

Nota de Prensa

iCapital presenta NEXT 5, su plan estratégico de crecimiento para los próximos cinco años

- Tras 16 años de funcionamiento, la compañía refuerza su posicionamiento como EAF independiente, focalizada en un target específico reconocido por el sector.
- iCapital afronta el reto de mantener un crecimiento anual de un 15% y alcanzar los 5.000 millones de volumen bajo asesoramiento en 2026.
- El refuerzo en nuevos servicios, la transformación digital, y la atracción de talento son las piezas claves con las que iCapital afronta esta nueva etapa, en un momento de incertidumbre global, a todos los niveles.
- El volumen de patrimonio asesorado del sector español por parte de entidades de asesoramiento financiero independientes ronda los 72.000 millones de euros.

Madrid, 26 de abril de 2022. La EAF y de gestión patrimonial iCapital ha presentado hoy su plan estratégico NEXT 5, que contempla un crecimiento anual mantenido de un 15% y el objetivo de alcanzar un volumen de 5.000 millones de euros bajo asesoramiento, en 2026.

Creada en 2006 por Pablo Martínez-Arrarás Caro, Miguel Ángel García Brito y Óscar Jueas Ramada, iCapital siempre ha tenido muy claro su público objetivo; y unos valores que les han permitido consolidarse como referente en el sector de la gestión patrimonial:

- Absoluta independencia al carecer de productos financieros propios
- Centrados en el cliente y elaborando planes de inversión personalizados, según las especificidades de cada uno de ellos
- Excelencia en la prestación de sus servicios, que sólo es posible gracias a un equipo compuesto por profesionales con experiencia contrastada en cada una de sus áreas.

Los principales servicios son el asesoramiento patrimonial y financiero. iCapital entiende el patrimonio de manera global con activos financieros, inmobiliarios y empresariales, con activos y pasivos. El grupo ofrece servicios de planificación y organización patrimonial para instituciones y servicios de Multifamily Office para grupos familiares.

“Con NEXT 5, nuestro principal objetivo es liderar el asesoramiento patrimonial independiente de patrimonios familiares e instituciones relevantes focalizando, aún más si cabe, en grupos familiares de patrimonio relevante e instituciones religiosas, fundaciones y mutuas”, explica Pablo Martínez-Arrarás Caro, socio fundador.

La visión de sus tres socios fundadores se ha convertido, dieciséis años después, en un equipo compuesto por 44 profesionales y la ampliación de socios, hasta un total de ocho, con la incorporación paulatina de Antonio Rodríguez, Guillermo Santos Aramburo, Santiago Churruca, Borja de Crüilles y Paolo Mezza, éstos dos últimos procedentes de Arcano, tras la adquisición de la División Multifamily Office, por parte de iCapital, en julio de 2021.

Más de 2.600 millones de euros bajo asesoramiento

El volumen de total bajo asesoramiento supera los 2.600 millones de euros. La adquisición de la División Multifamily Office de Arcano trajo consigo un total de 700 millones de euros. *“Por cuestiones estratégicas, esta división encajaba mucho mejor en iCapital, y así fue como se realizó esta operación absolutamente beneficiosa para ambas partes”*, añade Paolo Mezza, responsable de esta línea de negocio.

El 73% del volumen bajo asesoramiento se concentra en la oficina de Madrid, seguido de Barcelona. El patrimonio medio del 100% de la cartera clientes es de 5,6 millones de euros, si bien el 93% del negocio se concentra en 126 clientes, cuyo patrimonio medio ronda los 18,9 millones de euros.

El propio mercado ha posicionado a iCapital como expertos en el asesoramiento financiero y gestión patrimonial de instituciones y grandes familias. *“iCapital está justo donde queríamos llegar, el sector nos sitúa en este target de público específico y ha llegado el momento de impulsar nuestra expansión, consolidando la cartera de clientes que ya tenemos, y aportando nuestra experiencia a la que hemos ido incorporando un uso eficiente de la tecnología y anticipándonos a las preferencias de la sociedad, incorporando los criterios ESG de inversión sostenible”*, explica Miguel Ángel García Brito, socio fundador.

Como no podía ser de otra forma, en la era del *consumer vote*, donde las personas exigen, cada vez más, que las compañías se comprometan con la sostenibilidad y la conservación de los ecosistemas naturales, en iCapital se tienen muy en cuenta aquellos productos de inversión que tienen un impacto positivo en el mundo. *“Porque la Tierra no es una herencia de nuestros padres sino un préstamo de nuestros hijos, contamos con un área especializada en ESG y apostamos por productos financieros que salvaguardan los principios que garantizan la supervivencia del Planeta”*, declara Pablo Martínez-Arrarás Caro.

NEXT 5, un plan estratégico centrado en cinco pilares básicos

1. Crecimiento en la plazas actuales y nuevas plazas. En la actualidad iCapital cuenta con siete oficinas en España: Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Oviedo, Las Palmas y Sevilla, y tiene previsto ampliar su red de delegaciones, en el ámbito nacional; así como estar presentes en el mercado latinoamericano.

