

6.2

Caser Asesores Financieros



En un contexto macroeconómico complejo, caracterizado por ser uno de los años más complicados en el negocio de la gestión patrimonial, Caser Asesores Financieros supo afianzar y continuar impulsando su propuesta de valor cimentada sobre los pilares de la ética profesional, la transparencia y un enfoque en el servicio de asesoramiento. Un modelo innovador que le ha permitido alcanzar un volumen de negocio de 325 millones de euros de patrimonio –con especial mención al crecimiento experimentado en los Planes de Pensiones llegando casi a 40 millones de euros– cerrando el ejercicio con 1.400 clientes.

Asimismo, en el transcurso del ejercicio, la entidad continuó trabajando en su compromiso por reforzar la cercanía y confianza con los clientes, así como por ofrecer un buen servicio en operaciones de activos. Para ello, a los acuerdos actuales con Banca March, Bankinter, Banco Santander, sumó una nueva alianza con Unicaja-Liberbank para ofrecer una amplia gama de ofertas importantes en operaciones de activo. Además, Caser Asesores Financieros también trabajó con el objetivo de ofrecer a los clientes la posibilidad de diversificar posiciones en otros países. Fruto de esa apuesta, se firmó un acuerdo con Rothschild.

A la par, Caser Asesores Financieros se centró en la expansión de su oferta de destacando también el acuerdo firmando junto a Panza Capital para gestionar y comercializar un nuevo plan de pensiones del Grupo Caser. Paralelamente, se cerraron acuerdos con fondos de Capital Riesgo de primer nivel como MCH, Balian o Gesconsult, como parte de la apuesta por convertirse en un proveedor con semi arquitectura abierta en este tipo de fondos.

APUESTA POR LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

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.

De este modo, se ha continuado trabajando en la mejora y disposición 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 ese aspecto, y debido a la subida de tipos de interés del año 2022, la entidad vio una gran oportunidad en la venta de productos de renta fija, ofreciendo

a los agentes un servicio rápido y sencillo para la inversión de sus clientes en estos productos.

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.

TALENTO DIFERENCIADO

Desde su creación en 2018, la entidad se ha distinguido por ofrecer un modelo de asesoramiento de calidad, liderado por un equipo de profesionales altamente cualificados que conforman una red de 50 profesionales a cierre de ejercicio distribuidos por gran parte de la geografía española (Madrid, Barcelona, Pamplona, Granada, Málaga y Sevilla, así como en la zona este de España).

En línea con su compromiso con el talento y la excelencia en el servicio al cliente, se incorporaron a Caser durante el ejercicio siete nuevos asesores financieros con amplios conocimientos y trayectoria, enfocados en ofrecer una propuesta flexible de servicios personalizada, adaptada a las necesidades y objetivos específicos de cada cliente con todas las garantías de solvencia y solidez que definen a red de agentes financieros especializados del Grupo Caser.