



IV OBSERVATORIO DEL **AHORRO** Y LA **INVERSIÓN** EN ESPAÑA

Entra en:
bestinver.es/observatorio



BESTINVER
acciona

IESE
Business School
University of Navarra

IV OBSERVATORIO DEL AHORRO Y LA INVERSIÓN EN ESPAÑA

BESTINVER
acciona

IESE
Business School
University of Navarra

■ TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción	4
2. Metodología de la Encuesta Bestinver IESE/CIF	4
3. La población y el inversor de la Encuesta	5
3.1 Requisitos necesarios para participar en la Encuesta	5
3.2 Características adicionales del inversor encuestado	7
4. Objetivos, prioridades y actitudes en el ahorro y la inversión	10
4.1 Objetivos de la inversión y del ahorro	10
4.2 Prioridades en la contratación de productos financieros	12
4.3 Actitud de los encuestados frente a productos financieros seleccionados	13
4.4 Objetivos en patrimonio y cartera a medio plazo	14
5. Conocimiento financiero	16
5.1 Grado de familiarización con productos financieros	16
5.2 Inversiones socialmente responsables	17
5.3 Perfil del inversor: persistencia del neófito, vuelve el experto	19
6. Plan financiero, perfil y canales de contratación	19
6.1 Diseño del plan financiero	20
6.2 Características de la contratación. Motivos para cambiar una inversión	20
6.3 Principales entidades y canales de contratación y puntos de contacto de acuerdo a su experiencia	21
6.4 Jubilación y planes de pensiones: Opinión y predicciones	23
7. ¿En qué invierte o ahorra el inversor encuestado?	24
7.1 Activos inmobiliarios y financieros	24
7.2 Tenencia, distribución de valor y relación de los productos financieros	27
8. Fondos de inversión, planes de pensiones y criptoactivos	30
8.1 Tipos de productos financieros existentes	30
8.2 Valoración de la rentabilidad	32
8.3 Aportaciones periódicas	33
8.4 Conocimiento del producto	33
9. Seguimiento del mercado y de las Inversiones	35
9.1 Canales para la contratación y el seguimiento del producto financiero	35
9.2 Frecuencia y dedicación a las inversiones	37
9.3 Uso de los canales	38



10. Transferencia de riqueza	39
10.1 Proporción, tipo y proyección de las herencias	39
11. Muestra Joven	41
11.1 Actitudes hacia el ahorro, motivaciones, cultura financiera, valoración y recomendación de inversores	43
11.2 Opinión propia, canales de contratación y seguimiento de las inversiones	47
12. Reflexiones finales	49

Información relativa a los gráficos

A lo largo del informe, se mostrarán dos tipos de diferencias significativas:

a. Las relacionadas a los perfiles demográficos:

	SEXO		EDAD		PROVINCIA
	— Mujer — Hombre		— 35-44 años — 45-54 años — 55 años o más		— Madrid — Barcelona — Resto de España

 o **XX** cuando el dato sea superior frente al total o respecto al resto de segmentos.

 o **XX** cuando el dato sea inferior frente al total o respecto al resto de segmentos.

b. Las relacionadas con el evolutivo (diferencias respecto al año anterior)

↑ significativamente superior al periodo anterior (2021)

↓ significativamente inferior al periodo anterior (2021)

El análisis de la evolución temporal de los datos se acota a 3 años vista, comenzando en 2019. Las significaciones solo están referidas al año anterior.

Las diferencias significativas están consideradas con un intervalo de confianza del **95%**.



1. Introducción

El contexto actual se caracteriza por una elevada incertidumbre, condicionada por la presión inflacionista, los efectos adversos de la guerra de Ucrania y la retirada de los estímulos de las políticas económicas. Estos factores ponen de relieve la importancia de una buena planificación y fijación de objetivos de ahorro y de inversión, dos elementos que son claves actualmente.

En Bestinver se sigue apostando por la investigación y la formación en esta área y por ello en 2018 puso en marcha el **Observatorio del Ahorro y la Inversión** junto con el Center for International Finance (CIF) de IESE Business School.

Esta iniciativa tiene la vocación de ser una información de referencia sobre el comportamiento de inversores en España y de las tendencias y variaciones a lo largo del tiempo. Para ello, se ha contado con KANTAR en la elaboración y aplicación de las encuestas.

En la edición de este año 2022, se incluyen nuevas preguntas en la encuesta para complementar a las anteriores y así adaptarse a las novedades existentes desde la edición anterior de 2021, como es el caso del mayor foco aplicado a las criptomonedas, la introducción de los *Non Fungible Tokens* (NFTs) como producto de inversión, la incorporación de una sección sobre la transferencia de capitales y otra que ahonda en las características de inversión de un perfil más joven. Con todo ello, se pretende recoger los patrones del ahorro y la inversión en España, e ir comparando su evolución a lo largo del tiempo, a la par que intentar vislumbrar posibles tendencias.

2. Metodología de la Encuesta Bestinver IESE/CIF

La Encuesta del Observatorio se enfoca en un perfil poblacional con un nivel socioeconómico medio-alto, con unos ingresos brutos personales superiores a 35.000 euros anuales, que tienen contratado al menos un producto financiero, y que son decisores o codecisores en las finanzas del hogar. Adicionalmente, en esta edición se incorpora como novedad una muestra joven de 25-34 años, universitarios, con ingresos mínimos de 22.000 €, incorporada con el objetivo de conocer su forma de ahorrar e invertir.

A continuación, se exponen los principales detalles de la metodología de la Encuesta que ha dado lugar al presente informe.

Qué	Encuesta online a un segmento de la población inversora, actual y potencial, en España
Cuándo	El trabajo de campo de la muestra clásica se realizó entre el 7 y el 20 de junio de 2022 y el del perfil joven entre el 20 y 24 de junio de 2022
Quién	<ul style="list-style-type: none"> Mujeres y hombres entre 35 y 60 años, con ingresos personales anuales de +35.000 € brutos que tengan contratado al menos un producto financiero. Jóvenes de entre 25-34 años, universitarios, con ingresos mínimos de 22.000 €. Se realizaron 1.200 entrevistas. Por un lado, 1.000 a un grupo de personas que representan el perfil de inversor en España según los criterios sociodemográficos básicos de región, sexo y edad. Por otro lado, 200 entrevistas a la muestra joven. Dentro del ámbito nacional (a excepción de Ceuta y Melilla)
Realizado	Llevada a cabo por KANTAR

3. La población y el inversor de la Encuesta

El objetivo de este apartado es conocer las características del inversor más habitual de la muestra y compararlo con respecto a la población residente en España y, contrastarlo en cierta medida, con la europea y norteamericana. Básicamente, consistirá en relacionar los datos de la Encuesta del Observatorio con información del Instituto Nacional de Estadística (INE), la encuesta sobre criptomonedas de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) del Banco de España (BdE). Para la comparación a nivel europeo, se utilizará la encuesta financiera que se realiza a los hogares coordinada por el Banco Central Europeo, además de encuestas concretas de otros países que se detallarán más adelante.

3.1. Requisitos necesarios para participar en la Encuesta

Para poder completar la Encuesta del Observatorio, cada persona encuestada dentro de la muestra clásica ha de cumplir con los siguientes requisitos:

- Encontrarse en una franja de edad de entre los 35 y los 60 años.
- Tener más de 35.000 € de ingresos brutos personales al año.
- Estar en posesión de, al menos, un producto financiero (como novedad, en la IV edición, se incluyen los NFTs como producto financiero).
- Residir en España.
- Tener la capacidad de decidir en las finanzas del hogar.

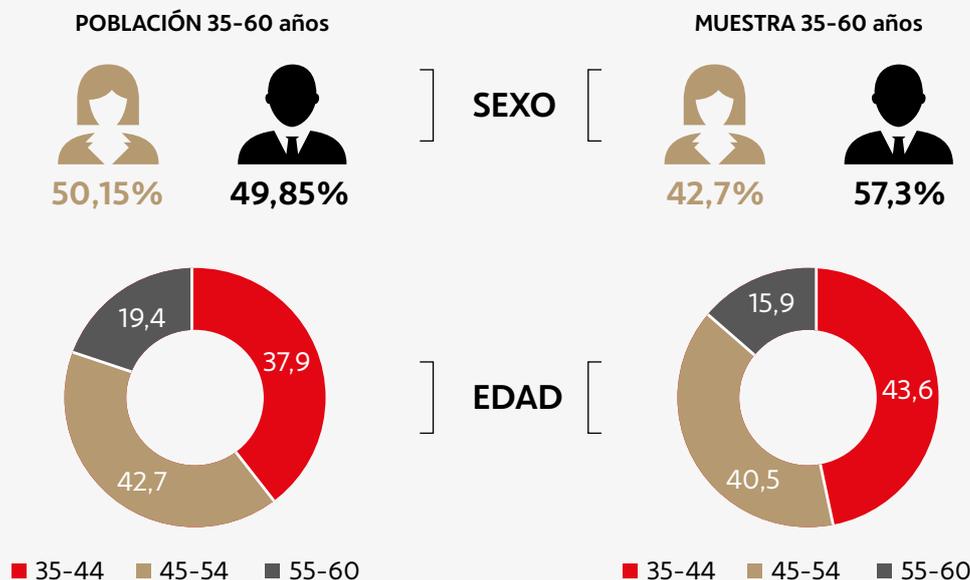
Para la segunda muestra, la del público joven, los requisitos necesarios son los siguientes:

- Encontrarse en una franja de edad de entre los 25 y los 34 años.
- Ser estudiante universitario y estar trabajando.
- Tener un ingreso personal anual mínimo de 22.000 € brutos.

No hay datos públicos y gratuitos de la población en conjunto que permitan combinar todos los criterios a la vez. A continuación, comparamos los resultados de la Encuesta con la población en España.

La población residente en España aumentó en 34.110 personas durante el año 2021, situándose a 1 de enero de 2022 en 47,4 millones de personas, según datos del INE. El total de la población comprendida entre 35 y 60 años objeto de la primera muestra del estudio del Observatorio por edad, son aproximadamente 18 millones de personas que equivalen al 38% del total de la población de España. Se han llevado a cabo 1.000 entrevistas para este estudio, que forman una muestra representativa del inversor en España (como caída natural).

Con respecto a la muestra nueva de este año, el conjunto de la población en esta franja de edad, de 25 a 34 años, disminuyó en 49.401 personas, según el INE. Formando un total de 5,2 millones de personas y representando un 11% del total de la población española. Para este sector, se han llevado a cabo 200 entrevistas, que forma una muestra representativa del estudiante universitario en España.

Figura 1**La edad y el sexo de la población y los inversores**

Fuentes: Demografía y población del INE y Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Según datos del INE, el 51% de la población residente en España son mujeres mientras que el 49% son hombres. Para la franja de edad comprendida entre 35 y 60 años, la diferencia es algo menor, componiendo las mujeres el 50,15% y los hombres el 49,85%. Sin embargo, podemos destacar que en la muestra del estudio el 42,7% de los encuestados que cumplen con los requisitos necesarios para responderla son mujeres y el 57,3% son hombres.

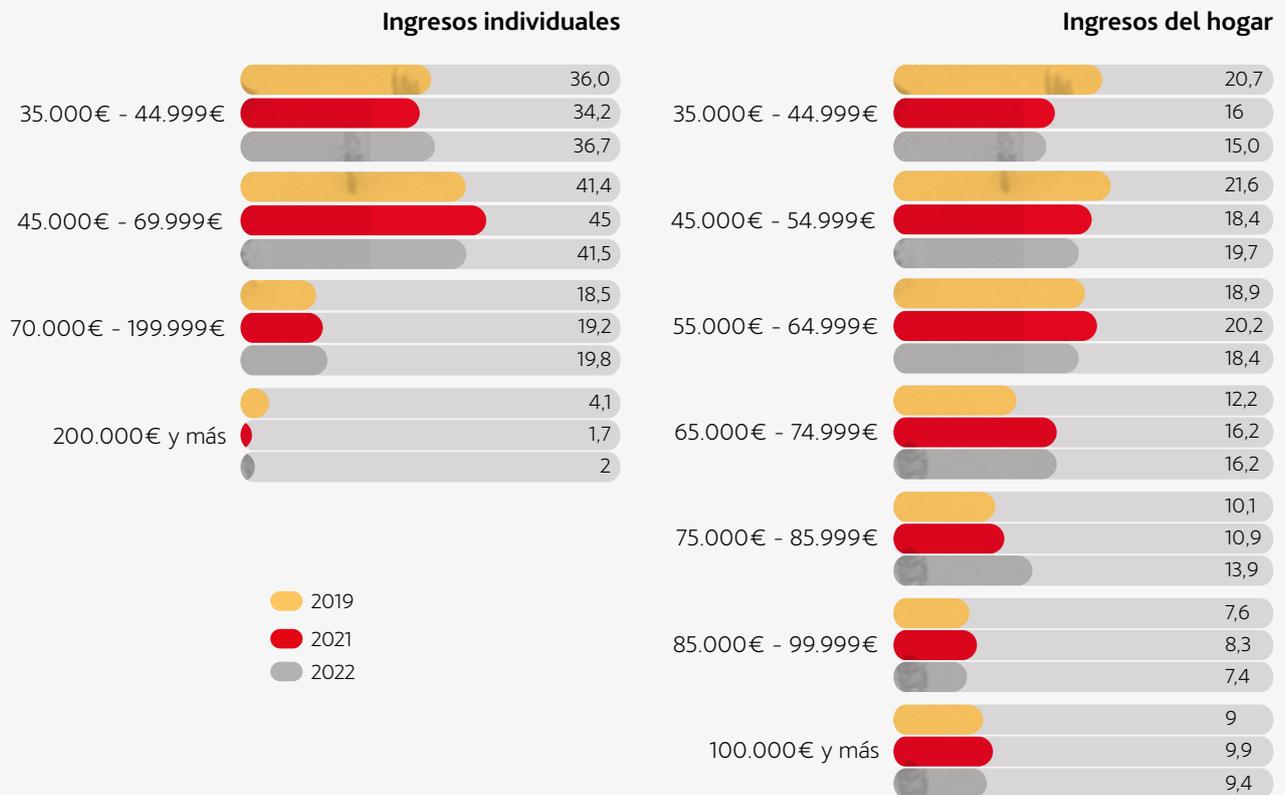
La división por categorías de edad muestra la siguiente distribución: el 43,6% tiene entre 35 y 44 años, el 40,5% tiene entre 45 y 54 años y el 15,9% restante tiene entre 55 y 60 años. La edad media de la población de la muestra comprendida entre 35 y 60 años es de 46,28 años, continuando así la tendencia descendente de las últimas ediciones.

Según el INE, en España obtuvieron ingresos netos superiores a 36.000 € netos alrededor de 13,7 millones de personas (el 28,8% de la población) acorde a los últimos datos disponibles de 2021. Las proyecciones del INE establecían que, en 2021, en España había 18,73 millones de hogares, de los que el 22,2% tuvieron ingresos netos superiores a 36.000 €, es decir, alrededor de 4,2 millones de hogares.

La encuesta se focaliza en ese 28,8% de población que además cumple con el resto de los requisitos necesarios (matizando que los datos del INE se refieren a ingresos netos superiores o igual a 36.000 € anuales, mientras que la Encuesta habla de ingresos brutos superiores a 35.000 €). En la figura 2 se aprecia que la categoría más representativa con un 41,5%, es la que se encuentra entre los 45.000 € y 69.999 € seguida por 36,7%, que son aquellos individuos que cuentan con unos ingresos anuales brutos de entre 35.000 € y 44.999 €. Con respecto a los hogares, son más frecuentes los que tienen unos ingresos anuales netos de entre 45.000 € y 54.999 € con un 19,7%, seguidos de los que tienen entre 55.000 € y 64.999 € con un 18,4%. Este último dato representa un cambio con respecto a la muestra anterior dado que los hogares que ingresaban entre 55.000 € y 64.999 € ocupaban el primer lugar en representatividad. Es importante destacar también el aumento en la muestra del porcentaje de hogares que se sitúan entre los ingresos brutos anuales de 75.000 € y 84.999 €. La distribución completa de los ingresos queda representada en la figura 2.

Todos los encuestados cumplen por definición con la posesión de al menos un producto financiero.

Figura 2
Distribución porcentual de hogares y personas de la Encuesta



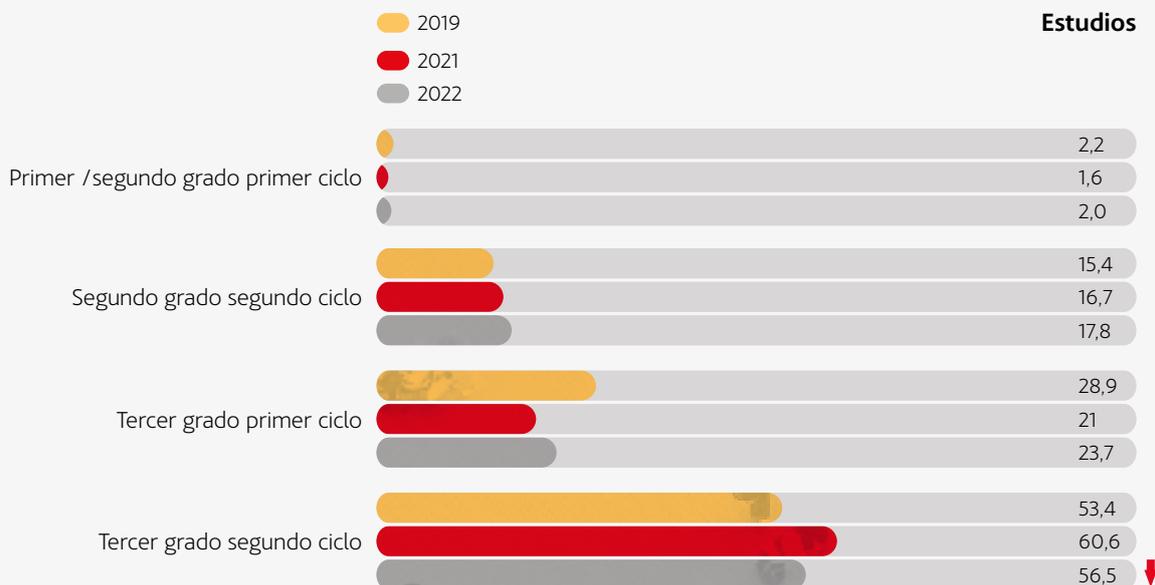
Fuentes: Encuesta de Presupuestos Familiares del INE y Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

3.2. Características adicionales del inversor encuestado

En 2022, el número de progenitores con hijos que han participado en la encuesta aumenta ligeramente con respecto a la edición anterior (del 78,2% al 79,7% en este año). Lo mismo ocurre con la participación de progenitores que tienen hijos mayores de 25 años, en contraposición de aquellos con hijos menores de 25 años, que desciende con respecto a la anterior edición.

Con respecto al nivel educativo de los inversores, algo más de la mitad de la muestra posee estudios de tercer grado segundo ciclo. Sin embargo, en esta última edición se ha visto reducida su representatividad de un 60,6% a un 56,5%.

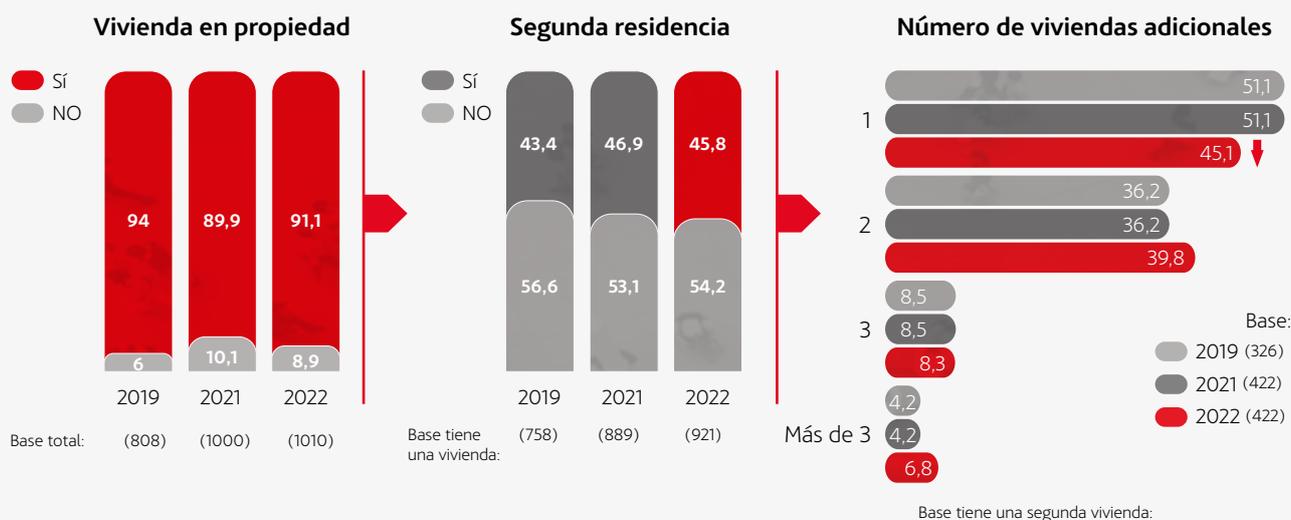
Figura 3
Nivel educativo de los inversores (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Los resultados de la encuesta muestran que la gran mayoría de inversores, un 91,1%, poseen una vivienda en propiedad. Dentro de los propietarios que poseen una primera vivienda, casi la mitad de ellos tiene una segunda vivienda y de éstos últimos, un 45% posee viviendas adicionales.

