

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 Jueas 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 adecuados 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 holístico absolutamente centrado en el cliente, que trabaja con las principales entidades financieras nacionales e internacionales y que se ha ganado la credibilidad en el sector.

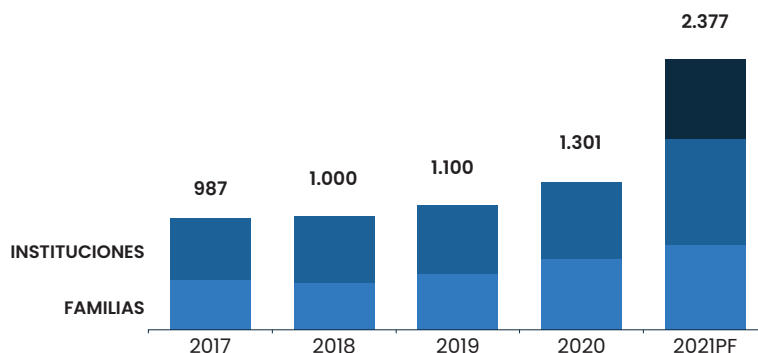
En 2012 se incorpora como socio Antonio Rodríguez, aunque ya venía trabajando en la compañía desde 2008. En 2014 lo hace Guillermo Santos Aramburo; en 2015 Santiago Churruca; y en 2021 Borja de Crúilles y Paolo Mezza, estos últimos como consecuencia de la adquisición, por parte de iCapital de la división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

En la actualidad iCapital cuenta con 44 empleados y siete oficinas en: Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Oviedo, Las Palmas y Sevilla; y tiene previsto extender su presencia en otras plazas.

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.

Un volumen de activos bajo gestión que supera los 2.600 millones de euros

Desde su creación, iCapital ha ido incrementando su cartera de clientes y su volumen asesorado hasta superar, en 2022, los 2.600 millones de euros. En el siguiente gráfico se muestra el crecimiento registrado en los últimos cinco años:



Fuente: elaboración propia

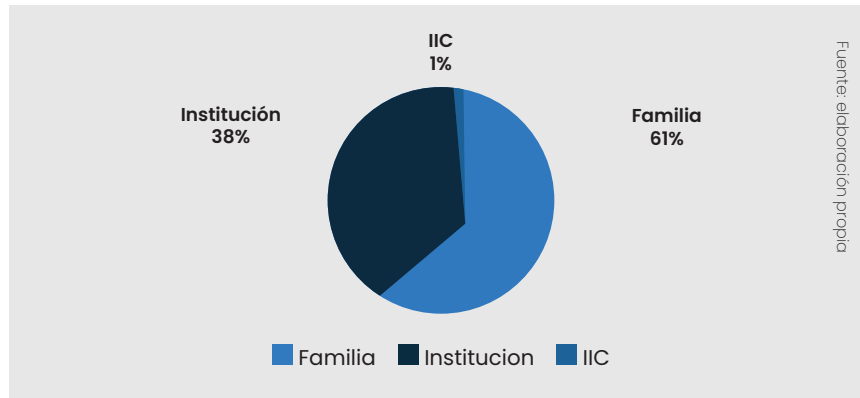
El propio mercado ha posicionado a iCapital como expertos en el asesoramiento financiero y gestión patrimonial de instituciones y grandes familias. *“iCapital está justo donde queríamos llegar, el sector nos sitúa en este target de público específico y ha llegado el momento de impulsar nuestra expansión, 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, teniendo muy presentes los criterios ESG de inversión sostenible”,* explica Miguel Ángel García Brito, socio fundador.

