



Dossier de prensa iCapital

iCapital, la visión global e independiente del asesoramiento financiero y patrimonial

En 2006, tres directivos con una dilatada experiencia en banca privada y gestión patrimonial deciden crear iCapital con el firme objetivo de ofrecer un servicio diferencial de asesoramiento patrimonial y financiero, a grandes grupos familiares e instituciones, desde un enfoque de compromiso y excelencia.

Pablo Martínez-Arrarás Caro, Miguel Ángel García Brito y Óscar Juesas Ramada apostaron por crear un modelo de negocio centrado en sus clientes, basado en la independencia, sin productos financieros propios, y absolutamente convencidos de que la honestidad es clave cuando se trata de gestionar el patrimonio de su público objetivo. Sólo conociendo al cliente en profundidad y comprendiendo su entorno, se puede diseñar un modelo de gestión patrimonial adecuado a sus necesidades.

Durante estos años, el grupo ha ido creciendo e incorporando equipo especializado para atender a las necesidades de clientes complejos y muy exigentes hasta el punto de ofrecer, hoy en día, un servicio integral absolutamente centrado en el cliente, que trabaja con las principales entidades financieras nacionales e internacionales y que se ha ganado la credibilidad y liderazgo en el sector.

En 2012 se incorpora como socio Antonio Rodríguez, aunque ya venía trabajando en la compañía desde 2008. En 2014 lo hace Guillermo Santos Aramburo; en 2015 Santiago Churruca; y en 2021 Borja de Cruilles y Paolo Mezza, estos últimos como consecuencia de la adquisición, por parte de iCapital, de la división de Multifamily Office de Arcano, en julio de 2021.

En la actualidad iCapital cuenta con 60 empleados y nueve oficinas en: Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Oviedo, Las Palmas, Tenerife, A Coruña y Sevilla.

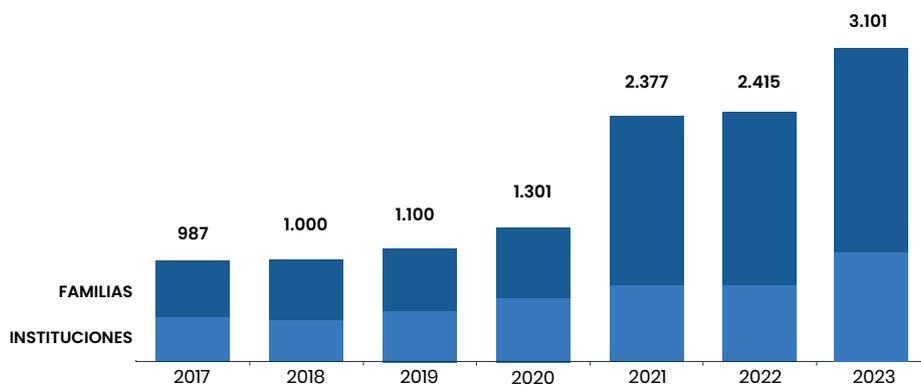
En junio de 2023, iCapital busca convertir Madrid en un importante HUB para los inversores latinoamericanos, con la puesta en marcha de su LATAM Desk. Para liderar este modelo de negocio, se incorporan al equipo de la sede central (Madrid) Ligia Sandoval y Nicolás San Román como equipo responsable del desarrollo de negocio latinoamericano.

Precisamente para garantizar una buena gestión de los patrimonios y con el objetivo de ofrecer simplicidad operativa a todos sus clientes, iCapital adopta, en mayo de 2023, la forma jurídica de Agencia de Valores, manteniendo el alma de asesores.

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

Un volumen de activos bajo gestión que supera los 3.101 millones de euros.

