

*Es pionero en la banca española*

## **CaixaBank crea un nuevo servicio de asesoramiento independiente para clientes de Banca Privada**

- **La entidad constituye CaixaBank Wealth con 7 expertos en gestión de patrimonios, por lo que cubre todas las posibilidades que ofrece el marco regulatorio de MIFID II.**
- **La estructura organizativa de esta nueva unidad está separada y se realiza con cobro explícito del servicio de asesoramiento dando acceso al mismo tiempo a una gama más extensa de productos.**
- **CaixaBank Banca Privada tiene 57.800 clientes y cuenta con 62.894 millones de euros en activos bajo gestión.**

**Madrid, 15 de enero de 2018**

CaixaBank ha creado un nuevo servicio de asesoramiento independiente, bajo la nueva regulación MIFID II, que se denominará CaixaBank Wealth y que es pionero en la banca española. La estructura organizativa de esta nueva unidad especializada está integrada inicialmente por 7 expertos en gestión de patrimonio, con amplia experiencia y conocimiento del mercado financiero en todos sus ámbitos, para dar servicio al negocio de Banca Privada de la entidad.

Mediante CaixaBank Wealth, se priorizará la estrategia de inversión que mejor se adapte en cada momento, de acuerdo con los objetivos de rentabilidad, riesgo, plazo y liquidez que necesite el cliente.

El gestor Wealth será el encargado de diseñar la estrategia de inversión, siempre en el marco de un contrato de asesoramiento que establecerá los parámetros de la relación con la entidad. Además, el gestor podrá elaborar una visión agregada de las posiciones del cliente, incluidas las que mantenga en otras entidades, con un análisis conjunto del riesgo y distribución de activos.

La estructura organizativa está separada y se realiza un cobro explícito del servicio de asesoramiento de forma que el cliente puede conocer de antemano el coste asociado con la máxima transparencia. Además, el cliente tendrá a su disposición una gama más extensa de productos y servicios dando acceso a gestión pasiva y clases sin comisión de comercialización en los distintos instrumentos financieros.

Como cliente de CaixaBank Wealth también podrá tener acceso directo a equipos de especialistas que diseñarán la mejor solución a sus inversiones.

Actualmente, CaixaBank cuenta con 700.000 clientes con contrato de asesoramiento por lo que maximiza el valor de su propuesta.

### **CaixaBank Banca Privada, referencia en el sector**

CaixaBank Banca Privada dispone de 62.894 millones de euros en activos bajo gestión a 30 de noviembre y cuenta con 57.800 clientes. La oferta de productos y servicios de la entidad en este segmento se orienta a clientes con más de 500.000 euros de patrimonio.

La clave del éxito se basa en un modelo de Banca Privada que combina el servicio universal de oficinas, con más de 5.000 oficinas, con un servicio especializado formado por más de 500 gestores, 46 centros exclusivos y unas prestaciones tecnológicas que permiten ofrecer asesoramiento desde cualquier lugar.

Además, CaixaBank Banca Privada dispone del equipo Altium, dedicado a la gestión de patrimonios superiores a los 10 millones de euros, que trabaja junto a los gestores de Banca Privada y ofrece una propuesta de servicio global a aquellos clientes que demanden un alto grado de sofisticación en la gestión de su patrimonio. El equipo está presente en Barcelona, País Vasco, Navarra, Andalucía y Madrid para ofrecer cobertura a todo el territorio.

Y para dar respuesta a los clientes estratégicos de la entidad, CaixaBank creó a finales de 2016 el área de Key Clients. Este departamento actúa como un puente entre todas las áreas de negocio (Banca Privada, Banca Corporativa, Seguros y Banca de Empresas) para asegurar que estos clientes reciben soluciones acordes a su patrimonio familiar y empresarial.

El modelo de asesoramiento a altos patrimonios de CaixaBank se inspira en los mismos valores fundamentales que guían toda la actuación de toda la entidad: calidad, confianza y compromiso social. Aplicados al asesoramiento financiero, estos valores se plasman en la prioridad total al rigor y en el acompañamiento al cliente a lo largo de toda su vida, a través de un equipo profesional especializado y una metodología de trabajo propia e innovadora.