

CaixaBank Banca Privada refuerza su apuesta por el asesoramiento independiente con el lanzamiento de 'Independent Advisory'

- **Persigue ampliar el asesoramiento independiente en CaixaBank Banca Privada a nuevos segmentos de clientes, hasta ahora centrado en CaixaBank Wealth para patrimonios elevados.**
- **El número de gestores, todos con una dilatada experiencia en Banca Privada, rondará el centenar al inicio del proyecto. Para lograr la calidad del servicio que se busca, no se superarán los 75 clientes por gestor.**
- **El objetivo de negocio para el nuevo servicio 'Independent Advisory' de CaixaBank Banca Privada es alcanzar unos 9.000 clientes en dos años.**

10 de junio de 2022

CaixaBank Banca Privada refuerza su apuesta por el asesoramiento independiente con el lanzamiento de 'Independent Advisory', un servicio que está dirigido a clientes con entre uno y cuatro millones de euros de patrimonio potencial. Contiene una completa oferta de productos y servicios, y cobro de tarifa de asesoramiento explícita, lo que supone una total transparencia para el inversor. Además, cuenta con gestores especializados en los centros de Banca Privada.

La entidad pone en marcha esta iniciativa tras la historia de éxito de CaixaBank Wealth, el servicio de asesoramiento independiente pionero en la banca española. Lanzado hace cuatro años con el objetivo de mantener un servicio de máxima calidad, actualmente, cuenta con un equipo de 80 gestores y unas carteras con un máximo de 35 clientes por gestor.

A cierre de 2021, CaixaBank Wealth alcanzó los 16.870 millones de euros gestionados en asesoramiento independiente, los 2.000 clientes con contrato de asesoramiento independiente firmado, creciendo en más de 600 grupos familiares en el año. Con estas cifras, CaixaBank Wealth continúa siendo la propuesta de asesoramiento independiente con mayor patrimonio gestionado de España.

Con el lanzamiento de 'Independent Advisory', CaixaBank persigue ampliar el asesoramiento independiente en CaixaBank Banca Privada a nuevos segmentos de clientes. Hasta ahora, este tipo de asesoramiento se centraba en CaixaBank Wealth, el segmento superior de banca privada.

“La propuesta de asesoramiento independiente con una total transparencia en costes que hemos desarrollado durante los últimos años para nuestros clientes del segmento Wealth ha sido una historia de éxito, permitiendo la captación y consolidación del servicio de asesoramiento independiente para altos patrimonios. Ello nos ha llevado a reforzar la apuesta por este tipo de servicio y ampliarlo al segmento de clientes que cuentan con entre uno y cuatro millones de patrimonio”, comenta Víctor Allende, director de CaixaBank Banca Privada.

Para definir y lanzar el proyecto, así como para coordinarlo de forma transversal en todo el territorio, se ha creado la Dirección Comercial de Asesoramiento Independiente, dirigida por Marta Alonso, que reportará directamente a Víctor Allende.

Con esta iniciativa, se incrementa la apuesta de CaixaBank Banca Privada por el asesoramiento independiente, democratizando el servicio a patrimonios de inferior cuantía y avanzando de manera significativa en la transparencia.

Todos los centros de CaixaBank Banca Privada contarán, al menos, con un gestor de asesoramiento independiente, que actuará con una cartera de clientes totalmente separada de la de los gestores de asesoramiento no independiente, para asegurar la transparencia e independencia. Para lograr la calidad del servicio, el objetivo es que cada gestor no supere los 75 clientes.

El número de gestores, todos ellos con una dilatada experiencia en Banca Privada, rondará el centenar al inicio del proyecto. Lógicamente, y en función de la evolución del negocio y la respuesta de nuestros clientes, este número podría incrementarse en el futuro.

El objetivo de negocio para el nuevo servicio ‘Independent Advisory’ de CaixaBank Banca Privada es alcanzar unos 9.000 clientes en dos años, un porcentaje significativo de los clientes de este segmento. Esto se debe a que no todos los clientes son potenciales demandantes de este tipo de asesoramiento. Por ejemplo, aquellos con perfiles excesivamente conservadores, los que cuenten con una edad avanzada o con un elevado peso en productos de previsión, continuarán trabajando con la entidad a través del servicio de asesoramiento no independiente, basado en la planificación de sus objetivos de inversión.

“El servicio de ‘Independent Advisory’ va a ofrecer la **propuesta de valor más completa del mercado**, con soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros clientes en cada etapa de su vida, combinando soluciones en asesoramiento, delegación de gestión y solo ejecución”, comenta Alonso.

