

Un servei innovador i exclusiu

OpenWealth es converteix en la consultora per a alts patrimonis i 'family offices' més gran d'Espanya amb més de 7.300 milions d'euros en actius sota supervisió

- **Després de dos anys d'activitat, OpenWealth compta amb una cartera de 45 clients, prop de 20 consultors i cinc centres especialitzats a Espanya, als quals se sumará un més a Lisboa pròximament**
- **La filial de CaixaBank ha creat un comitè consultiu conformat per experts independents amb l'objectiu de reforçar encara més la proposta de valor per als seus clients**

21 de juny del 2024

OpenWealth, la filial de CaixaBank dedicada a prestar serveis de consultoria patrimonial independent per a grans clients, ha superat els 7.300 milions d'euros en actius sota supervisió a tancament d'abril del 2024, i es converteix així no només en la consultora patrimonial més gran per a clients Ultra High Net Worth (grans patrimonis, per les seves sigles en anglès), sinó també en el servei de *multifamily office* més gran d'Espanya.

Així, en només dos anys d'activitat, l'aposta d'OpenWealth, basada en l'alta especialització i diversificació, s'ha consolidat com a líder en el sector al país. CaixaBank va ser el primer banc a Europa a llançar aquest servei, 100% independent i amb cobrament explícit, que s'ofereix a persones amb actius superiors a 50 milions d'euros, amb independència de si són o no clients de l'entitat i d'on tinguin dipositat el seu patrimoni, podent ser en entitats diferents.

En els últims mesos, OpenWealth ha incrementat el nombre de clients fins a assolir una cartera de 45 clients, i per tant també l'equip de professionals, conformat ja per 17 consultors davant els cinc inicials, amb l'objectiu de continuar garantint la qualitat i personalització del servei en tot moment.

L'entitat, que té oficines a Madrid, Barcelona, València, Bilbao i Màlaga, obrirà pròximament un centre a Lisboa (Portugal), impulsant la internacionalització dels seus serveis i de la seva cartera de clients.

D'aquesta manera, OpenWealth preveu superar no només les seves estimacions de negoci inicials sinó també les previsions millorades el passat mes d'octubre, quan es va anunciar l'objectiu

d'assolir els 10.000 milions d'euros en actius sota supervisió i els 50 clients per al 2025, consolidant una proposta de valor única al mercat.

Sol Moreno de los Ríos, CEO d'OpenWealth, destaca: "El creixement d'OpenWealth en els seus dos anys d'activitat és una mostra de la gran acceptació de la nostra proposta de valor, disruptiva i única a Espanya, basada en l'adaptació a les necessitats dels nostres clients i la màxima personalització, diversificació i especialització. Unim el millor dels dos mons: els avantatges de ser una *boutique* independent i flexible, i els de pertànyer al primer grup financer de la península, cosa que ens permet oferir solucions innovadores i exclusives".

[OpenWealth va néixer com un servei holístic](#) des d'una entitat independent enfocada en les grans qüestions que afecten les famílies empresàries, incloent aspectes de govern, visió familiar, planificació estratègica, educació de les noves generacions, successió i anàlisi d'oportunitats d'inversió. Addicionalment, OpenWealth ofereix serveis de control de riscos i costos, organització del *family office*/inversions, així com una eina tecnològica de consolidació patrimonial i de gestió de riscos de carteres. L'entitat compta amb especialistes en sector immobiliari, d'infraestructures, mercats cotitzats i mercats privats.

D'aquesta manera, cobreix totes les necessitats del client, des del procés d'assignació estratègica d'actius i informació consolidada fins a la recerca de proveïdors nacionals i internacionals de serveis específics. OpenWealth treballa amb entitats de fora del Grup CaixaBank que poden prestar els serveis d'assessorament, gestió discrecional de carteres, recepció i transmissió d'ordres (RTO) o custòdia. En l'actualitat, el 74% dels saldos estan dipositats, assessorats o gestionats en entitats diferents a CaixaBank.

Nou comitè consultiu

A més, OpenWealth ha creat un nou comitè consultiu, conformat per una selecció d'experts independents de perfils diversos i de reconegut prestigi, amb el qual busca reforçar la seva proposta de valor i coneixement del mercat. El comitè, que es va reunir per primera vegada el passat dia 20 de juny, es reunirà cada trimestre i ajudarà OpenWealth a continuar innovant i transformant la seva proposta i a conèixer les tendències de la indústria global d'alts patrimonis i *family offices* per avançar-se a les noves necessitats dels seus clients amb solucions a mida.

El comitè està format per:

- **Inés Andrade** és sòcia d'AltamarCAM Partners des del 2011, on ha ocupat diferents posicions des de la seva incorporació el 2008, destacant el càrrec de vicepresident entre 2016 i 2021. Actualment, ocupa el càrrec de president de la divisió de Client Solutions, especialitzada en la gestió integral de programes d'inversió a mida en actius privats globals. A més, també exerceix tasques de consellera independent a Técnicas Reunidas S.A. i Vidrala S.A. És llicenciada en Finances i International Business amb distinció Summa Cum Laude per la Universitat de Georgetown a Washington, DC (EUA).

