



FUNDACIÓN
CAJA NAVARRA

OpenWealth
by Grupo CaixaBank

Consultoría Patrimonial Independiente

OpenWealth

Febrero 2023

QUIÉN ES OPENWEALTH

EL LANZAMIENTO DE OPENWEALTH
CONVIERTE A CAIXABANK EN EL **PRIMER
BANCO EN ESPAÑA EN OFRECER
SERVICIOS DE MULTIFAMILY OFFICE,**
CON INDEPENDENCIA DE LA ENTIDAD
FINANCIERA EN LA QUE TENGA
DEPOSITADO SU PATRIMONIO.



CaixaBank, siempre pionera y liderando la transformación de la banca privada en España, pone a su disposición **OpenWealth**, una filial 100% del grupo centrada en ofrecer **soluciones a medida exclusivas para grandes patrimonios**, en colaboración con los mejores proveedores de toda la industria nacional e internacional.



OpenWealth es la propuesta de **valor de CaixaBank para clientes ultra high networth (UHNW)**: instituciones, fundaciones y family offices.



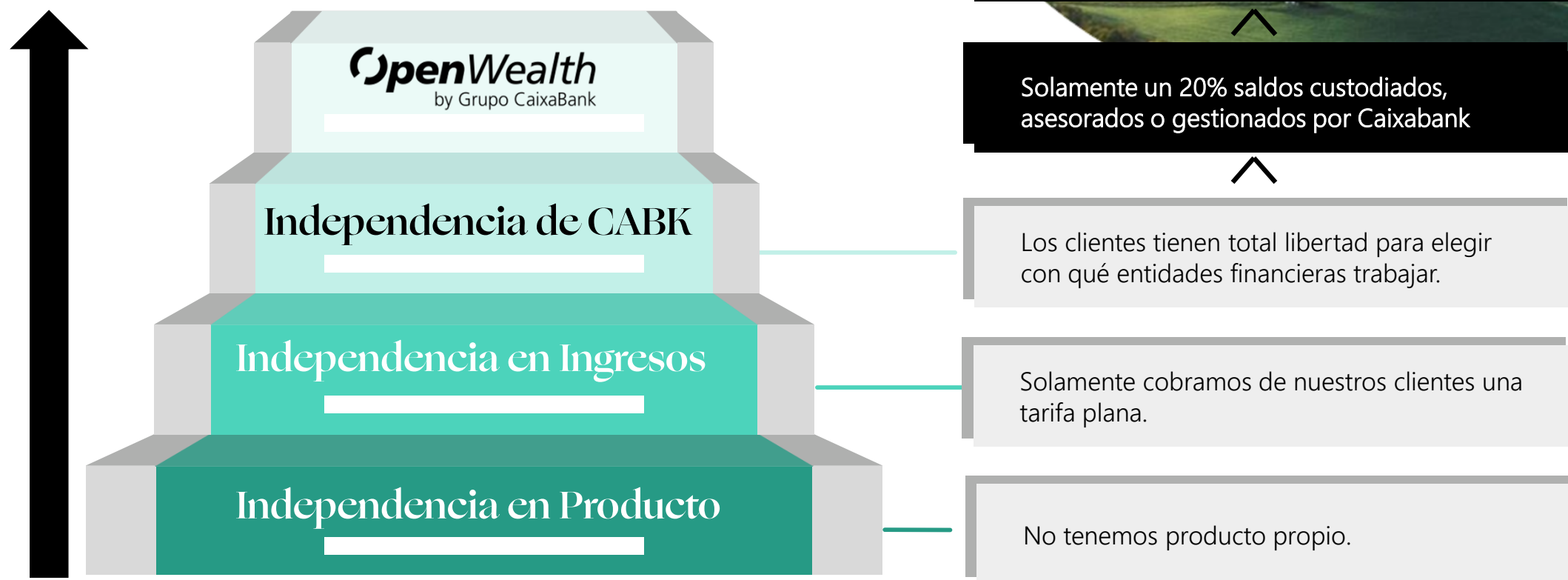
Prestamos servicios de **consultoría patrimonial independiente**, ayudando a nuestros clientes a conseguir sus objetivos en el ámbito de la gestión de su patrimonio. OpenWealth sólo cobra de sus clientes y nunca percibirá incentivos de terceros.

OpenWealth ya cuenta con **más de 1.200 millones de euros en volumen de activos bajo consultoría**. El patrimonio agregado de nuestros clientes supera los **2.500 millones de euros***.

* Se excluye el patrimonio empresarial.

NUESTRA INDEPENDENCIA

PARA SER CLIENTE DE OPENWEALTH NO ES NECESARIO SER CLIENTE DE CAIXABANK BANCA PRIVADA



SERVICIO INTEGRAL Y HOLÍSTICO

AYUDAMOS A NUESTROS CLIENTES CON SU PATRIMONIO GLOBAL

Diversificación en varias entidades

La mayor parte de **clientes UHNW** suelen **tener unas necesidades más complejas** y tienden a requerir más de una entidad financiera para poder darles respuesta de manera óptima.

Ofrecemos diversificación real en su patrimonio financiero: distintos proveedores para los servicios de custodia, asesoramiento y gestión discrecional. Con un enfoque holístico, nuestro servicio abarca no sólo el patrimonio financiero, sino también el inmobiliario y los activos privados.

