

Una forma diferente de trabajar los metales de inversión

SilverGold Patrimonio nació hace 5 años con un propósito: democratizar el sector de los metales de inversión y llevarlo a la mayoría de la población

Francisco Javier López atiende a una videollamada de su equipo en su despacho. Está puliendo el último servicio que va a lanzar su empresa, SilverGold Patrimonio, un plan que ofrece un contrato de compra periódica de platino aprovechando las oportunidades de mercado.

“Hace unos años, una familia media tenía muy complicado acceder a los metales preciosos más allá de las tradicionales joyas”, explica López. Y esa es la meta con la que hace un lustro creó la empresa: hacer más accesible a los ciudadanos medios los metales de inversión, una opción antaño exclusiva de las rentas más altas, una idea que la compañía ha logrado disipar, tal y como respaldan sus datos: 3.800 clientes satisfechos de diferentes perfiles adquisitivos y con un porcentaje de renovación del 95%. ¿El secreto? Una amplísima red de consultores que ofrecen una atención personalizada a cada cliente y diferentes servicios de compra adaptados a diversos perfiles, presupuestos y objetivos.

Su sistema de trabajo es novedoso, aunque son necesarias muchas horas de análisis del mercado y de estudio de la actualidad geopolítica. “Es imprescindible estar al tanto de todo para aprovechar cualquier opción ventajosa para el cliente”, relata el CEO de una compañía cuyo crecimiento ha sido vertigi-

noso en los últimos años: empezaron siendo 3 personas y en la actualidad tienen en plantilla a más de 30, además de una red de 200 consultores. “No solo queremos tener presencia en todos los lados: sabemos la importancia de una atención personalizada a los clientes, de modo que podamos comprender al máximo sus necesidades y satisfacerlas”, relata.

Los metales preciosos se han vuelto especialmente importantes en las carteras de los inversores medios y los pequeños ahorradores gracias a su valor refugio, una característica que les permite no solo mantener su valor per se, sino que tiene la posibilidad de aumentarlo en épocas económicas convulsas. “Construir un Patrimonio Inteligente requiere de movimientos precisos y calculados en los momentos adecuados, por eso estamos en constante comunicación con el cliente, para explicarles la situación del metal y ofrecerles nuevas oportunidades del mercado en función de sus intereses”, cuenta.

A diferencia de otras opciones, SilverGold Patrimonio ofrece a su clientela el metal físico, una garantía de que aquello que compran es tangible. “Nosotros le damos varias alternativas para obtener metales de inversión de forma sencilla y pueden quedarse con el metal o dejar que nosotros lo custodiemos, sabiendo que sus lingotes y monedas están debidamente identificados con un número de



Francisco Javier López Milán, CEO de SilverGold Patrimonio

“Construir un Patrimonio Inteligente requiere de movimientos precisos y calculados en los momentos adecuados”

serie y con nombre y apellidos propios, un hecho que les da mucha confianza”, expresa el director de la compañía.

Consciente de la desconfianza que generan las noticias de venta de lingotes falsos, la compañía insiste que solo compran productos con el sello de la LBMA, el organismo encargado de velar para que se cumplan todas las estrictas normas de acuñación de lingotes y monedas de inversión. “Todos los productos con los que trabajamos salen de las refinerías de miembros de la LBMA, más de 147 compañías que fabrican con los mayores estándares de calidad, integridad y transparencia”, relata Javier López.

SilverGold Patrimonio no solo ofrece planes de compra personalizados y adaptados a las necesidades de cada cliente, también cuenta con Invermoneda, una tienda online de lingotes y monedas donde cada cliente puede añadir a su colección diferentes productos de las mejores casas de la moneda del mundo. “Las cifras de venta han crecido mucho, cuando la situación económica potencia a la incertidumbre, el oro, la plata y el resto de metales preciosos son la mejor herramienta para combatirlo”, explica.

