

CaixaBank Banca Privada reforça la seva aposta per l'assessorament independent amb el llançament d'Independent Advisory'

- **Persegueix ampliar l'assessorament independent en CaixaBank Banca Privada a nous segments de clients, fins ara centrat a CaixaBank Wealth per a patrimonis elevats.**
- **El nombre de gestors, tots amb una dilatada experiència a Banca Privada, estarà al voltant del centenar a l'inici del projecte. Per aconseguir la qualitat del servei que es busca, no se superaran els 75 clients per gestor.**
- **L'objectiu de negoci per al nou servei 'Independent Advisory' de CaixaBank Banca Privada és assolir uns 9.000 clients en dos anys.**

10 de juny del 2022

CaixaBank Banca Privada reforça la seva aposta per l'assessorament independent amb el llançament d'Independent Advisory', un servei que està dirigit a clients amb entre un i quatre milions d'euros de patrimoni potencial. Conté una completa oferta de productes i serveis, i cobrament de tarifa d'assessorament explícita, fet que suposa una total transparència per a l'inversor. A més, compta amb gestors especialitzats en els centres de Banca Privada.

L'entitat posa en marxa aquesta iniciativa després de la història d'èxit de CaixaBank Wealth, el servei d'assessorament independent pioner en la banca espanyola. Llançat fa quatre anys amb l'objectiu de mantenir un servei de màxima qualitat, actualment compta amb un equip de 80 gestors i unes carteres amb un màxim de 35 clients per gestor.

A tancament del 2021, CaixaBank Wealth va assolir els 16.870 milions d'euros gestionats en assessorament independent, els 2.000 clients amb contracte d'assessorament independent signat, creixent en més de 600 grups familiars l'any. Amb aquestes xifres, CaixaBank Wealth continua sent la proposta d'assessorament independent amb més patrimoni gestionat d'Espanya.

Amb el llançament d'Independent Advisory', CaixaBank persegueix ampliar l'assessorament independent a CaixaBank Banca Privada a nous segments de clients. Fins ara, aquest tipus d'assessorament se centrava a CaixaBank Wealth, el segment superior de banca privada.

“La proposta d'assessorament independent amb una total transparència en costos que hem desenvolupat durant els últims anys per als nostres clients del segment Wealth ha estat una història d'èxit, permetent la captació i consolidació del servei d'assessorament independent per a alts patrimonis. Això ens ha portat a reforçar l'aposta per aquest tipus de servei i ampliar-lo al segment de clients que compten amb entre un i quatre milions de patrimoni”, comenta Víctor Allende, director de CaixaBank Banca Privada.

Per definir i llançar el projecte, així com per coordinar-lo de manera transversal en tot el territori, s'ha creat la Direcció Comercial d'Assessorament Independent, dirigida per Marta Alonso, que reportarà directament a Víctor Allende.

Amb aquesta iniciativa, s'incrementa l'aposta de CaixaBank Banca Privada per l'assessorament independent, democratitzant el servei a patrimonis de quantia inferior i avançant de manera significativa en la transparència.

Tots els centres de CaixaBank Banca Privada comptaran, almenys, amb un gestor d'assessorament independent, que actuarà amb una cartera de clients totalment separada de la dels gestors d'assessorament no independent, per assegurar la transparència i independència. Per aconseguir la qualitat del servei, l'objectiu és que cada gestor no superi els 75 clients.

El nombre de gestors, tots ells amb una dilatada experiència en Banca Privada, estarà al voltant del centenar a l'inici del projecte. Lògicament, i en funció de l'evolució del negoci i la resposta dels nostres clients, aquest nombre podria incrementar-se en el futur.

L'objectiu de negoci per al nou servei 'Independent Advisory' de CaixaBank Banca Privada és assolir uns 9.000 clients en dos anys, un percentatge significatiu dels clients d'aquest segment. Això es deu a que no tots els clients són potencials demandants d'aquest tipus d'assessorament. Per exemple, aquells amb perfils excessivament conservadors, els que comptin amb una edat avançada o amb un elevat pes en productes de previsió, continuaran treballant amb l'entitat a través del servei d'assessorament no independent, basat en la planificació dels seus objectius d'inversió.

“El servei d'“Independent Advisory' oferirà la **proposta de valor més completa del mercat**, amb solucions adaptades a les necessitats dels nostres clients en cada etapa de la seva vida, combinant solucions en assessorament, delegació de gestió i només execució”, comenta Alonso.

