

Micappital crece un 25% mensual en su primer año

La fintech española gana el Premio Asesor Top 2018 de Finect por su capacidad de definir los mejores planes de inversión para cada perfil de cliente. Su web ha sido recientemente mejorada e incorpora nuevas funcionalidades pioneras en su sector

La fintech española especializada en diseñar planes de ahorro e inversión a medida, ha cerrado 2018 con cerca de 500 nuevos clientes, lo que supone un incremento medio mensual del 25%, y un capital invertido acumulado de 8 millones de euros. Estos datos revelan una trayectoria positiva de crecimiento continuado, a pesar de la compleja coyuntura que ha caracterizado el comportamiento de los mercados en los últimos meses del año.

El perfil de cliente actual de Micappital es el de un hombre (el 65% del total es de sexo masculino) con una edad media de 37 años, que durante 2018 ha destinado a inversión una cantidad media de 4.000 euros, y que se decanta por un tipo de fondos con un nivel de riesgo medio/alto de 4 sobre 6 (con una exposición a bolsa de en torno al 50% y una rentabilidad media aproximada de entre un 4,5% y 5% anual).

La fintech afronta 2019 con la previsión de triplicar la cifra actual de clientes, lo que según sus estimaciones representaría un capital invertido acumulado de 25 millones de euros.

"2018 ha sido un año muy complicado, el comportamiento de los mercados ha sido negativo, pero en Micappital hemos sido capaces de proteger en gran medida a nuestros clientes en los momentos de caída planteando estrategias de inversión basadas en la diversificación y en la descorrelación. Confiamos en que este año se recupere la estabilidad y volvamos a la senda positiva para proporcionar la mejor rentabilidad a su esfuerzo inversor", afirma Miguel Camiña, cofundador de la compañía.

Premio Asesor TOP 2018

El pasado mes de diciembre, el otro cofundador de Micappital, Borja Nieto, fue seleccionado ganador de la primera edición del Premio Asesor TOP, organizado por Finect, la red social de bolsa y mercados para profesionales del ecosistema inversor, que contaba con el patrocinio de JP Morgan y BNY Mellon y la colaboración de EFPA España.

Planteado como "el primer talent show del asesoramiento financiero", los nueve finalistas seleccionados tenían la misión de definir un plan de inversión para tres inversores reales, cada uno con diferentes perfiles de edad, situación personal, perfil de riesgo, capacidad de ahorro y nivel de patrimonio. El objetivo era convencerles, tanto a ellos como al jurado, de que su propuesta era la mejor.

"Es un gran honor haber obtenido este reconocimiento, y nos anima a seguir apostando para convencer a más inversores reales de que en Micappital no podemos hacer milagros cuando se

produce una caída generalizada de las bolsas, pero sí sabemos cómo diseñar el mejor plan de inversión para nuestros clientes, gracias a nuestros algoritmos y a nuestro amplio conocimiento del funcionamiento de los mercados", subraya Nieto.

"Ganar el Premio Asesor Top nos ha permitido posicionarnos como líderes del sector de asesoramiento financiero en España en nuestro primer año de vida. Pero mucho más importante es que hemos podido demostrar que, con poco dinero, es posible contar con expertos que te ayudan a gestionar tus ahorros con un servicio igual o incluso mejor que el que recibe un cliente de banca privada con más de 1 millón de euros", añade Camiña.

Nuevas funcionalidades y servicios

Con el fin de mejorar el servicio a sus clientes, la fintech acaba de rediseñar su página web incorporando nuevas funcionalidades que les convierten en pioneros respecto a otros competidores de su sector. Entre ellas destacan una herramienta para planificar la inversión en función de objetivos determinados (ej. comprar una casa en 2021, jubilarse en 2038, un viaje en 2020, etc.), un servicio de atención al cliente mediante chatbot desde el primer momento del registro y un avanzado simulador de inversiones.

Asimismo, Micappital es también pionera en la incorporación a su cartera de productos de un Plan Super Premium, que permite al cliente hablar personalmente por Skype con un asesor para resolver sus dudas o inquietudes. De este modo, la optimización de los planes de inversión continúa siendo competencia de un sistema automatizado, o robo-advisor, pero al mismo tiempo el cliente que necesita la cercanía de un asesor de carne y hueso puede disponer también de este servicio.

Datos de contacto:

Micappital

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Tecnología](#) [Emprendedores](#) [Digital](#) [Recursos humanos/empresa](#)

NotasdePrensa

<http://www.notasdeprensa.es>