EL ORO MIRA AL FUTURO

SilverGold Patrimonio redefine el ahorro a largo plazo

La compañía especializada en metales preciosos apuesta por ampliar su presencia en España y facilitar el acceso al ahorro patrimonial a largo plazo.

Desde su nacimiento en 2018, SilverGold Patrimonio ha experimentado un crecimiento que la ha llevado a superar los 200 millones de euros de facturación en 2026, alcanzar los 10.000 clientes y construir una red comercial de más de 250 profesionales, lo que refleja el creciente interés por los metales preciosos como alternativa de diversificación patrimonial.

Al frente de la compañía, su CEO, Francisco Javier López, identifica una de las claves de este recorrido: haber acercado el oro a pequeños ahorradores que tradicionalmente lo consideraban un producto reservado a grandes fortunas. “Detectamos que había una demanda latente de instrumentos de ahorro, pero en líneas generales la gente desconocía que los metales preciosos podrían ser un gran aliado”, explica.

Aquella oportunidad dio origen a un modelo basado en facilitar el acceso a estos activos, con soluciones adaptadas a diferentes capacidades económicas y un acompañamiento personalizado.

La confianza, la transparencia y la cercanía se han convertido en pilares de una estrategia que aspira a consolidar el crecimiento sin perder la relación directa con el cliente.

CRECIMIENTO, NUEVAS OFICINAS Y UNA MIRADA PUESTA EN 2030

La expansión territorial constituye uno de los principales objetivos de SilverGold Patrimonio. Actualmente cuenta con más de 15 oficinas y su intención es continuar ampliando la red hasta alcanzar presencia en todas las provincias españolas. Galicia y Valencia figuran entre las zonas prioritarias para 2027, mientras que la internacionalización permanece como una posibilidad que la compañía estudia con prudencia.



El crecimiento irá acompañado de inversiones en tecnología, digitalización, formación y desarrollo comercial. Para Francisco Javier López, aumentar la dimensión de la empresa exige reforzar su estructura y mantener los estándares de calidad. “La verdadera dimensión de una compañía no se mide únicamente por su facturación o por el número de profesionales que la integran, sino por su capacidad para mantener la calidad del servicio a medida que crece”, sostiene. Esta filosofía responde también a la transformación del perfil del ahorrador: si tradicionalmente el oro se asociaba a grandes patrimonios, hoy atrae a personas de diferentes edades y capacidades económicas, además de empresas y profesionales interesados en diversificar sus recursos. Porque el objetivo no siempre es obtener una rentabilidad inmediata, sino construir progresivamente un patrimonio con una perspectiva de largo plazo. Así, SilverGold ofrece fórmulas de adquisición adaptadas a las circunstancias particulares, poniendo el acento en la planificación y el conocimiento del producto.

> SilverGold Patrimonio supera los 200 millones de euros de facturación en 2026 y proyecta ampliar su red de oficinas, con especial atención a Galicia y Valencia



Francisco Javier López,
CEO de SilverGold Patrimonio



La seguridad ocupa igualmente un lugar central: la compañía trabaja con proveedores y refinerías pertenecientes a la London Bullion Market Association (LBMA), ofrece soluciones de almacenaje y apuesta por la transparencia en aspectos como la pureza, la procedencia, los costes y las condiciones de recompra de los metales.

EL ORO, LA DIVERSIFICACIÓN Y LAS NUEVAS SOLUCIONES DE AHORRO

Tras una etapa de fuerte revalorización, las recientes correcciones han evidenciado la influencia de factores como los tipos de interés, la inflación, las decisiones de los bancos centrales o las tensiones geopolíticas. Sin embargo, Francisco Javier López distingue entre las oscilaciones de precio y el papel que este metal puede desempeñar en una estrategia patrimonial, ya que “su escasez, reconocimiento internacional e independencia de la solvencia de un emisor constituyen características que explican su atractivo como instrumento de diversificación”.

SilverGold también observa oportunidades en otros metales preciosos, como la plata, que destaca por su utilización en electrónica, energía solar y aplicaciones tecnológicas, mientras que el platino y el paladio tienen una importante presencia en sectores industriales como la automoción y la química. Cada uno presenta dinámicas propias de oferta y demanda que requieren un análisis diferenciado. Y esta diversificación forma parte de la evolución de SilverGold, que busca ampliar su catálogo y ofrecer soluciones para distintas etapas de la vida. Entre ellas destaca el Plan Sénior, una propuesta de planificación patrimonial orientada a complementar los ingresos durante la jubilación mediante la acumulación progresiva de metales preciosos.

> El Plan Sénior permite construir progresivamente un patrimonio en metales preciosos con horizontes de entre cinco y treinta años, como complemento para la jubilación

El modelo permite realizar aportaciones adaptadas a la capacidad de ahorro del cliente durante periodos de entre cinco y treinta años. Posteriormente, una vez alcanzada la jubilación, puede plantearse la venta gradual de parte del patrimonio acumulado. No se presenta como un sustituto de las pensiones públicas ni de otros instrumentos de previsión, sino como una alternativa complementaria dentro de una estrategia más amplia.

De cara a 2030, SilverGold Patrimonio aspira a consolidarse como referente nacional en protección patrimonial, reforzar su presencia territorial y desarrollar nuevas herramientas digitales que faciliten la planificación financiera. Una hoja de ruta que combina ambición empresarial y continuidad. Porque, para su CEO, “el verdadero reto no consiste únicamente en seguir creciendo, sino en preservar la cercanía, el asesoramiento y la confianza que han impulsado a la compañía desde nuestros comienzos”.

www.silvergoldpatrimonio.com