

# 18.

## Caser Asesores Financieros



**caser**  
asesores financieros

Caser Asesores Financieros continuó impulsando su propuesta de valor cimentada sobre los pilares de la ética profesional, la transparencia y un enfoque de servicio patrimonial, centrado en conocer y entender todas las necesidades de los clientes, para diseñar una estrategia de ahorro e inversión completamente personalizada en base a sus intereses.

En un escenario marcado por la alta volatilidad de los mercados, la incertidumbre causada por distintas olas de la pandemia, la creciente inflación y el proceso de transformación del sector, Caser Asesores Financieros supo afianzar su modelo de negocio innovador dentro del Grupo, centrado en ofrecer una propuesta integral a clientes y focalizándose en la captación de talento para impulsar el crecimiento de la compañía.

A cierre del ejercicio, contaban con una Red formada por 50 profesionales, que siguen siendo el eje del proyecto, con elevados conocimientos y una dilatada experiencia en el ámbito del asesoramiento, distribuidos por gran parte de la geografía española (Madrid, Barcelona, Pamplona, Granada, Málaga y Sevilla, así como en la zona este de España).

Caser Asesores Financieros alcanzó un volumen de negocio de 298,3 millones de euros de patrimonio, lo que permitió superar los objetivos propuestos para el ejercicio –siendo el 85.5% de volumen en fondos de inversión– y cerrar el ejercicio con 1.443 clientes.



En 2021, Caser Asesores Financieros tuvo un crecimiento neto de 114 millones de euros y 1.443 clientes



## CRECIMIENTO Y APUESTA POR EL ASESORAMIENTO FINANCIERO DE CALIDAD

Desde su creación, Caser Asesores Financieros ha desarrollado una oferta de valor focalizada en dar respuesta a las necesidades de los profesionales, como figura central de su modelo de negocio. Bajo esa premisa han sido capaces de posicionarse –en un contexto como el vivido– como un actor de peso en el ámbito del asesoramiento, manteniendo los valores de transparencia, flexibilidad, solvencia y experiencia.

Durante 2021, la compañía ha reafirmado su apuesta por el talento y el asesoramiento de calidad, con la incorporación de profesionales altamente cualificados, lo que ha permitido a Caser Asesores Financieros alcanzar la cifra de 50 profesionales en su red de agentes.

Con amplios conocimientos y una dilatada trayectoria en la industria financiera, los asesores financieros se consolidan como el verdadero corazón del proyecto, afianzando las bases de su modelo de asesoramiento, centradas en la relación de confianza entre cliente y asesor.

La entidad continuó trabajando en 2021 con el compromiso de reforzar la cercanía y confianza con los clientes, lo que permitió un aumento de la demanda del servicio de asesoramiento y un mayor reconocimiento sobre la labor del asesor por parte de los clientes.

Asimismo, en el transcurso del año, Caser Asesores Financieros potenció su propuesta integral, aumentando su oferta de productos diferenciadores con el lanzamiento de una gama de fondos perfilados centrados en una gestión activa y flexible. Además, para hacer frente a su compromiso con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la compañía apostó por la formación de su red de agentes financieros, siendo pionera en certificar a su equipo de asesores en Finanzas Sostenibles. Novedades que refuerzan al enfoque de arquitectura abierta con el que nació Caser Asesores Financieros, el acceso a los mercados de renta variable (acciones y ETFs) y mercado de renta fija, los servicios de comercialización y asesoramiento, así como la custodia de sus posiciones, con la finalidad de seguir ofreciendo un modelo de asesoramiento personalizado, adaptado a cada cliente y asentado sobre una relación de plena confianza entre profesional y cliente.

### Pioneros en certificar a todo su equipo de asesores en Finanzas Sostenibles

La innovación y la digitalización forman parte del ADN del Grupo Caser, por lo que la tecnología ha desempeñado en los últimos años un papel esencial en su modelo de negocio, alcanzándose un alto grado de digitalización en la propuesta de servicios. Durante 2021 se puso a disposición de los asesores financieros una serie de herramientas y recursos digitales dirigidos a enriquecer ese servicio de asesoramiento y a implementar, de forma rápida y eficaz, cualquier decisión relacionada con las carteras de inversión de los clientes. En paralelo se continuó el trabajo de fortalecimiento y visibilidad de la marca Caser Asesores Financieros, potenciando su crecimiento y difusión en medios de comunicación y canales sociales.



**HELENA CALAFORRA**  
DIRECTORA DE CASER  
ASESORES FINANCIEROS

muy rápido a la situación para mantener el mismo servicio en cualquier circunstancia, con el apoyo fundamental de la tecnología. A nuestro favor tuvimos que nuestro modelo “nativo digital” nació para que su uso fuese complementario y potenciase la relación de cercanía de los agentes con sus clientes, que es la clave en un negocio como éste.

¿Qué retos plantea el sector para el 2022 y cómo tienen previsto afrontarlos?  
Son dos los retos claves. Por un lado, la reforma de MiFID II, que entra en vigor en agosto de 2022, donde se establece que durante el test de idoneidad a clientes habrá que consultarles si tienen interés en sostenibilidad para, si es así, ofrecerles solo productos ESG, y, por otro lado, seguir trabajando en la relación con los clientes. Nosotros continuaremos reforzando un servicio integral y plenamente adecuado para cada uno de ellos y en paralelo trabajaremos para seguir atrayendo el mejor talento: nuestra propuesta profesional es atractiva y supone un valor diferencial relevante, especialmente en el contexto actual.

2021 ha sido un año de desarrollo y aplicación de aprendizajes vividos por el contexto actual, ¿Qué balance extrae del último año?  
El balance es positivo, porque veníamos de un escenario extremadamente complicado y plagado de incertidumbres que requirió que estuviéramos mucho más cerca de nuestros clientes. Supimos adaptarnos