Figura 4
Patrimonio inmobiliario de los inversores (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

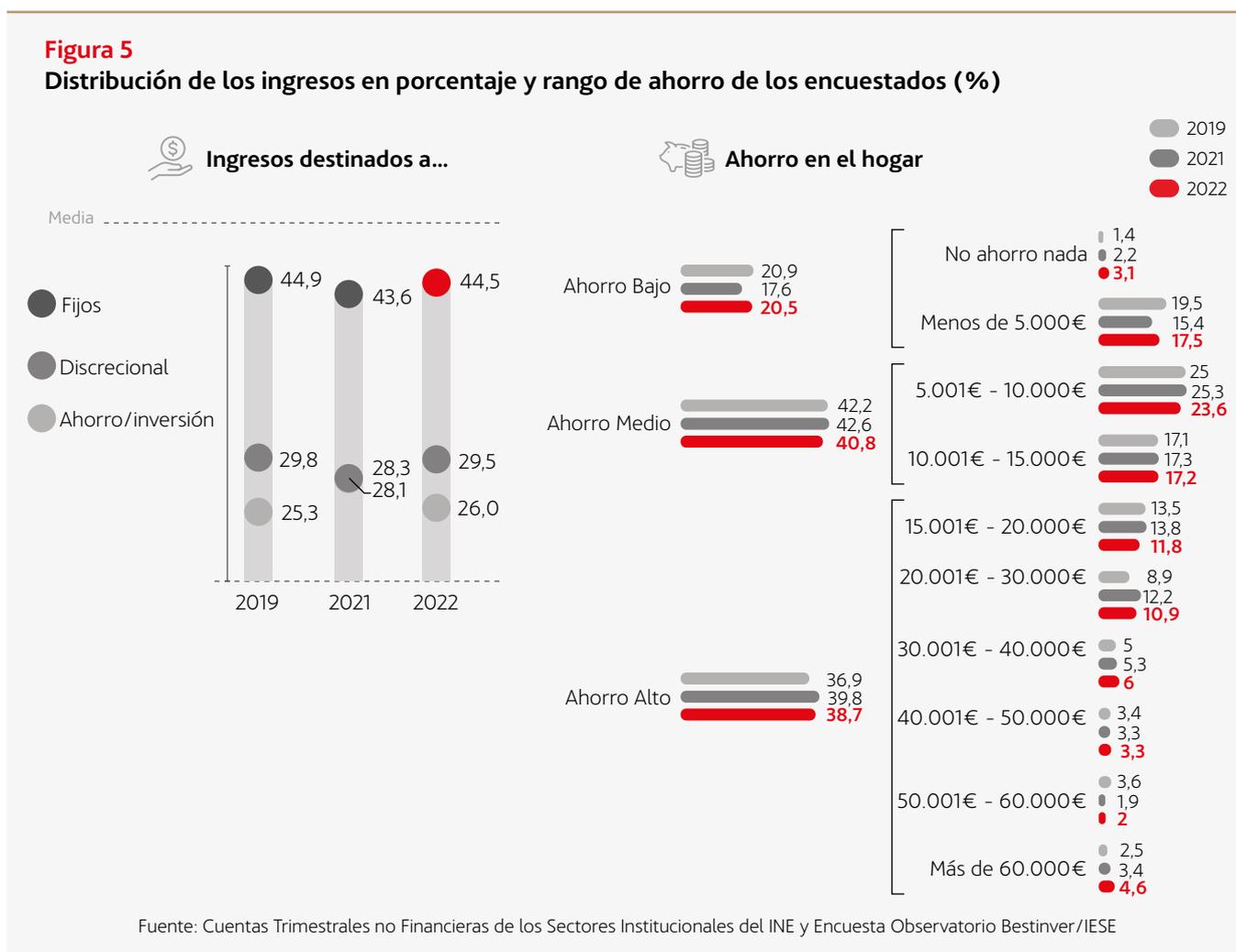
En cuanto al destino de los ingresos de los inversores, es importante recalcar el aumento del consumo discrecional y la caída del ahorro, producto de la recuperación en los hábitos de consumo tras la pandemia y de la actual situación de inflación e inestabilidad.

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

La tasa de ahorro de los hogares españoles de la renta disponible bruta¹ descendió 6,6 puntos porcentuales con respecto a la del mismo trimestre del año anterior, situándose en 7,5% de acuerdo con los datos la Contabilidad Nacional del Instituto Nacional de Estadística (INE)².

A pesar del descenso de la media de la tasa de ahorro de la muestra, el ahorro medio de los inversores de la encuesta del Observatorio es 10 puntos porcentuales superior al de la población en general.

En el desglose de la figura 5, se pueden observar tanto el descenso de las tasas de ahorro como el aumento de los gastos. No obstante, el porcentaje de ahorro sigue siendo algo más de un cuarto del destino del total de los ingresos de los inversores.



En línea con el ligero descenso del ahorro mencionado, desciende en un punto porcentual con respecto a la anterior edición, el porcentaje de la muestra de inversores que posee un volumen de ahorro anual alto, esto es, de más de 15.000 €, pasando del 40% al 39%. Este descenso resulta algo más marcado en el rango de ahorro medio, entre 5.001 € y 10.000 €. Por el contrario, el porcentaje de ahorro bajo, de 0 € a 5.000 €, crece en tres puntos porcentuales. Con todo ello, el perfil del inversor más común en la muestra continúa siendo el que ahorra anualmente entre 5.000 € y 10.000 €, y, la franja más común, la del ahorro medio, de 5.001 € a 15.000 €.

¹ La Renta Disponible Bruta (RDB) que incluye todos los rendimientos del trabajo, rentas del capital y de la propiedad, transferencias entre hogares, todas las prestaciones sociales recibidas en efectivo (incluidas las pensiones de jubilación) y los ingresos procedentes de planes de pensiones privados.

² INE, Cuentas Trimestrales no Financieras de los Sectores Institucionales, Primer Trimestre de 2022.

Dicho importe de ahorro acumulado de los encuestados también resulta superior al que reflejan los datos de la última Encuesta Financiera y de Consumo de las Familias (o Household Finance and Consumption Survey en inglés³) de 2017, que coordina y gestiona el Banco Central Europeo, y que muestra que el 50% de los hogares en España ahorra más de 9.000 euros, con una media de 56.300 euros de ahorro por hogar.

Estas cifras de ahorro sitúan a España ligeramente por encima de la media europea (50.700 euros) y al mismo nivel que Francia y Alemania, si bien todavía lejos de los principales países ahorradores como es el caso de Bélgica, con una media de ahorro de casi el doble. Compaginándolo con los datos más actualizados existentes post pandemia, de Italia⁴ e Irlanda⁵, las cifras de ahorro españoles se encuentran en el mismo nivel que la de los hogares de estos países.

Con estos datos, se puede concluir que el perfil del inversor más común, en esta encuesta, es un hombre de unos 46 años con formación superior que trabaja por cuenta ajena, con unos ingresos personales entre los 45.000 € y 70.000 €, de los cuales destina un 26% al ahorro o a la inversión. Tanto la media de edad como los ingresos y la tasa de ahorro se encuentran por debajo del perfil más representativo de la anterior edición.

4. Objetivos, prioridades y actitudes en el ahorro y la inversión

4.1. Objetivos de la inversión y del ahorro

¿Para qué invierte o ahorra el encuestado? Las razones más importantes que muestran los encuestados para invertir o ahorrar mantienen el mismo ranking que en 2021 aunque con porcentajes algo más bajos, y son, por orden de prioridad:

- Ahorro para emergencias e imprevistos (78,3%).
- Mantener el nivel de vida de futuro (78,1%).
- Ayudar a los hijos y su educación (67,8%).

Más allá de las tres primeras posiciones, destaca el crecimiento experimentado dentro del ranking de prioridades la reducción de las deudas del hogar, la inversión en bienes inmuebles y la compra de artículos de valor. Ambos cambios probablemente motivados por la inflación. El primero por la subida de sueldos que ésta conlleva, y la segunda, para protegerse de la misma.

Si se tienen en cuenta los géneros por separado, las mujeres tienden a dar mayor importancia a aspectos relacionados con el hogar y la familia, por tanto, priorizan con respecto a los hombres contar con una vivienda principal (+6,7%), minimizar impuestos (+6%), realizar reformas en el hogar (+6,3%), formación (+5,3%) e irse de vacaciones (+5,1%).

³ Ver HFCS (2020) "The Household Finance and Consumption Survey – Results from the 2017 wave", ECB Statistics Paper Series No. 36, March.

⁴ Edición número 38 de la Encuesta de Ingreso y Riqueza de los hogares o Survey on Household Income and Wealth publicado en julio de 2022. Ver- d'Italia, B. (2022, July). *Banca d'Italia - Indagine Sui Bilanci delle Famiglie Italiane*.

⁵ Central Statistics Office (2022), Household Finance and Consumption Survey 2020. Elaborada entre julio de 2020 y enero de 2021.

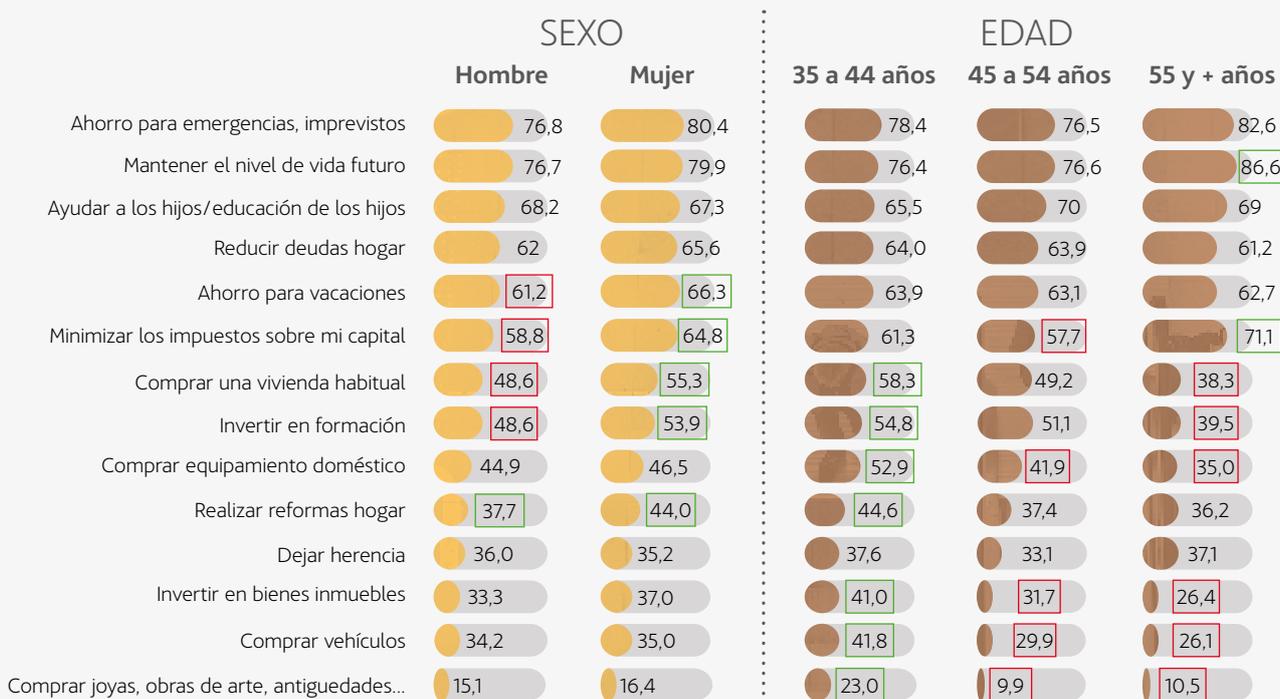
Figura 6
Razones para invertir o ahorrar (%) - Total



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Observando las franjas de edad, se puede observar que los más jóvenes, el grupo comprendido entre los 35 y 44 años, considera que es más importante la compra de bienes inmuebles y la dotación de estos con equipamiento doméstico, seguido de formación y compras de vehículos, joyas o arte. Por otro lado, los mayores destacan mantener el nivel de vida y minimizar impuestos.

Figura 7
Razones para invertir o ahorrar (%) - Por género y edad



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Teniendo en cuenta el nivel de ingresos personales y del hogar, la reducción de la deuda sigue siendo muy importante para aquellos hogares que presentan menores ingresos (un mínimo de 35.000 €) y es considerada por un mayor número de hogares respecto a la edición anterior (de 67,8 a 69,9%).

Es importante recalcar el bajo porcentaje de hogares, de entre 65.000 € y 74.999 €, y de inversores individuales, entre 45.000 € y 69.999 €, que dan importancia a la inversión en bienes inmuebles y la compra de artículos de valor: 27,8% y 10,3% respectivamente. Sin embargo, en el tramo de ingresos más alto, más de 75.000 €, ganan importancia con respecto a la edición anterior objetivos financieros menos fundamentales como la compra de vehículos, dejar herencia, invertir en inmuebles y la compra de artículos de valor. También cobran fuerza minimizar impuestos sobre el capital, comprar la vivienda principal e invertir en formación.

Figura 8
Razones para invertir o ahorrar (%) - Por ingresos

T2B: Muy+Bastante importante	Total	Ingresos Personales			Ingresos por Hogar				
		20 a 44,9K €	45 a 69,9K €	70K €+	35 a 44,9K €	45 a 54,9K €	55 a 64,9K €	65 a 74,9K €	75K €+
Ahorro para emergencias, imprevistos	78,3	78,7	79,6	75,1	80,5	79,7	78,5	73,9	78,5
Mantener el nivel de vida futuro	78,1	79,2	76,9	78,3	79	76,5	75,6	79,3	79,4
Ayudar a los hijos/educación de los hijos	67,8	66	68,7	69,3	63	67,6	70,5	66,9	69,3
Reducir deudas hogar	63,5	61,3	65,9	62,8	69,9	63,4	67,8	59,8	59,9
Ahorro para vacaciones	63,4	63,7	62,6	64,5	60,3	65,7	59,2	62,2	66,6
Minimizar los impuestos sobre mi capital	61,4	59,7	60,4	66,2	57,8	59,7	58,0	61,4	66,3
Comprar vivienda habitual	51,4	50,8	49,3	56,6	55,1	46,1	47,1	50,2	56,3
Invertir en formación	50,9	47,6	50,6	57,0	50,7	47,4	51,1	46,6	55,4
Comprar equipamiento doméstico	45,6	43,3	43,7	53,0	46,0	46,9	42,1	40,7	49,2
Realizar reformas hogar	40,4	39,6	37,4	47,3	41,7	38,8	38,7	35,9	44,1
Dejar herencia	35,7	35,1	33,1	41,6	30,8	39,1	33,6	30,9	39,7
Invertir en bienes inmuebles	34,9	34,4	31,6	42,0	35,0	30,4	33,5	27,8	42,4
Comprar vehículos	34,5	32,2	33,9	39,6	34,2	34,9	32,1	29,9	38,3
Comprar joyas, obras de arte, antigüedades...	15,7	14,4	11,9	25,2	13,3	13,5	17,9	10,3	19,8

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

4.2. Prioridades en la contratación de productos financieros

Las prioridades que los encuestados muestran a la hora de contratar determinados productos financieros son tres:

- Máxima rentabilidad (77,2%).
- Minimizar la pérdida (76,4%).
- Acumulación de patrimonio para el futuro (67,5%).

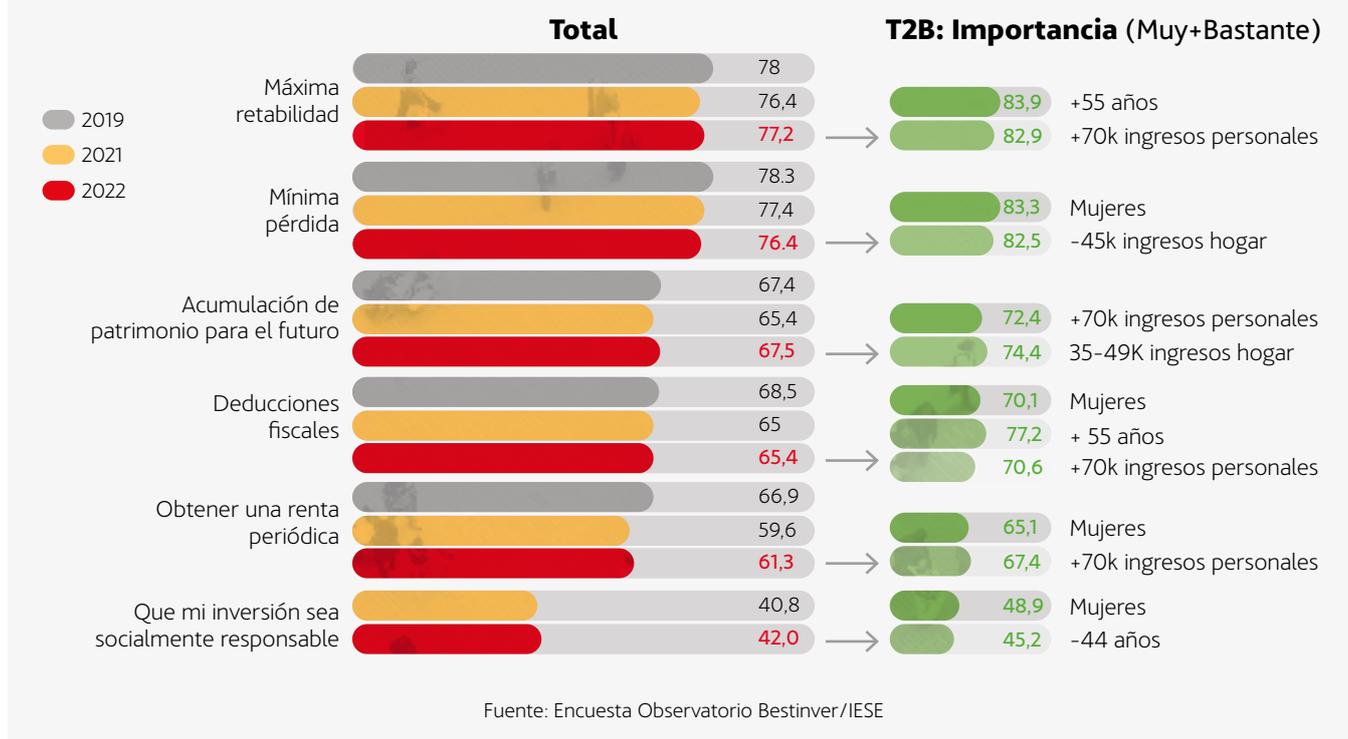
Al igual que en 2021 y 2019, la búsqueda de la máxima rentabilidad y minimizar la pérdida se mantienen a la cabeza. Los de mayor edad son el grupo que prioriza más este primer objetivo además de las deducciones fiscales, mientras que las mujeres son el conjunto más averso al riesgo con mayor interés en la renta periódica y también en las deducciones fiscales.

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Con respecto a los ingresos, los inversores que se sitúan en tramos más altos priorizan rentabilidad, acumulación de patrimonio, renta periódica y deducciones fiscales. Por otro lado, los hogares con menos ingresos buscan la mínima pérdida.

La inversión socialmente responsable sigue siendo el objetivo menos importante, aunque presenta un ligero aumento con respecto a 2021 (de 40,8 a 42%), siendo las mujeres las más interesadas en este objetivo, seguido del grupo más joven de la muestra clásica.

Figura 9
Objetivos financieros de los inversores (%)



4.3. Actitud de los encuestados frente a productos financieros seleccionados

Con el propósito de conocer la opinión de los encuestados frente a algunos productos financieros, se les pidió que mostraran su grado de aceptación o rechazo ante ciertas afirmaciones. Al igual que en pasadas ediciones, sigue habiendo muy buena actitud hacia el ahorro siendo el 75,8% los encuestados que ahorran siempre que pueden. La actual situación de inestabilidad revela una mayor reticencia a realizar inversiones a largo plazo, descendiendo así en 5,8 puntos porcentuales los inversores que piensan lo contrario. Sin embargo, esta situación inclina la balanza hacia los activos inmobiliarios como inversión segura, creciendo en más de 8 puntos porcentuales este año la muestra que así lo considera.

Haciendo foco en el caso de las criptomonedas como producto financiero, los resultados de la encuesta dejan entrever que el 58,4% de los inversores las considera una burbuja financiera, y el 24,9% son reticentes a considerarlas como posible inversión en un futuro. Estos datos están en línea con el estudio sobre las criptomonedas realizado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)⁶, en el que más de la mitad de los encuestados identificaron como principales barreras de esta inversión su elevado riesgo (60,1%) y significativa volatilidad (56,7%).

⁶ CNMV (2022), Estudio Sobre las Criptomonedas y la Efectividad de las medidas impulsadas por la CNMV.

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Cuando se considera el género y el tramo de edad del encuestado, se puede observar, en primer lugar, que los hombres son más proclives a la inversión a largo plazo y contemplan la bolsa como una buena fuente de rentabilidad para ello. Las mujeres, por otro lado, son más reacias a los fondos de inversión dado el desconocimiento de las empresas donde se invierte el dinero. En segundo lugar, el inversor más joven, de 35 a 44 años, es también más optimista con la bolsa a largo plazo, el futuro de las criptomonedas, los fondos de inversión y se considera joven para invertir en planes de pensiones.

