



ExCredicorp y abogado de Mena Alessandri estrenan multifamily para asesorar a altos patrimonios

■ Mario Traub y Andrés Alessandri fundaron AT Legacy Partners. La firma es fiscalizada por la CMF en el marco de la Ley Fintech.

POR SOFÍA FUENTES

En un mercado donde la asesoría de inversiones independiente gana terreno, dos ejecutivos con trayectoria en banca privada y el ámbito legal decidieron apostar por el negocio de *multifamily office*.

Se trata del exgerente de *wealth management* de Credicorp Capital, Mario Traub, junto al socio de Mena Alessandri & Compañía, Andrés Alessandri, quienes fundaron AT Legacy Partners, un *multifamily* que apuesta por una asesoría integral, combinando gestión financiera con estructura legal.

“El fuerte de estas oficinas la asesoría financiera y justamente



Mario Traub.



Andrés Alessandri.

por eso, vimos que había un espacio para ofrecer algo distinto. Acá el expertise financiero y legal de los socios justamente es complementario”, aseguró Alessandri.

Si bien AT Legacy Partners lleva operando hace más de un año, en febrero de 2026 fue autorizada por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) bajo la categoría

de asesor de inversión de la Ley Fintech.

De acuerdo con Traub, a la fecha la firma suma más de US\$ 55 millones en activos bajo asesoría, distribuidos entre 50 clientes, quienes, en su mayoría, “vienen trabajando con nosotros hace un tiempo, y son más de la mitad de las personas que atendemos”.

Respecto del perfil del cliente asesorado, son personas de alto patrimonio con un patrimonio mínimo de US\$ 1 millón, aunque en algunos casos reciben usuarios que no cuentan con esa cifra, pero potencialmente pueden alcanzarla.

Tendencias del negocio

En el tiempo que llevan operando con AT Legacy Partners, los ejecutivos identificaron una tendencia clara en la asesoría de inversión: la diversificación geográfica sigue en aumento, con Estados Unidos como principal destino de los activos financieros de clientes chilenos.

Traub aseguró que “más o menos el 30% de lo que administramos se hace con instrumentos internacionales, y si integramos la parte que a través de activos nacionales se invierte fuera, llegamos a un 50%”.

Respecto de la proliferación de *multifamily offices*, los ejecutivos coincidieron en que muchos clientes buscan “más de una alternativa en cuanto a custodios y activos, y quieren tener opiniones independientes”.