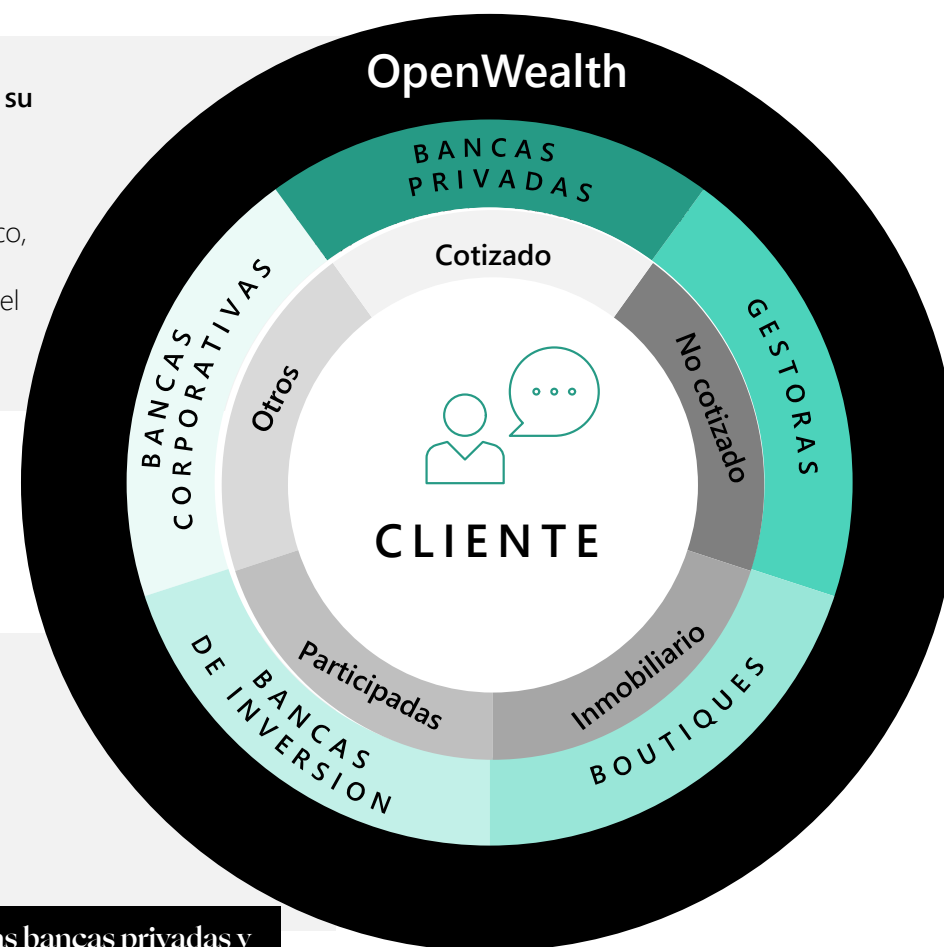
Enfoque holístico

Poniéndole en el centro

Queremos entender cuáles son sus necesidades y **ayudarle a encontrar el mejor proveedor de la industria** para cubrir cada una de ellas.

Total transparencia y alineación de intereses con nuestros clientes, quienes decidirán con qué entidades trabajar.

Abiertos a Colaborar con todas las bancas privadas y gestoras



ABIERTOS A TODA LA INDUSTRIA

BUSCAREMOS LAS MEJORES SOLUCIONES ESTÉN DONDE ESTÉN

Sin OpenWealth

Buscaremos en el amplio universo del Grupo CaixaBank la mejor solución a sus necesidades



Con OpenWealth

Buscaremos en todo el mercado la mejor solución a sus necesidades

Entre otros, colaboramos con:



NUESTRO MODELO

MAXIMA PUREZA, TRANSPARENCIA Y ALINEACION DE INTERESES



OpenWealth
Consultor Externo Independiente



Planificación Financiera Global

Asignación Estratégica de Activos y política de inversión

Supervisión, Agregación, Control de Riesgos...etc



Banco 1

- Cartera Renta Fija Europea
- Cartera Fondos Multi activo

Banco 2

- Cartera Renta Variable Europea Dividendo
- Financiación
- Cartera Fondos

Banco 3

- Cartera de Renta Variable Americana
- Cartera Mercados Emergentes

Gestora 1

- Cartera de Gestión Pasiva

Boutiques

- Inmobiliario
- Inversiones directas en compañías

OpenWealth no pretende competir con las bancas privadas, se trata de realizar una colaboración conjunta. Se llevará a cabo un riguroso proceso de selección (beauty contest) de forma completamente independiente.