Figura 10
Actitudes y percepciones de los inversores (%)



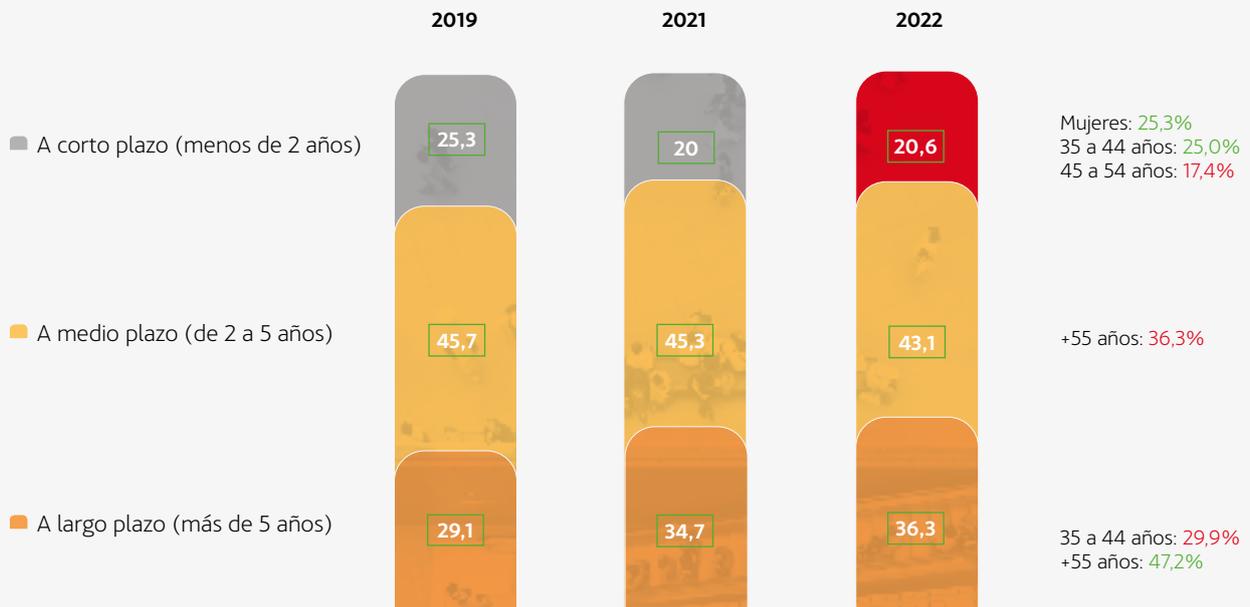
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

4.4. Objetivos en patrimonio y cartera a medio plazo

En cuanto al horizonte de la inversión, el largo plazo continua una tendencia positiva y ha crecido significativamente desde 2019, siendo casi cuatro de diez los inversores que contemplan un horizonte de largo plazo.

En la figura 11, se puede distinguir, sobre todo, que la edad tiene mucho que ver en estos plazos. Los jóvenes son más propensos a la búsqueda de ganancias inmediatas, los más cortoplacistas y, curiosamente, los mayores de 55 años son los que contemplan un horizonte de mayor largo plazo.

Figura 11
Horizonte temporal en el que se consideran las necesidades (%)

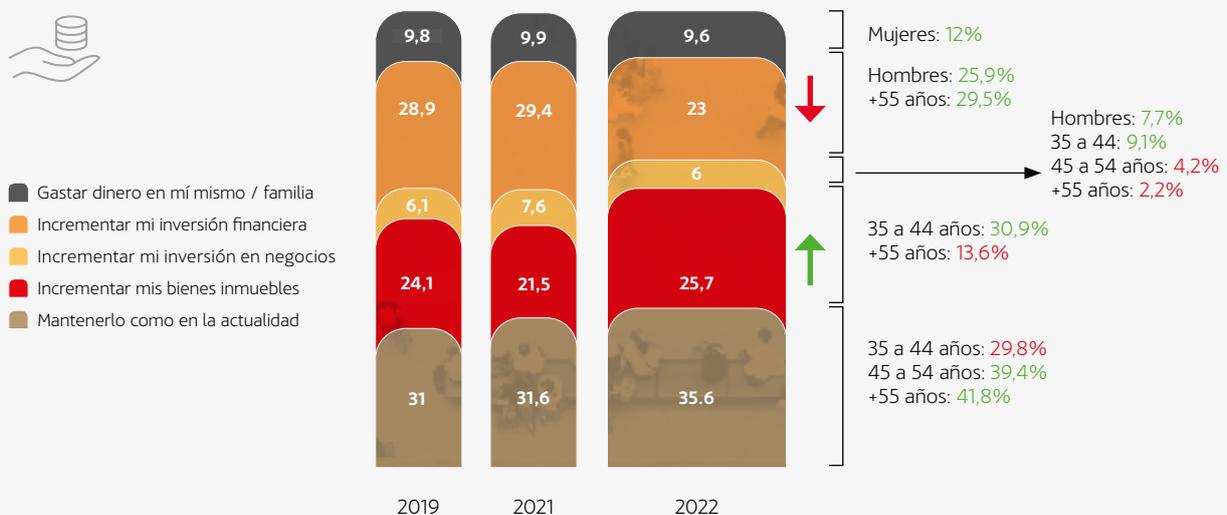


Fuentes: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Como podemos ver en la figura 12, la actual situación de inestabilidad hace aumentar, con respecto ediciones anteriores, el deseo de los inversores de mantener su patrimonio como en la actualidad. Adicionalmente, el deseo de aumentar la inversión en bienes inmuebles crece (+4,2 puntos porcentuales) en detrimento de la inversión financiera (-6,4 puntos porcentuales).

Los hombres se focalizan más en la inversión financiera y de negocios, mientras que las mujeres lo hacen en la familia.

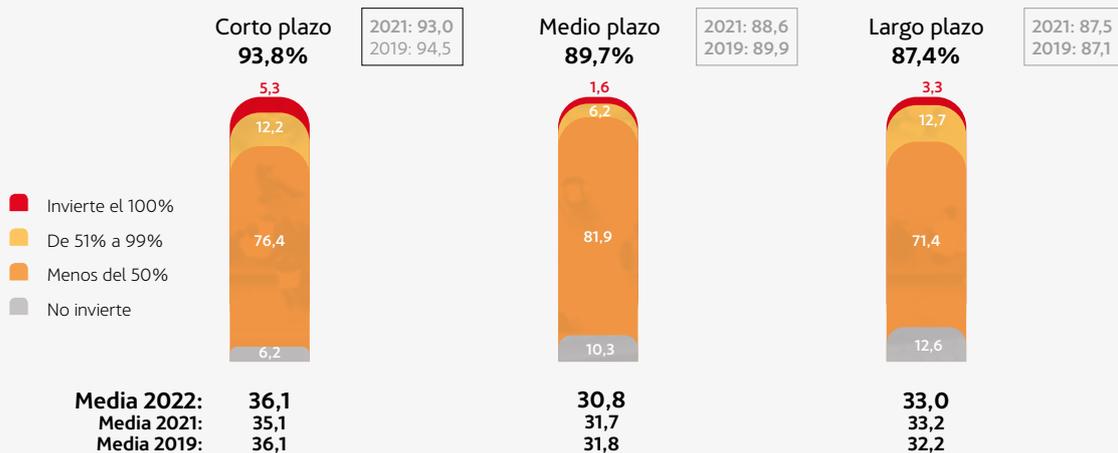
Figura 12
Planes de patrimonio (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Además, pese a la situación de inestabilidad actual, el patrón de distribución de la inversión según el plazo no cambia significativamente respecto a años anteriores. En el 81% de los casos, los inversores tienen sus ahorros en productos combinando los 3 tipos de plazo: corto, medio y largo.

Figura 13
Plazo de inversión (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

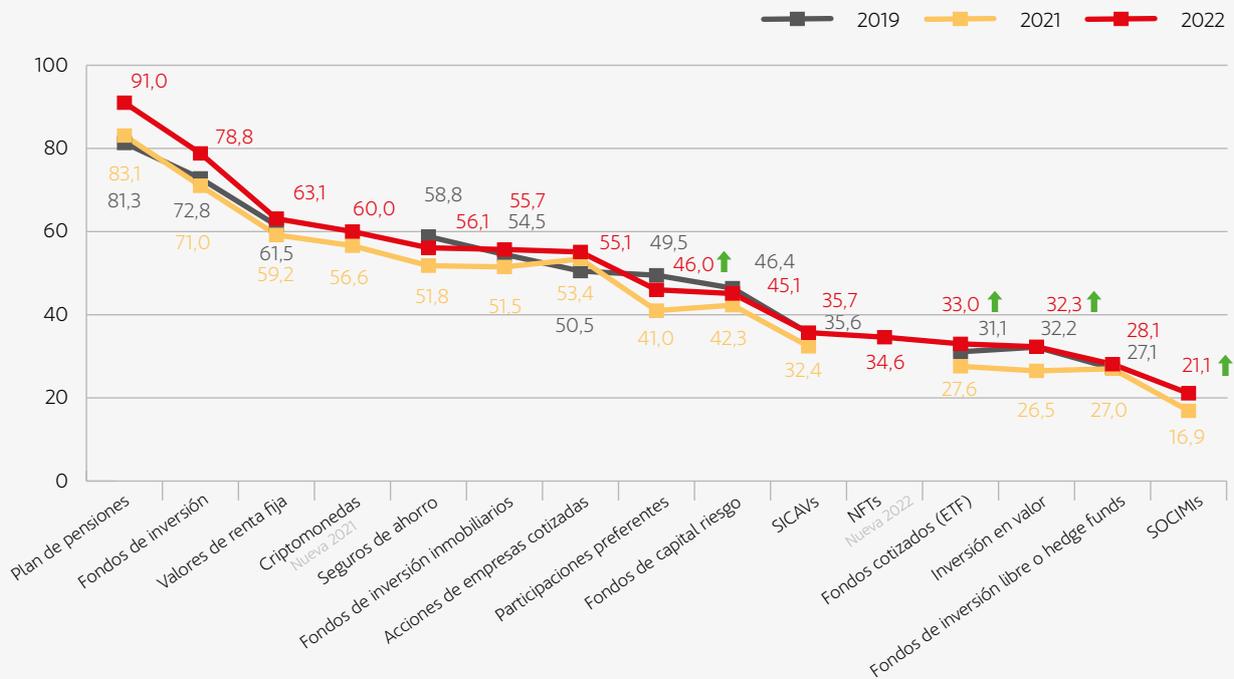
5. Conocimiento financiero

En esta sección se profundiza en el perfil del inversor encuestado en lo que refiere a su conocimiento sobre diversos términos e instituciones de tipo financiero, así como a criterios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) que definen una inversión socialmente responsable.

5.1. Grado de familiarización con productos financieros

Los planes de pensiones y los fondos de inversión continúan siendo los productos financieros con los que los inversores se sienten más familiarizados, concretamente, por encima del 75% de los encuestados en ambos casos. De hecho, el amplio entendimiento de estos productos hace referencia a las propias inversiones de los encuestados. En relación con 2021 se produce una mejora en el conocimiento de términos como preferentes, fondos cotizados, inversión en valor o SOCIMIs. En esta edición se introduce los NFTs como término financiero, y los resultados muestran que un 34,6% de los inversores está familiarizado con ellos.

Figura 14
Familiarización con algunos términos financieros (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

5.2. Inversiones socialmente responsables

Aunque de forma general los criterios ESG siguen siendo desconocidos por la gran mayoría, el número de encuestados que manifiesta conocer alguno de los criterios ha aumentado en 12,5 puntos porcentuales desde 2019.

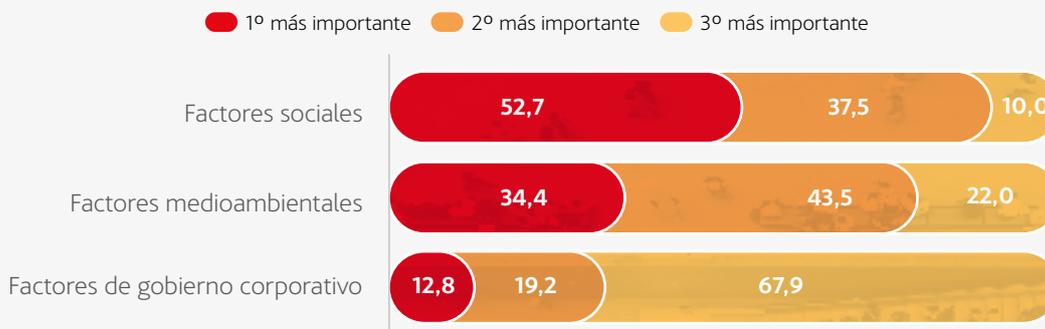
Figura 15
Conocimiento criterios ESG (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Los criterios sociales seguidos de los medioambientales prevalecen sobre los de gobierno corporativo en grado de importancia para los inversores.

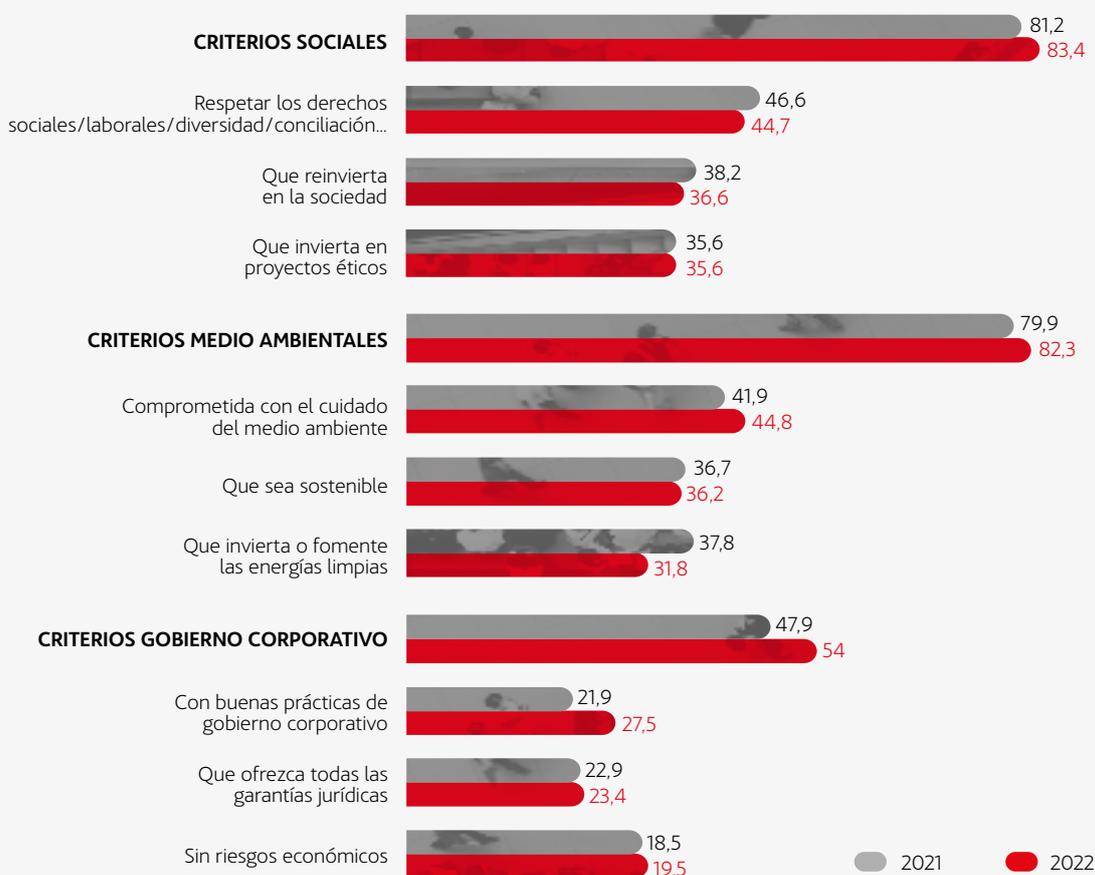
Figura 16
Ranking Criterios Responsables (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Las principales razones para considerar una inversión ESG no varían respecto a 2021, siendo los principales criterios el compromiso con el medio ambiente, el respeto a los derechos sociales y la reinversión/impacto positivo en la sociedad. Aunque de momento, de forma tendencial, se observa un cierto incremento de la importancia del criterio de buenas prácticas de gobierno corporativo.

Figura 17
Desglose de criterios más importantes para inversión ESG (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

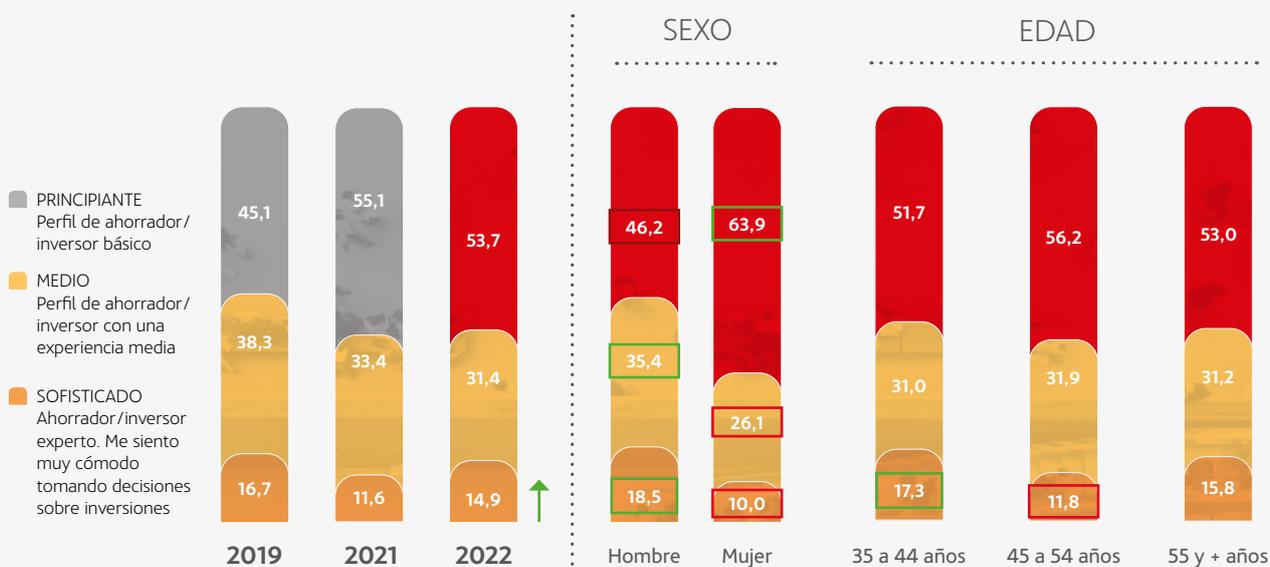
Las inversiones ESG continúan constituyendo un mercado minoritario, únicamente un 26,8% de los encuestados declara tener inversiones de este tipo. El inversor más joven, de 35 a 44 años, es el más común (31%). Aumentan los inversores que no tienen inversiones de este tipo, y disminuye los que no son conscientes de si la tienen o no.

No obstante, es importante recalcar que tres de cada diez inversores declaran estar dispuestos a renunciar a rentabilidad a cambio de que sus inversores sean socialmente responsables.

5.3. Perfil del inversor: persistencia del neófito, vuelve el autodenominado experto

Se reduce ligeramente la figura del inversor que se autodefine como neófito a pesar de ser la más común dentro de la muestra con un 53,7%. Sube en tres puntos porcentuales el perfil del inversor que se autodenomina como sofisticado, de 11,6% a 14,9%. Las mujeres predominan dentro de los inversores que se consideran a sí mismos principiantes y jóvenes y hombres se encuentran en mayor proporción dentro del perfil que se autodefine como inversor experto. La alta proporción de jóvenes dentro del rango de inversor que se percibe a sí mismo como sofisticado puede deberse a la posesión de criptomonedas en su cartera de inversión, las cuales les hacen creer que tienen un conocimiento mayor del mundo de la inversión aunque esto puede no ser real.

Figura 18
Perfil del inversor según sexo y edad (%)

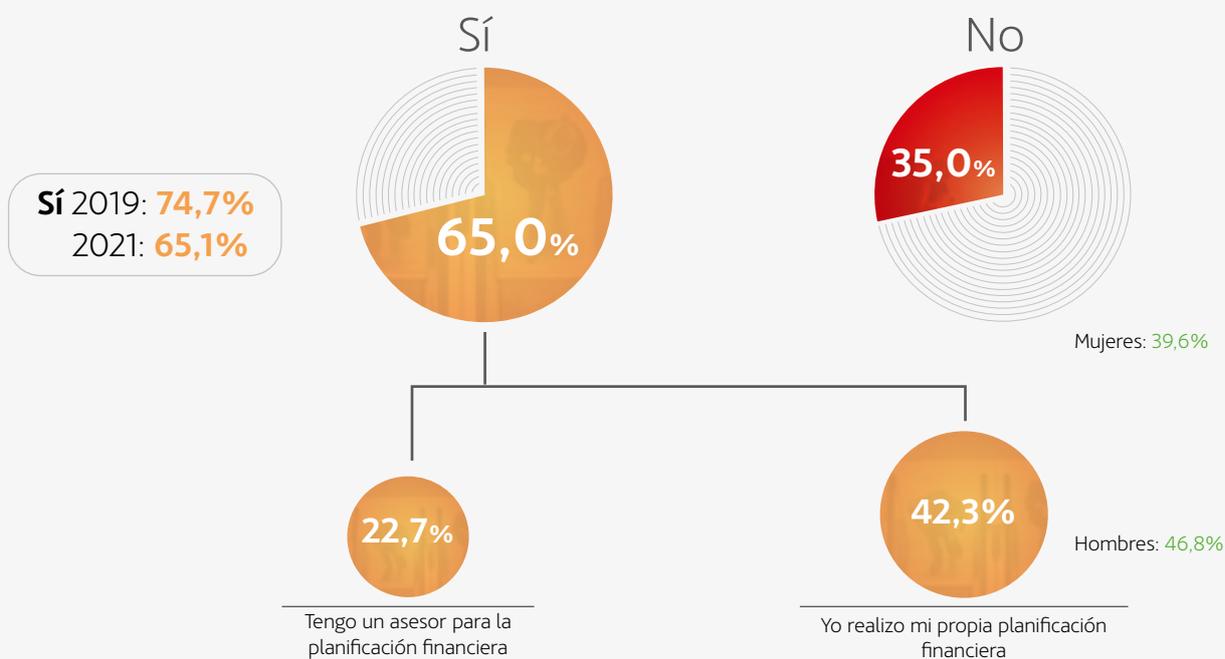


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

6. Plan financiero, perfil y canales de contratación

Esta sección evalúa si el inversor posee un plan financiero, las principales características de éste con respecto al horizonte temporal, el momento para realizar cambios, si cuenta con asesoramiento, cuáles son los canales de contratación y cuáles son sus preocupaciones y previsiones de cara al futuro.

Figura 19
Planificación y asesoramiento (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

6.1. Diseño del plan financiero

Al igual que en la edición previa, 6 de cada 10 encuestados cuentan con un plan definido para sus ahorros e inversiones. Este dato se sigue situando por debajo del número de inversores con planificación de la encuesta de 2019, debido quizá al pesimismo macroeconómico que se aprecia en el inversor con respecto al crecimiento económico actualmente.

