

*Un servicio innovador y exclusivo*

## **OpenWealth se convierte en la mayor consultora para altos patrimonios y ‘family offices’ de España con más de 7.300 millones de euros en activos bajo supervisión**

- **Tras dos años de actividad, OpenWealth cuenta con una cartera de 45 clientes, cerca de 20 consultores y cinco centros especializados en España, a los que se sumará uno más en Lisboa próximamente**
- **La filial de CaixaBank ha creado un comité consultivo conformado por expertos independientes con el objetivo de reforzar aún más la propuesta de valor para sus clientes**

**21 de junio de 2024**

[OpenWealth](#), la filial de CaixaBank dedicada a prestar servicios de consultoría patrimonial independiente para grandes clientes, ha superado los 7.300 millones de euros en activos bajo supervisión a cierre de abril 2024, y se convierte así no solo en la mayor consultora patrimonial para clientes Ultra High Net Worth (grandes patrimonios, por sus siglas en inglés), sino también en el mayor servicio de *multifamily office* de España.

Así, en [sólo dos años de actividad](#), la apuesta de OpenWealth, basada en la alta especialización y diversificación, se ha consolidado como líder en el sector en el país. CaixaBank fue el primer banco en Europa en lanzar este servicio, 100% independiente y con cobro explícito, que se ofrece a personas con activos superiores a 50 millones de euros, con independencia de si son o no clientes de la entidad y de dónde tengan éstos depositado su patrimonio, pudiendo ser en entidades diferentes.

En los últimos meses, OpenWealth ha incrementado el número de clientes hasta alcanzar una cartera de 45 clientes, y por consiguiente también el equipo de profesionales, conformado ya por 17 consultores frente a los cinco iniciales, con el objetivo de seguir garantizando la calidad y personalización del servicio en todo momento.

La entidad, que tiene oficinas en Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao y Málaga, abrirá próximamente un centro en Lisboa (Portugal), impulsando la mayor internacionalización de sus servicios y de su cartera de clientes.

De esta manera, OpenWealth prevé superar no sólo sus estimaciones de negocio iniciales sino también [las previsiones mejoradas el pasado mes de octubre](#), cuando se anunció el objetivo de alcanzar los 10.000 millones de euros en activos bajo supervisión y los 50 clientes para 2025, consolidando una propuesta de valor única en el mercado.

**Sol Moreno de los Ríos**, CEO de OpenWealth, destaca: “El crecimiento de OpenWealth en sus dos años de actividad es una muestra de la gran aceptación de nuestra propuesta de valor, disruptiva y única en España, basada en la adaptación a las necesidades de nuestros clientes y la máxima personalización, diversificación y especialización. Unimos lo mejor de los dos mundos: las ventajas de ser una *boutique* independiente y flexible, y las de pertenecer al primer grupo financiero de la península, lo que nos permite ofrecer soluciones innovadoras y exclusivas”.

[OpenWealth nació como un servicio holístico](#) desde una entidad independiente enfocado en las grandes cuestiones que afectan a las familias empresarias, incluyendo aspectos de gobierno, visión familiar, planificación estratégica, educación de las nuevas generaciones, sucesión, y análisis de oportunidades de inversión. Adicionalmente, OpenWealth ofrece servicios de control de riesgos y costes, organización del *family office*/inversiones, así como una herramienta tecnológica de consolidación patrimonial y de gestión de riesgos de carteras. La entidad cuenta con especialistas en sector inmobiliario, de infraestructuras, mercados cotizados y mercados privados.

De esta manera, cubre todas las necesidades del cliente, desde el proceso de asignación estratégica de activos e información consolidada hasta la búsqueda de proveedores nacionales e internacionales de servicios específicos. OpenWealth trabaja con entidades de fuera del Grupo CaixaBank que pueden prestar los servicios de asesoramiento, gestión discrecional de carteras, recepción y transmisión de órdenes (RTO), o custodia. En la actualidad, el 74% de los saldos están depositados, asesorados o gestionados en entidades diferentes a CaixaBank.

### Nuevo comité consultivo

Además, OpenWealth ha creado un nuevo comité consultivo, conformado por una selección de expertos independientes de perfiles diversos y de reconocido prestigio, con el que busca reforzar su propuesta de valor y conocimiento del mercado. El comité, que se reunió por primera vez el pasado día 20 de junio, se reunirá cada trimestre y ayudará a OpenWealth a seguir innovando y transformando su propuesta y a conocer las tendencias de la industria global de altos patrimonios y *family offices* para adelantarse a las nuevas necesidades de sus clientes con soluciones a medida.

El comité está compuesto por:

- **Inés Andrade** es socia de AltamarCAM Partners desde 2011, donde ha ocupado diferentes posiciones desde su incorporación en 2008, destacando el cargo de vicepresidente entre 2016 y 2021. Actualmente, ocupa el cargo de presidente de la división de Client Solutions, especializada en la gestión integral de programas de inversión a medida en activos

privados globales. Además, también desempeña labores de consejera independiente en Técnicas Reunidas S.A. y Vidrala S.A. Es licenciada en Finanzas e International Business con distinción Summa Cum Laude por la Universidad de Georgetown en Washington, DC (EE. UU.).