OPCIONES PARA UNA FUNDACION

SE PRESENTAN DOS OPCIONES



Opción 1

Acudir en Directo a
las Bancas Privadas

- X Dificultad para elegir proveedores especialistas
- X Sin visión agregada (lookthrough) del patrimonio con los consecuentes riesgos
- X Duplicidades
- X Propuestas contrarias
- X Falta de control de riesgos profesional
- X Falta de control profesional de costes y rentabilidades
- X Falta de herramienta automatizada de reporting



Opción 2

Asesor Externo
Independiente

Opción recomendada por CNMV en el Código de Conducta de Inversiones por entidades sin Animo de Lucro

COMO ELEGIR EXTERNO INDEPENDIENTE

MODELOS MUY DIFERENTES

Otros

- X **No independientes** (reciben rebates de los productos que ofrecen a los clientes).
- X **Conflicto de interés** (cuanto mayor es el riesgo de la cartera, mas elevado es el rebate)
- X **Falta de Transparencia**
- X **Ciberseguridad**
- X Boutiques con **tamaño y recursos limitados**.
Concentración de AUM en pocos clientes
- X **Dudas de Solvencia, Estabilidad y Continuidad** del negocio
- X Falta de capacidad para inversión tecnológica relevante
- X **No especializados en exclusiva en cliente institucional**
- X Reemplazan a las bancas privadas, las utilizan como meras plataformas de ejecución.
- X Concentración de riesgo en estrategia de inversión única.



OpenWealth by Grupo CaixaBank

- ✓ **Independientes** (solo cobramos de nuestros clientes, no podemos percibir ningún rebate de ningún banco, gestora ni producto)
- ✓ **Sin conflicto de interés** y con total **transparencia**
- ✓ **Respaldo del grupo Caixabank**: recursos, acceso, poder de negociación, seguridad informática...etc.
- ✓ **Solvencia** del Grupo Caixabank aportando seguridad y estabilidad y continuidad del servicio
- ✓ **Dedicados en exclusiva a grandes clientes institucionales**
- ✓ **No competimos con las bancas privadas** ni las reemplazamos, nuestro rol es diferente y complementario
- ✓ **Diversificación** real por estrategia de inversión
- ✓ Capacidad para realizar una inversión tecnológica relevante en una herramienta de alta calidad
- ✓ Mayor poder de negociación
- ✓ **Sumando lo mejor de los dos mundos**

QUÉ OFRECEMOS

Podrá disponer de los servicios que mejor se ajusten **a sus necesidades en cada momento.**



**SERVICIOS DESTACADOS
OFRECIDOS POR
OPENWEALTH**

OTROS MERCADOS

ALIANZAS ESTRATEGICAS CON LAS PRINCIPALES GESTORAS A NIVEL MUNDIAL PARA ACCEDER AL MERCADO INTERNACIONAL



CLASES ESPECIALES

Acceso exclusivo a clases especiales.



MANDATOS EXCLUSIVOS

Gestión discrecional de inversión directa personalizada (SMA).



CARTERAS

Gestión discrecional de carteras de fondos o ETFs.



ACCESO EXCLUSIVO

Estos proveedores no realizan B2C. Se permite en exclusiva para clientes OpenWealth



PODER DE NEGOCIACION

Nos apalancamos en la totalidad del negocio del Grupo Caixabank para conseguir las mejores condiciones

- **OpenWealth sólo cobrará de sus clientes** - Nunca percibirá incentivos de terceros.
- Acceso a **Condiciones Exclusivas** para Cliente OpenWealth.



INVERSION SOCIALMENTE RESPONSABLE

ADEMÁS DE MSCI Y MORNINGSTAR, OPENWEALTH CUENTA CON BLACKROCK Y FUNDACION LA CAIXA COMO PARTNER EN SOSTENIBILIDAD

BlackRock

- Evaluación
 - I. Comparativa cartera vs. Índice de referencia MSCI ESG (Factores ambientales, sociales y de buen gobierno)
 - II. Huella de Carbono: Impacto portfolio en términos de tn métricas y comparativa con media española (150 tn. métricas)
 - III. Alineamiento con los objetivos sobre cambio climático (Acuerdo París) tomando como referencia MSCI Implied Temperature Rise
- Propuesta mejora métricas sostenibilidad
- Construcción nuevas estrategias

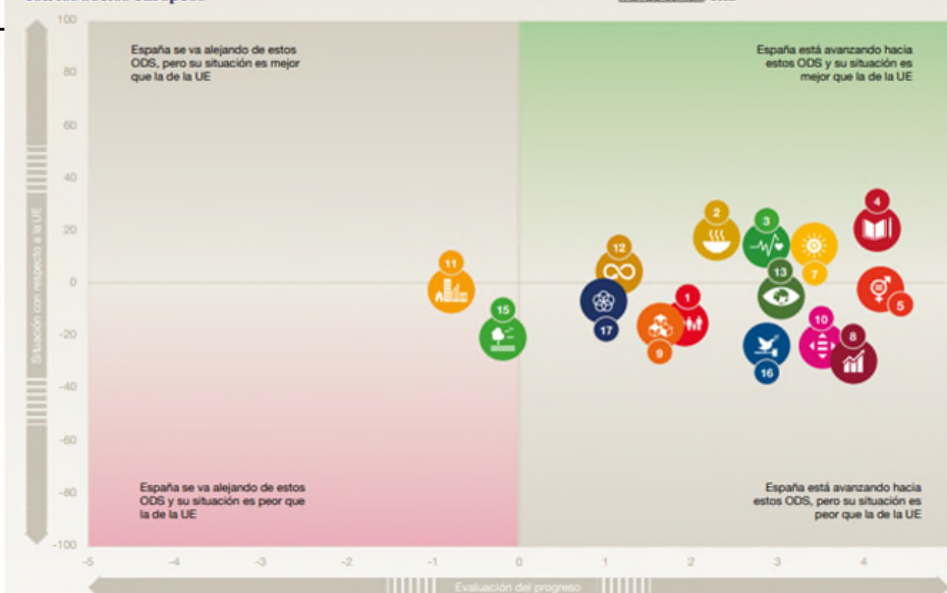


Fundación "La Caixa"

- Objetivos y metas de desarrollo sostenible
 - I. Seguimiento continuo cumplimiento ODS por parte de un grupo relevante representativo de empresas españolas.
 - II. Ofrecer anualmente datos básicos y principales conclusiones.