La gran mayoría de los inversores realizan su planificación sin contar con asesores externos, aunque los hombres destacan de forma más pronunciada. Por otro lado, dentro del 35% de la muestra que no posee un plan financiero abundan más las mujeres que los hombres.

Respecto al horizonte, en la figura 11 se puede observar un ligero aumento del largo plazo (más de 5 años) en detrimento del medio plazo. Aún así, el horizonte está íntimamente relacionado con la edad, siendo los más mayores, más de 55 años, los que más representatividad tienen dentro del largo plazo.

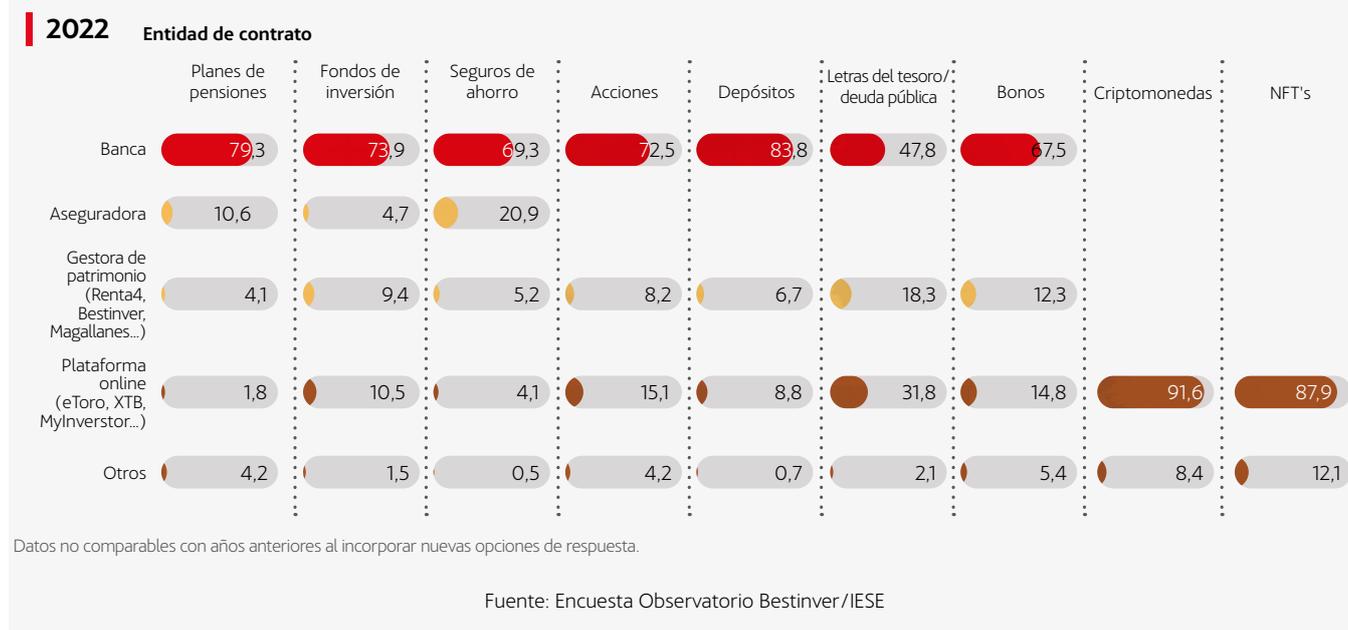
6.2. Características de la contratación. Motivos para cambiar una inversión

Entre las claves que plantea el inversor a la hora de tomar una decisión de cambio en sus inversiones destacan los siguientes: en primer lugar, las necesidades personales (69,6%) y, en segundo lugar, en función de la rentabilidad del producto en cuestión (66,8%), motivos que se mantienen independientemente del tipo de producto que posean. Motivos secundarios (entre el 52% y el 26%) para realizar un cambio de inversión son el momento en el que recomiendan algo más interesante al encuestado, pasado el plazo en el que había planificado invertir, tras la declaración de la renta y al comienzo del año.

6.3. Principales entidades y canales de contratación y puntos de contacto de acuerdo con su experiencia

Las entidades bancarias se mantienen como referentes en la adquisición de productos de inversión, realizado a través de una entidad bancaria y en oficina física, aunque las plataformas online ganan relevancia en la compra de deuda pública y se convierte en esencial en la adquisición de criptomonedas y NFTs.

Figura 20
Contratación por entidad (%)



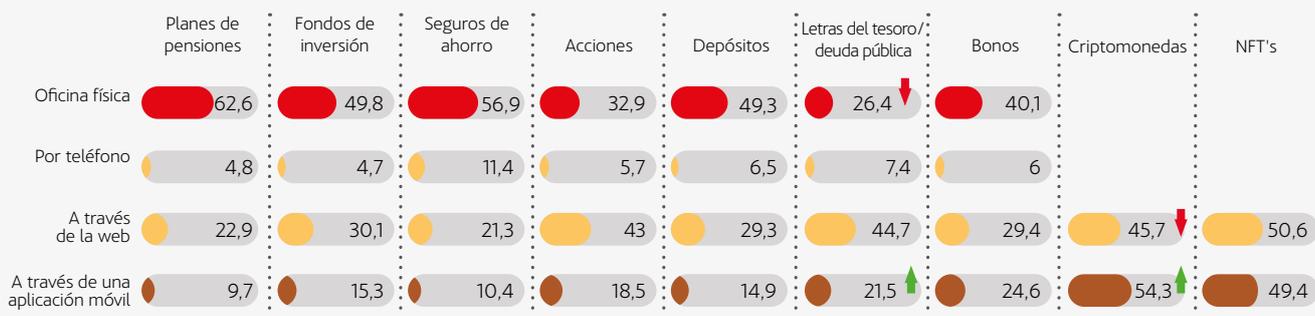
Por canal de contratación, a pesar de la importancia de los canales online, la oficina física sigue siendo esencial en la contratación de productos de inversión. Asesoramiento personalizado (40,4%), seguido de la cercanía a la oficina (24,7%) y la necesidad de información (20,9%) son algunos de los argumentos más comúnmente citados por la preferencia de las oficinas físicas a la hora de contratar fondos y planes de pensiones. No obstante, acciones y deuda pública tienen una mayor contratación a través de la web.

Se aprecia cierta varianza dependiendo si los inversores cuentan con planes de pensiones o no. Aquellos que sí cuentan con este producto argumentan en mayor proporción que estos son antiguas contrataciones, dando menos importancia a la necesidad de información o la falta de seguridad de internet.

Es importante también destacar que se observa una transferencia de la contratación web a la contratación en aplicaciones en el móvil. Resulta más nítida en la contratación de deuda pública y criptomonedas, creciendo en 14,1 y 11,4 puntos porcentuales respectivamente con respecto a la edición anterior, mientras que para el resto de los productos este canal crece de forma tendencial.

Figura 21
Contratación por canal (%)

2022

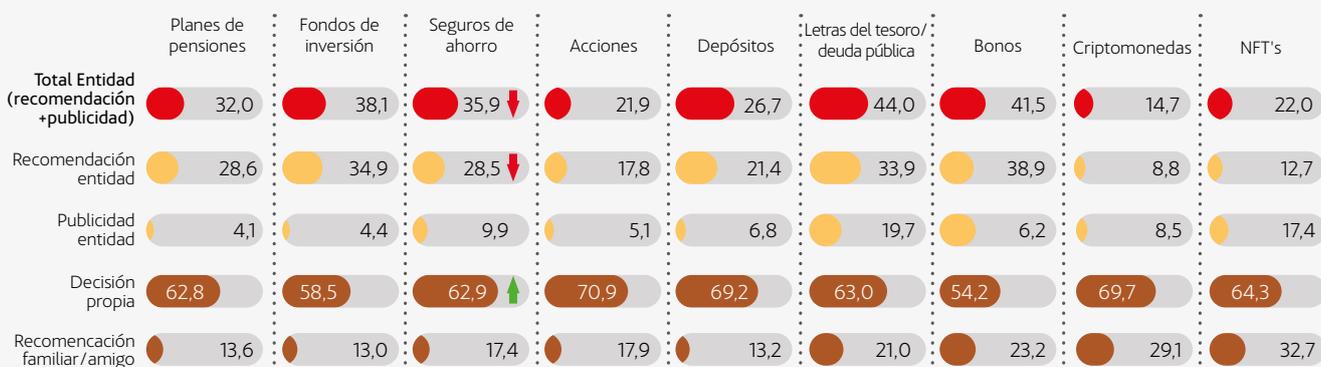


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Respecto a las causas que llevan al encuestado a invertir, la mayoría declara que ha contratado sus productos por decisión propia (entre el 55% y el 72%, según el producto financiero). Curiosamente, la publicidad adquiere cierta entidad en el caso de la deuda pública, aumentando dos puntos porcentuales con respecto a la edición previa. Por otra parte, el boca a boca parece tener más relevancia en el caso de las criptomonedas que en otras inversiones más tradicionales, lo cual también está en consonancia con los resultados de la mencionada encuesta de la CNMV con respecto a las criptomonedas, en la que los encuestados entran en contacto con las criptomonedas a través de familiares, amigos y compañeros de trabajo.

Figura 22
Determinantes en la contratación de productos de inversión (%)

2022



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

En cuanto a las comisiones de diferentes canales y entidades, acciones, fondos de inversión y planes de pensiones son los productos con mayor percepción de comisiones elevadas por parte de los encuestados, por encima del 30%. No obstante, el porcentaje de encuestados que consideran a las comisiones como normales ha aumentado para todos los productos salvo en los planes de pensiones, criptomonedas y NFTs.

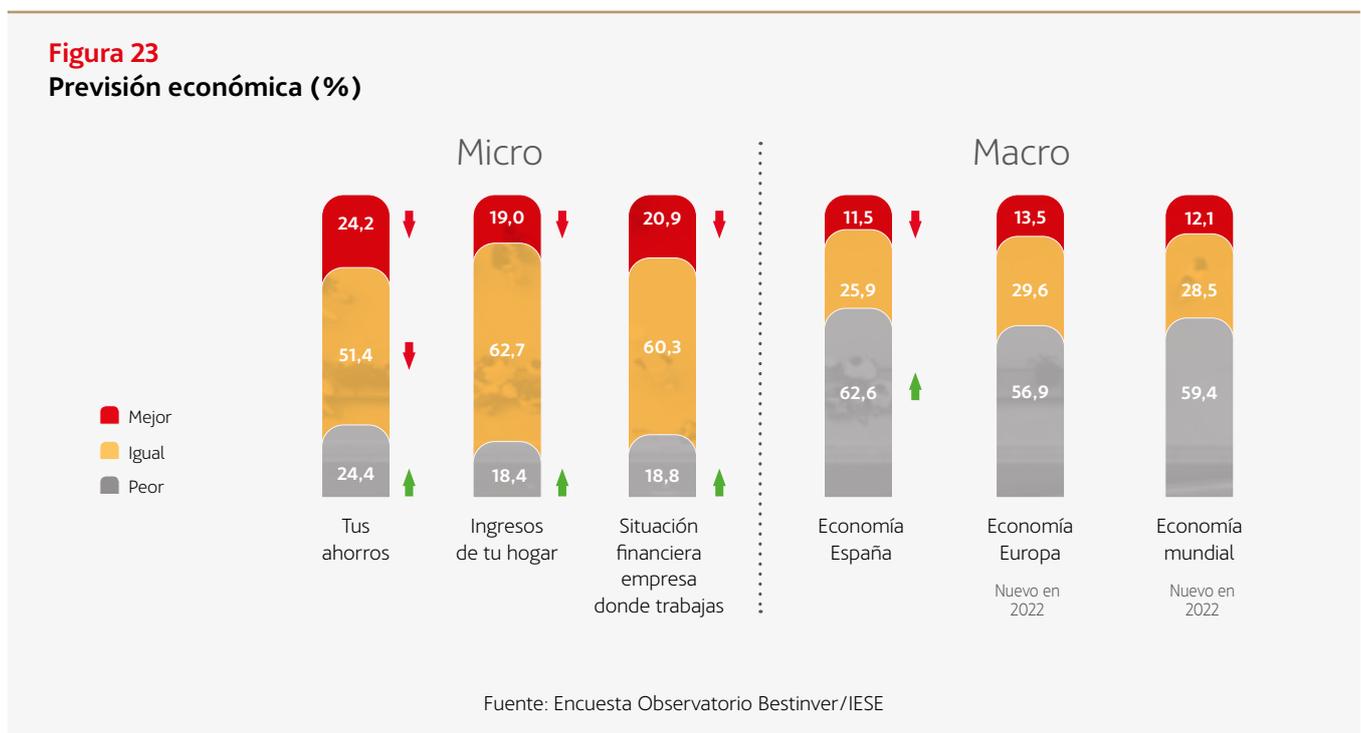
La mayor representatividad del inversor autodenominado experto quizá pueda explicar la caída en el porcentaje de inversores que desconoce las comisiones de ciertos productos. Sin embargo, hay un alto grado de desconocimiento (más del 40%) sobre el nivel de comisiones de las criptomonedas y los NFTs.

6.4. Jubilación y planes de pensiones: Opinión y predicciones

Existe cierto balance entre las previsiones a nivel micro (ahorros, ingresos del hogar, situación financiera en el lugar de trabajo) y a nivel macro (economía española, europea e internacional).

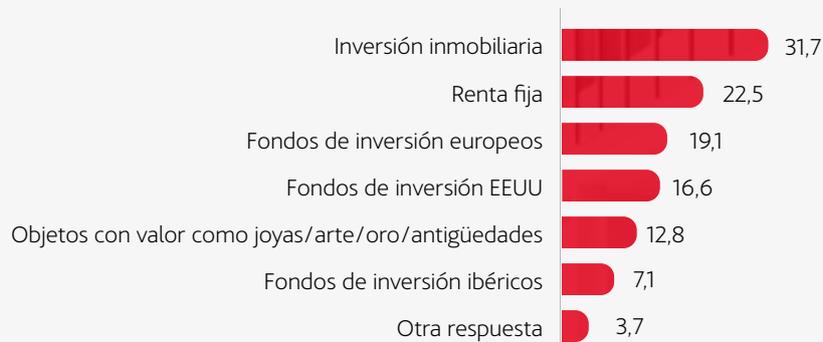
En la parte micro los optimistas igualan o superan a los pesimistas, especialmente con lo que respecta a los ingresos y a la situación de las empresas donde trabajan. Sin embargo, son mayoría los que consideran que la situación será igual que hasta ahora (más del 50% en todas las categorías a nivel micro). Además, se observa un aumento significativo de los pesimistas con respecto al pasado año.

En las categorías de nivel macro la situación es la contraria, siendo la mayoría de los encuestados pesimistas, por encima del 55% en todas las categorías. Se puede apreciar un aumento significativo, de 50,1 a 62,6%, en el número de encuestados que prevé un deterioro de la economía española.



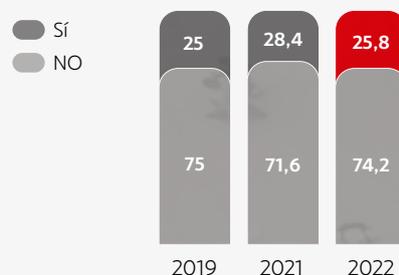
Analizando más a fondo el perfil del inversor se observa que el impacto de la inflación en la capacidad de ahorro está muy presente entre los inversores encuestados, especialmente los que cuentan con ahorros bajos (más del 67,1%). Adicionalmente, aquellos con las rentas más altas manifiestan en mayor medida que entraremos en recesión a lo largo del 2022.

A raíz de este fenómeno, un 28,1% de los inversores se plantea realizar nuevas inversiones para evitar perder poder adquisitivo. Las inversiones más contempladas para protegerse de la inflación son la inversión mobiliaria (31,7%), la renta fija (22,5%) y los fondos de inversión europeos (19,1%).

Figura 24**Tipo de inversión según inflación (%)**

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Con respecto a la importancia de la jubilación dentro de la planificación financiera, 7 de cada 10 inversores la contemplan como algo bastante o muy importante, y esta cifra asciende para los más mayores (8 de cada 10). Por otro lado, la confianza en la pensión pública se mantiene con respecto a las anteriores ediciones. Un dato sorprendente si se tiene en cuenta el índice elaborado por el Instituto Mercer CFA⁷. En el mismo, se califica la sostenibilidad a medio y largo plazo de nuestro sistema como deficiente.

Figura 25**Valoración suficiente de la pensión pública para nivel de vida (%)**

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Prácticamente 7 de 10 inversores está a favor de los planes de pensiones de empresa y únicamente una minoría asume la responsabilidad propia, aunque la mayoría que está a favor considera que debe ser algo opcional y dejarlo a decisión del empleado.

7. ¿En qué invierte o ahorra el inversor encuestado?

7.1. Activos inmobiliarios y financieros

El ya mencionado aumento del consumo discrecional y el descenso en la tasa de ahorro, junto a los riesgos macroeconómicos percibidos actualmente, no parecen haber tenido impacto en la distribución del patrimonio de los inversores.

⁷ <https://www.larazon.es/economia/20221024/egcn74dyufeyhohbe7jsv7katu.html>. La Razón (2022), El sistema de pensiones español está entre los más insostenibles del mundo

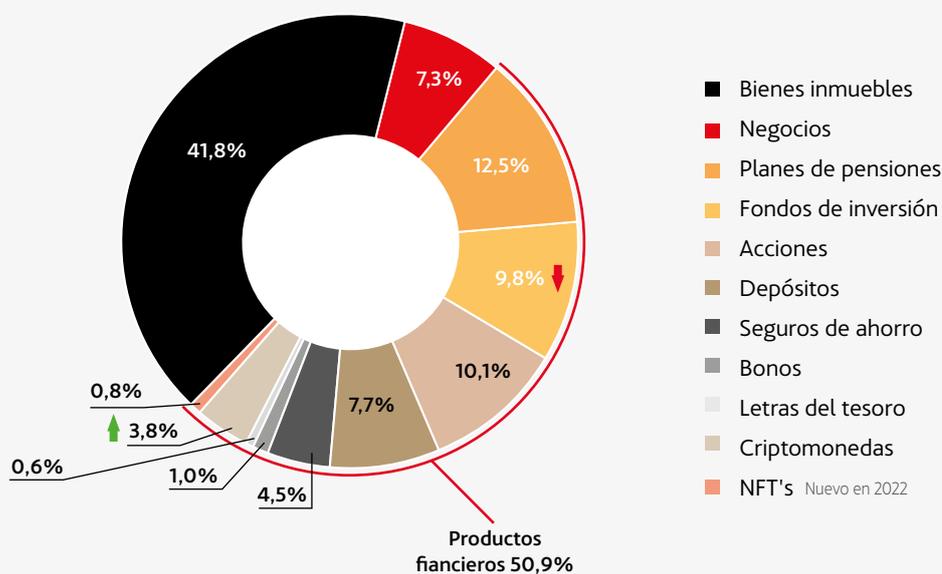
IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

La mitad del patrimonio de los inversores se concentra en productos financieros, siendo los mayoritarios los planes de pensiones, fondos de inversión y acciones. No se aprecian diferencias significativas por región.

A pesar de que la distribución no se ha visto afectada, se han podido apreciar algunos cambios de tendencia en la posesión de productos de inversión. Aunque los planes de pensión siguen siendo el producto financiero que más patrimonio acumula se observa una tendencia a la baja, disminuyendo casi 2 puntos porcentuales desde 2019. Los fondos de inversión también disminuyen con respecto a la edición anterior, de 11,5% a 9,8%. Por otro lado, las criptomonedas aumentan su protagonismo en las carteras de los inversores, que destinan casi el 4% a esta inversión, en línea con el estudio de la CNMV, en el que los encuestados reflejan tener destinado menos del 5% de su capital en este producto.

En cuanto a los NFTs, una novedad en esta edición, no llegan al 1% de la composición de las carteras. Adicionalmente, los activos inmobiliarios se mantienen como inversión destacada en la cartera, llegando casi a representar el 42% de la misma.

Figura 26
Distribución del patrimonio (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Sin embargo, debemos considerar como en ediciones anteriores, las características especiales del inversor de esta encuesta⁸ en contraposición con el encuestado representado en la Encuesta Financiera de las Familias de 2020 que realiza el Banco de España (BdE)⁹, cuyos resultados, por tanto, reflejan que el 80% del patrimonio de dicho inversor medio se encuentra en activos reales, de forma paralela a lo que ocurre en Italia, donde el 82% del patrimonio de los hogares se compone de activos reales.

En referencia a los productos financieros, el mencionado descenso en el número de inversores con planes de pensiones parece explicarse por el cambio hacia una fiscalidad menos favorable. Se registra un descenso tendencial en acciones y fondos de inversión. No obstante, las criptomonedas registran un movimiento opuesto, siendo un producto que declaran poseer 1 de cada 4 inversores. Por su parte, los NFTs entran como una inversión minoritaria.

