CaixaBank incrementa un 3% el finançament a clients particulars de Lleida durant el primer semestre del 2018

+ Notícies | 03/08/2018

Els préstecs hipotecaris creixen un 8% mentre que la contractació de crèdits al consum s'incrementa en un 2%

CaixaBank ha aprovat la concessió de noves operacions de finançament a particulars de les Terres de Ponent per valor de 91 milions d'euros durant el primer semestre del 2018. Els 91 milions d'inversió creditícia representen un increment del 3% respecte el mateix període de l'any anterior.

L'increment més destacat en el finançament del client particular s'ha produït en els préstecs hipotecaris. De gener a juny d'aquest 2018 s'han formalitzar noves operacions per valor de 39,6 milions d'euros a la província de Lleida, xifra un 8% superior a les operacions tancades al mateix període del 2017.

Destaca també l'evolució del crèdit total de préstecs al consum, que de gener a juny del 2018 han crescut 1 milió d'euros a Lleida (s'han formalitzat noves operacions per valor de 51 milions d'euros), el que representa un augment del 2% respecte al primer trimestre del 2017.

El director territorial de CaixaBank a Catalunya, Jaume Masana, ha destacat que "les xifres confirmen que l'economia continua creixent". Masana es mostra esperançat en que "es mantingui aquesta inèrcia positiva en la recuperació del crèdit que permeti seguir impulsant el creixement del consum i la inversió a les Terres de Ponent".

Una àmplia xarxa de punts d'atenció a Lleida

CaixaBank, entitat líder a l'Estat amb una quota de penetració de particulars del 26,7%, disposa a la província de Lleida de prop de 245.000 clients particulars, als quals dóna servei des d'una xarxa de 95 oficines a més dels canals online i de banca mòbil. El servei de CaixaBank a Lleida es completa amb un centre de Banca Privada i dos centres d'empreses.

A més, CaixaBank disposa a la província de Lleida de 4 oficines Store ubicades a Lleida, La Seu d'Urgell i Balaguer. Les oficines Store pretenen donar resposta als comportaments i necessitats dels clients actuals i aproximar-se al món de comerç retail, tot millorant l'experiència de compra

del client dins de l’oficina.

Autor: Redacció