La contribución española a los ODS en comparación con los socios europeos

Fuente: elaboración propia a partir del informe Monitoring report on progress towards the SDGs in an EU context - 2022



PROPUESTA ECONOMICA

EN OPENWEALTH **SOLAMENTE COBRAMOS DE NUESTROS CLIENTES:**



Tarifa Plana (incluye la totalidad de los servicios, así como el acceso a la Herramienta). Cobramos una **Cantidad Fija** para evitar conflictos de interés.



Aprovechamos nuestro **Poder de Negociación** para optimizar los costes de las carteras subyacentes y de los diferentes proveedores.



La **propuesta económica** a medida que desde OpenWealth se presenta para la **Fundación Caja Navarra** asciende a 100.000 Euros anuales.

ANEXOS

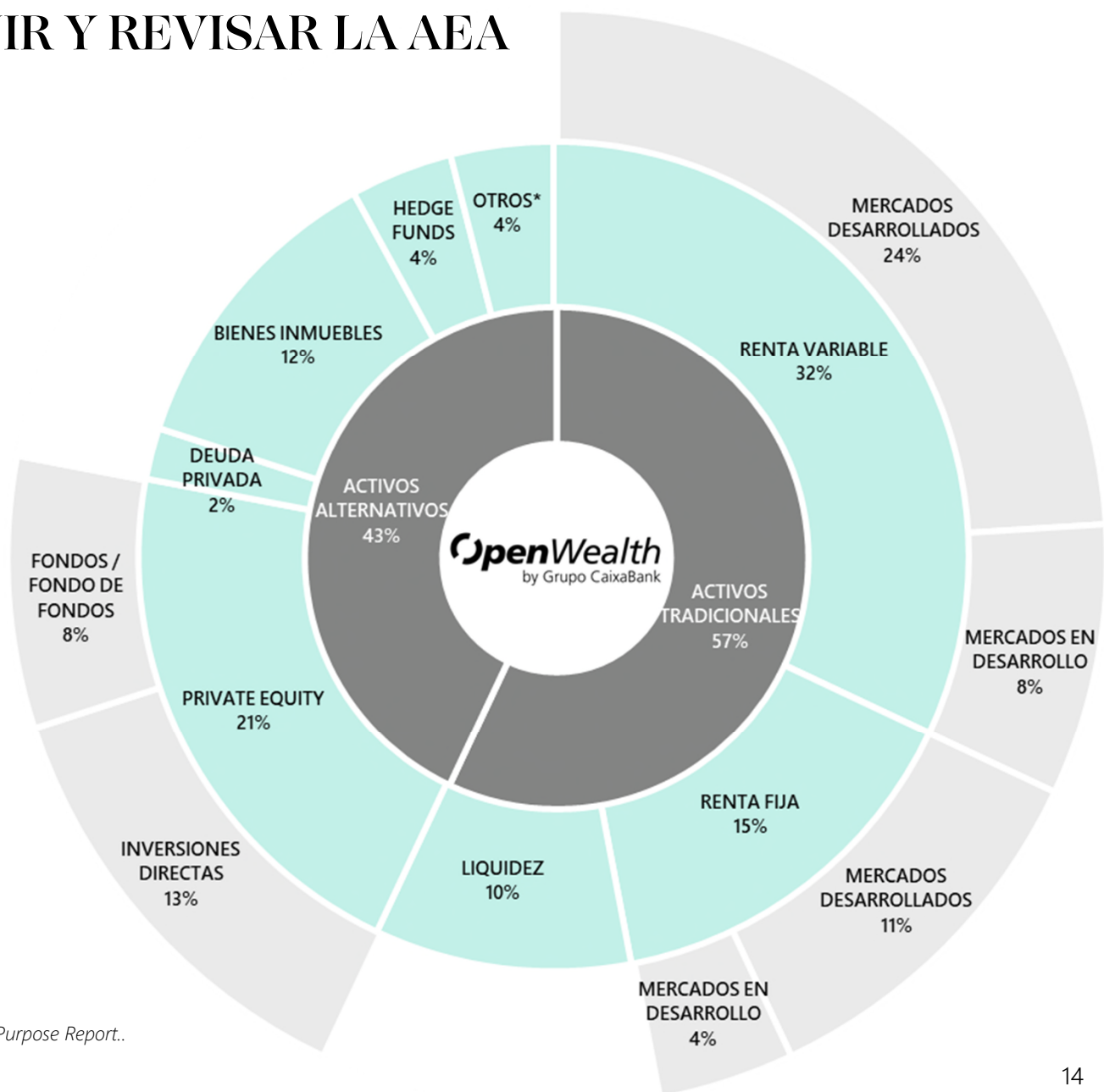
ASIGNACION ESTRATEGICA DE ACTIVOS

LA IMPORTANCIA DE DEFINIR Y REVISAR LA AEA

La AEA ha permanecido relativamente estable durante los últimos 3 años con la excepción de Private Equity que ha crecido del 16% en 2019 al 21% en 2021.