Si se considera el sexo, los hombres tienen mayor representatividad en las acciones, en los fondos de inversión, las criptomonedas y los NFTs, mientras que las mujeres en bienes inmuebles. Por edad, la franja de edad más joven de la muestra clásica suele estar más representada que otras edades en criptomonedas, bonos y bienes inmuebles, y

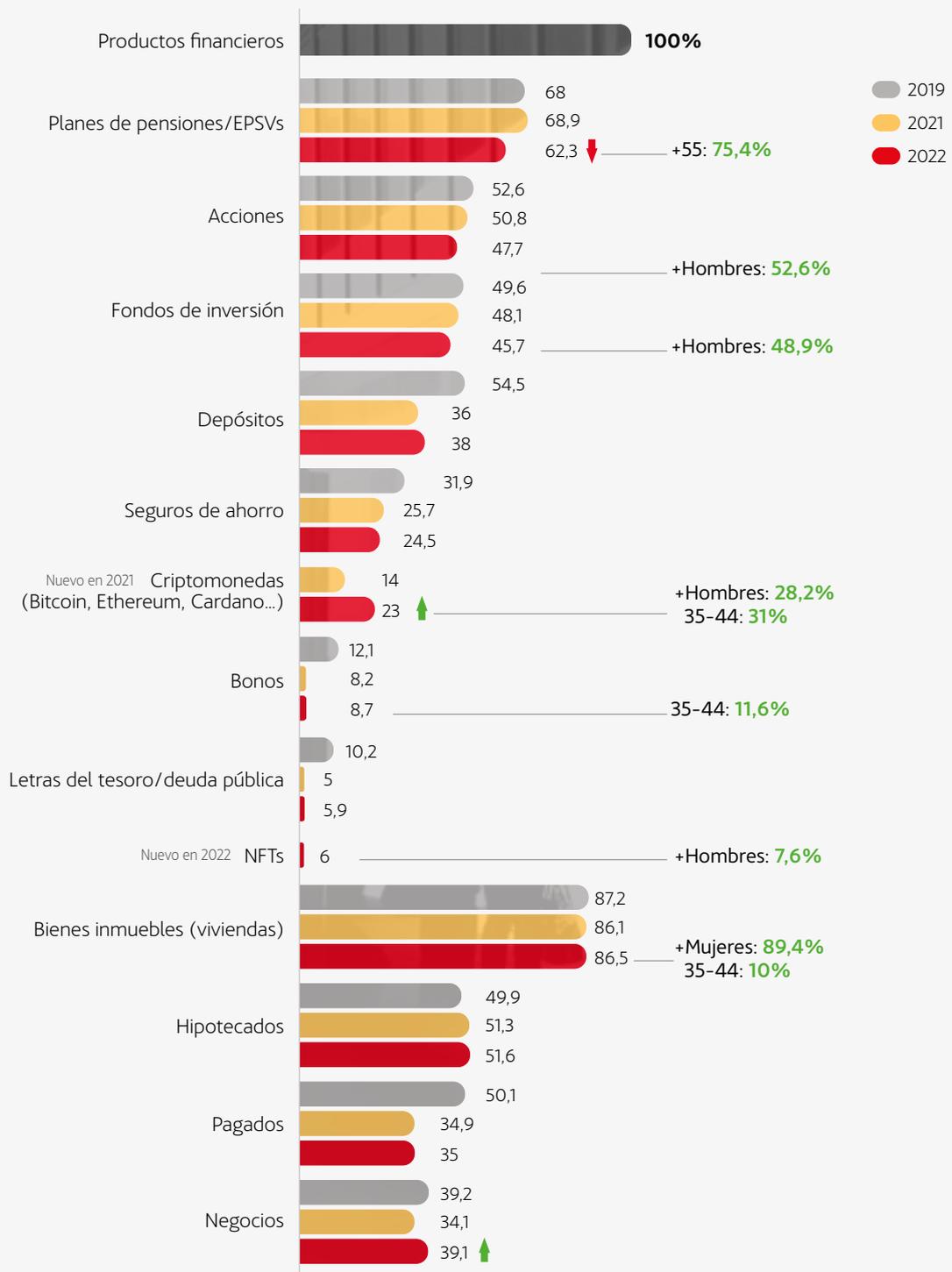
⁸ En la encuesta del BdE la renta media de los hogares como el nivel educativo es menor que la del encuestado aquí representado. No obstante, en dicha encuesta conforme aumenta la renta el porcentaje del patrimonio destinado a activos reales es menor, asemejándose más al mostrado aquí.

⁹ Banco de España (2022), Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2020: métodos, resultados y cambios desde 2017.

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

los más mayores (más de 55 años) son los que más poseen planes de pensiones. Por localización del inversor, los asentados en Barcelona que poseen solamente productos financieros son más abundantes que los que comparten las mismas características en Madrid.

Figura 27
Distribución de los productos financieros (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Los datos de tenencia de activos inmobiliarios son coherentes con los resultados de la encuesta del BdE, en la que el 73,9% de encuestados tiene una vivienda principal y un 45,3% poseen otro tipo de propiedades inmobiliarias. Esta tasa de inversión inmobiliaria, en viviendas diferentes a la habitual, se encuentra muy por encima de los países que recoge la Encuesta Financiera y de Consumo de las Familias de 2017, más concretamente, Portugal (29%), Alemania (22%) y Bélgica (19%), y, también es superior a los datos actualizados de varios informes en países como Francia (19,2%)¹⁰ e Irlanda (69,6%).

7.2. Tenencia, distribución de valor y relación de los productos financieros

La Figura 28 relaciona la posesión de dos productos financieros. El gráfico muestra, para los inversores que tienen un determinado producto que se toma como base (columnas), qué otro producto financiero posee al mismo tiempo (filas). La media que se posee de cada producto aparece al pie de cada columna.

Muestran una mayor diversificación de su inversión los inversores con patrimonio en acciones, depósitos y criptomonedas. Además, aumentan en 2022 su posición en fondos de inversión. La menor convivencia con otros productos se produce en los poseedores de planes de pensiones, ocurriendo sobre todo con criptomonedas, depósitos o acciones.

Figura 28
Relación entre los productos financieros de los encuestados (%)

	TOTAL 2022	Planes de pensiones	Acciones	Fondos de inversión	Depósitos	Seguros de ahorro	Cripto-monedas	NFTs	Bonos	Letras del tesoro / deuda pública
Planes de pensiones	62,3	100	61,4	64,7	55,7	65,2	56,3	48,2	67,8	79,4
Acciones	47,7	47	100	59,2	52,9	49,8	59,2	68,6	73,9	81,8
Fondos de inversión	45,7	47,5	56,9	100	49,1	49,7	56,6	68,5	68,0	70,2
Depósitos	38,0	33,9	42,1	40,8	100	47,4	42,4	49,9	73,2	62,3
Seguros de ahorro	24,5	25,7	25,7	26,6	30,7	100	25,4	47,0	44,9	56,9
Criptomonedas	23,0	20,8	28,6	28,5	25,7	23,8	100	75,8	36,9	45,8
NFTs	6,0	4,6	8,6	8,9	7,8	11,4	19,6	100	24,9	35,0
Bonos	8,7	9,5	13,5	12,9	16,8	15,9	14	36,4	100	60,4
Letras del tesoro / deuda pública	5,9	7,5	10,1	9	9,7	13,7	11,7	34,6	40,9	100

N.º medio de productos

2,62

3

3,5

3,5

3,5

3,8

3,85

5,29

5,3

5,9

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Como podemos observar en la figura 29, los hombres contratan en mayor proporción acciones, fondos de inversión, criptomonedas y NFTs mientras que las mujeres se decantan más por los seguros de ahorro y planes de pensiones. También las criptomonedas, además de los NFTs abundan entre los más jóvenes (31% y 10% respectivamente).

¹⁰ Institut national de la statistique et des études économiques (2022), "La composition du patrimoine des ménages évolue peu à la suite de la crise sanitaire". Dicho informe es una compilación de encuestas sobre la situación del patrimonio de la población francesa.

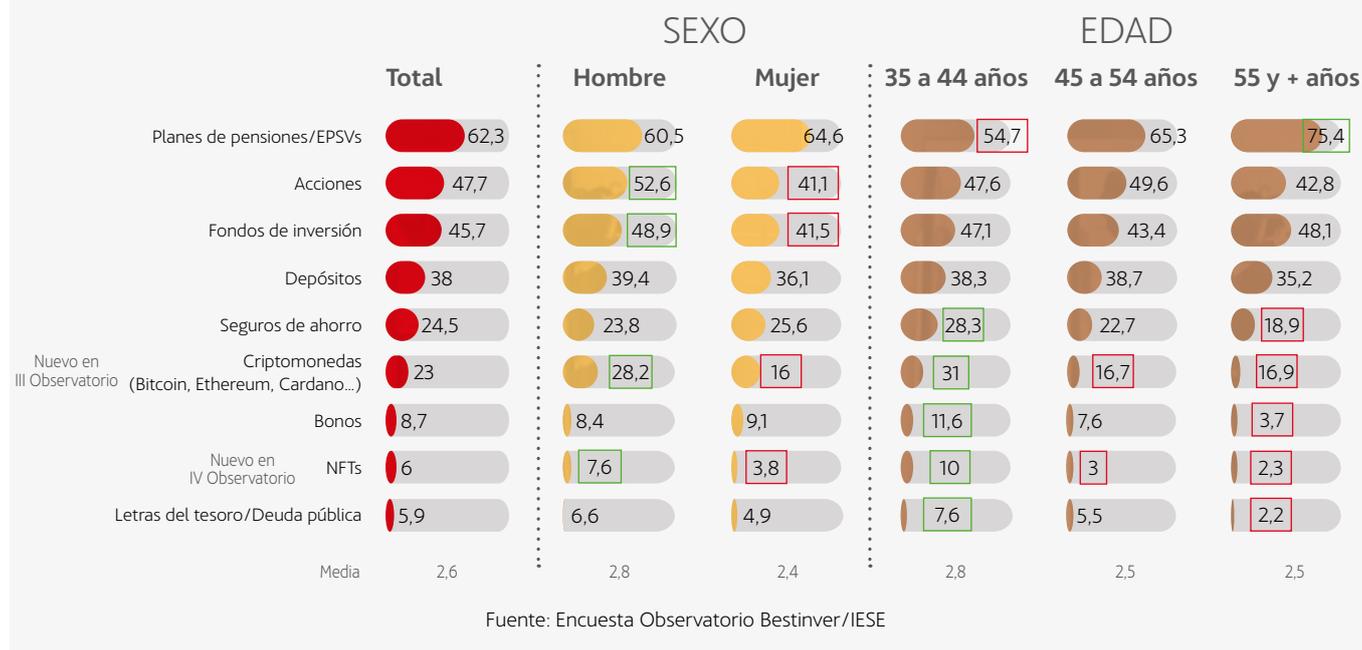
IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Junto con seguros de ahorro, se dan más en un público más joven, mientras que en el segmento más maduro es más común la tenencia de planes de pensiones y fondos de inversión. Los dos grupos de mayor edad tienen planes de pensiones en mayor proporción y menor en deuda pública, criptomonedas y NFTs.

Los resultados de la CNMV corroboran los de esta encuesta, siendo el perfil inversor en criptomonedas un hombre con una edad media en torno a los 40 años, aunque con un peso especial de edades entre 25 y 44 años.

La media de activos por individuo es 2,6 siendo superior en los hombres (2,8) y en la franja de edad de 35 a 44 años (2,8).

Figura 29
Tenencia de productos financieros por sexo y edad (%)



Al igual que en ediciones anteriores, los planes de pensiones siguen siendo el producto estrella en todos los tramos de ingresos a excepción de los inversores y los hogares que ingresan más de 70.000 € y 75.000 € brutos al año, los cuales ya poseen acciones en mayor proporción.

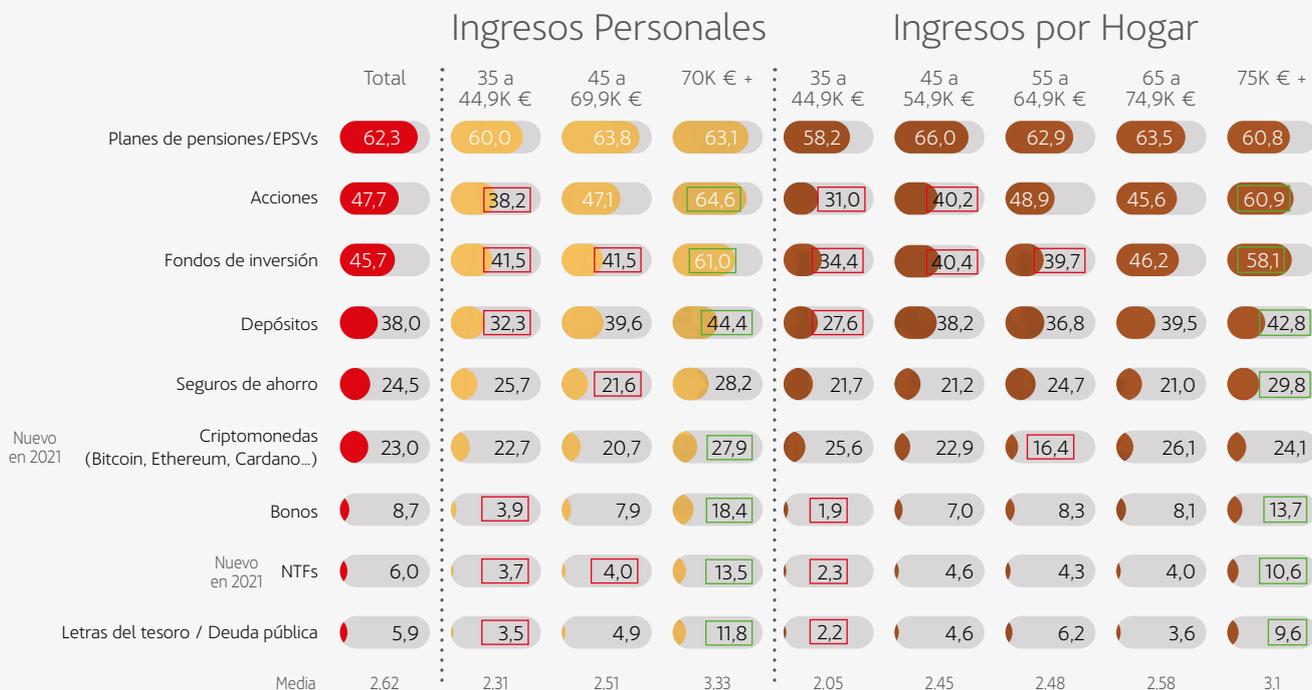
El nivel de ingresos favorece la diversificación de las inversiones y permite la contratación de productos financieros minoritarios. Tanto hogares como inversores individuales contratan de media 0,52 y 0,71 más productos financieros que la media general de la muestra. No obstante, las criptomonedas irrumpen con fuerza y son una inversión más transversal, por encima del 20% en todos los tramos de ingresos salvo en los hogares que ingresan entre 55.000 € y 64.900 €.

Acciones, fondos, seguros, bonos y NFTs son los productos más recomendados por aquellos inversores que los poseen estos productos. Sin embargo, es importante recalcar que los poseedores de criptomonedas recomiendan esta moneda digital al nivel de fondos o acciones, no por delante de estas como se recoge en otros productos como por ejemplo los que poseen acciones. Una posible explicación de esto puede ser el criptocrash¹¹ que ha minado la seguridad de sus inversores y está afectando a su prescripción.

¹¹ En mayo de 2022 las monedas virtuales sufrieron un fuerte desplome. Bitcoin y Ethereum, las dos divisas más fuertes llegaron a perder un 80% de su valor. Ver - Cinco Días (2022). Criptocrash: ¿Corrección O Bofetada de realidad?

Figura 30

Tenencia de productos financieros en función del nivel de ingresos (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

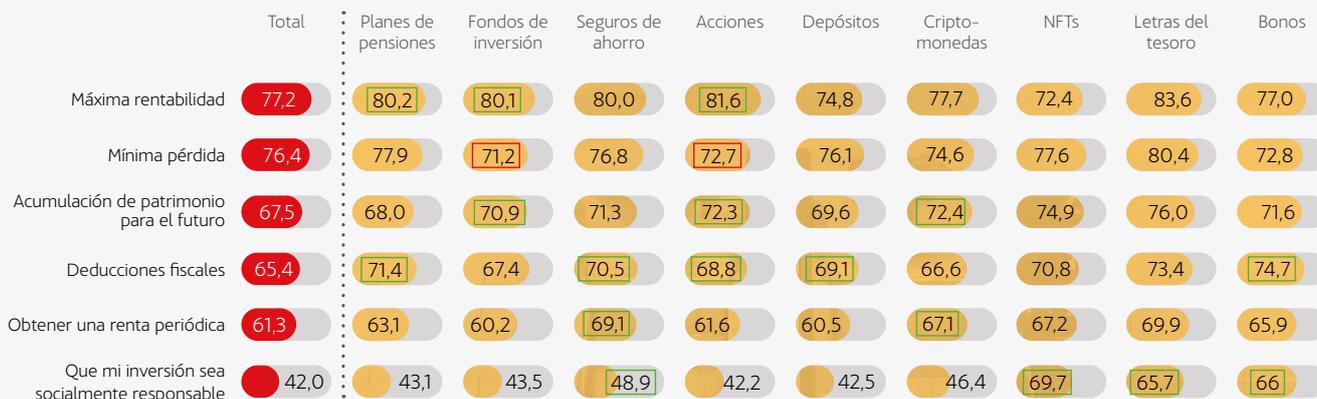
Este dato se debe a la naturaleza del producto de inversión. Por producto, otorgan mayor importancia a la rentabilidad los inversores en planes de pensiones, fondos de inversión y acciones, están relacionados con la naturaleza del producto de inversión. También, los inversores de fondo de inversión y acciones declaran objetivos a medio/largo plazo y asumen mayor riesgo primando la rentabilidad sobre el riesgo. Los inversores de seguros de ahorros y criptomonedas son los que más suelen dar importancia a obtener una renta periódica. Por último, a pesar de ser un objetivo secundario para la mayoría de los inversores, aquellos que poseen seguros de ahorro suelen ser los que valoran más que su inversión sea socialmente responsable.

Figura 31

Objetivos sobre las inversiones (%)

T2B: Importancia (Muy/Bastante)

Productos de inversión



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

8. Fondos de inversión, planes de pensiones y criptoactivos

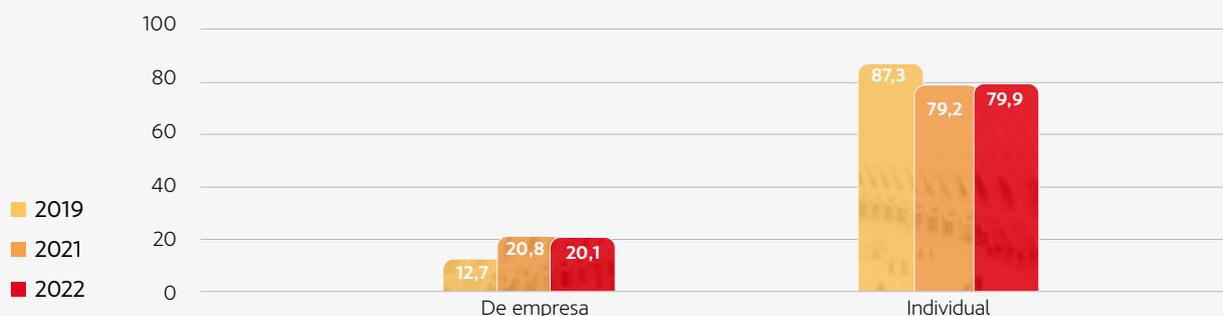
8.1. Tipos de productos financieros existentes

Esta parte focaliza su atención en dos productos financieros con algunas características semejantes y otro que representa una innovación cuya popularidad está en alza. Todos son de especial interés: los fondos de inversión, los planes de pensiones y las criptomonedas.

Con respecto a la edición de 2021, el número de inversores con planes de pensiones continúa representando una mayoría sin presentar impacto inmediato del último ajuste fiscal de este año en el que la cantidad máxima a desgravarse pasó de 2.000 € a 1.500 €. El porcentaje de inversores que contratan planes de empresa no ha sufrido modificaciones significativas.

Figura 32

Tipo de plan de pensiones (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Debido al impacto de la fiscalidad en los planes de pensiones, 1 de cada 4 inversores declara estar dispuesto a buscar inversiones alternativas. Todos los que se declaran afectados por la desgravación, que descartan o no los planes de pensiones, consideran atractivos, sobre todo, los fondos de inversión, acciones y depósitos.

Figura 33

Alternativas de inversión (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

En el caso de los fondos de inversión, se reduce la cantidad de encuestados que considera que se cumplan sus objetivos a algo más de la mitad. En el actual contexto de incumplimiento de objetivos, aumentan en 7 puntos porcentuales los que buscan alternativas a este producto, alcanzando casi la mitad de los inversores. No obstante, esta alternativa para 7 de cada 10 continúa siendo otro fondo de inversión, mientras que los tres restantes optarían principalmente por inmuebles, acciones, criptomonedas o incluso tendrían su capital en cuenta.

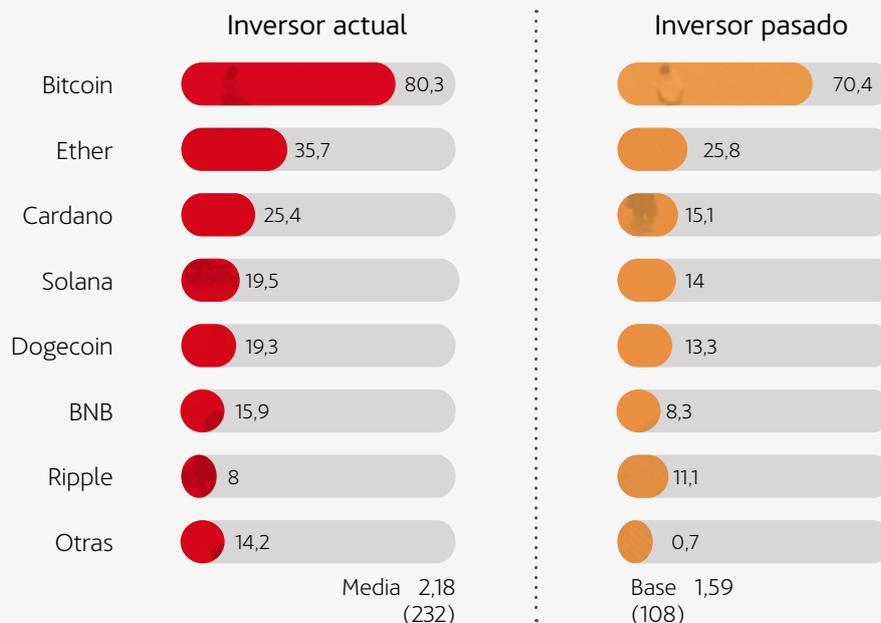
Figura 34
Busca alternativas (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Por último, los inversores actuales en cryptoactivos tienen tendencia a una mayor diversificación de sus carteras. La novedad, la amplia oferta de monedas digitales y la alta rentabilidad son los principales atractivos de las criptomonedas, como también puede leerse en el estudio de la CNMV sobre estos activos. Los hombres inversores valoran en mayor medida la posibilidad de diversificar mientras que las mujeres consideran la innovación que estas suponen.