126 clientes con diferentes perfiles y diversos patrimonios

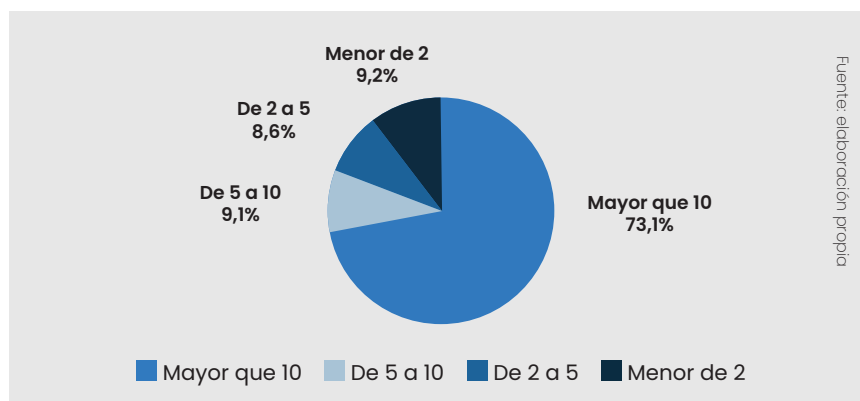
El patrimonio medio del 100% de la cartera clientes es de 5,6 millones de euros, si bien el 93% del negocio se concentra en 126 clientes, cuyo patrimonio medio ronda los 18,9 millones de euros.

“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 Churrua, CIO y responsable del Comité de Inversiones.

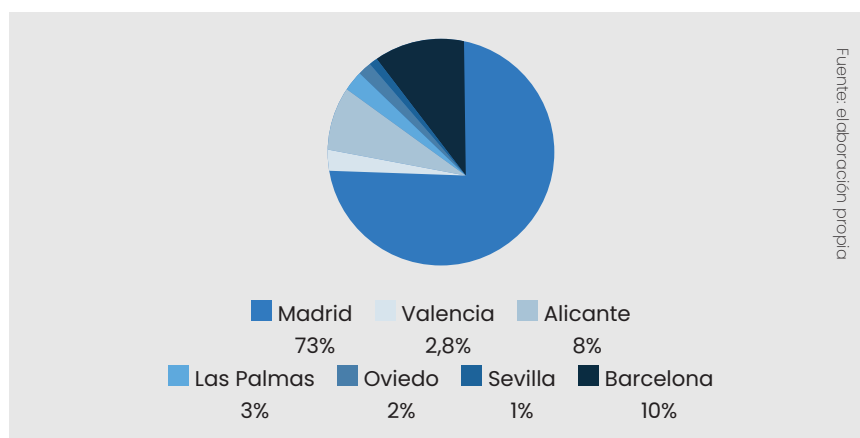
Las familias son los principales clientes, seguidas de las instituciones, principalmente religiosas y fundaciones según muestra el siguiente gráfico:



Cabe destacar que el 73,1% de los clientes posee un patrimonio superior a los 10 millones de euros



Respecto a la distribución del volumen de negocio por las oficinas que iCapital tiene en toda España, el mayor porcentaje se concentra en Madrid, con un 73%, seguido de Barcelona con un 10%.



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 Next5 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 la 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.

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. 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, 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 Abad hemos reforzado esta división de negocio, porque muchos de nuestros clientes, cuyo patrimonio medio ronda los 19 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 este 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, asesorándole 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 intereses 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.**

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, analizando otras posibles adquisiciones y valorando la posibilidad de dar entrada a un accionista de referencia con visión de largo plazo.

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 responsable de iCapital AF EAF y de i-services. 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 SGIIC;



director general de Popular Inversión Privada EGFP S.A.; director y máximo responsables 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 IIC's, 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 responsable de iCapital AF EAF y del área de comunicación, marketing y RRHH del grupo. Sus 26 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.

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, título profesional de Analista Financiero (CEFA); 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

Es director financiero del Grupo 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.

Es Máster en Mercados Financieros por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona; MBA por la Universidad Antonio de Nebrija; Certified Financial (EFFAS) Analyst, título profesional de Analista Financiero (CEFA); 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 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 FINANCIER 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 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 EGPFP, 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 en 2008 y es Socio desde 2012 y en la actualidad es responsable de Desarrollo de Negocio de iCapital.

En su trayectoria profesional de 18 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 Crüilles

Borja se incorpora como socio de iCapital 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 a 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 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.