Para los próximos 5 años, el 42% de los Family Offices planean incrementar el peso en private equity, el 38% en real estate y el 27% en Deuda Privada.

La participación de los Family Offices en operaciones de private equity ha crecido desde 134 operaciones y 33bn de capital invertido en 2016~hasta 924 operaciones y 167bn en 2021.



Fuente: UBS, 2022: Global Family Office Report y JPMorgan Stewardship & Purpose Report..

Other*: Incluye oro, commodities, arte e infraestructura.

REPORTING AGREGADO

HERRAMIENTA TECNOLÓGICA DE ALTA CALIDAD

Accederá a una plataforma digital (APP y WEB) donde podrá **consultar la totalidad de sus activos** (cotizados y no cotizados) y también **generar informes en tiempo real** de sus posiciones.

Podrá **personalizar la visualización** de la información y obtener un **lookthrough** completo de sus inversiones.

El acceso cuenta con el **máximo nivel de encriptación y seguridad informática**.

Nuestra plataforma permite **almacenar en la nube** toda la información relativa a los diferentes activos con la **máxima seguridad**.



SOLUCIONES EN ALTERNATIVOS

SOLUCIONES INMOBILIARIAS EXCLUSIVAS EN COLABORACIÓN CON **BOUTIQUES ESPECIALIZADAS**

Cruce clientes

Operaciones entre clientes de las diferentes bancas privadas

Adjudicados

Activos adjudicados de las diferentes entidades financieras

Inversión directa

Presentación de oportunidades de inversión exclusivas

Inversión indirecta

Boutiques especializadas que ofrecen inversión en vehículos de terceros

Coinversión

Creación de Club Deals con Boutiques

Consultoría y gestión inmobiliaria

Análisis de mercado, estrategia, análisis portfolio, relación con Inquilinos, gestión societaria, etc.

- **OpenWealth sólo cobrará de sus clientes** - Nunca percibirá incentivos de terceros.
- Acceso a **Condiciones Exclusivas** para Ciente OpenWealth.

FORMACIÓN Y NETWORKING



Formación especializada de la mano de **partners referentes en el sector.**



Jornadas en las sedes internacionales de las principales gestoras a nivel mundial: París, Londres, Nueva York, etc. con acceso a sesiones de formación a medida y con posibilidad de crear redes de contactos de gran valor.



Temática variada: construcción de carteras, inversiones ESG, activos alternativos, temas de actualidad no financieros.



Programas para familias sobre gestión del patrimonio familiar.



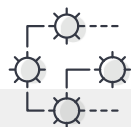
Acceso a comunidades globales de familias que ofrecen formación continua, así como una red de contactos entre familias de diferentes países.

QUÉ NOS DIFERENCIA



Diversificación total

Mucho más allá de la diversificación por custodio, apostando por el valor añadido de la especialización.



Experiencia y recursos

Prestigioso equipo de selección de productos y proveedores de inversión, con track record demostrado en análisis y due diligence de más de 20 años de antigüedad en esta labor.



Alianzas estratégicas

Con los principales proveedores de la industria a nivel mundial y con condiciones exclusivas.



Con lo mejor de los dos mundos

Contamos con las ventajas de ser una boutique independiente y flexible y las de pertenecer a una entidad de referencia en el sistema financiero español.

OpenWealth
by Grupo CaixaBank

QUÉ NOS DIFERENCIA

NUESTRA EXPERIENCIA CON CLIENTES INSTITUCIONALES NOS POSICIONA COMO SU SOCIO EXTERNO INDEPENDIENTE

Análisis de riesgo consolidado

- Establecer métodos y sistemas para evaluar los niveles de riesgo agregados que se asumen dentro de la cartera global
- Open Wealth garantiza neutralidad e independencia

Facilitar toma de decisiones

- Necesidad de aplicar criterios objetivos en el análisis/optimización de la cartera agregada para la toma de decisiones de inversión
- Garantía de confidencialidad y seguridad al ser una filial de CaixaBank estos criterios son los mas exigentes
- Demanda de mayor transparencia en lo que al binomio riesgo-rentabilidad se refiere

Ahorro de tiempo

- Diversidad y complejidad de los mercados financieros y de los informes financieros que se reciben
- Falta de homogeneidad en el contenido y frecuencia de la información
- Equipo de profesionales a su servicio

Ahorro de costes

- Falta de medios técnicos, debido a su elevado coste, para su correcto tratamiento y seguimiento
- Coste de oportunidad en el tiempo dedicado a todo lo cuantitativo vs cualitativo
- Falta de medios humanos adecuados a la complejidad de los mercados financieros

Seguir las tendencias actuales de los *Family Office e Instituciones*

- Recientemente, y debido al beneficio que suponen las economías de escala, la falta de profesionales cualificados, los Grandes Patrimonios buscan el servicio Family Office Virtual, incluso para los clientes institucionales