Figura 35
Diversidad en la inversión de cryptoactivos (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

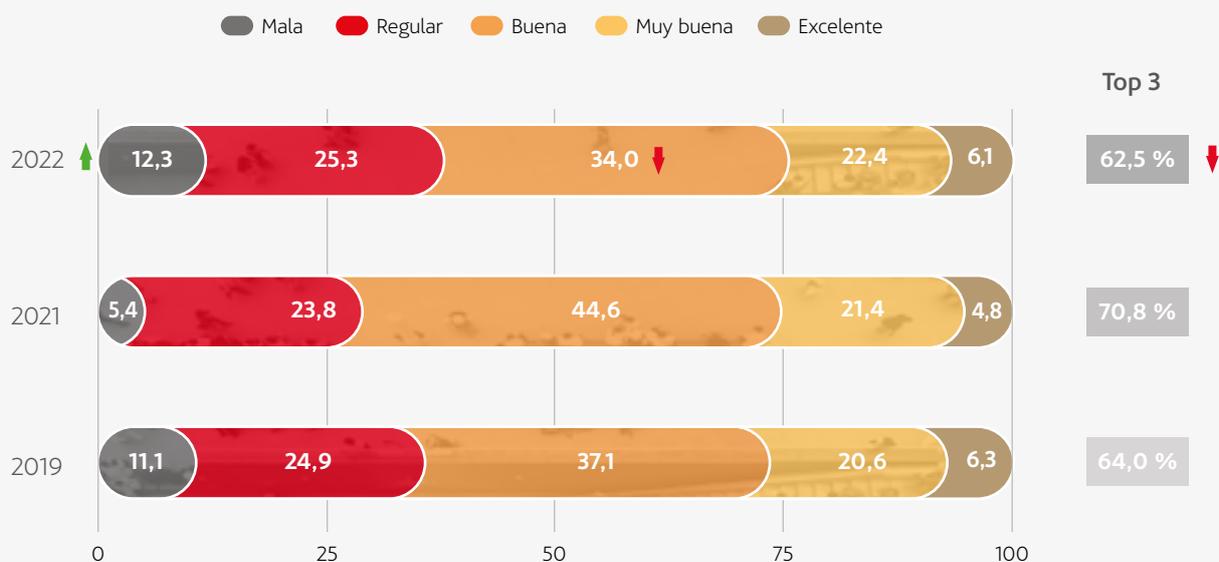
El 28,5% de los encuestados que dicen conocer las criptomonedas seguro que las tendría en cuenta como inversión. Esta cifra aumenta para los que ya las poseen (77,2%) y los que en algún momento del pasado las tuvieron (57,6%).

8.2. Valoración de la rentabilidad

La caída de la rentabilidad de los fondos de inversión durante 2022 cala en el ánimo de los inversores y, en contraste con el año anterior, la califican como regular el 25,3% de los inversores (+1,5 puntos porcentuales) y como mala el 12,3% (+6,9 puntos porcentuales). No obstante, la mayoría de los propietarios de este producto analizan las diferentes opciones de inversión y la oferta en fondos antes de contratarlos.

Figura 36

Rentabilidad obtenida en los últimos años (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

De cara al futuro, se moderan las expectativas de rentabilidad de los inversores, con una subida de aquellos que esperan mantener su patrimonio en detrimento de los que esperan una rentabilidad del 5-10%. Adicionalmente, se incrementan los que creen que no se cumplirán sus objetivos.

Por otro lado, la preocupación por una pensión pública insuficiente está generalizada, independientemente de la edad del inversor, a pesar de que la franja de edad más joven de esta muestra confía en mayor medida en la pensión pública.

Desde el observatorio, queremos hacer hincapié en que las criptomonedas como inversión suponen un enorme riesgo para un ahorrador. Al elevado riesgo y volatilidad¹² (cryptocrash) se suman casos como el del billonario fraude de FTX¹³. Un hecho que ocurre cada vez con más frecuencia si se tienen en cuenta los resultados del grupo de investigación centrado en blockchain, Chainanalysis, que calcula que se estafaron a nivel global \$6.2 billones americanos en 2021, un 80% más que el año anterior¹⁴. Más allá de las estafas, el bajo nivel de regulación y su naturaleza especulativa y de caja negra hace que en la inversión en criptomonedas se den casos continuos donde las pérdidas para el inversor pueden llegar a ser totales. Cada nuevo escándalo ensombrece las premisas sobre la capacidad de la tecnología blockchain que está detrás para hacer los trámites intermediarios financieros más rápidos, baratos y eficientes. Estos hechos espantan a innovadores y empujeñen la industria que ha pasado de valer \$3 trillones americanos hace un año, a los \$830 billones que vale actualmente¹⁵.

¹² Forbes compara los recientes bandazos en el precio de Bitcoin como si se tratase de una montaña rusa. Ver Forbes (2022), "https://www.forbes.com/sites/simonconstable/2022/11/28/yes-crypto-really-is-dangerous-to-your-wealth/" Yes, Crypto Really Is Dangerous To Your Wealth, And your Health.

¹³ Ver Financial Times (2022), "https://www.ft.com/content/b62a2e86-ee61-4c4e-8ce3-418ae216d8a7" Sam Bankman-Fried charged in one of the "biggest financial frauds" in US history. "https://www.ft.com/content/bd5671a6-66f8-4c2d-9644-1580d4e6e79" FTX "one of the biggest financial frauds in American history".

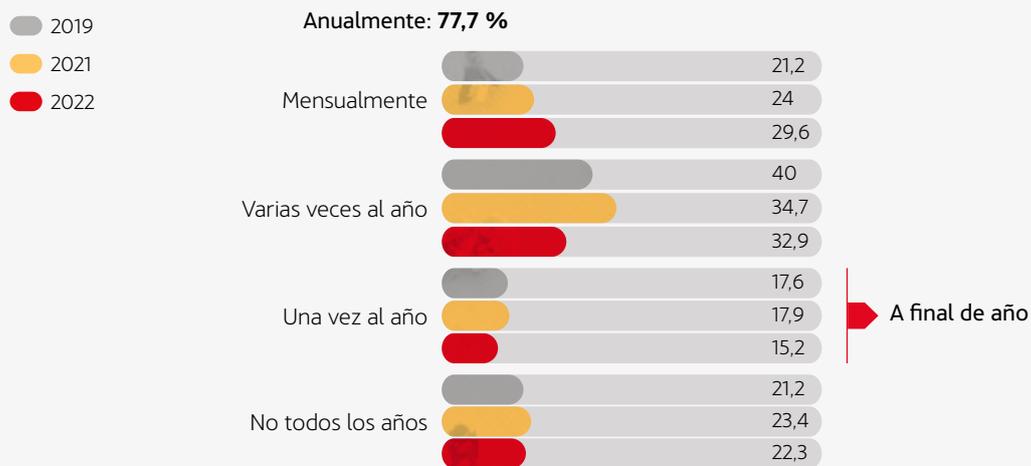
¹⁴ Ver Financial Times (2022), "https://www.ft.com/content/5987649e-9345-4eae-a4b8-9bfb0142a2ab" The lawless world of crypto scams.

¹⁵ Ver - The Economist (2022), "https://www.economist.com/leaders/2022/11/17/is-this-the-end-of-crypto" Is this the end of crypto?

8.3. Aportaciones periódicas

Con respecto a la frecuencia en las aportaciones a los fondos de inversiones, 8 de cada 10 inversores realiza aportaciones mensuales o periódicas. Las aportaciones mensuales crecen tendencialmente llegando a ser 3 de cada 10 inversores los que las realizan, cuando eran 2 de cada 10 hace tres años. Desciende el número de inversores que realizaba aportaciones varias veces al año casi en la misma medida que aumentan los que las realizan mensualmente.

Figura 37
Frecuencia de aportaciones al fondo (%)

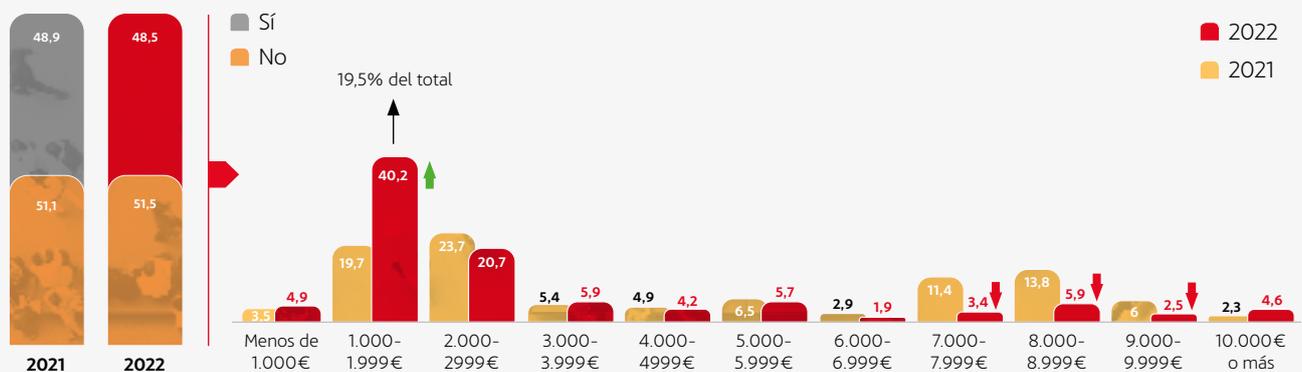


Parece que estos inversores lo han sistematizado como un recibo/transferencia mensual y el resto de opciones apenas varían de forma significativa.

8.4. Conocimiento del producto

El porcentaje de inversores que conoce la cantidad máxima a desgravar se mantiene en algo menos de la mitad de la muestra. Dista mucho de ser una información extendida, pero aumenta la precisión sobre cuál es la desgravación máxima, de 19,7 a 40,2%.

Figura 38
Conocimiento de cantidad a desgravar y de la cantidad exacta (%)

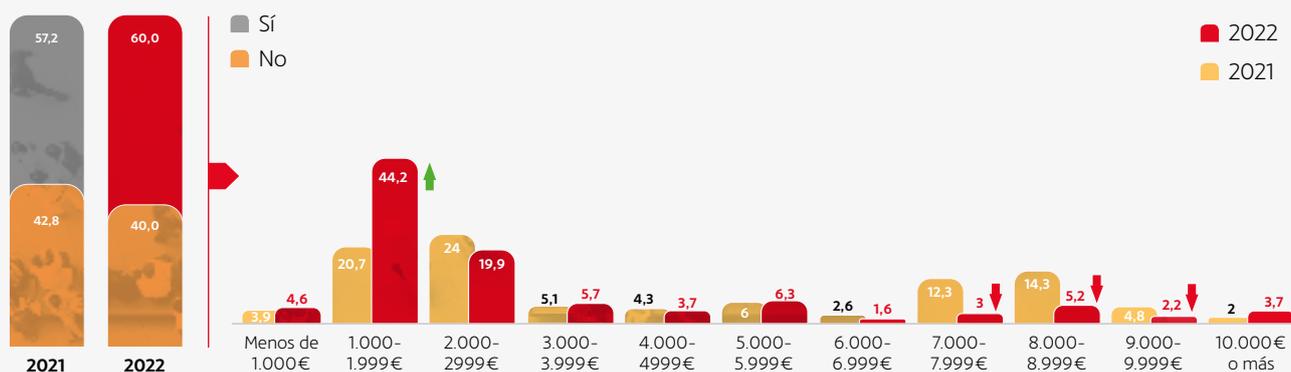


IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Por otro lado, dentro de los poseedores de planes de pensiones, el porcentaje de inversores que dice conocer la cantidad máxima a desgravar es del 60%, casi 3 puntos porcentuales más que la edición anterior. Además, el 26,5% sabe precisar cuál es la desgravación máxima de este año y este porcentaje sube hasta el 38,5% si se incluye aquellos que indican también los 2.000 € anuales como máximo a desgravar, correspondientes a la actualización fiscal del año 2021.

Figura 39

Conocimiento de cantidad a desgravar y de la cantidad exacta entre poseedores (%)

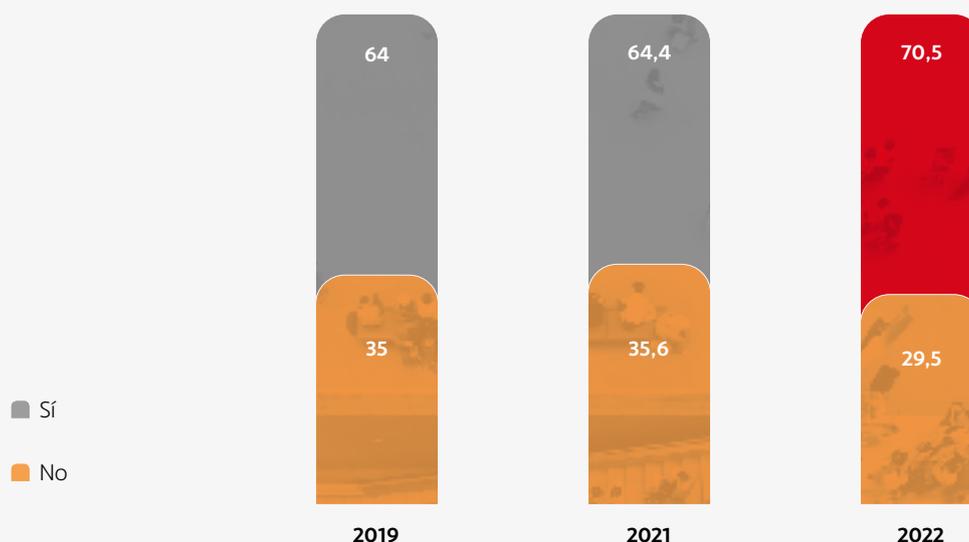


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Con respecto a los inversores en fondos de inversión, se produce un incremento pronunciado en el número de inversores que conocen la composición de sus fondos, llegando a 7 de cada 10 en esta edición.

Figura 40

Conocimiento de cantidad a desgravar y de la cantidad exacta entre poseedores (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Finalmente, los criptoactivos son conocidos prácticamente por la totalidad de los inversores y un tercio ha tenido o tiene experiencia en la actualidad con ellos, especialmente con Bitcoin.

9. Seguimiento del mercado y de las Inversiones

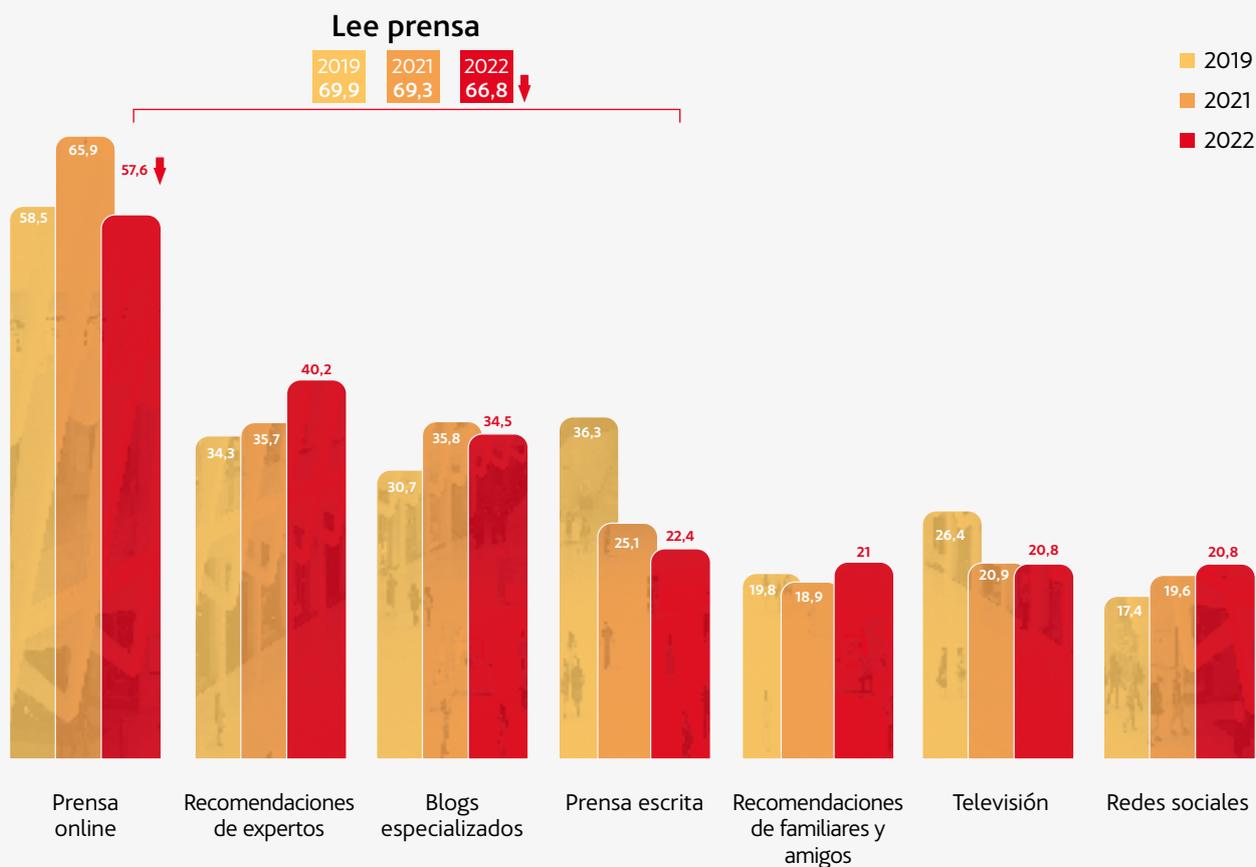
En esta sección se presentan los medios que utiliza el inversor para las diferentes funciones que desea realizar con sus productos, analizando los diferentes canales y la finalidad y la frecuencia de su uso.

9.1. Canales para la contratación y el seguimiento del producto financiero

El uso de la prensa como medio de información sobre inversiones continua con su tendencia descendente, bajando en más de 3 puntos porcentuales desde 2019 y descendiendo en todas sus vertientes: online y escrita. A pesar de ello, la prensa online sigue siendo el medio esencial, aunque pierde peso en comparación con las recomendaciones de expertos, que continua con una tendencia ascendente siendo ya 4 de cada 10 inversores los que hacen uso de este recurso.

El boca a boca entre familiares y amigos aumenta de 18,9 a 21%, al igual que las redes sociales, de 19,6 a 20,8%.

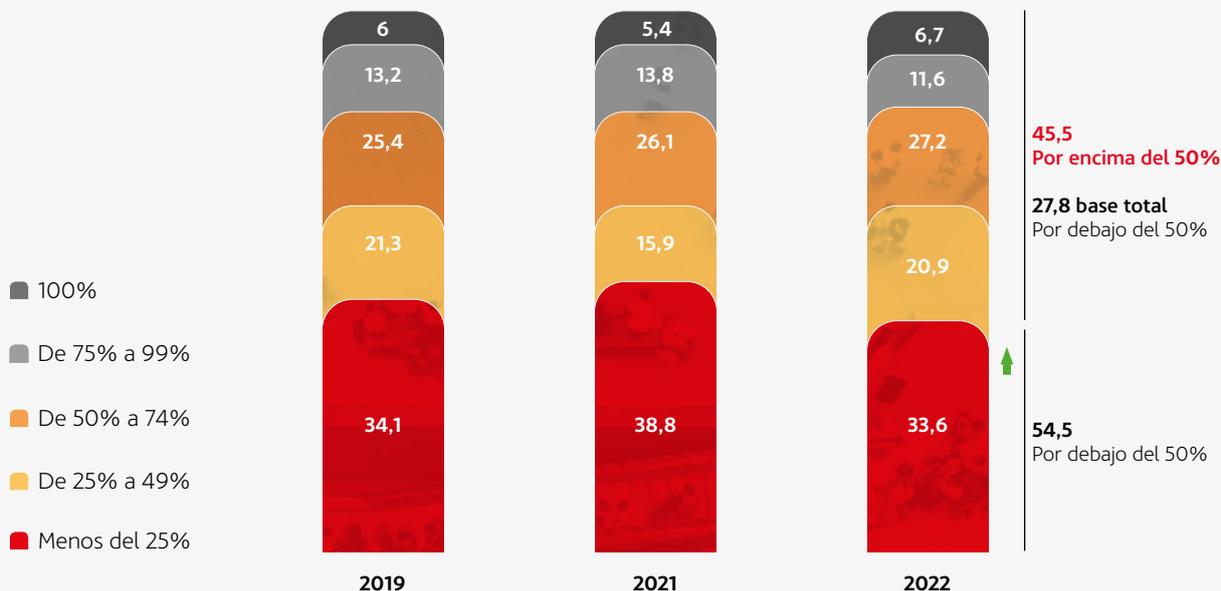
Figura 41
Medios de información sobre finanzas (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

La prensa especializada es la principal fuente de información para casi la mitad del 66,8% de la muestra que ha indicado que se informa a través de este canal.