- **Juan Béjar** és cofundador i president de Bruc Management Projects, des del 2015, i president no executiu de Globalvia Infraestructures des del 2013. En la seva carrera, ha ocupat càrrecs de direcció en diverses empreses, va ser *sènior advisor* en Greenhill&Co International i va desenvolupar funcions com a membre del Consell d'Administració de Metrovacesa entre 2018 i 2022. Béjar és llicenciat en Dret i Administració i Direcció d'Empreses per la Universitat Pontifícia de Comillas (ICADE).
- **Juan Gandarias:** conseller i *sènior advisor* en diversos consells del Grup CaixaBank (Asset Management, Wealth Management Luxemburg i Wivai) i actua com a *sènior advisor* d'alguns Family office i de companyies participades per Private Equity. Anteriorment va treballar a Citibank, AB Assessors, Morgan Stanley i CaixaBank on va exercir, entre d'altres, el càrrec de CEO de CaixaBank Payments & Consumer. És enginyer agrònom per la Universitat Politècnica de Madrid, MBA per IESE i ha completat el programa "Value Creation Through Effective Boards" a IESE & Harvard Business School.
- **Blanca Hernández** és fundadora i consellera delegada de Magallanes Value Investors, a més de ser fundadora i presidenta de Sostre Hogar Socimi. En l'actualitat també és consellera d'Ebro Foods i de PharmaMar i presidenta de la fundació Ebro. És llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresarials per la Universitat de Sevilla i llicenciada en Humanitats per la Universitat Europea de Madrid. Compta també amb un Màster en Finances per CUNEF.
- **Carlos Nuevo** va iniciar la seva trajectòria professional el 1999 com a cofundador i conseller delegat d'Advance Medical, empresa que va fundar i desenvolupar al llarg de 25 anys. Després de la venda d'Advance Medical, es va incorporar com a responsable del negoci internacional de TeladocHealth. És Enginyer Industrial per la Universitat Politècnica de Barcelona, posseeix un MBA per IESE i ha completat un Executive Program in Leading Global Business a la Harvard Business School.
- **José María Ortiz** és vicerector de desenvolupament de la Universitat Villanueva des de gener de 2024. Amb anterioritat, ha tingut múltiples càrrecs en el sector de l'acadèmia, com a vicerector d'ordenació acadèmica de la Universitat de Nebrija, on també va ocupar diferents càrrecs de secretari general i director de Recursos Humans entre els anys 2004 i 2009. El 2009, es va incorporar com a degà de la facultat de ciències socials, jurídiques i empresarials de la Universitat Francisco de Vitoria. També va treballar a HayGroup entre els anys 1998 i 2009. És doctor en Filosofia, amb Premi Extraordinari de Llicenciatura i Doctorat, per la Universitat de Navarra.
- **Fernando Ruiz** va ser president d'Arthur Andersen a Espanya i membre del comitè executiu mundial de Deloitte fins a finals del 2022. En l'actualitat, és president de la

Fundació Seres, de la Junta de Protectors de Teatro Real, i del Patronat del Col·legi Lliure d'Emèrits. A més, és membre dels consells assessors de la Universitat Loyola, Deusto, ESADE i de la Universitat Europea. És llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales per la Universitat Autònoma de Madrid.

Aliances estratègiques

En el marc d'un servei 100% independent, OpenWealth treballa amb més de 20 bancs nacionals i internacionals.

Recentment, ha signat una aliança estratègica amb Fiduciary Trust International, firma estatunidenca de reconegut prestigi amb més de 100.000 milions d'euros d'actius sota gestió que ofereix solucions personalitzades en l'àmbit de la gestió de patrimonis per a individus, famílies o fundacions.

Amb aquesta aliança, CaixaBank busca compartir bones pràctiques, informació, experiència i coneixement del sector de *family offices* als Estats Units, on es lidera aquesta indústria.

Un model de banca privada reconegut internacionalment

La proposta de valor de CaixaBank Banca Privada ofereix diferents models de servei per adaptar-se a les necessitats i preferències de cada client. L'entitat centra la seva estratègia en l'alta qualificació, compromís i talent dels seus gestors; que s'afegeixen als últims avenços tecnològics, amb l'objectiu d'oferir la millor experiència de client en qualsevol moment i lloc.

Aquest model ha rebut enguany reconeixements per múltiples publicacions sectorials internacionals. [La revista Euromoney ha premiat CaixaBank Banca Privada com a 'Millor Entitat de Banca Privada a Espanya 2024'](#) i 'Millor Entitat de Banca Privada en Gestió Discrecional de Carteres a Espanya 2024'. Per la seva banda, la seva aposta per OpenWealth li ha valgut els guardons de 'Millor Entitat de Banca Privada per a UHNW a Espanya 2024' i 'Millor Entitat de Banca Privada en serveis de *family office* a Espanya 2024'.

En l'àmbit de la innovació, [la revista PWM \(Grup Financial Times\) ha reconegut CaixaBank Banca Privada](#) com a 'Millor Entitat de Banca Privada Digital a Europa 2024' i 'Millor Entitat de Banca Privada en Comunicació i Màrqueting Digital a Europa 2024'.