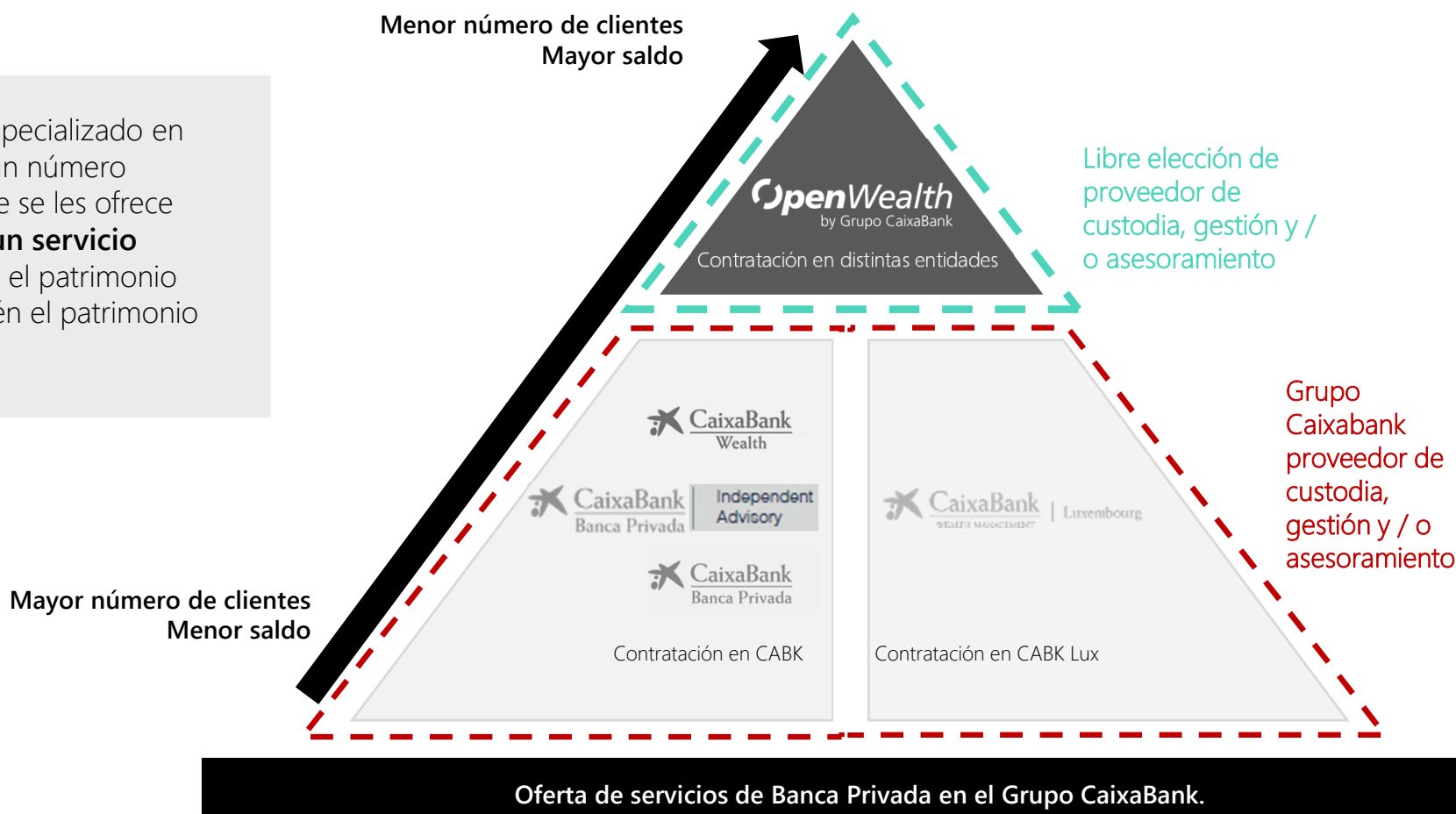
Facilitar cambios/incorporaciones nuevas

- Invertir en establecer un proceso de reporting consolidado facilita los cambios/incorporación de nuevos miembros en el patronato, consejo...etc

CÓMO ENCAJAMOS

OPENWEALTH COMPLETA LA OFERTA DE SERVICIOS DE BANCA PRIVADA DE CAIXABANK CON LA MÁXIMA PERSONALIZACIÓN

El equipo de OpenWealth, especializado en clientes UHNW, trabaja con un número reducido de clientes a los que se les ofrece una **diversificación total y un servicio integral**, que incluye no solo el patrimonio financiero líquido sino también el patrimonio inmobiliario y el no cotizado.



CÓMO SON NUESTROS CLIENTES

NOS DIRIGIMOS A **DIFERENTES TIPOLOGÍAS DE CLIENTES:**



Family Offices que quieren apoyarse en los servicios de OpenWealth (consolidación de reporting, due diligence, soluciones exclusivas de gestoras internacionales, etc.).



Instituciones que buscan un socio externo independiente (planificación financiera, definición política de inversión, consolidación de posiciones con lookthrough, etc.).



Clientes que están considerando la posibilidad de crear su propio family office (servicio completo de externalización de family office o F.O. virtual).

EQUIPO

La experiencia **asesorando grandes patrimonios** y la solidez de nuestro equipo hacen posible ofrecerle este servicio pionero y diferencial



**VICTOR
ALLENDE**

Chairman of the Board

Víctor Allende es Director de Banca Privada & Pensar en el futuro en CaixaBank, un rol que ha desempeñado desde 2015. Comenzó su carrera en 1999 en la unidad de clientes UHNW de AB Asesores en Madrid. En 2004 fue nombrado Responsable del departamento de clientes UHNW de Iberia en Morgan Stanley, aunque en 2006 pasó a liderar el departamento de Desarrollo de Negocio.