Desde su creación, iCapital ha ido incrementando su cartera de clientes y su volumen asesorado hasta superar, en 2023, los 3.101 millones de euros. En el siguiente gráfico se muestra el crecimiento registrado en los últimos siete años:



Fuente: elaboración propia

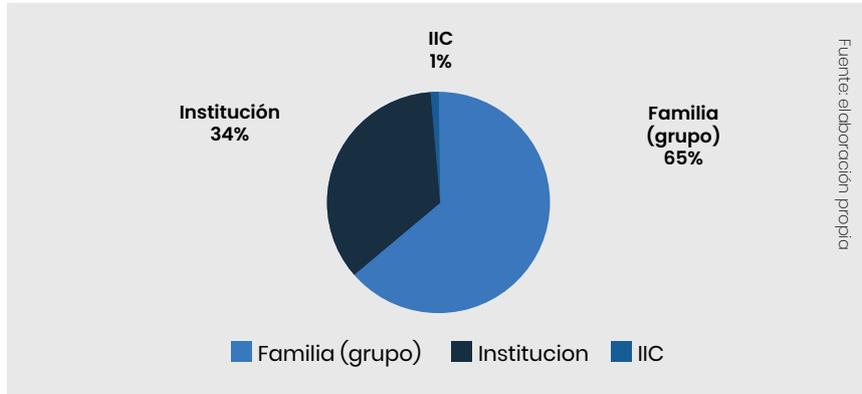
El propio mercado ha posicionado a iCapital como expertos en el asesoramiento financiero y gestión patrimonial de instituciones y grandes familias. *“iCapital se encuentra inmerso en un proceso de inversión significativa que se acompaña de un fuerte crecimiento, situándonos en la perfecta tendencia para alcanzar los objetivos establecidos en el plan estratégico NEXT 5. El constante crecimiento del patrimonio de nuestros clientes junto con la calidad de nuestros servicios, nuestro claro enfoque en el cliente y la experiencia con la que contamos, es una clara señal de la posición que estamos adquiriendo en el mercado, especialmente en los segmentos High y Ultra High”*, explica Miguel Ángel García Brito, socio fundador.

140 clientes core con diferentes perfiles y diversos patrimonios

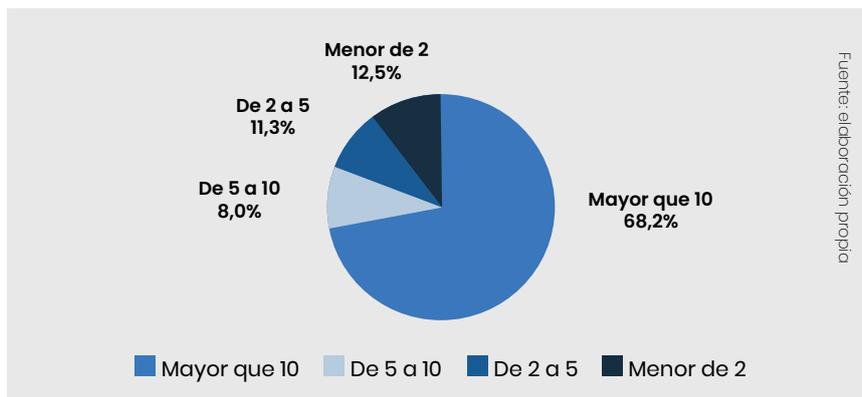
El patrimonio medio del 100% de la cartera de clientes es de 5,6 millones de euros, si bien el 91% del negocio se concentra en 140 clientes, cuyo patrimonio medio ronda los 20M€.

“Conocer en profundidad a nuestros clientes es básico para poder entenderles y ofrecerles las mejores soluciones de asesoramiento financiero. Una sólida visión macroeconómica basada en la experiencia del equipo de iCapital como asesores permite, que una vez entendido los diferentes entornos en los que se mueven nuestros clientes, analizamos cómo puede afectar la situación económica a los distintos mercados. Es entonces cuando definimos qué tipo de activos son más atractivos y cuáles no, en cada momento y para cada cliente”, explica Santiago Churruga, CIO y responsable del Comité de Inversiones.

Las familias conforman la mayoría de la cartera de clientes, seguidas de las instituciones, principalmente religiosas y fundaciones según muestra el siguiente gráfico:



La oferta de iCapital se centra en un asesoramiento con visión a largo plazo del patrimonio global de sus clientes. Cabe destacar que el 68% de los clientes posee un patrimonio financiero superior a los 10 millones de euros.



