

El 40% de los bancos no tiene productos de inversión de calidad para sus clientes, según Micappital

La compañía destaca la pérdida de confianza de los inversores en la banca tradicional: un 46% no se fía de sus ofertas de productos financieros

Micappital, fintech de asesoramiento financiero independiente que diseña planes de inversión a medida para sus clientes a partir de los mejores productos que tienen disponibles en sus bancos, considera que el 40% de las entidades bancarias del mercado español no dispone de productos financieros de calidad, por lo que evitan incluirlas en sus recomendaciones.

“Somos los únicos asesores independientes que cobramos a éxito -solo ganamos si hacemos que nuestros clientes ganen-, y siempre vamos a recomendarles los mejores fondos en los que invertir sin necesidad de sacar el dinero de su banco. Para ello, analizamos la oferta de productos de cada entidad bancaria y descartamos aquellos que, según nuestro criterio, no están mostrando un buen comportamiento o no cumplen los requisitos para ofrecer una buena rentabilidad a largo plazo”, explica Miguel Camiña, cofundador y CEO de Micappital.

La compañía, que cuenta en la actualidad con más de 1.400 clientes y un capital asesorado que supera los 27 millones de euros, ha experimentado un importante crecimiento en lo que va de año, duplicando las cifras de captación registradas en el mismo periodo del año anterior. “Cabe destacar que el 44% de nuestros nuevos clientes llegan por recomendación de una persona cercana, lo que nos indica que nuestro modelo funciona y que estamos logrando ganarnos la confianza del mercado”, apunta Borja Nieto, cofundador de Micappital.

Pioneros en el modelo win-win en el sector financiero

Precisamente, la pérdida de confianza en los bancos es uno de los principales motivos por los que muchos usuarios están apostando por las nuevas fintech.

Para analizar la relación que los clientes tienen con sus bancos y el grado de confianza que depositan en ellos como asesores financieros, recientemente Micappital ha realizado una encuesta a través de su cuenta de Instagram en la que han participado cerca de 400 personas. Ante la pregunta “Si tu banco te llama para ofrecerte algo, ¿cuál sería tu reacción?”, el 46% de los participantes respondió “Escucho, pero no me fío”, y un 27% eligió la opción “No escucho la oferta, cuelgo”. Solo un 15% admitió escuchar con atención la oferta, mientras que un 12% directamente respondió que no coge las llamadas de su banco.

“Los bancos tradicionalmente han tenido grandes conflictos de interés con sus clientes. Por eso, cuando creamos Micappital decidimos alinearnos completamente con los nuestros y crear un modelo de cobro exclusivamente a éxito -esto es muy frecuente encontrarlo en el mundo de la abogacía, pero no en el del asesoramiento financiero-, limitado a un máximo de 20 euros al mes en caso de éxito, para que no exista segmentación por patrimonio como ocurre en las entidades financieras”, sostiene

Camiña.

La fintech ha logrado reducir los costes de adquisición de clientes en un 75% desde su nacimiento, en diciembre de 2017, y prevé alcanzar el break even y empezar a ser rentable a partir de 2021.

Datos de contacto:

Nuria Rabadán

693 03 92 89

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>