Oferta de productes i serveis

Per a la **selecció de fons d'inversió**, el servei 'Independent Advisory' compta amb un equip de referència, amb enfocament multidisciplinari, financer i matemàtic, pioner en l'anàlisi i seguiment d'aquest tipus d'instruments.

Adicionalment, des de la **Direcció d'Estratègia d'Inversió** es dona suport especialitzat als clients del segment, basant-se en carteres model confeccionades amb els millors productes d'un ampli univers d'inversió, i en aspectes de rendibilitat i estalvi de costos.

A més, s'ofereix **assessorament especialitzat en inversions il·líquides**, per a la diversificació en estratègies diferenciades en totes les subclasses d'actius ('*Venture capital*', '*Buy & Outs*', '*Real Estate*', '*Private Debt*', Tendències...), elaborant per al client la seva cartera òptima en inversió alternativa.

El catàleg de fons seleccionats per CaixaBank Banca Privada compta amb classes netes, cosa que fa que aquests productes siguin molt competitius.

Igualment, es donarà accés als clients a **productes estructurats** amb condicions molt competitives, reforçant la independència en l'assessorament amb arquitectura oberta en la selecció d'emissors.

Els usuaris del servei 'Independent Advisory', la dimensió de cartera del qual permet una operativa òptima en el mercat de capitals, tenen la possibilitat de treballar amb la '**Mesa d'Assessorament Independent**', amb accés directe als especialistes de la mesa.

Des de la Direcció d'Assessorament Patrimonial, es prestarà assessorament fiscal especialitzat als clients d'aquest segment, podent analitzar la millor estructura patrimonial, la planificació successòria del seu patrimoni o el règim de l'empresa familiar més convenient. Tot això, sempre en estreta col·laboració amb l'assessor fiscal del client.

També destaca com a servei exclusiu l'**assessorament en filantropia**, a través del Projecte de Valor Social, dirigit a clients que volen estructurar una aportació solidària per contribuir a la solució d'una problemàtica social.

Tot aquest assessorament que es presta des del servei d'Independent Advisory s'articula sobre un "expedient assessorat", subjecte a una comissió explícita, transparentant i limitant els costos per al client.

Els clients d'Independent Advisory podran accedir a tota l'oferta de gestió de carteres de CaixaBank Banca Privada, en funció de l'import la gestió de la qual desitgin delegar i les seves característiques com a inversor.

CaixaBank Banca Privada

La proposta de valor de CaixaBank Banca Privada ofereix diferents models de servei per adaptar-se a les necessitats i preferències de cada client, des del qual demanda un servei d'assessorament global, fins al que opera a iniciativa pròpia en la gestió del seu patrimoni a través d'una plataforma amb capacitats globals d'inversió en valors, fons i altres productes

de gestió.

El model de Banca Privada de CaixaBank està conformat per un equip de prop de 1.000 professionals especialitzats i té 73 centres específics distribuïts per tot el territori.

Després de la fusió amb Bankia, CaixaBank Banca Privada comptava amb 114.619 milions d'euros d'actius sota gestió a tancament del 2021.

Després del llançament d'Independent Advisory i, recentment, amb la posada en marxa d'OpenWealth, CaixaBank Banca Privada incrementa el seu grau d'especialització amb una més gran segmentació en funció de les necessitats dels seus clients.

Així, el patrimoni per accedir a aquests serveis és de mig milió d'euros o tenir un potencial o necessitat que aconselli la seva gestió en aquest segment. Amb això, s'accedeix als serveis tradicionals de banca privada, inclòs l'assessorament no independent.

Els patrimonis entre un i quatre milions d'euros tenen la possibilitat de contractar els serveis d'Independent Advisory o assessorament independent, amb transparència en els costos i accés a un ampli catàleg d'actius.

Per a alts patrimonis, CaixaBank compta amb Wealth, la unitat especialitzada en assessorament independent i eficiència en costos, en tractar-se d'un model de negoci de cobrament explícit sobre el patrimoni global. Compta amb una marca i estructura organitzativa separada, formada per 13 centres i un equip especialitzat dedicat únicament a aquest segment, en el que cada gestor atén a una cartera màxima de 35 clients.

Recentment, CaixaBank ha creat OpenWealth, una societat que presta un servei de consultoria global independent per als perfils més elevats de l'entitat, ja que donarà cobertura als clients amb un patrimoni potencial superior a 50 milions d'euros. L'objectiu d'aquesta nova entitat és oferir serveis de 'Multifamily office' per a grans patrimonis seleccionant els millors proveïdors per a cada necessitat i fent una profunda anàlisi i 'due diligence' de totes les opcions del mercat. Tot això sota un model 100% independent i de cobrament explícit.