Figura 42
Importancia de la prensa económica especializada (%)

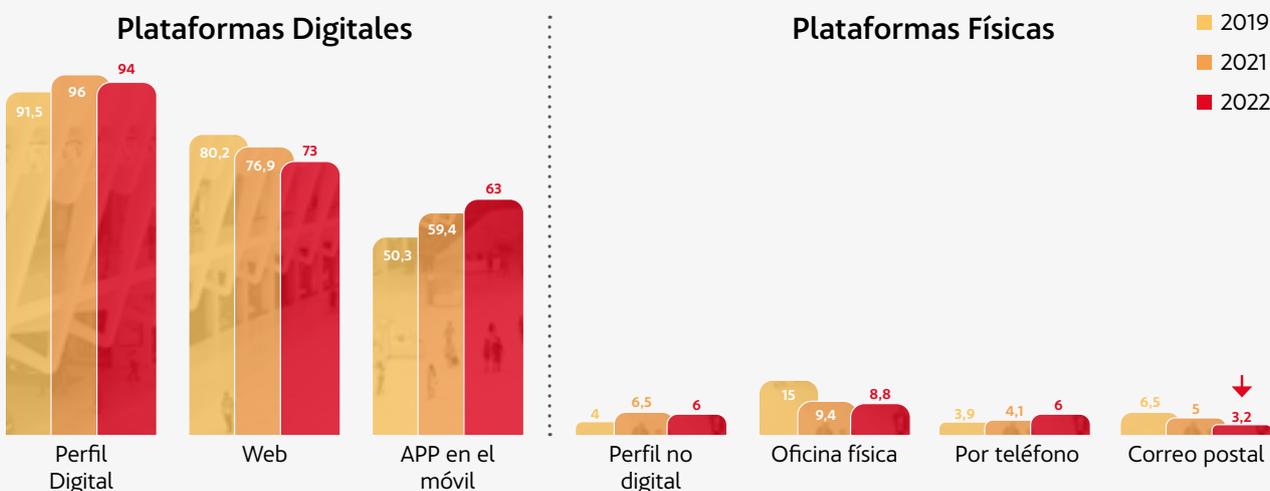


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Los medios online son esenciales para el seguimiento de los aspectos relacionados con las finanzas. La evolución de las inversiones es la actividad con mayor seguimiento online (90,6%) frente al seguimiento de la fiscalidad (80,5%) y el mercado (83,0%) que son las actividades con menor seguimiento online.

Dentro de los medios online, aunque la web continúa siendo la plataforma por excelencia para llevar a cabo el seguimiento de las inversiones, pierde relevancia a medida que se desarrollan las apps, de tal forma que los inversores en mayor proporción eligen las aplicaciones móviles para realizar el seguimiento de sus inversiones. El uso de plataformas físicas (oficinas, por teléfono, correo postal...) es minoritario.

Figura 43
Plataformas para seguir inversiones (%)



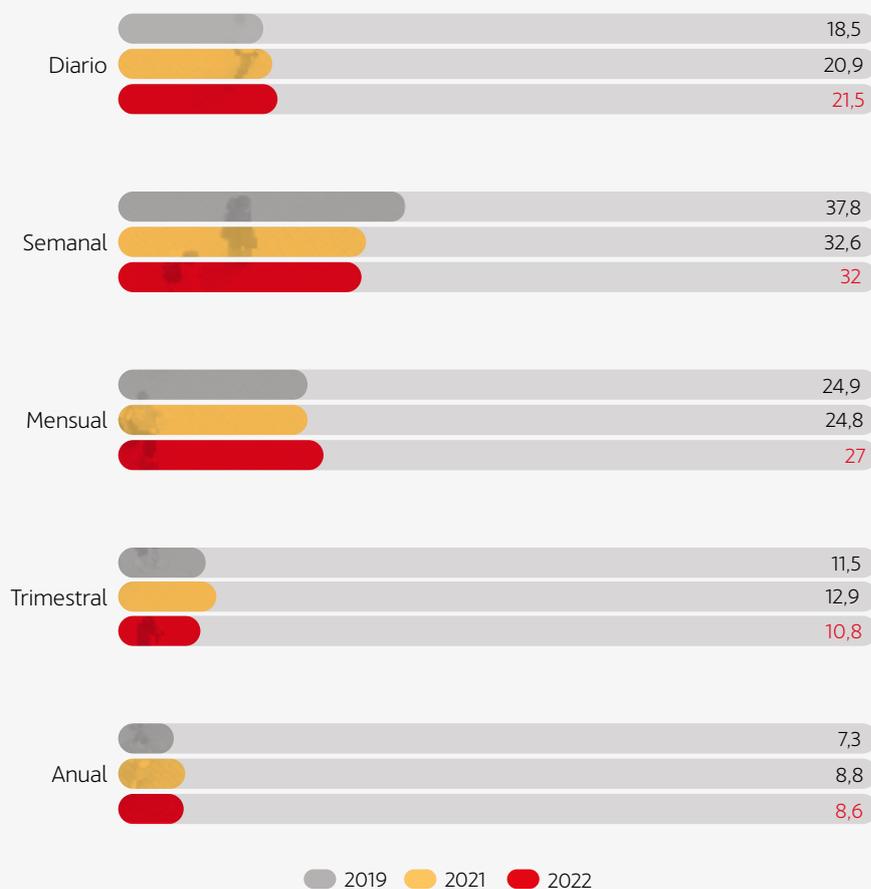
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

9.2. Frecuencia y dedicación a las inversiones

De media los inversores dedican algo más de dos horas semanales a la información económica. Con respecto al seguimiento de las inversiones personales, más de la mitad de los inversores (53,5%) las verifica al menos semanalmente. Por tanto, alcanza ya el 80% de los inversores que, como mínimo, hacen una consulta mensual, aumentando así dos puntos porcentuales con respecto a la edición anterior.

Figura 44
Tiempo semanal dedicado a información económica (%)

Diario + Semanal **53,5 %**



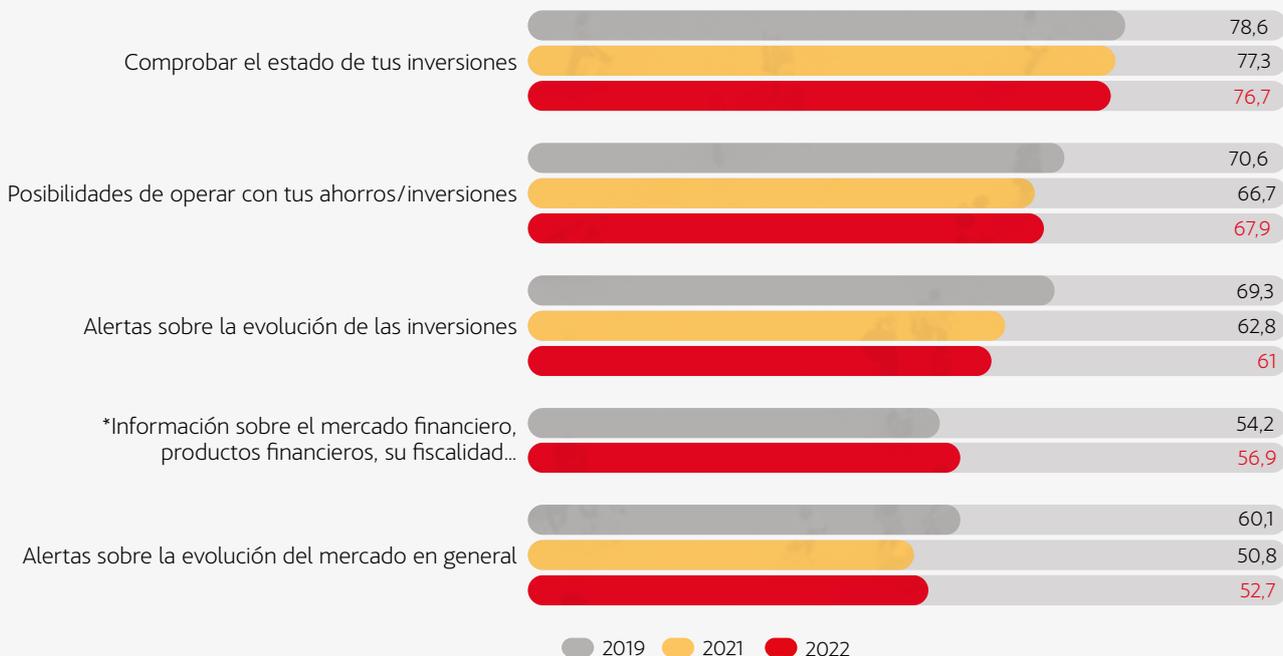
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Dentro del seguimiento llevado a cabo a través de los medios digitales, web o app, el seguimiento financiero (planes de pensiones, información sobre el mercado, otros productos financieros, comprobar evolución de las inversiones, etc.) tiene carácter semanal o mensual, a excepción de la consulta de información fiscal, donde los periodos de consulta son más dilatados.

Para los inversores es clave disponer de información online sobre sus propias inversiones, más concretamente, sobre el estado (76,7%), la posibilidad de operar (67,9%) y la evolución (61%) de las mismas. Disponer información online referida al mercado, productos, fiscalidad y alertas sobre la evolución del mercado general tiene una importancia alta para la mayoría de los inversores (+ del 50%), que desean contar con ella en la web de su entidad, pero son aspectos menos relevantes que sus inversiones personales.

Figura 45

Importancia de disponer de una funcionalidad en el medio digital de tu entidad financiera (%)



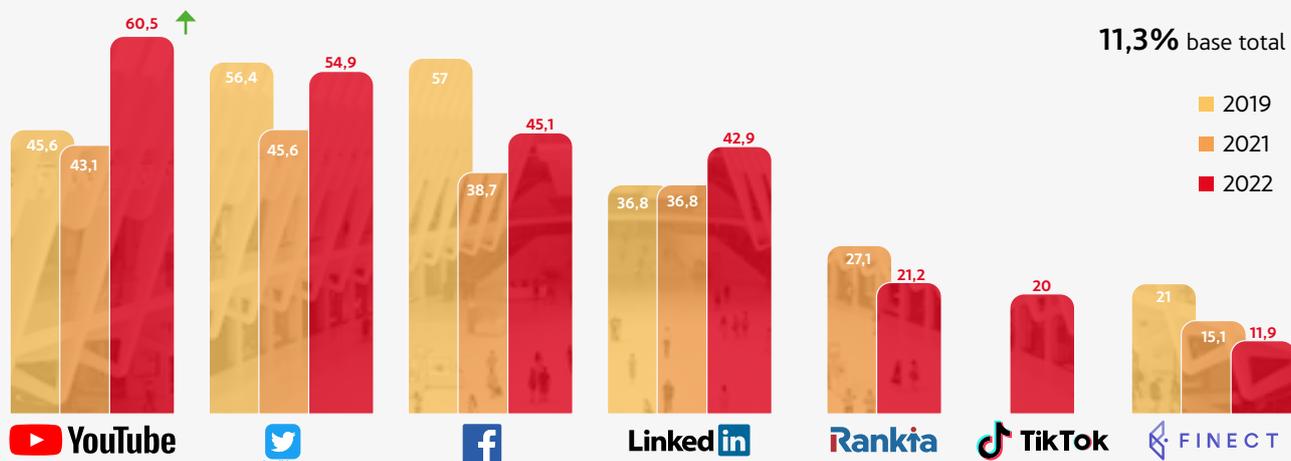
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

9.3. Uso de los canales

Las redes sociales generalistas son las que captan en mayor medida la atención de los inversores para informarse de temas financieros en inversiones. Del 20,8% de los encuestados que se informa a través de ellas, Youtube cobra mayor importancia durante 2022 creciendo más de 17 puntos porcentuales. No obstante, no deja de ser un canal minoritario para los inversores ya que solo el 11,3% del total de los encuestados se informa a través de esta red. Tanto Twitter, como Facebook y LinkedIn aumentan con respecto la edición anterior.

Figura 46

Redes sociales en las que se informa el inversor (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

10. Transferencia de riqueza

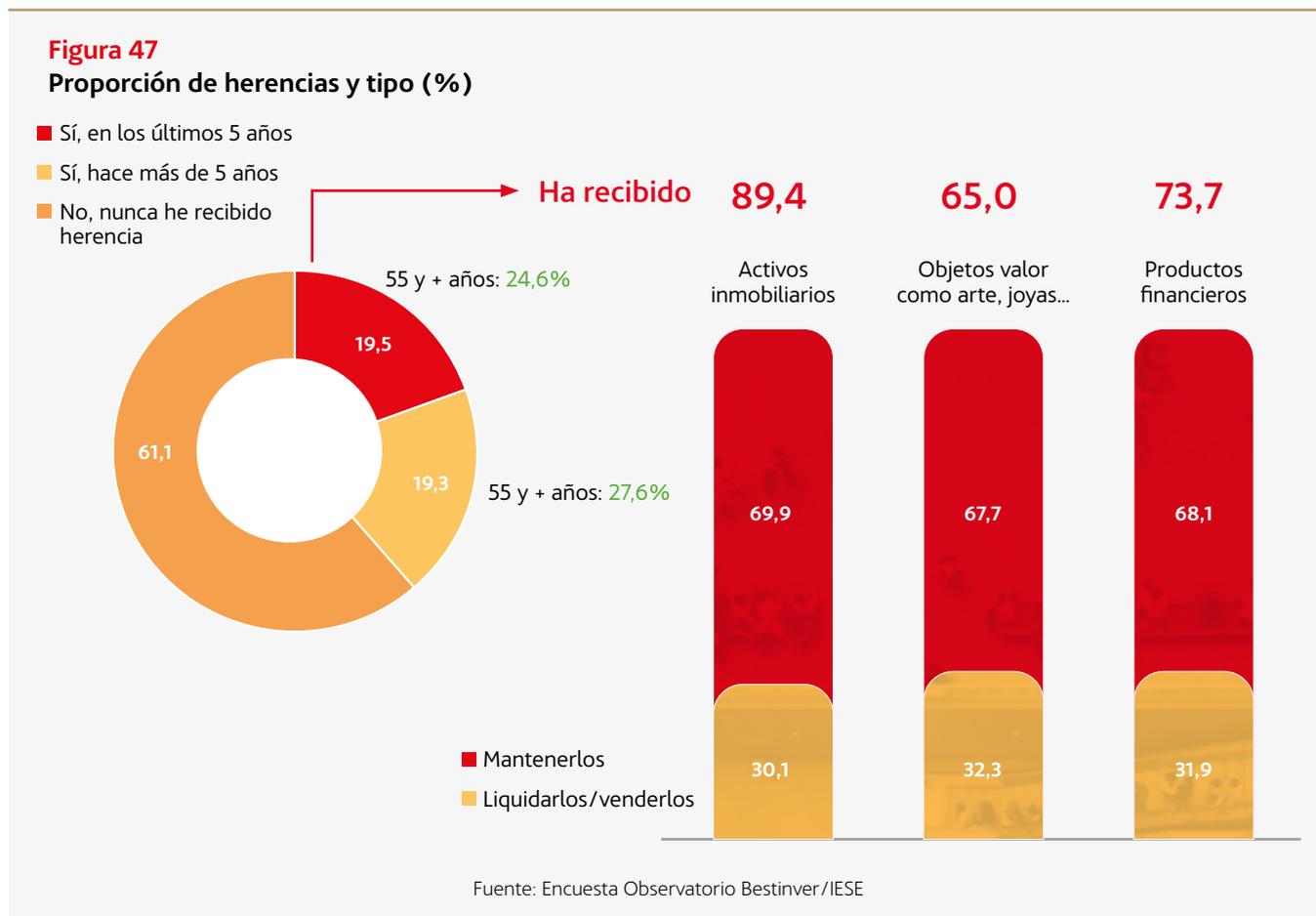
La transferencia de riqueza intergeneracional en las próximas décadas será la mayor de la historia. La riqueza está cambiando de manos hacia una generación de jóvenes que son más sensibles al mundo digital y menos fidelizados a las marcas ya establecidas. Este fenómeno demográfico se ha visto acelerado por la pandemia mundial sufrida en el año 2020.

Esta sección tiene como propósito analizar la proporción de encuestados que ha recibido herencias durante los últimos 5 años, en qué tipo y el destino de estas.

10.1. Proporción, tipo y proyección de las herencias

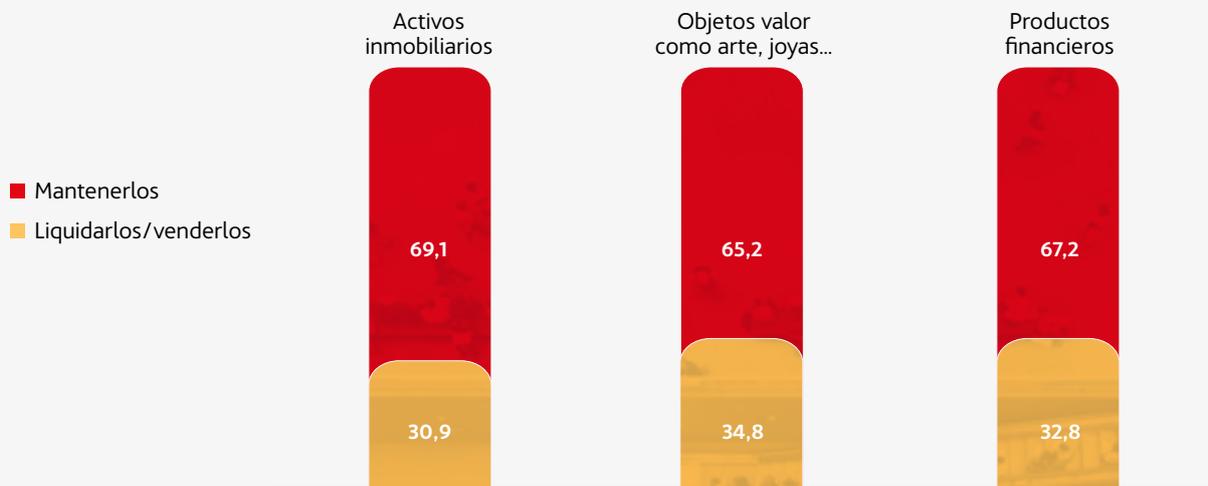
Casi 1 de cada 5 inversores ha recibido una herencia durante los últimos 5 años, principalmente compuesta por activos inmobiliarios (89,4%), productos financieros (73,7%) y objetos de valor (65%). Predomina la recepción de herencias en los rangos de edad más altos (+55 años). Casi 1 de 4 inversores dentro de ese rango de edad han recibido una herencia en los últimos 5 años.

La mayoría de los inversores que han recibido herencia, independientemente del tipo, declara su intención de mantenerlo.



Por otro lado, en el hipotético caso de recibir patrimonio a través de una herencia, la mayoría de los inversores 2 de cada 3 inversores declara que la mantendrá, independientemente también del tipo de bien.

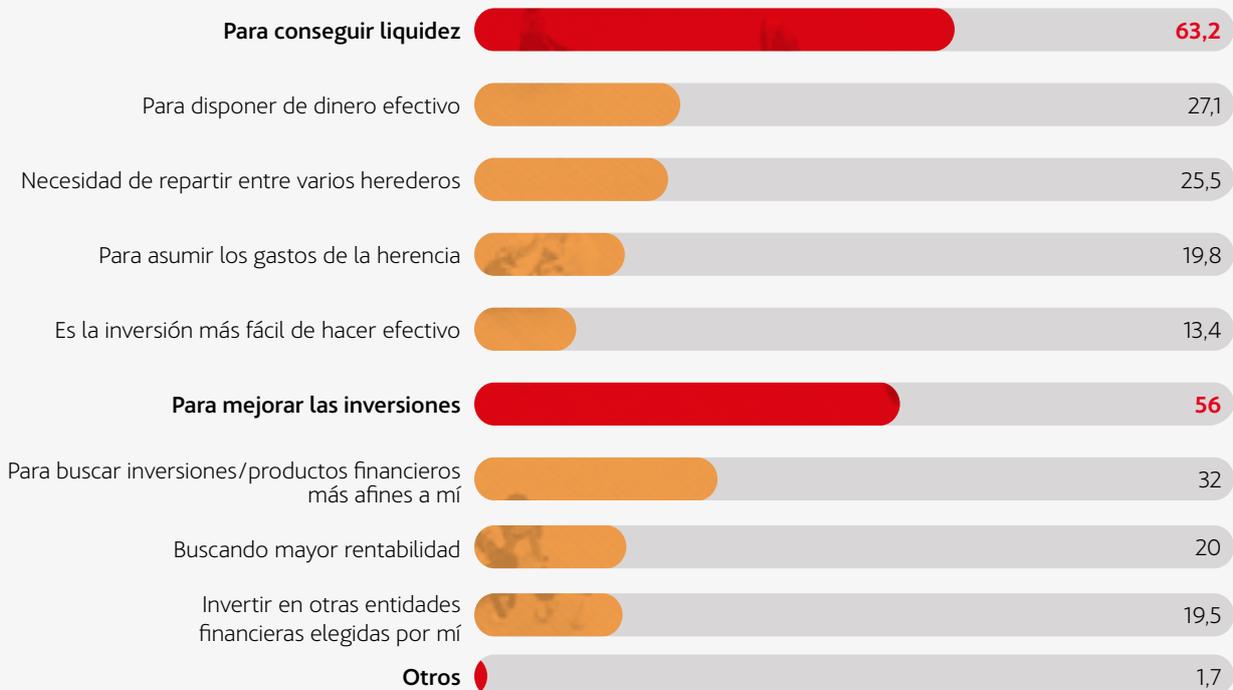
Figura 48
Proyección (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Entre aquellos que declaran que han liquidado o liquidarían (el 31% de la muestra) los productos financieros heredados, señalan como motivos la necesidad de liquidez, seguido de la mejora de las inversiones y la búsqueda de inversiones más afines.

