



ATL CAPITAL GRANDES PATRIMONIOS

SERVICIOS MULTI FAMILY OFFICE



ASESORAMIENTO, TRANSPARENCIA Y LIDERAZGO

ÍNDICE

CONTENIDO



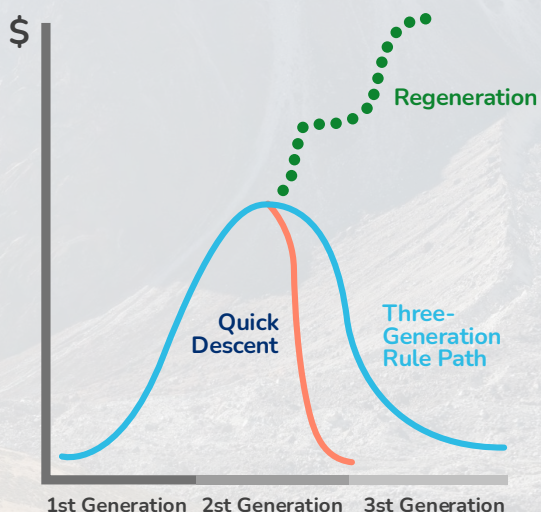
- 01. INTRODUCCIÓN**
- 02. SERVICIOS FAMILY OFFICE**
- 03. FAMILY OFFICE: IMPLEMENTACIÓN**
- 04. EJEMPLO ESTRUCTURA PATRIMONIAL / FAMILY OFFICE**
- 05. CONDICIONES ECONÓMICAS**
- 06. ANEXOS**

¿POR QUÉ UN FAMILY OFFICE?



Muchas familias y emprendedores, tras un evento de liquidez o, simplemente, tras años de acumular un patrimonio significativo, se enfrentan al reto de acometer una **verdadera gestión profesional de su patrimonio**. Ante este hito son muchas las cuestiones que emergen.

FAMILY WEALTH PATHS



JOHN A. DAVIS, 2013

“Las familias con mayores patrimonios a nivel global tienen cada vez **mayor conciencia de tomar el control de sus activos** de capital. Esta tendencia se prevé que siga en el futuro, siendo necesario un **ejercicio de planificación patrimonial** que acompañe a la familia facilitando el control y organización de los activos, para así evitar posibles conflictos y facilitar la educación de los miembros familiares de la siguiente generación en aspectos financieros y de propiedad.”

“La mitigación de riesgos familiares, asegurar la transferencia de patrimonio entre generaciones, la preservación de la riqueza familiar, la consolidación de activos, enfrentar un repentino flujo de liquidez y la creciente eficiencia de gestión del patrimonio son parte de las motivaciones en la creciente creación de Family office”.

“Las cualidades que hacen de alguien un buen emprendedor raramente son las mismas que hacen de alguien un buen inversor. Por normal general, los emprendedores alcanzan el éxito gracias a enfocar y concentrarse intensamente en un campo concreto y a una gestión activa para controlar el riesgo. Los principios de una gestión satisfactoria del patrimonio son bastante diferentes: se enfatiza la diversificación y se confía en la experiencia de los demás.”

“Los valores familiares, así como los legados y un renovado sentido de objetivo proporcionado por una visión familiar multigeneracional, son las bases del plan de continuidad de una familia empresaria”

“Eficiencia, profesionalidad y alineamiento de intereses es lo que las familias demandan a sus asesores”

SERVICIOS FAMILY OFFICE



Oferta de servicios 360°



- La gestión del patrimonio familiar bajo el prisma de un Multi Family Office exige un enfoque global que requiere una diversidad de servicios que cubran todas las necesidades de la familia.
- Desde atl Capital sabemos que la gestión de cada familia es única y por tanto nuestra labor es asesorar a las familias con un enfoque 360°, con el objetivo de preservar el patrimonio de generación en generación desde una perspectiva global.

Se parte de una labor de consultoría para analizar la situación inicial, las necesidades del grupo familiar, determinar los flujos futuros y establecer los objetivos económicos y vitales de la familia. Establecido el punto de partida, el abanico de posibles servicios patrimoniales se desarrolla en toda su extensión en función de la casuística de cada grupo.



FASES FAMILY OFFICE

Fases implementación de un Family Office

1 PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL

2 DEFINICIÓN ESTRUCTURA ACTIVOS

3 SEGUIMIENTO / CONTROL

Desde el departamento de Grandes Patrimonios de atl Capital ayudamos al diseño, constitución y establecimiento de un Family Office en base a los siguientes objetivos:

- Cohesionar a la familia en torno a un proyecto común.
- Gestionar de manera eficiente los recursos de la familia.
- Establecer un marco de actuación con las distintas entidades financieras o proveedores.
- Establecimiento de una política de inversión coherente con los objetivos de la familia a largo plazo.
- Maximizar o apalancar las capacidades financieras de la familia.
- Educar a las siguientes generaciones en concepto de propiedad responsable

Para la consecución de dichos objetivos, un equipo multidisciplinar de atl Capital coordinará junto con la familia el inicio del **proceso para la constitución** de un Family Office. Este proceso requiere **tres fases** claramente diferenciadas, que dividiremos en la **planificación patrimonial** inicial y elaboración del plan de negocio, definición **e implementación** de dicho plan en cada categoría de activo y, por último, el **seguimiento y control**, estableciendo claramente las funciones del comité de inversión.