Tras la compra de Morgan Stanley España por parte de CaixaBank en 2008, siguió dirigiendo dicha división y poco después se convirtió en Director Territorial de Banca Privada y Premier en Cataluña, puesto en el que estuvo hasta 2014.

Víctor es miembro del comité de dirección de VidaCaixa desde 2016, de CaixaBank Asset Management desde 2015, y también de BPI Suiza desde 2018. Desde 2019 también recae bajo su responsabilidad la Sociedad Gestora del Grupo CaixaBank.

Desde 2020 es Chairman of the Board de CaixaBank Wealth Management Luxembourg.

Estudió la carrera de Económicas en la Universidad de Navarra y tiene un MBA del IESE Business School en Barcelona.



**SOL
MORENO DE LOS RÍOS**

Founder & CEO

Sol Moreno de los Ríos inició su carrera profesional en 2005 en Lehman Brothers, donde desempeñó diferentes puestos en el área de Banca de Inversión, en Equity Capital Markets (ECM) y en Fusiones y Adquisiciones (M&A), con base en diferentes ciudades (Londres y Madrid).

Se incorporó a Barclays Capital en 2009 donde continuó desarrollando su carrera en Banca de Inversión. Formó parte del equipo inicial para la creación del departamento de M&A de Iberia de BarCap cubriendo grandes corporaciones de diferentes sectores.

Desde 2011, se especializó en el área de Key Clients & Family Offices, primero de la mano de Barclays Wealth y posteriormente incorporándose al departamento de Grandes Patrimonios (Altium) de CaixaBank.

Continuó desarrollando su carrera profesional en CaixaBank Wealth como Directora Wealth e Investment Advisor, siempre especializada en el área de Clientes UHNW ofreciendo Asesoramiento Independiente.

Es licenciada en Dirección y Administración de Empresas por CUNEF y tiene un Postgrado universitario en Asesoramiento Financiero.

EQUIPO

La experiencia **asesorando grandes patrimonios** y la solidez de nuestro equipo hacen posible ofrecerle este servicio pionero y diferencial



**SUSANA
GONZÁLEZ FERRER**
Senior Banker

Con 27 años de experiencia profesional, Susana ha desarrollado íntegramente su carrera en el ámbito del asesoramiento financiero y patrimonial.

Comenzó su actividad en BBVA y posteriormente en la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona "la Caixa" (actualmente CaixaBank), en el año 1995.

En el año 2001 se incorporó a Banca Privada, asumiendo la dirección de un centro de banca privada en 2008

En 2020 pasó a CaixaBank Wealth como Directora para impulsar el desarrollo del modelo de asesoramiento independiente.

Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Jaume I de Castellón, certificada por EFPA, CISI e Inversiones Sostenibles y realizados programas en IESE y Headspring.



**ÁLVARO
LÓPEZ ARANDA**
Senior Banker

Con 24 años de experiencia profesional, Álvaro ha desarrollado íntegramente su carrera en el ámbito del asesoramiento financiero, legal y patrimonial.

Comenzó su actividad en Garrigues & Andersen en el año 1998, formándose en el departamento de asesoramiento fiscal financiero. Durante su etapa como asociado senior, se especializó en el sector de Capital Riesgo y la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A).

En el año 2006 se incorporó y participó en la implantación de Barclays Wealth en España como responsable de Planificación Patrimonial y, con posterioridad, como director de Banca Privada de los segmentos HNWI y UHNWI.

En el año 2015 se incorporó a CaixaBank dónde, entre otras responsabilidades, ha participado activamente en el desarrollo del modelo de asesoramiento independiente de CaixaBank Wealth como Director Wealth e Investment Advisor de clientes UHNWI.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Derecho Tributario del Centro de Estudios Europeo de Garrigues.



**SAMANTHA
RÍOS DE HARO**
Senior Banker

Con más de 20 años de experiencia profesional en el sector, Samantha ha desarrollado íntegramente su carrera profesional en el ámbito del asesoramiento financiero y patrimonial.

Se incorporó a CaixaBank en 2005 y en 2008 al equipo de Banca Privada donde ha desarrollado varias responsabilidades, formando parte del equipo de grandes patrimonios y participando desde el inicio en el desarrollo de Asesoramiento Independiente de CaixaBank Wealth.

Es licenciada en Economía en la UPF, Postgrado en dirección financiera de empresas y Máster en Finanzas.

EQUIPO

La experiencia **asesorando grandes patrimonios** y la solidez de nuestro equipo hacen posible ofrecerle este servicio pionero y diferencial



**ISABEL
RODRÍGUEZ MOMPARELÉ**

COO

Isabel inició su carrera profesional en Barclays Bank, donde desempeñó diferentes puestos de responsabilidad en las áreas de Productos y Desarrollo de Negocio y, posteriormente, como directora de Planificación y Estrategia de Barclays Wealth.

Cuenta con más de 25 años de experiencia desarrollando proyectos tecnológicos relacionados con mercados financieros para banca privada.

En 2015 se incorporó a CaixaBank como responsable del área de Sistemática Digital de Banca Privada y en 2018 se convirtió en la Directora de Operaciones de CaixaBank Wealth.

