

OpenWealth (Grupo CaixaBank) supera los 10.000 millones de euros bajo supervisión y consolida su liderazgo en la gestión de grandes patrimonios y family offices en España

- **La filial de CaixaBank de consultoría patrimonial independiente para clientes de muy altos patrimonios y family offices, alcanza su objetivo de patrimonio supervisado tres meses antes de lo previsto.**
- **El mayor multifamily office en España crece también en número de clientes hasta alcanzar los 60, también por encima de los 50 establecidos como objetivo para el cierre del año.**
- **Bajo la dirección de Marta Alonso, que cumple su primer año como directora general, OpenWealth ha reforzado el equipo con especialistas de referencia y ha potenciado la red de colaboración con los principales actores del sector y con su comité consultivo de expertos de prestigio internacional.**

22 diciembre de 2025

OpenWealth, la filial de CaixaBank dedicada a prestar servicios de consultoría patrimonial independiente para clientes de muy altos patrimonios y family offices, ha superado los objetivos previstos para el cierre de 2025 tanto en patrimonio supervisado como en número de clientes, y consolida así su liderazgo en la gestión de grandes patrimonios y family offices en España.

La entidad alcanzó los 10.000 millones de euros bajo supervisión en octubre de 2025, y supera el objetivo marcado tres meses antes de lo previsto. A cierre de noviembre de 2025, la entidad cuenta con 10.667 millones de euros bajo supervisión (con un incremento del 37% respecto al año anterior). En cuanto a clientes, la base ha crecido hasta los 60 en noviembre de 2025, lo que supone un crecimiento de un 26% en los últimos doce meses. En este caso, el objetivo establecido de 50 clientes se superó con quince meses de antelación, lo que reafirma la capacidad de atracción y fidelización de OpenWealth en el segmento de grandes patrimonios.

Así, la filial de CaixaBank se refuerza no solo como la mayor consultora patrimonial para clientes de muy altos patrimonios (UHNW, en sus siglas en inglés) sino también como el mayor servicio de multifamily office de España.

Marta Alonso, directora general de OpenWealth, destaca: “El crecimiento de OpenWealth es el reflejo de una visión estratégica y de una propuesta de valor absolutamente independiente y diferencial, basada en la anticipación de las necesidades de nuestros clientes. Mirando al futuro,

queremos seguir impulsando la innovación y la colaboración con el ecosistema global de family offices, consolidando a OpenWealth como un referente indiscutible”.

Apuesta por la especialización y el talento

Bajo la dirección de Marta Alonso, que cumple su primer año como directora general, OpenWealth ha potenciado la red de colaboración con los principales actores del sector y el comité consultivo de expertos de prestigio internacional de la entidad, y ha reforzado el equipo con especialistas de referencia.

Así, Openwealth ha ampliado su equipo con la incorporación de nuevos consultores procedentes de otras divisiones del Grupo que aportan una mayor visión experta en gestión de activos y soluciones personalizadas para grandes patrimonios. La entidad cuenta también con especialistas en sector inmobiliario, de infraestructuras, mercados cotizados y mercados privados, lo que muestra el compromiso de la entidad con la excelencia y la atención personalizada. También se han consolidado áreas clave como las de gobernanza familiar, formación o filantropía con el objetivo de adaptarse a las necesidades complejas de sus clientes, anticipar tendencias y ofrecer un servicio integral y diferencial en el sector.

A cierre de noviembre de 2025, OpenWealth cuenta con 9 consultores y 6 especialistas y alcanza los 23 empleados, lo que supone un incremento del 28% respecto a 2024.

Colaboración con el ecosistema de las family offices en España

Además, con el objetivo de potenciar su propuesta de valor y conocimiento del mercado, OpenWealth ha seguido reforzando redes de colaboración con los principales actores del sector y con su comité consultivo, formado por expertos independientes de perfiles diversos y prestigio internacional.

El comité consultivo, creado en junio de 2024, está compuesto por profesionales como Inés Andrade, socia de AltamarCAM Partners; Juan Béjar, cofundador y presidente de Bruc Management Projects; Juan Gandarias, presidente de CaixaBank Asset Management y de CaixaBank Wealth Management Luxembourg; Blanca Hernández, fundadora y consejera delegada de Magallanes Value Investors; Carlos Nueno, responsable del negocio internacional de TeladocHealth; José María Ortiz, vicerrector de desarrollo de la Universidad de Nebrija; y Fernando Ruiz, presidente de la Fundación Seres, entre otros.

En estos meses, el comité se ha consolidado como un aliado clave para OpenWealth actuando como catalizador de innovación y rigor en la apuesta por reforzar el conocimiento y expertise del mercado, en España y en el extranjero. La última reunión tuvo lugar el pasado mes de noviembre.

En cuanto al mundo universitario y de la formación, en mayo de 2025, OpenWealth presentó el estudio [“Descubriendo al family office español”](#) elaborado junto con finReg360, firma líder en España en regulación, consultoría y fiscalidad financiera. El estudio, basado en la información recibida en entrevistas a 40 grupos familiares durante 2024, ofrece una visión actualizada de los *family office* en España, analizando su modelo organizativo y de gobernanza, estructura de inversión y principales retos.

Y en julio de 2025, OpenWealth lanzó, junto con IE University y Franklin Templeton, el [IE Family Offices Knowledge Hub](#), un espacio para la generación de conocimiento y debate en torno a los family offices. La iniciativa, impulsada por el IE Center for Families in Business, nació con la vocación de convertirse en un espacio de referencia dedicado a la creación y difusión de conocimiento en torno a los family offices. Su agenda incluye investigación aplicada, encuentros estratégicos, generación de contenidos y programas de formación diseñados para quienes toman decisiones en entornos patrimoniales complejos.

Fruto de esta colaboración, Marta Alonso, directora general de OpenWealth, y Miguel Rubio, especialista en inversión financiera de OpenWealth, participaron en octubre en el Entrepreneurial Family Office Programme 2025 del IE Business School, para analizar la gestión de los activos líquidos y su alineación con los objetivos de las familias empresarias.

Un servicio holístico e independiente

OpenWealth (Grupo CaixaBank) nació como un servicio holístico desde una entidad independiente enfocado en las grandes cuestiones que afectan a las familias empresarias, incluyendo aspectos de gobierno, visión familiar, planificación estratégica, educación de las nuevas generaciones, sucesión, y análisis de oportunidades de inversión. Adicionalmente, OpenWealth ofrece servicios de control de riesgos y costes, organización del family office/inversiones, así como una plataforma tecnológica para la consolidación patrimonial.

La combinación de independencia, flexibilidad y su pertenencia al primer grupo financiero de España permite a OpenWealth ofrecer soluciones innovadoras y exclusivas, integrando proveedores nacionales e internacionales y cubriendo todas las necesidades del cliente, desde la asignación estratégica de activos hasta la búsqueda de oportunidades globales.

CaixaBank fue el primer banco en Europa en lanzar este servicio, con una propuesta de valor única en el mercado, 100% independiente y con cobro explícito, que se ofrece a personas con activos superiores a 50 millones de euros, con independencia de si son o no clientes de la entidad y de dónde tengan éstos depositado su patrimonio, pudiendo ser en entidades diferentes.

El éxito de este servicio ha tenido como resultado el reconocimiento de CaixaBank como 'Mejor Entidad de Banca Privada para servicios de family office de España' dos años consecutivos (2024 y 2025) en los *Global Private Banking Awards* de la revista británica *Euromoney*. Además, *Citywire* España ha reconocido a Marta Alonso como Personalidad del Año 2025 en sus premios anuales de Banca Privada.