Respecto a la distribución del volumen de negocio por las oficinas que iCapital tiene en toda España y el LATAM Desk, el mayor porcentaje se concentra en Madrid, con un 65%, seguido de LATAM Desk que, a pesar de su reciente creación, ya representa el 14% del volumen total de negocio.



Un nuevo plan estratégico: NEXT 5

Aprovechando su posición de liderazgo en el segmento de patrimonios relevantes y la incorporación de todo el equipo de Multifamily Office de Arcano, iCapital da un paso al frente apostando por reforzar su estrategia, impulsando su crecimiento y perfeccionando su oferta de valor, buscando siempre dar a sus clientes la tranquilidad y la confianza de saber que su patrimonio está en las mejores manos.

El nuevo plan estratégico, denominado NEXT 5 tiene un objetivo claro: Posicionar a iCapital como líder del asesoramiento patrimonial a clientes de patrimonios relevantes en España, focalizado en familias e instituciones.

El plan estratégico Next 5 se centra en 5 pilares básicos:

1. Crecimiento en las plazas actuales y nuevas plazas.
2. Mejora en la profundidad de los servicios.
3. Reforzar el posicionamiento de marca en el mercado.
4. Mejorar la experiencia del cliente.
5. Reforzar la estructura corporativa para hacer frente al crecimiento.

1. Crecimiento en plazas actuales y nuevas plazas: Con un ambicioso plan de contratación y atracción de talento para los próximos 5 años. Habiendo aumentado el equipo de profesionales en un 33% en los últimos dos años, y con la apertura de 2 nuevas plazas en territorio nacional en 2023.

2. Mejora en la profundidad de los servicios. Para ello, iCapital ha reforzado el papel que juegan departamentos:

Comité de Inversiones. Está compuesto por los socios Santiago Churruca, Guillermo Santos Aramburo y Paolo Mezza; además de Ion Zulueta, responsable del Comité de Producto de iCapital, y por miembros externos como Ignacio De la Torre, economista jefe de Arcano y de Álvaro Sanmartín, economista jefe de MCH. En 2023 se ha incorporado a este Comité, también como miembro externo, Lucía Gutiérrez-Mellado, directora de Estrategia de J.P. Morgan Asset Management para España y Portugal. 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 hecho de tener tantas opciones, tan contrastadas y solventes, es un valor activo clave de iCapital.

Comité de producto. La incorporación a este Comité de Ion Zulueta, quien en 2021 fue nombrado por Citywire como el mejor selector de fondos del mercado español, y en 2023 se posicionó en el TOP 3 de los mejores selectores de fondos europeos en los *International Investment Awards* organizados por Incisive Media, es una clara garantía de que en iCapital hacemos 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.

Área Inmobiliaria. Con la incorporación de Martín de Abbad hemos reforzado esta división de negocio, porque muchos de nuestros clientes, cuyo patrimonio medio ronda los 20 millones de euros, buscan activos y estructuras financieras muy concretas. Tenemos casos concretos de clientes con un gran patrimonio inmobiliario, que está infrautilizado, 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. A partir de la adquisición de la división de Multifamily Office de Arcano hemos consolidado esta área, que se dedica específicamente a articular y gestionar procesos de planificación familiar para grandes familias. El asesoramiento de este tipo de patrimonios conlleva una complejidad muy notable, sin embargo, estamos obteniendo excelentes resultados. En iCapital nos sentimos especialmente orgullosos de asesorar a varias generaciones de algunas de nuestras familias clientes. *“Y en estos momentos de incertidumbre, en iCapital consideramos que, como Family Office, nuestro deber es estar muy cerca del cliente, asesorándolo con honestidad y absoluta transparencia, como no podría ser de otra forma. Este modo de concebir nuestro trabajo implica, a veces, tener que decir cosas que no gusta escuchar, pero nuestra filosofía es siempre evitar conflictos de interés y mantener una disciplina financiera”,* afirma Paolo Mezza. Esta es la clave y lo que nos ha traído hasta el momento actual, donde nosotros queríamos llegar.

Desarrollo del servicio de preparación de **códigos de conducta para instituciones.**

Desarrollo de planes estratégicos.

3. Reforzar el posicionamiento de marca en el mercado. Cambio de imagen corporativa, nueva web y mayor presencia en medios y redes sociales.

