

Se creó en enero de 2018

CaixaBank Wealth supera los 20.000 millones gestionados en asesoramiento independiente

- ***Es el servicio de asesoramiento independiente con mayor patrimonio bajo gestión en España.***
- ***CaixaBank Wealth es la propuesta de valor para clientes con más de 4 millones de euros y cuenta con 14 centros exclusivos.***
- ***Dispone de una amplia gama de productos y servicios exclusivos en el asesoramiento patrimonial, y también en el ámbito no financiero como el asesoramiento en filantropía.***
- ***En junio del año pasado, para reforzar la apuesta por esta clase de asesoramiento, se lanzó 'Independent Advisory', un servicio que está dirigido a clientes de entre uno y cuatro millones de euros de patrimonio potencial.***

21 junio de 2023

CaixaBank Wealth, el servicio de asesoramiento independiente de CaixaBank para patrimonios elevados de Banca Privada, ha alcanzado los 20.500 millones de euros bajo gestión a cierre de mayo lo cual le consolida como líder absoluto en España.

Esta propuesta de valor está dirigida a clientes con más de 4 millones de euros, cuenta con 14 centros exclusivos y 87 gestores Wealth repartidos por todo el territorio. Este servicio ya ha llegado a la cifra de 2.400 clientes con una evolución exponencial desde su creación en 2018.

Con el objetivo de tener un servicio de alta calidad, las carteras tienen un máximo de 35 clientes por gestor. Además, el área se complementa con la ayuda de más de 20 especialistas Wealth dedicados en exclusiva a dar apoyo directo a los clientes que requieren asesoramiento específico en determinados ámbitos como el patrimonial, fiscal, la gestión de carteras personalizadas, temas inmobiliarios, la filantropía o el arte, entre otros.

“Los datos de clientes y volumen de negocio que hemos alcanzado demuestran la confianza de nuestros clientes en este modelo de asesoramiento independiente en el que fuimos pioneros en el sector bancario español. Esto nos ayuda a estar mejor preparados para los cambios normativos que vienen con Mifid III”, señala Víctor Allende, director de Banca Privada de CaixaBank.

Servicio ‘Independent Advisory’

CaixaBank Banca Privada reforzó, hace un año, su compromiso con el asesoramiento independiente con el lanzamiento de ‘Independent Advisory’, un servicio que está dirigido a clientes de entre uno y cuatro millones de euros de patrimonio potencial. Con esta iniciativa, la entidad incrementó la apuesta por este tipo de asesoramiento, democratizando el servicio a patrimonios de inferior cuantía. El servicio de asesoramiento independiente cuenta a cierre de mayo con cerca de 6.300 clientes y un patrimonio de más de 10.400 millones de euros.

Actualmente, este servicio cuenta con 130 gestores de asesoramiento independiente, todos los centros de CaixaBank Banca Privada disponen de al menos uno que actúa 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 máxima calidad del servicio, cada gestor no supera los 75 clientes en cartera.

En el servicio de asesoramiento independiente de CaixaBank Banca Privada, el cliente recibe un servicio cuyo valor es la selección del mejor producto al menor coste, paga un *fee* explícito por ello y cualquier *rebate* se le devuelve.

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 1.106 profesionales especializados y tiene 73 centros específicos distribuidos por todo el territorio. Asimismo, cuenta con 128.000 millones de euros de activos bajo gestión a cierre de mayo. El patrimonio para acceder a este servicio es de medio millón de euros o tener un potencial o necesidad que aconseje su gestión en este segmento.