

Los clientes de Micappital ganan más de 60.000 euros en mayo gracias a sus planes de inversión personalizados

Esta fintech permite acceder a cualquier persona sin conocimientos financieros a un servicio de banca privada online y personalizado a partir de 1.000 euros

Micappital, fintech española de asesoramiento financiero 100% online para pequeños ahorradores, ha hecho posible que sus clientes obtengan una rentabilidad cercana a los 67.000 euros el pasado mes de mayo. Esto ha sido posible gracias al buen comportamiento de los fondos de inversión diseñados a su medida y al seguimiento en tiempo real de su evolución en el mercado, con el fin de redirigir la estrategia cuando es necesario para garantizar la máxima rentabilidad.

Desde su lanzamiento, en diciembre de 2017, esta plataforma de banca privada, pionera en España y regulada por la CNMV, ha conseguido canalizar más de 5,3 millones de euros en fondos de ahorro e inversión personalizados. Sus clientes son en su mayoría millennials (con una edad media de 33 años), pequeños ahorradores que disponen de un capital inferior al que exigen las entidades financieras para poder acceder a su servicio de banca privada, que requiere una inversión mínima de 300.000 euros.

"A las entidades financieras les cuesta mucho captar la atención de los millennials, quienes en la mayoría de los casos depositan sus ahorros en cuentas corrientes o cuentas remuneradas por falta de alternativas o desconocimiento financiero, perdiendo de este modo capacidad adquisitiva frente a la inflación", afirma Borja Nieto, cofundador de Micappital.

La democratización de la inversión

Micappital ha conseguido democratizar el servicio de asesoramiento financiero, y con él la inversión en sí misma, ya que cualquier persona puede convertirse en un pequeño inversor a partir de 1.000 euros de inversión. Además, la empresa sólo gana si el cliente gana, es decir, sólo los meses que obtiene una rentabilidad de su cartera de inversión positiva, mayor a 0. El precio de este servicio es de 2€ al mes por cada 1.000€ invertidos a través de la plataforma, llegando a un máximo de 20€ al mes (habiendo invertido 10.000€ o más). La clave está en que el cliente sea consciente de que si no gana, no paga nada por el servicio. Además, si invita a sus amigos a utilizar la plataforma podrá conseguir hasta un año gratis.

"Ahora que muchos trabajadores están a punto de cobrar la paga extra de verano, ¿por qué no animarse a dar el paso? Pueden comenzar por 1.000 euros e ir realizando aportaciones adicionales a medida que su capacidad de ahorro se lo permita, pero empezarán a obtener una rentabilidad para esos ahorros que ahora se están perdiendo, y sin necesidad de preocuparse por nada, ni de cambiar de banco", explica Miguel Camiña, también cofundador de la compañía.

El objetivo de estos pequeños ahorradores millennials suele ser, en muchos casos, disponer de un colchón que les dé tranquilidad para afrontar gastos imprevistos y la posibilidad de acceder a desembolsos puntuales para disfrutar de un viaje, un coche, un móvil de última generación o la entrada de una casa, mientras que los más previsores comienzan ya a preparar la bolsa que les hará más llevadero el momento de su jubilación.

"Crear un hábito de ahorro es fundamental para alcanzar esos objetivos, pero requiere dedicarle tiempo e interés para hacer una correcta planificación. Cuando existe una concienciación y un esfuerzo por ahorrar, realmente esos objetivos son cuantificables y alcanzables", asegura Camiña.

Comunicación clara y transparente

Otro aspecto que caracteriza a esta generación es su demanda de transparencia en todos los ámbitos. Les gusta que les hablen claro. En el caso concreto de la información financiera, que requiere de unos conocimientos previos que no todos poseen, necesitan comprender, sin letra pequeña.

Micappital plantea una forma de comunicación diferente con sus clientes, un diálogo más actual y fácil de entender y unos procesos claros y sencillos. "La información existe y es completa, pero muchas veces no resulta fácil buscarla e interpretarla. Por ello, cada vez es más valorada la figura del asesor. Nosotros queremos que nuestros clientes sepan en todo momento dónde y cómo están sus ahorros, y basta con entrar en nuestra web para que tengan toda la información, con un lenguaje sencillo y directo", subraya Nieto.

Datos de contacto:

Nuria Rabadan

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>