4. Mejorar la experiencia de clientes con fuerte inversión tecnológica mediante mejoras en la app iCapital, en los videos de mercado, en el *reporting* de sostenibilidad e impacto etc.

5. Reforzar nuestra estructura corporativa para hacer frente al crecimiento: incorporando equipo de gestión y analizando otras posibles adquisiciones.

Una compañía absolutamente digitalizada

Como no podía ser de otra forma, la transformación digital es la pieza clave de las empresas que aspiran a operar en los mercados globales, y con más razón en el sector en el que iCapital opera. Se ha realizado una fuerte inversión económica para situar a iCapital en lo más alto de la pirámide, en lo que respecta al uso de la tecnología, contando con una plataforma de agregación y con una plataforma de control propia, ya en versión 3.0. Nuestros sistemas nos permiten trabajar y atender a los clientes, en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Buscando seguridad en la inseguridad

En iCapital se contempla todo el universo inversor. *“La industria de fondos nacionales está lejos de competir con las grandes multinacionales. En cualquier caso, en iCapital seguimos al talento, no a la marca”*, explica Guillermo Santos Aramburo. Nuestro conocimiento y la absoluta libertad de identificar inversiones estén donde estén nos permite acceder a las mejores opciones de inversión.

Tras el camino andado y de cara al futuro, el equipo de iCapital está firmemente convencido de que su independencia, a la hora de elegir productos para sus clientes, y a la hora de depositar en cualquier entidad del mundo ha sido la clave en la evolución de la compañía y lo continuará siendo en su estrategia de crecimiento para los próximos años. Es precisamente este principio fundacional de la compañía lo que nos ha mantenido lejos de conflictos de intereses con las empresas y entidades financieras que ofrecen los productos de inversión que elegimos para nuestros clientes.

“Nuestro modelo de negocio es nuestra mayor fortaleza: Visión global del patrimonio, independencia en la selección de depositario y de producto, fuerte conocimiento de las necesidades de nuestros nichos: familias e instituciones, proximidad y sobre todo compromiso. Nuestros clientes están tranquilos de pensar que su dinero está en las mejores manos y de que iCapital está siempre de su lado”, afirma Pablo Martínez-Arrarás, socio fundador.

Perfiles profesionales de los socios de iCapital

Socios fundadores:

Pablo Martínez-Arrarás Caro

Es socio fundador de iCapital AF AV y responsable de i-servicios. Cuenta con una experiencia de más de veinte años, en los que ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad como Chairman del Board of Directors de Gestion Premier Fund Luxembourg; director general de Popular



Gestión Privada SGIC; director general de Popular Inversión Privada EGFP S.A.; director y máximo responsable de Gestión de Activos y Servicios Patrimoniales de Popular Banca Privada S.A., donde también fue responsable de Coordinación comercial, director de las áreas de Madrid, Castilla-La Mancha, Galicia y Portugal. Ha dirigido la oficina de grandes patrimonios de Iberagentes Activos S.V.S.A, y anteriormente trabajo como Financial Consultant en la compañía Merrill Lynch, en su sede de Texas (USA).

Ha sido el encargado principal del diseño de PROTEO, un modelo de toma de decisiones de inversión para Banca Privada: de PROCEO un procedimiento automatizado para el balanceo de carteras de inversión; de la puesta en marcha de la unidad de análisis y selección de fondos de terceros de PBP; de la creación del departamento de estructuras sobre derivados de PBP; de la unidad de Inversiones no Convencionales de PBP; del diseño del modelo de análisis de riesgo para carteras de inversión de PBP; y del modelo de carteras de IBERAGENTES ACTIVOS. Ha publicado varios artículos sobre el sector financiero, las modificaciones legislativas referidas a asesoramiento financiero y a la Ley de IICs, además de la utilización de derivados en la gestión de carteras, etc.

Es MBA por el Instituto de Empresa y PDD superior del GBPE. También ha realizado estudios avanzados de derivados en el Options & Futures Institute, CC Empresariales en la UNED y licenciado en Geografía e Historia.