Oferta de productos y servicios

Para la **selección de fondos de inversión**, el servicio 'Independent Advisory' cuenta con un equipo de referencia, con enfoque multidisciplinar, financiero y matemático, pionero en el análisis y seguimiento de este tipo de instrumentos.

Adicionalmente, desde la **Dirección de Estrategia de Inversión** se da apoyo especializado a los clientes del segmento, basándose en carteras modelo confeccionadas con los mejores productos de un amplio universo de inversión, y en aspectos de rentabilidad y ahorro de costes.

Además, se ofrece **asesoramiento especializado en inversiones ilíquidas**, para la diversificación en estrategias diferenciadas en todas las subclases de activos ('Venture capital', 'Buy & Outs', 'Real Estate', 'Private Debt', Tendencias...), elaborando para el cliente su cartera óptima en inversión alternativa.

El catálogo de fondos seleccionados por CaixaBank Banca Privada cuenta con clases limpias, lo que hace que estos productos sean muy competitivos.

Igualmente, se dará acceso a los clientes a **productos estructurados** con condiciones muy competitivas, reforzando la independencia en el asesoramiento con arquitectura abierta en la selección de emisores.

Los usuarios del servicio 'Independent Advisory', cuyo tamaño de cartera permite una operativa óptima en el mercado de capitales, tienen la posibilidad de trabajar con la **'Mesa de Asesoramiento Independiente'**, con acceso directo a los especialistas de la mesa.

Desde la Dirección de Asesoramiento Patrimonial, se prestará asesoramiento fiscal especializado a los clientes de este segmento, pudiendo analizar la mejor estructura patrimonial, la planificación sucesoria de su patrimonio o el régimen de la empresa familiar más conveniente. Todo ello, siempre en estrecha colaboración con el asesor fiscal del cliente.

También destaca como servicio exclusivo el **asesoramiento en filantropía**, a través del Proyecto de Valor Social, dirigido a clientes que quieren estructurar una aportación solidaria para contribuir a la solución de una problemática social.

Todo este asesoramiento que se presta desde el servicio de 'Independent Advisory' se articula sobre un "expediente asesorado", sujeto a una comisión explícita, transparentando y limitando los costes para el cliente.

Los clientes de 'Independent Advisory' podrán acceder a toda la oferta de gestión de carteras de CaixaBank Banca Privada, en función del importe cuya gestión deseen delegar y sus características como inversor.

CaixaBank Banca Privada

La propuesta de valor de CaixaBank Banca Privada ofrece distintos modelos de servicio para adaptarse a las necesidades y preferencias de cada cliente, desde el que demanda un servicio de asesoramiento global, hasta el que opera a iniciativa propia en la gestión de su patrimonio a través de una plataforma con capacidades globales de inversión en valores, fondos y otros productos de gestión.

El modelo de Banca Privada de CaixaBank está conformado por un equipo de cerca de 1.000 profesionales especializados y tiene 73 centros específicos distribuidos por todo el territorio.

Tras la fusión con Bankia, CaixaBank Banca Privada contaba con 114.619 millones de euros de activos bajo gestión a cierre de 2021.

Tras el lanzamiento de 'Independent Advisory' y, recientemente, con la puesta en marcha de OpenWealth, CaixaBank Banca Privada incrementa su grado de especialización con una mayor segmentación en función de las necesidades de sus clientes.

Así, el patrimonio para acceder a estos servicios es de medio millón de euros o tener un potencial o necesidad que aconseje su gestión en este segmento. Con ello se accede a los servicios tradicionales de banca privada, incluido el asesoramiento no independiente.

Los patrimonios entre uno y cuatro millones de euros tienen la posibilidad de contratar los servicios de 'Independent Advisory' o asesoramiento independiente, con transparencia en los costes y acceso a un amplio catálogo de activos.

Para altos patrimonios, CaixaBank cuenta con Wealth, la unidad especializada en asesoramiento independiente y eficiencia en costes, al tratarse de un modelo de negocio de cobro explícito sobre el patrimonio global. Cuenta con una marca y estructura organizativa separada, formada por 13 centros y un equipo especializado dedicado únicamente a este segmento, en los que cada gestor atiende a una cartera máxima de 35 clientes.

Recientemente, CaixaBank ha creado OpenWealth, una sociedad que presta un servicio de consultoría global independiente para los perfiles más elevados de la entidad, ya que dará cobertura a los clientes con un patrimonio potencial superior a 50 millones de euros. El objetivo de esta nueva entidad es ofrecer servicios de 'Multifamily office' para grandes patrimonios seleccionando los mejores proveedores para cada necesidad y realizando un profundo análisis y 'due dilligence' de todas las opciones del mercado. Todo ello bajo un modelo 100% independiente y de cobro explícito.