- **Juan Béjar** es cofundador y presidente de Bruc Management Projects, desde 2015, y presidente no ejecutivo de Globalvia Infraestructuras desde 2013. En su carrera, ha ocupado cargos de dirección en diversas empresas, fue *senior advisor* en Greenhill&Co International y desempeñó funciones como miembro del Consejo de Administración de Metrovacesa entre 2018 y 2022. Béjar es licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE).
- **Juan Gandarias:** consejero y *senior advisor* en diversos consejos del Grupo CaixaBank (Asset Management, Wealth Management Luxemburgo y Wivai) y actúa como *senior advisor* de algunos Family office y de compañías participadas por Private Equity. Anteriormente trabajó en Citibank, AB Asesores, Morgan Stanley y CaixaBank donde desempeñó, entre otros, el cargo de CEO de CaixaBank Payments & Consumer. Es ingeniero agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid, MBA por IESE y ha completado el programa “Value Creation Through Effective Boards” en IESE & Harvard Business School.
- **Blanca Hernández** es fundadora y consejera delegada de Magallanes Value Investors, además de ser fundadora y presidenta de Techo Hogar Socimi. En la actualidad también es consejera de Ebro Foods y de PharmaMar y presidenta de la fundación Ebro. Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Sevilla y licenciada en Humanidades por la Universidad Europea de Madrid. Cuenta también con un Máster en Finanzas por CUNEF.
- **Carlos Bueno** inició su trayectoria profesional en 1999 como cofundador y consejero delegado de Advance Medical, empresa que fundó y desarrolló a lo largo de 25 años. Tras la venta de Advance Medical, se incorporó como responsable del negocio internacional de TeladocHealth. Es Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Barcelona, posee un MBA por IESE y ha completado un Executive Program in Leading Global Business en la Harvard Business School.
- **José María Ortiz** es vicerrector de desarrollo de la Universidad Villanueva desde enero de 2024. Con anterioridad, ha tenido múltiples cargos en el sector de la academia, como vicerrector de ordenación académica de la Universidad de Nebrija, donde también ocupó diferentes cargos de secretario general y director de Recursos Humanos entre los años 2004 y 2009. En 2009, se incorporó como decano de la facultad de ciencias sociales, jurídicas y empresariales de la Universidad Francisco de Vitoria. También trabajó en

HayGroup entre los años 1998 y 2009. Es doctor en Filosofía, con Premio Extraordinario de Licenciatura y Doctorado, por la Universidad de Navarra.

- **Fernando Ruiz** fue presidente de Arthur Andersen en España y miembro del comité ejecutivo mundial de Deloitte hasta finales de 2022. En la actualidad, es presidente de la Fundación Seres, de la Junta de Protectores de Teatro Real, y del Patronato del Colegio Libre de Eméritos. Además, es miembro de los consejos asesores de la Universidad Loyola, Deusto, ESADE y de la Universidad Europea. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid.

## Alianzas estratégicas

En el marco de un servicio 100% independiente, OpenWealth trabaja con más de 20 bancos nacionales e internacionales.

Recientemente, ha firmado una alianza estratégica con Fiduciary Trust International, firma estadounidense de reconocido prestigio con más de 100.000 millones de euros de activos bajo gestión que ofrece soluciones personalizadas en el ámbito de la gestión de patrimonios para individuos, familias o fundaciones.

Con esta alianza, CaixaBank busca compartir buenas prácticas, información, experiencia y conocimiento del sector de *family offices* en Estados Unidos, donde se lidera esta industria.

## Un modelo de banca privada reconocido internacionalmente

La propuesta de valor de CaixaBank Banca Privada ofrece distintos modelos de servicio para adaptarse a las necesidades y preferencias de cada cliente. La entidad centra su estrategia en la alta cualificación, compromiso y talento de sus gestores; que se aúnan a los últimos avances tecnológicos, con el objetivo de ofrecer la mejor experiencia de cliente en cualquier momento y lugar.

Este modelo ha recibido este año reconocimientos por múltiples publicaciones sectoriales internacionales. [La revista Euromoney ha premiado a CaixaBank Banca Privada como 'Mejor Entidad de Banca Privada en España 2024'](#) y 'Mejor Entidad de Banca Privada en Gestión Discrecional de Carteras en España 2024'. Por su parte, su apuesta por OpenWealth le ha valido los galardones de 'Mejor Entidad de Banca Privada para UHNW' en España 2024' y 'Mejor Entidad de Banca Privada en servicios de *family office* en España 2024'.

En el ámbito de la innovación, [la revista PWM \(Grupo Financial Times\) ha reconocido a CaixaBank Banca Privada](#) como 'Mejor Entidad de Banca Privada Digital en Europa 2024' y 'Mejor Entidad de Banca Privada en Comunicación y Marketing Digital en Europa 2024'.