Miguel Ángel García Brito

Es socio fundador de iCapital AF AV y responsable del área de comunicación, marketing y RRHH del grupo. Sus 28 años de experiencia profesional han estado siempre ligados al sector financiero. Ha sido miembro del Comité de dirección de Popular Banca Privada S.A.; director territorial para Madrid, Castilla y León, País Vasco, Asturias, Cantabria y Galicia en Popular Banca Privada S.A.; director de Grandes Patrimonios para Madrid, Comunidad Valenciana, Andalucía, Castilla la Mancha y Extremadura en Popular Banca Privada S.A.; director de Oficina en Madrid en Popular Banca Privada; y Gestor de Patrimonios en Iberagentes Activos S.V.S.A.



A lo largo de su trayectoria profesional ha formado parte de distintos grupos de trabajo para la creación, consolidación y potenciación de las redes comerciales de Popular Banca Privada y atesora una gran experiencia en la gestión de equipos.

Cuenta con el título profesional de Analista Financiero Europeo (CEFA-CERTIFIED EFFAS FINANCIAL ANALYST) en el Instituto Español de Analistas Financieros. Es Máster en Mercados Financieros por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona; Máster en Tributación y Asesoría Fiscal por el centro de Estudios Financieros (CEF); Certified (EFFAS) Financial Analyst, Licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad de Alcalá (Madrid) y miembro del Instituto Español de Analistas Financieros.

Ha realizado otros programas de formación, siempre dentro del ámbito financiero, referidos a gestión de operaciones de activo bancario, Instituciones de Inversión Colectiva, valoración de estructurados, análisis cuantitativo...

Oscar Juesas Ramada

Óscar es socio fundador y director financiero de iCapital AF AV y el máximo responsable del Servicio de Reestructuración Financiera. Su larga trayectoria ha estado siempre ligada al sector financiero. Ha sido el director regional para Levante de Popular Banca Privada S.A.; director de Málaga



y Gestor de Patrimonios en Iberagentes Activos S.V.S.A. A lo largo de su carrera profesional ha formado parte del diseño y de la modernización de carteras de Iberagentes Activos. Además, ha creado herramientas de análisis de riesgos y es especialista en derivados financieros.

Cuenta con el título profesional de Analista Financiero Europeo (CEFA-CERTIFIED EFFAS FINANCIAL ANALIST) en el Instituto Español de Analistas Financieros. Es Máster en Mercados Financieros por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona; MBA por la Universidad Antonio de Nebrija; Certified Financial (EFFAS) Analyst; Licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia y miembro del Instituto Español de Analistas Financieros. Ha realizado numerosos cursos dentro del ámbito financiero, centrados en la gestión de activos bancarios, instituciones de inversión colectiva, etc.

Socios no fundadores:

Guillermo Santos Aramburo

Se incorpora a iCapital AF AV en 2011 tras cinco años como director general de la gestora de SICAVs y fondos de inversión de banca privada del Banco Popular.

Es licenciado y Máster por la Universidad de Zaragoza y ha realizado sus estudios de economía y finanzas en el Instituto de Formación Bancaria de Luxemburgo. Cuenta con el título profesional de Analista Financiero Europeo (CEFA-CERTIFIED EFFAS FINANCIAL ANALIST) en el Instituto Español de Analistas Financieros de Madrid y cursó un PDD del IESE de la Universidad de Navarra en 1999.



Profesionalmente comenzó su carrera en 1992 en Iberagentes Activos SV SA, para luego pasar a formar parte de la unidad de Corporate y Fondos de Inversión en Crédit Lyonnais Luxembourg. En Iberagentes Activos pasó por sus Servicios Centrales, gestión de carteras y dirección de oficinas. A partir de 2001, en la banca privada del Grupo Banco Popular, fue director territorial de la zona Norte y Canarias y posteriormente fue nombrado director general de la gestora de IIC donde permaneció hasta su incorporación a iCapital.

Santiago Churruca

Santiago se incorpora a iCapital AF AV en 2015 como socio para desarrollar nuevos servicios e impulsar el crecimiento del Grupo.

En sus más de 25 años de experiencia, ha dirigido y montado varias unidades de gestión relacionadas con la gestión patrimonial.



