

José Francisco Rodríguez, director de CRC de Elda: “El propósito de Caja Rural Central es contribuir al bienestar de las personas y empresas”

26/01/2024



José Francisco Rodríguez es el director de la oficina en Elda de Caja Rural Central (CRC), ubicada en la calle Juan Carlos I.

Para quien no conozca la entidad, hable de CRC, de Caja Rural Central. Cuente algo sobre su historia...

En CRC ya hemos cumplido 104 años y a día de hoy somos la única entidad en la provincia de origen “Alicantino”. Nuestro origen se mantiene vinculado al propósito de contribuir al bienestar de las personas y

empresas que viven y trabajan en los entornos sociales en los que la entidad desarrolla su actividad como socio clave para contribuir en el desarrollo económico, cultural y social en su zona de actuación, la provincia de Alicante y Región de Murcia.

Somos una entidad con una dilatada experiencia en el sector, con un crecimiento orgánico y eficiente. Contamos con una solidez histórica en la industria financiera, con un modelo de negocio diferencial en valores

cooperativos, para colocar a socios y clientes en el centro de nuestra actividad.

¿De qué forma se implica CRC con el tejido socioeconómico de la provincia de Alicante?

Nacimos en la provincia de Alicante con una misión clara que seguimos manteniendo: apoyar y trabajar con las personas, empresas e instituciones que viven y realizan su actividad en nuestro ámbito de actuación, satisfaciendo sus necesidades y ayudándoles a su progreso tanto económico como cultural y social.

Fieles a los principios del cooperativismo nuestro objetivo es dar la mejor respuesta y ofrecer el mejor servicio a nuestros socios y clientes, actuales y futuros, anticipándonos a las necesidades futuras de las zonas rurales y urbanas en las que tenemos implantación. Eso nos lleva a tener una proximidad y cercanía a nuestros socios y clientes con un objetivo claro: demostrarles que CRC es su Entidad de Confianza. Una entidad consolidada y solvente que está totalmente implicada en el progreso económico de la provincia de Alicante.

¿Qué nos puede contar del fondo de la obra social de la entidad?

Puedo contar que seguimos colaborando con todos los colectivos empresariales, sociales, culturales y deportivos que actúan en nuestro territorio. El motivo no es otro que devolver a la sociedad una parte de los beneficios que obtenemos con nuestra actividad, promoviendo un alto impacto social en nuestro territorio, abordando proyectos que mejoren de modo global nuestra sociedad y generen satisfacción a nuestros socios y clientes. Todo ello por lo que genera su relación con nosotros como en todos los colectivos sensibles socialmente tanto medioambientales como culturales y económicos.

¿Cómo consiguen abrirse paso entidades pequeñas que tienen la proximidad y la cercanía como enseña, en un mundo financiero globalizado?

En mi opinión, las cooperativas de crédito estamos creciendo en cuota de mercado porque estamos logrando un equilibrio entre crecimiento de negocio, propuesta de servicio manteniendo niveles de atención excelentes en todos los canales en los que operamos -tanto presencial como digital-, logrando implicarnos en el tejido social y económico de todos los territorios en los que estamos presentes, así como en el cultural, deportivo... a través de nuestra colaboración con todos los colectivos sociales y empresariales. Todo este conjunto de valor que ofrecemos, tanto a socios como a clientes, está generando una percepción muy positiva en la sociedad, con una visión integradora de que hay siempre otro

modo de alcanzar los objetivos. Eso es muy importante tenerlo claro, transmitirlo con confianza y demostrarlo con nuestra gestión.



¿Es compatible la digitalización con el trato directo personal sobre todo a la gente mayor, que no se maneja con la tecnología?

Absolutamente. La digitalización es un elemento facilitador que permite ampliar los servicios que tradicionalmente hemos mantenido las entidades financieras para generar mayor disponibilidad de servicios; pero a mi juicio no puede ser nunca un factor limitante en la relación con el cliente. Nuestra propuesta se basa en que todos nuestros canales están disponibles y es el cliente el que elige cuándo y cómo utilizarlos en función de sus necesidades. Todo esto nos permite mantener una propuesta global de servicio que facilita su relación con nosotros a través de nuestra propuesta de valor, incrementando significativamente su satisfacción.

¿Cuál es la clave al respecto?

Se explica por nuestro modelo de negocio, que es diferencial respecto a nuestros competidores, con una apuesta clara por satisfacer las necesidades de nuestros clientes, muy centrados en valores, con un modelo de atención directo, cercano, con amplios horarios de atención personal, con asesoramiento profesional y honesto. Como te indicaba anteriormente esto ha supuesto un impulso muy importante en la percepción de los clientes como su principal proveedor financiero, como un socio de referencia. Y todo ello cumpliendo con nuestros valores, pues como bien sabes, para nosotros ningún objetivo comercial está por encima de nuestros valores. Esto es un principio irrenunciable.

¿Tiene previsto CRC implantarse en otras zonas a corto o medio plazo?

Seguimos con nuestra hoja de ruta que pasa por continuar construyendo un proyecto serio, sostenible y de

continuidad; de seguir creciendo y que los clientes puedan tener en nosotros una entidad de referencia para acompañarlos en todo momento.

Para este ejercicio queremos seguir abriendo oficinas, tanto en la provincia de Alicante como en la Región de Murcia, para incrementar nuestra presencia en ambos

territorios y poder ofrecer nuestros servicios al mayor número de clientes. También vamos a aumentar nuestros equipos para que puedan seguir prestando un asesoramiento de máxima calidad y con una propuesta de valor muy competitiva en el mercado, aprovechando los huecos de mercado que están dejando nuestros competidores.