FASE 1 - PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL

PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL

Planificación Financiera

Planificación Fiscal

Planificación Sucesoria

Elaboración Business Plan Largo Plazo

- Definición punto de partida.
- Definición necesidades de liquidez
- Definición de tolerancia al riesgo
- Definición objetivos financieros y filosóficos
- Definición estructura patrimonial
- Optimización de estructuras compatibles a nivel fiscal

- La **fase más crítica y estratégica** de todo el proceso de definición de un Multi Family Office. En esta fase la familia o el emprendedor tienen que realizar una profunda reflexión sobre la **situación de partida y sus objetivos** a medio plazo y largo. También, se definirá la **planificación financiera** del grupo familiar teniendo en cuenta los activos presentes y futuros, definición del perfil de riesgo, y la optimización de estructuras a nivel fiscal.
- Atl Capital **guiará** a la familia / emprendedor en cada uno de los pasos de esta fase con sus propios equipos, así como con una extensa red de profesionales externos (fiscalistas, asesores inmobiliarios, expertos en operaciones corporativas, etc..).
- El resultado final de esta fase será la elaboración del **Plan de Negocio del Family Office**, en el que se recogerán las principales líneas de actuación del grupo.



FASE 2 - DEFINICIÓN ESTRUCTURA ACTIVOS

DEFINICIÓN ESTRUCTURA ACTIVOS

Activos protección

Activos Financieros

Activos Privados

- Determinación de la estructura patrimonial
 - ✓ Activos de protección
 - ✓ Activos financieros
 - ✓ Activos de Economía Real / Mercados Privados
- Entidades colaboradoras / gestión de carteras /proveedores
- Selección entidades depositarias.

Esta segunda fase es consecuencia de la **implementación del Plan de Negocio**. En ella se designa por una parte las entidades y proveedores con los que se va a colaborar, así como la **Política de Inversiones** y la posterior **asignación de activos** e implementación de carteras en función del perfil de riesgo de la familia o miembros de la familia.

1. **Determinación estructura de Activos.** Definición de activos protección - activos monetarios, a corto plazo y con máxima liquidez -, rangos de riesgo y gestión carteras financieras, así como como porcentajes asignados a activos privados – private equity, venture capital, etc... , e inmobiliario.
2. **Selección de entidades colaboradoras.** Establecimiento de un proceso competitivo entre distintas entidades atendiendo a criterios de solvencia, ejecución y precio, tanto para la gestión de la cartera financiera, la inversión en activos privados y alternativos, y firmas de M&A que un momento dado puedan colaborar con el Family Office.
3. **Selección entidades depositarias / multi-jurisdicción.**



FASE 3 - SEGUIMIENTO / CONTROL

SEGUIMIENTO / CONTROL

Comité de inversiones

Reporting / Monitorización

Consolidación

Comité de inversiones

- Reporte por parte de cada entidad / Informe consolidación de Activos
- Monitorización de las inversiones de acuerdo a la estrategia global
- Seguimiento y revisión de la estructura patrimonial
- Rebalanceo de los compartimentos según necesidades