Ha sido consejero director general de Banco Alcalá; director de Global Investment Solutions en Deutsche Bank Private Wealth Management; consejero director general de Popular Gestión Privada SGIC; Iberagentes Gestión Colectiva SGIC, Iberagentes Previsión EGFPF, y responsable de inversiones de BNP Gestión de Inversiones SGIC.

Santiago es CFA, ha realizado estudios de Postgrado en el ámbito empresarial en Manchester Business School e ICADE y es licenciado en Derecho.

Antonio Rodríguez

Se incorpora a iCapital AF AV en 2008, es socio desde 2012 y en la actualidad es responsable de Desarrollo de Negocio de iCapital.

En su trayectoria profesional de más de 20 años ha estado siempre ligado al sector financiero. Inicialmente en banca, donde



en tres años fue sucesivamente gestor de empresas, director de oficina de empresas, director de Oficina Principal y director de Banca Privada. En 2007 conoce a los socios fundadores de iCapital, y al observar la potencia de su modelo de negocio, salta al asesoramiento directamente al cliente sin conflicto de interés.

Es especialista en estructuración financiera estratégica para el cliente institucional (Religioso o Familiar-Empresarial) conjugando los activos y pasivos: los reales -mercantil, Capital Riesgo e Inmobiliario- con los financieros, buscando la optimización de la estructura y analizando los riesgos a los que se enfrenta todo patrimonio institucional a largo plazo o intergeneracional, preparándolo para los eventuales cambios de ciclo económico, cambios regulatorios e impositivos y riesgos geopolíticos, más allá de la volatilidad natural de los mercados financieros.

Domina la financiación en los formatos de: Proyectos y adquisiciones, ajustando el servicio de la deuda a los flujos futuros; apalancamiento de colaterales reales y financieros; reestructuración de la deuda viva, optimizando costes y esfuerzo; asesoramiento en la optimización del endeudamiento, analizando íntegramente el balance del cliente y las proyecciones de ingresos.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense, es miembro de la European Financial Planning Association.

Borja de Crülles

Borja se incorpora como socio de iCapital AF AV en 2021 asumiendo, entre sus funciones, la responsabilidad de la oficina de Barcelona y ampliando de este modo la presencia de la compañía en más territorios. Con anterioridad, ocupaba la posición de Managing director en Arcano Family



Office, siendo responsable de la oficina de Barcelona y con responsabilidad directa sobre la estrategia comercial del área asumiendo, junto a su equipo, la gestión de varios grupos familiares. Borja se unió a Arcano en 2009 y ayudó a diseñar el modelo de negocio y su crecimiento, que desembocó finalmente en la integración en iCapital.

Asimismo, en Arcano, dedicaba parte de su tiempo al asesoramiento y distribución de vehículos de estrategias alternativas (Private Equity, Infraestructura, Venture Capital, Crédito, Real Estate), campo en el que se ha especializado en los últimos años.

Previamente, durante cuatro años trabajó en el área de patrimonios del grupo N+1, realizando funciones de asesoramiento a patrimonios familiares, empresas e instituciones.

Con anterioridad, trabajó desempeñando labores de gestión, análisis y consultoría estratégica en diferentes sectores de actividad.

Paolo Mezza

Paolo se incorpora como socio de iCapital AF AV en 2021. Previamente fue socio y director de Inversiones del equipo de Family Office de Arcano, firma a la que se incorporó en 2007. Con anterioridad, Paolo trabajó como Equity Research Analyst del sector Bancos en Crédit Suisse.



Antes de pasar al sector financiero, Paolo fue Export Manager para los países escandinavos del grupo químico suizo 3V International e Ingeniero de Desarrollo para Italia del grupo siderúrgico sueco SSAB.

Paolo comenzó su carrera profesional trabajando como oficial para el Cuerpo de los Ingenieros del ejército italiano. En 2005 obtuvo un MBA con Matrícula de Honor en el Instituto de Empresa. Es Licenciado en Ingeniería de Materiales por la Universidad Politécnica de Torino y por la Universidad Polytech Montpellier (1998).

Su lengua materna es el italiano, y habla con fluidez español, inglés y francés.



www.icapital.es