

18.

Caser Asesores Financieros



Para Caser Asesores Financieros 2020 supuso un gran desarrollo y crecimiento de su Red y como consecuencia el incremento del volumen de activos bajo gestión.

En un ejercicio marcado por la alta volatilidad de los mercados, Caser Asesores Financieros supo afianzar su modelo de negocio en la Compañía, y centró sus esfuerzos en atraer a los mejores profesionales acreditados y con amplia experiencia en asesoramiento patrimonial.

A cierre de diciembre contaban con una Red formada por 35 Asesores distribuidos por diferentes zonas de la geografía española (Madrid, Barcelona, Pamplona, Granada,

Málaga y Sevilla, así como en la zona este de España), cerrando el año por encima del objetivo marcado. En 2020 Caser Asesores Financieros alcanzó un volumen de negocio neto de 185 millones de euros de patrimonio -siendo el 87% de volumen fondos de inversión-, sumó 364 clientes nuevos, y cerró el ejercicio que nos ocupa con más de 800 clientes con una inversión media de 240.000€.

En lo referente a servicios financieros, la apuesta por la confianza y cercanía tuvo como resultado el aumento de la demanda del servicio de asesoramiento, convirtiéndose en el más solicitado por los clientes durante el año.

En el ámbito de la oferta, Caser Asesores Financieros, mantuvo su apuesta por una propuesta integral en la que se ofrecían tanto productos financieros como de pensiones y aseguradores. Asimismo, se contempló y dispuso de arquitectura abierta en fondos de inversión tanto de gestoras españolas como extranjeras, además de acceso a los mercados de renta variable (acciones y ETFs) en mercado español, europeo y americano, así como al mercado de renta fija.

En 2020, Caser Asesores Financieros tuvo un crecimiento neto de 185 millones de euros y más de ochocientos clientes



IMPULSO DE LA RED DE ASESORES FINANCIEROS

Durante el transcurso del año, y dentro del plan de expansión, Caser Asesores Financieros ha reafirmado su apuesta por el talento y el asesoramiento de calidad con la incorporación de profesionales como Reyes Barquero y Jaime Abad en Sevilla, Susana Checa, en Málaga y Juan Pablo Ordovás, a cargo de la zona Este de España.

Asimismo, la entidad también incorporó a su equipo de Madrid a Javier Barallat afianzando su apuesta por el asesoramiento de calidad en la capital.

Con amplios conocimientos y una dilatada trayectoria en el mundo financiero, sus asesores han sido el corazón del proyecto, afianzando las bases de su modelo de asesoramiento, centradas en la relación de confianza del asesor con el cliente, a lo largo de todo 2020.



De forma paralela, se ha trabajado a lo largo del año para fortalecer y dar visibilidad a la marca Caser Asesores Financieros, potenciando su crecimiento y difusión en medios y canales sociales.

Un impulso, que se ha visto enmarcado por un contexto de transformación bancaria que ha favorecido el modelo de negocio de la entidad. Por un lado, por el aumento de profesionales con experiencia en el mundo del asesoramiento financiero que han buscado seguir desarrollando su profesión y por otro, por la aparición de nuevos actores como son las compañías aseguradoras.

Lo acontecido de 2020 ha obligado a todos a modificar y acelerar muchos procesos, jugando la tecnología un papel esencial tanto en la manera de comunicarse con los clientes como en la creación de nuevos servicios y productos que han mejorado la calidad en el asesoramiento. Desde Caser Asesores Financieros se alcanzó un alto grado de digitalización en la propuesta de servicios, se adaptó el modelo de negocio al contexto vivido y se invirtieron esfuerzos en dar respuesta a las necesidades tanto de asesores como de clientes. Un compromiso, inherente al ADN de la entidad que se vio reflejado en los buenos resultados comerciales a cierre de año.



HELENA CALAFORRA
DIRECTORA DE CASER ASESORES
FINANCIEROS

La Covid 19 ha marcado el transcurso del 2020, ¿Dónde habéis concentrado los esfuerzos?

Sin duda ha sido un ejercicio marcado por un contexto único que ha requerido que estemos más cerca que nunca de nuestros clientes. En ese sentido, la confianza y conocimiento de las necesidades de los clientes es uno de los temas más importantes que hemos cuidado a lo largo de todo el ejercicio. Nuestra intención no es ser

los más grandes. Queremos ser los más flexibles y adecuados para cumplir con las expectativas de los clientes y sus asesores. Por ello, nuestros esfuerzos a lo largo de todo el año se han centrado muy especialmente en la captación de más asesores de alta calidad y profesionalización, hasta tal punto, de superar el objetivo marcado para el año.

¿Qué objetivos se marcan de cara a 2021?

Mantenemos nuestra apuesta por convertirnos en referencia en el mundo del asesoramiento financiero. Para ello seguimos manteniendo el objetivo de alcanzar en 2022 el centenar de asesores financieros y los 1.500 millones de euros de patrimonio así como seguir ampliando nuestra presencia a nivel nacional.

Por ello, seguiremos focalizándonos en atraer al mejor talento y en ofrecer un servicio global e integral de asesoramiento financiero ante las necesidades actuales que hay en el mercado.