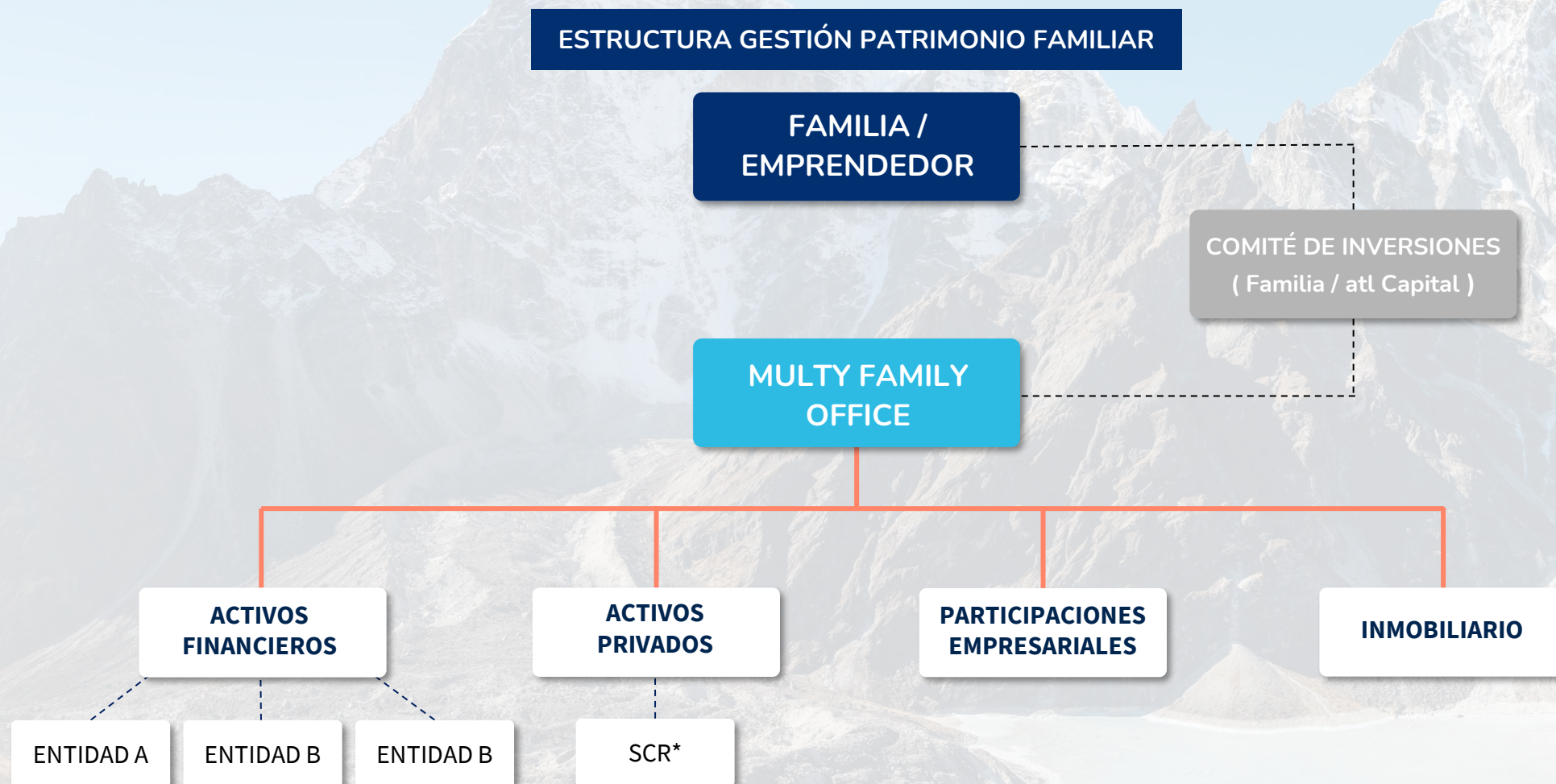
En esta última fase, el plan de negocio se ha empezado a implementar, habiendo **seleccionado a las entidades** colaboradoras y empezado a **implementar las distintas inversiones**.

El elemento clave en esta fase es el **Comité de Inversiones**. Dicho comité estará formado por miembros de la familia y directivos de Atl Capital. Su labor será la **supervisión** de las distintas inversiones de la familia, tanto de manera individual como agregada y la monitorización y supervisión del seguimiento de las líneas estructurales recogidas en el **Plan de Negocio**.

1. **Reporting y análisis** de cada una de las inversiones por entidad.
2. **Reporting y análisis** de las inversiones por tipo de activo.
3. **Monitorización y supervisión** de la asignación de activos. Rebalanceo.
4. **Análisis** de posibles nuevas inversiones propuestas al Family Office.



EJEMPLO ESTRUCTURA FAMILY OFFICE



CONDICIONES ECONÓMICAS



Oferta económica por los servicios a prestar por atl Capital para la constitución y gestión de un Multi Family Office (*)

Entre 10 M y 30 Millones EUR

0,35%

Entre 30 M y 50 Millones EUR

0,30%

Entre 50 M y 100 Millones EUR

0,25%

A partir de 100 Millones EUR

0,20%

(*) En estos servicios no estaría incluido la parte de la gestión directa de una cartera. Si atl Capital gestionase directamente una parte de los activos del grupo inversor, la comisión de consultoría se deduciría de la comisión de gestión.



Disclaimer

Este documento se ha elaborado con carácter meramente informativo, de fuentes que se consideran fiables. Ninguna de las entidades del Grupo atl Capital (ATL 12 CAPITAL PATRIMONIO SL, ATL 12 CAPITAL INVERSIONES, A.V. S.A. y ATL 12 CAPITAL GESTIÓN SGIC, S.A.) concede garantía respecto a la exactitud, actualización o exhaustividad de la información, ni asume responsabilidad alguna en relación a este documento, incluyendo cualquier manifestación o garantía expresa o implícita respecto a las afirmaciones, recomendaciones, errores u omisiones incluidas en el mismo, o cualesquiera otras que pudieran derivarse de esta información.



“Asesoramiento, transparencia y liderazgo”



VALENCIA

Pérez Pujol, nº4, 3º - 46002
Tel: 96 351 44 25



MADRID

Montalbán, nº9 - 28014
Tel: 91 360 58 00



ZARAGOZA

Plaza Aragón, nº10, 3º oficina 1 – 50004
Tel: 976 20 76 70



LA CORUÑA

Compostela, nº8, 5º C – 15004
Tel: 881 55 00 11