

Micappital obtiene rentabilidades de hasta el +27% en 2019 y ahorra 180.000€ en comisiones a sus clientes

La fintech cierra el año con un crecimiento del 140% en el patrimonio invertido, que alcanza los 18 millones de euros, y del 106% en número de clientes, que superan los 800. De ellos, el 96% están ganando dinero con su plan de inversión

Micappital, fintech española especializada en diseñar planes de ahorro e inversión a medida para pequeños y medianos ahorradores, ha cerrado el año 2019 con un patrimonio invertido de 18 millones de euros, cifra que representa un crecimiento anual del 140%. Sus más de 800 clientes (un 106% más que en 2018) han conseguido una rentabilidad total de 1,7 millones de euros, ahorrándose entre un 25% y un 55% en comisiones (dependiendo de los bancos), lo que en valores absolutos supone unos 180.000 euros. Además, el 96% de sus clientes están ganando dinero siguiendo la estrategia de inversión recomendada por Micappital.

La compañía es uno de los pocos asesores financieros independientes que existen en el país. Actúa recomendando a sus clientes los mejores fondos para invertir sin salir de su banco y acompañándoles en el recorrido hacia su objetivo de inversión. Para ello, combina los conocimientos de profesionales expertos con una plataforma tecnológica robotizada, proporcionando un servicio similar al de la banca privada, desde una cantidad mínima de 1.000 euros.

Con esta estrategia, la fintech ha logrado una rentabilidad máxima anual del +27% y una rentabilidad mínima anual del +4%, situándose la rentabilidad media en el +12,7%. Más del 60% de los fondos en los que sus clientes han invertido son extranjeros, de un nivel de riesgo medio alto (perfil 4/6).

"2019 ha sido un gran año para Micappital. Hemos crecido un 100%, con una tasa media mensual de crecimiento del 15%, con resultados muy positivos para nuestros clientes, lo que confirma la eficacia de nuestra metodología y la viabilidad de nuestro modelo de negocio. Y tenemos grandes expectativas para este año, que esperamos terminar con 3.000 clientes y un patrimonio de 80 millones de euros", afirma Miguel Camiña, cofundador y CEO de la compañía.

A lo largo del pasado año la compañía ha obtenido diversos reconocimientos: la VI edición de South Summit les clasificó como una de las 400 startups más potentes de Europa; BBVA les eligió entre las 10 startups que actualmente forman parte de su Programa de Aceleración; y fueron los segundos clasificados en la II edición del Premio Asesor TOP España, tras haber ganado en la convocatoria de 2018.

Perfil de cliente

El perfil de cliente de Micappital es el de un hombre (el 65% son varones) de entre 35 y 50 años (el 45% se sitúan en esta franja de edad; el 25% tienen entre 25 y 35 años, y el 30% son mayores de 50)

que vive principalmente en grandes ciudades.

El importe medio de inversión por cliente asciende a 5.600 euros. En cuanto a sus objetivos de inversión, el 60% del total recurre a la inversión para ahorrar para su futuro o preparar su jubilación; el 30% tiene como fin la compra de una vivienda; y a gran distancia le siguen los que ahorran para hacer un viaje (5%) o comprarse un coche (5%).

"Como curiosidad, cabe destacar que el 30% de nuestros clientes llegan a nosotros recomendados o invitados por un amigo, lo que para nosotros tiene una gran relevancia, ya que nos indica que existe un alto grado de satisfacción con el trabajo que realizamos hacia nuestros pequeños inversores", sostiene Camiña.

Datos de contacto:

Micappital

NO DISPONIBLE

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

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>