2. Mejora en la profundidad de los servicios. El **Comité de Inversiones** marca la estrategia financiera y de mercados de la empresa. El análisis riguroso, serio e independiente que se realiza desde este Comité, así como la diversidad profesional de sus componentes nos ha permitido, y de forma recurrente, perfeccionar la elección de productos financieros para ofrecer a nuestros clientes.

El **Comité de Producto** también aporta valor añadido a los clientes de iCapital. No en vano, Ion Zulueta, responsable de esta área, fue nombrado por Citywire como el mejor selector de fondos del mercado español, en 2021; y este año también figura entre la lista de candidatos a este reconocimiento. *“En iCapital realizamos una investigación continua y exhaustiva de cuáles son los productos financieros, nacionales e internacionales, que más se adecúan a las necesidades específicas de cada uno de nuestros clientes”*, añade Guillermo Santos Aramburo,

quien también ha explicado que se ha reforzado el **área inmobiliaria**. *“Muchos de nuestros clientes, cuyo patrimonio medio ronda los 19 millones de euros, buscan activos y estructuras financieras muy concretas. Además, tenemos casos concretos de clientes con un gran patrimonio inmobiliario, que está infrutilizado, ocioso y deficientemente gestionado. Desde nuestro departamento inmobiliario, ofrecemos valor añadido, al cubrir todos los aspectos que tengan que ver con el asesoramiento en compra, venta o gestión de activos inmobiliarios”*.

Family Office ha reforzado sus servicios dedicándose de forma específica a articular y gestionar procesos de planificación familiar para grandes familias. Y otro de los servicios que aportan valor añadido para la cartera de clientes de iCapital es la experiencia en elaboración de códigos de conducta para instituciones.

3. Reforzar el Posicionamiento de marca en el mercado. Mediante la creación de una nueva imagen corporativa, más acorde con las tendencias actuales; una página web renovada y un esfuerzo por incrementar la presencia en medios, como una forma de aportar el *expertise* de iCapital en su conocimiento de los mercados nacionales e internacionales. *“Gracias a nuestra experiencia y la profesionalidad de las personas que componen nuestro equipo podemos aportar un análisis cuantitativo y cualitativo independiente de los escenarios que la economía global está ofreciéndonos, y que están marcados por la incertidumbre. En nuestra hoja de ruta también incluimos nuestra vocación de formar, no ya solo a nuestros clientes, sino a la sociedad en general que quiere saber más sobre posibilidades de inversión y que ahora mismo se siente perdida”*, afirma Pablo Martínez-Arrarás Caro.

4. Mejorar la experiencia del cliente. *“Utilizando la tecnología para que nuestros clientes puedan acceder a nuestros servicios, en cualquier momento y desde cualquier lugar. Implementando todas las medidas necesarias de ciberseguridad para reforzar la seguridad y privacidad de los datos de nuestros clientes; y sobre todo manteniendo el contacto personal y de acompañamiento que siempre hemos realizado y que nos ha permitido confirmar que es lo que las personas necesitan”*, añade Miguel Ángel García Brito.

5. Reforzar la estructura corporativa para hacer frente al crecimiento. iCapital está en constante búsqueda de talento para reforzar sus áreas de servicios. *“No importa la edad o el género, lo que verdaderamente importa es el talento, la calidad humana y la experiencia, porque estos son las claves que garantizan una excelente prestación de servicios y asientan los pilares para garantizar el crecimiento por el camino que nos hemos marcado”*, afirma Pablo Martínez-Arrarás Caro.

Sobre las informaciones que se publicaron, hace unas semanas, de nuevas adquisiciones o de la entrada de un nuevo socio industrial en iCapital, Miguel Ángel García Brito aclara que *“esta circunstancia se nos ha dado porque han sido algunas empresas del sector las que se han acercado para ofrecernos esta posibilidad. En ningún caso nuestro proceso de expansión está supeditado a esta posible operación, aunque sí podría acelerarlo”*. En estos momentos, iCapital se encuentra en una fase de contactos y análisis de propuestas para esta posible operación que, de producirse, *“en ningún caso afectaría a nuestro modo de trabajar y a nuestros principios básicos de independencia, excelencia y atención personalizada”*, asevera García Brito, quien se muestra rotundo al afirmar que *“y si el proceso de incorporación de un socio industrial lo alterara, sería muy probable que rechazásemos esa operación”*.

Sobre iCapital

iCapital es una empresa especializada en asesoramiento financiero (EAF) y gestión patrimonial. Desde su creación, en 2006 su público objetivo son grandes familias, instituciones religiosas e instituciones de inversión colectiva. Con siete oficinas distribuidas por toda España, tiene previsto abrir cuatro nuevas delegaciones y mueve un volumen de patrimonio asesorado que supera los 2.600 millones de euros.

Independencia, transparencia y honestidad son los pilares que han convertido a iCapital en una de las compañías más consolidadas de este país, puesto que ofrece a sus clientes los mejores productos financieros, propiedad de diferentes empresas y entidades financieras nacionales e internacionales, según sus propios entornos y especificidades, con una ausencia absoluta de conflicto de intereses.

Contacto comunicación

Nuria Martínez Moreno

nuria.martinez@yslandia.com

Tfno.: +34 607 216 540

Sara Fernández Costero

sara.fernandez@yslandia.com

Tfno.: +34 696 036 228