

Expansión

Atl busca duplicar el patrimonio de clientes con más de 10 millones

Banca privada/ La firma especializada pone énfasis en crecer en el segmento de clientes ultrarricos.

Sandra Sánchez. Madrid

La banca privada busca nichos de especialización para mantener el crecimiento a doble dígito que ha impulsado al sector en España en los últimos años. Una de las vías más transitadas para conseguirlo es focalizar la estrategia en el segmento de clientes más vip de la banca, el de mayores patrimonios.

Atl Capital, la boutique especializada en clientes de patrimonio elevado, es una de las entidades españolas que ha puesto énfasis en potenciar el servicio para los perfiles Ultra High Net Worth, (UHNW), por encima de diez millones de euros.

Desde su fundación, la firma ha tenido en su cartera de clientes a perfiles con patrimonios por encima de este umbral, pero no ha sido hasta hace cerca de dos años cuando el área de grandes clientes ha empezado a ser una prioridad estratégica.

En octubre de 2022, este segmento de clientes se convirtió en la gran apuesta de Atl Capital. La firma dirigida por Jorge Sanz y Guillermo Aranda, encargó a Alejandra Hernández, José Manuel García Martí y Fernando Finat (los tres socios de la entidad) la dirección de grandes patrimonios, con un volumen de activos de 500 millones, y con el mandato de hacer crecer el negocio.

Mil millones de euros

Un año y medio después, Atl tiene activos valorados en alrededor de 1.000 millones de euros, de grupos familiares, patrimoniales, grandes directivos, fundaciones y entidades sin ánimo de lucro. Todos ellos con un mínimo de patrimonio de diez millones de euros.

Ahora, el objetivo es más ambicioso. La entidad española se ha marcado la meta de gestionar saldos totales de clientes UHNW por encima de los 2.500 millones de euros en tres años.

La firma atribuye su fuerte crecimiento en el último año y medio a varios factores. Uno de ellos es el repunte de las operaciones corporativas en España y la gran actividad de fondos de private equity entrando en pequeñas compañías españolas, que está configurando un nuevo ecosistema de adinerados en el país, la mayor parte de ellos jóvenes emprendedores.

Otra de las nuevas vías de crecimiento para la banca privada en España, y para Atl en particular, está siendo el repunte de la llegada de clientes adinerados procedentes de Latinoamérica, en especial de México.

Aunque la llegada a España de este tipo de clientes es un caladero para la banca privada desde hace unos años, se ha acelerado en los últimos meses con las peticiones de grandes fortunas latinoamericanas que buscan visados de residencia en España a través de inversiones financieras.

Oferta

Entre los puntales de la oferta que Atl Capital ofrece a sus mejores clientes se encuentra la inversión en sociedades de capital riesgo.

La entidad ha querido complementar su oferta de asesoramiento y gestión de activos más tradicional con inversiones alternativas, que generan un gran apetito entre los clientes de mayor patrimonio y que en el caso de las SCR, sociedades de inversión en capital riesgo, se usan para rebajar la factura fiscal. Si se cumplen ciertos requisitos, los inversores pueden deducirse la aportación en el impuesto sobre el Patrimonio.

El año pasado, Atl Capital creó una división especializada en gestión alternativa, tras fichar y lanzó un fondo de fondos y ahora ha puesto en marcha su primera sociedad de capital riesgo. La firma ha lanzado Atl Inversión Alternativa I, SCR, que invierte en estrategias de buyouts en el mercado secundario y con la que espera levantar entre 40 millones y 50 millones de euros.



Jorge Sanz, presidente de Atl Capital.