Es licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y tiene un posgrado universitario en Asesoramiento Financiero.



**SONIA
GARCÍA RAMOS**

Middle Office

Sonia cuenta con una experiencia de 36 años en el sector financiero, siempre en el ámbito de Banca Privada. Empezó su andadura en Banco Banif llevando la administración de las Sociedades y Fondos de Inversión.

En 1998 se incorporó a Privat Bank como responsable de la administración y seguimiento de las carteras de clientes. A partir del 2000 en Banco Inversión estuvo en Control de Riesgos, Intervención General (Control de pasivo bancario), Planificación Financiera y Reporting, siendo responsable de Control Interno de la gestora.

En 2007 pasó a formar parte del equipo de Banca Privada de Bancaja, desarrollando sus funciones en distintas áreas. Tras la fusión con CaixaBank continúa creciendo en campo de Banca Privada. Cuenta con las certificaciones EFPA (European Financial Advisor) y en inversiones sostenibles- ESG por la Universidad Pompeu Fabra

EQUIPO

La experiencia **asesorando grandes patrimonios** y la solidez de nuestro equipo hacen posible ofrecerle este servicio pionero y diferencial



**DIEGO
MORALES URIARTE**

Board Member

Diego lleva más de 26 años trabajando en el sector financiero. Ha trabajado para UBS en diferentes divisiones de negocio (Banca de Inversión y Banca Privada) con base en diferentes ciudades (Londres, Madrid y Zúrich).

Empezó su carrera profesional en Swiss Bank Corporation (SBC Warburg) Londres, donde cubrió diferentes áreas de negocio dentro del ámbito de la banca de inversión y mercado de capitales, regiones geográficas (Sur de Europa, LatAm, Rusia, Oriente Medio y Norte de África) y clientes (institucionales, supranacionales y fondos soberanos).

Posteriormente, fue parte del equipo inicial para la creación de UBS España S.A. (obtención de ficha bancaria, ficha gestora, incorporación de equipos) donde acabó como Subdirector General a cargo de UHNWI, Corporativa e Inmobiliaria. Fue miembro del comité de Europa para el área de Global Family Office (Madrid-Zurich).

A continuación, ocupó el cargo de Managing Director de la división de Global Family Office para el desarrollo del mercado Latino Americano con especial enfoque en los "Family Offices", y el patrimonio corporativo de las familias. A finales del 2016 se incorporó a CaixaBank como responsable de Key Clients. Es licenciado en Administración de Empresas con doble especialización en Finanzas y Economía, y tiene un Postgrado en Economía.



**IGNACIO
REDONDO**

Board Member

Ignacio Redondo actualmente es el Director Ejecutivo de la Asesoría Jurídica de CaixaBank.

Abogado del Estado desde 2002, licenciado en Derecho por la Universidad CEU San Pablo, Senior Executive Program en ESADE y Advanced Management Program (AMP) en Harvard Business School

Con anterioridad a su incorporación a CaixaBank en septiembre de 2010, fue secretario general y del consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (septiembre 2007- septiembre 2010). Asimismo, fue secretario del Tribunal Económico Administrativo Regional de Cataluña (agosto 2006 - septiembre 2007) y abogado del estado en la Abogacía del Estado de Madrid (septiembre 2002 - julio 2006).

Ha sido profesor asociado de Derecho Administrativo en la Universitat Pompeu Fabra (Barcelona) desde septiembre de 2008 hasta 2011.

Es consejero de diversas entidades del grupo CaixaBank: CaixaBank Wealth Management Luxembourg, ImaginersGen, CaixaBank Operational Services, y Building Center. Es administrador mancomunado de CaixaBank Notas Minoristas, y es asimismo secretario del consejo de administración de diversas filiales del grupo, como CaixaBank Payments & Consumer, EFC, EP, SAU, y CaixaBank Asset Management, SGIIC, S.A.U.

DISCLAIMER

La titularidad de este documento es de OpenWealth, S.A.U. (OpenWealth) con domicilio social en Plaza de Colón, 1 Madrid-28046, con NIF A-28512655.

La sociedad tiene como objeto social la prestación a clientes de servicios globales de consultoría y planificación financiera. En concreto centrará su actividad comercial en clientes UHNW (Ultra High Net Worth). Si bien no existe un estándar legal para definir a un cliente UHNW, se consideran aquellos clientes con patrimonio de mayor tamaño y con necesidades y estructuras más complejas que requieren soluciones con un mayor grado de sofisticación.

OpenWealth no desarrolla servicios y/o actividades de inversión, ni servicios auxiliares cuya prestación, de conformidad con lo establecido en la normativa del mercado de valores, se encuentren reservados a las empresas de servicios de inversión y, en consecuencia, no es una entidad sujeta a supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. OpenWealth, en ningún caso realizará recomendaciones personalizadas sobre instrumentos financieros concretos, ni ningún otro tipo de actuación, recomendación o propuesta de inversión que entre dentro del servicio regulado de asesoramiento en materia de inversión. Sin perjuicio de lo anterior, OpenWealth quiere advertirle específicamente de que toda inversión en instrumentos financieros está sujeta a fluctuaciones de mercado, pudiendo llegar a producirse pérdidas.

Se prohíbe expresamente cualquier modalidad de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contienen en la misma.