Figura 49
Motivos por los que liquidó o liquidaría la inversión financiera heredada (%)



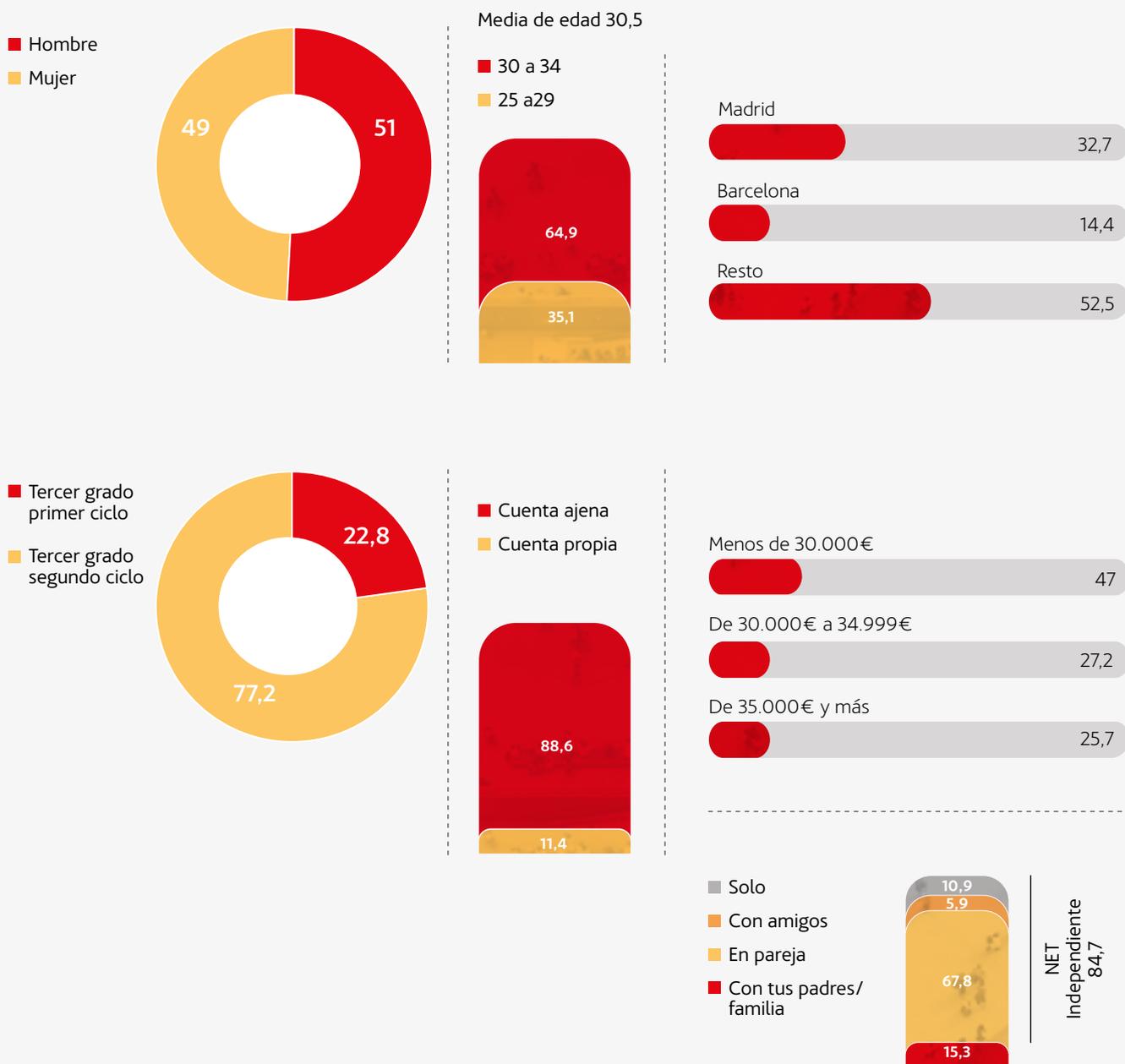
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

El porcentaje que declara el uso del capital obtenido para inversiones financieras contempla los fondos de inversión (42,3%) como el producto más atractivo.

11. Muestra Joven

Con respecto a la nueva muestra incorporada en esta edición, el perfil analizado cuenta con una media de edad de 30,5 años, es universitario, con ingresos superiores a los 22.000€, residente en las grandes provincias y que vive mayoritariamente con su pareja.

Figura 50
Perfil de la muestra Joven (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Además, la gran mayoría cuenta con vivienda propia, un 54,4% de la muestra. Lógicamente, por ciclo vital, el 76,4% de éstos declara que esta se encuentra grabada con una hipoteca.

Por otro lado, aunque al igual que en el perfil del inversor la mayor parte de los ingresos es destinada a gastos fijos (43,9%), muestran una tasa de ahorro superior a la de los inversores, 29,3% respecto a 26%, convirtiendo esta muestra en un target muy interesante para captarlos como futuros inversores.

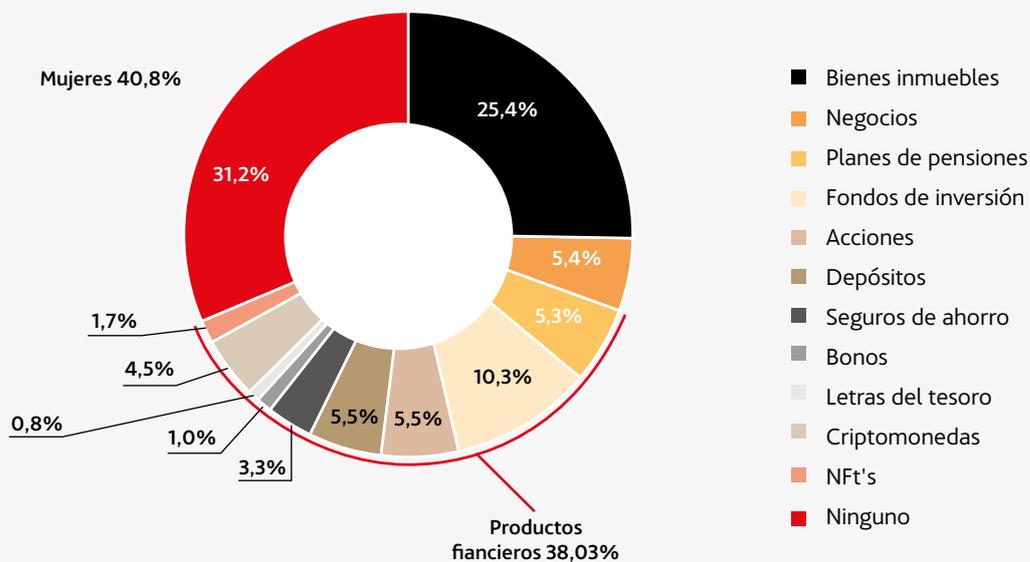
Figura 51
Destino de los ingresos (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Con respecto a la distribución del patrimonio, 1 de cada 3 no cuenta con patrimonio, siendo más frecuente esta situación entre mujeres (40,8%).

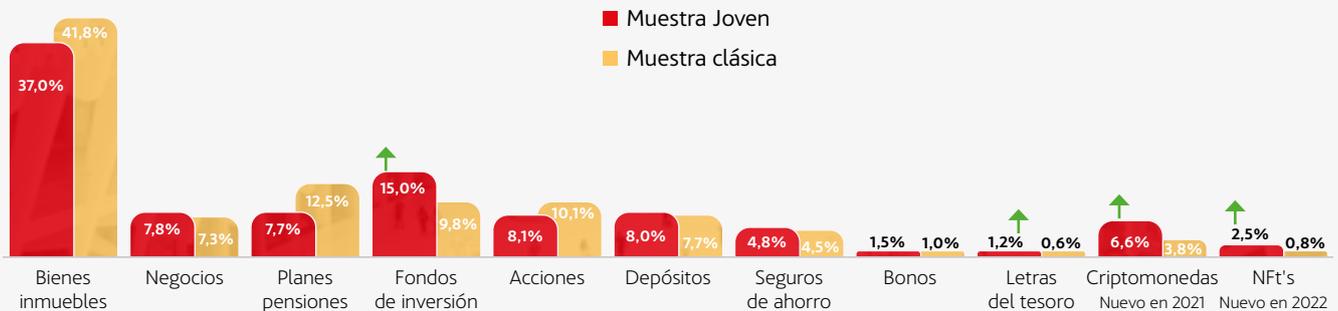
Figura 52
Distribución del patrimonio (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Para aquellos que sí tienen, la distribución que se obtiene es muy similar a la muestra clásica, donde la vivienda ocupa la partida principal (25,4%). Sin embargo, en comparación con la muestra clásica, los jóvenes son más proclives a invertir en fondos de inversión (+ 5,2 puntos porcentuales), criptomonedas (+2,8 puntos porcentuales) y NFTs (+1,7 puntos porcentuales).

Figura 53
Distribución del patrimonio (%)



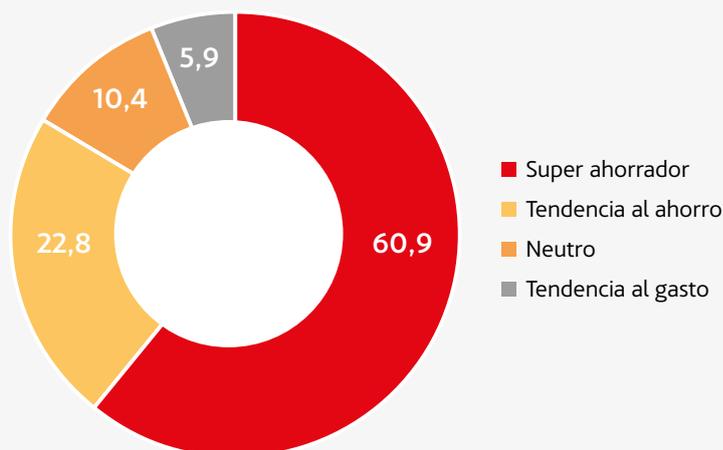
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Dentro de las inversiones financieras, el producto financiero más popular son las acciones (24,8%) y los fondos de inversión (22,8%). Las criptomonedas ocupan el tercer lugar junto a los planes de pensiones (18,3% ambas). Los objetivos financieros son comunes entre las dos muestras, focalizados especialmente en máxima rentabilidad (73,8%) y mínima pérdida (71,3%). No hay diferencias destacables en cuanto a los ESG.

11.1. Actitudes hacia el ahorro, motivaciones, cultura financiera, valoración y recomendación de inversiones

Los jóvenes de esta muestra presentan una actitud positiva ante el ahorro, siendo el logro de los objetivos (72,8%) el principal motivo para ello. Teniendo en cuenta estas actitudes, el perfil de entre 25 y 34 años se decanta totalmente hacia el ahorro (83,7%).

Figura 54
Perfil actitudinal hacia el ahorro (%)



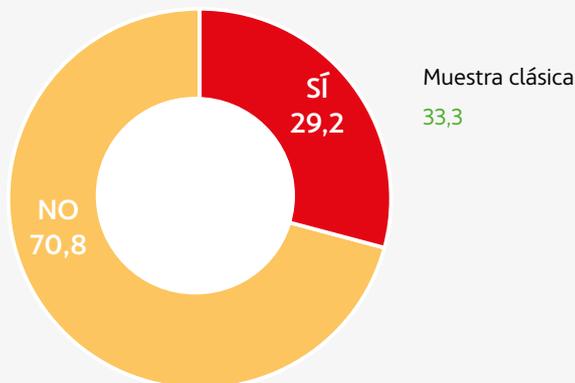
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

La cultura financiera de esta muestra está claramente por debajo de los inversores clásicos en los términos financieros más comunes, salvo con respecto a las criptomonedas (+9,3 puntos porcentuales).

Con respecto al conocimiento de los criterios ESG, la muestra joven se encuentra ligeramente por debajo de los inversores de la muestra clásica y los criterios sociales y medioambientales son los que también más llegan a los jóvenes.

Figura 55

Perfil actitudinal hacia el ahorro (%)



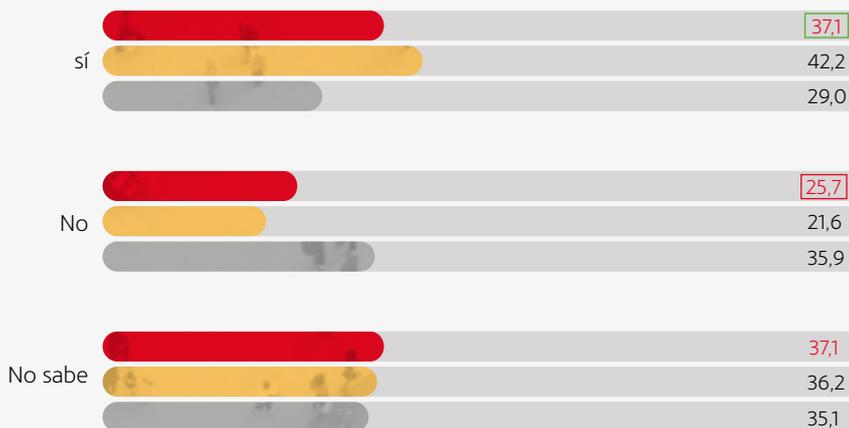
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

A pesar del desconocimiento de los criterios ESG, 4 de cada 10 inversores se muestran más concienciados, al estar dispuestos a sacrificar rentabilidad por sostenibilidad. Estos datos superan en 11,5 puntos porcentuales a los que no estarían dispuestos a esta renuncia y esta diferencia es aún más acentuada si se compara con los inversores de la muestra clásica.

Figura 56

Rentabilidad vs inversiones socialmente responsables (%)

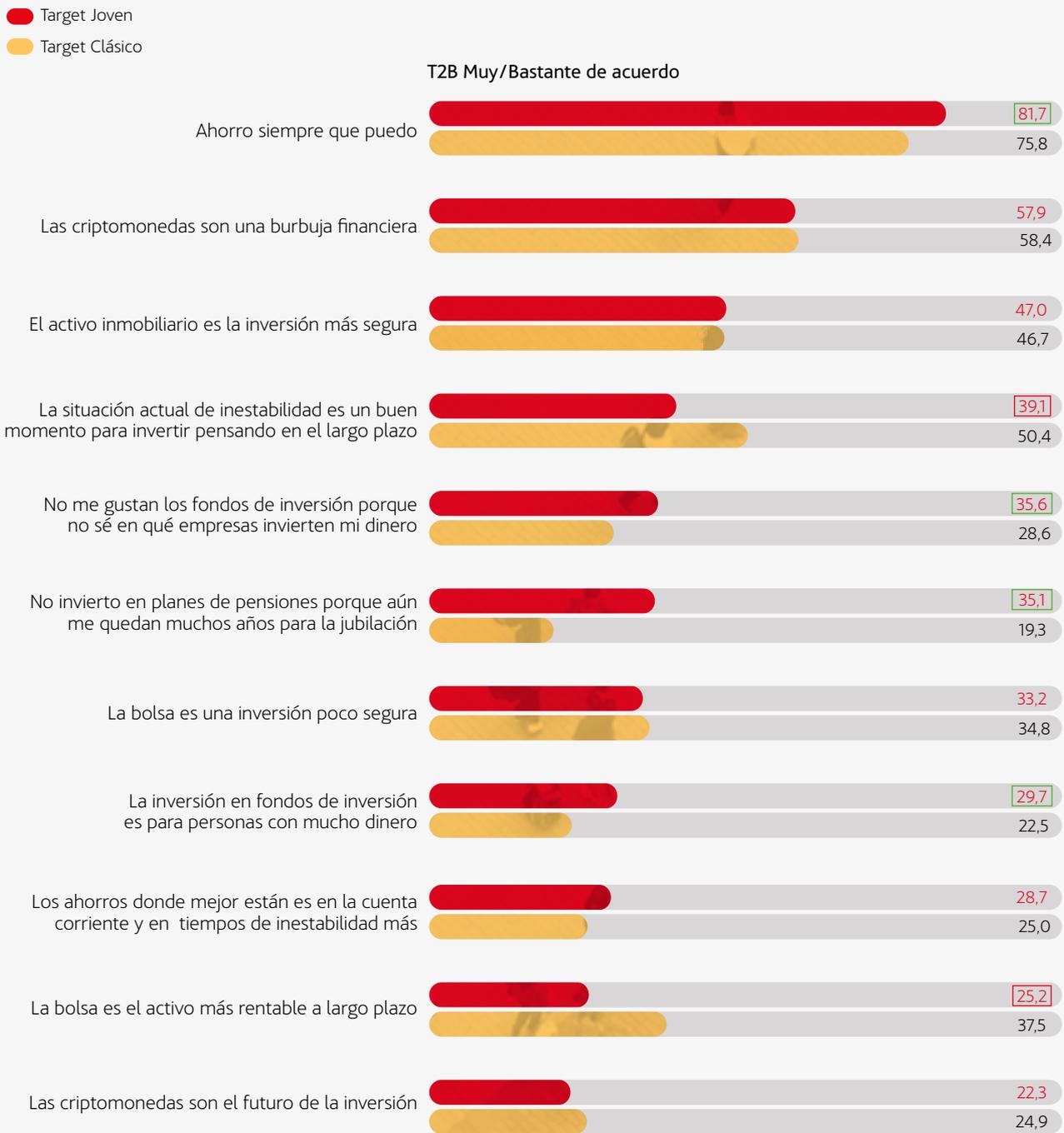
- Target Joven
- Inversor Joven
- Target Clásico



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Se confirma la buena actitud de los jóvenes hacia el ahorro y más de la mitad (57,9%) considera las criptomonedas una burbuja financiera y casi la mitad (47%) que el activo inmobiliario es la inversión más segura. Sin embargo, esta muestra se aleja del inversor clásico en cuanto a la información; para los jóvenes resulta muy relevante el disponer de información sobre donde invierten y disponer información sobre la composición de los fondos. Si no se tiene, puede suponer una barrera.

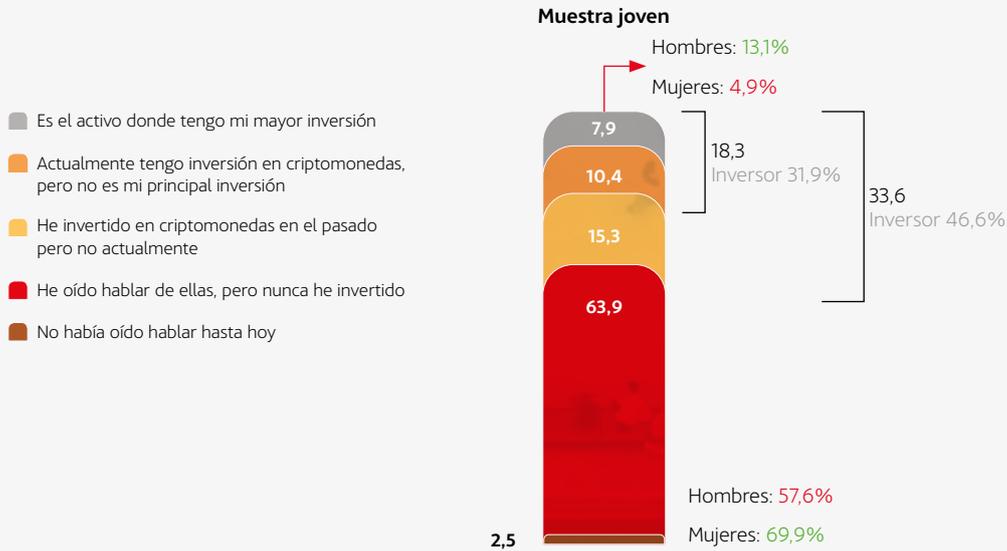
Figura 57
Actitudes hacia los productos financieros (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Con respecto a las criptomonedas, 2 de cada 10 jóvenes cuentan con ellas en su patrimonio, y esta cifra asciende a un tercio si se suman aquellos jóvenes con experiencia pasada. En cuanto a las monedas en las que se invierten o han invertido es muy similar, destacando Bitcoin (85,3%) de nuevo por delante del resto.

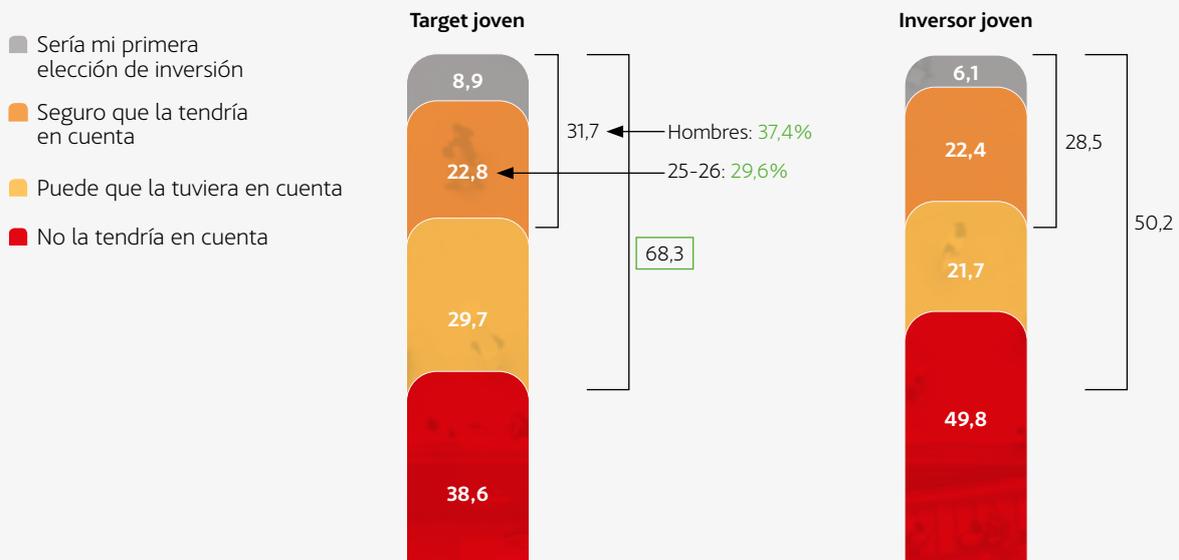
Figura 58
Experiencia y conocimiento de criptomonedas (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

El deseo de probar algo nuevo (51,5%), junto con la rentabilidad (35,3%) son las motivaciones más relevantes para invertir en criptomonedas. Estas consideraciones son superiores significativamente a las de la muestra clásica de inversores. Es, además, un vehículo que sigue siendo atractivo para los jóvenes de cara a su próxima inversión, siendo más de 3 de cada 10 los que al menos las tendrán en cuenta para las próximas inversiones. Este dato se da de forma más pronunciada en los hombres (37,4%). No obstante, estos números son muy similares a los de la muestra clásica, como muestra la figura 59.

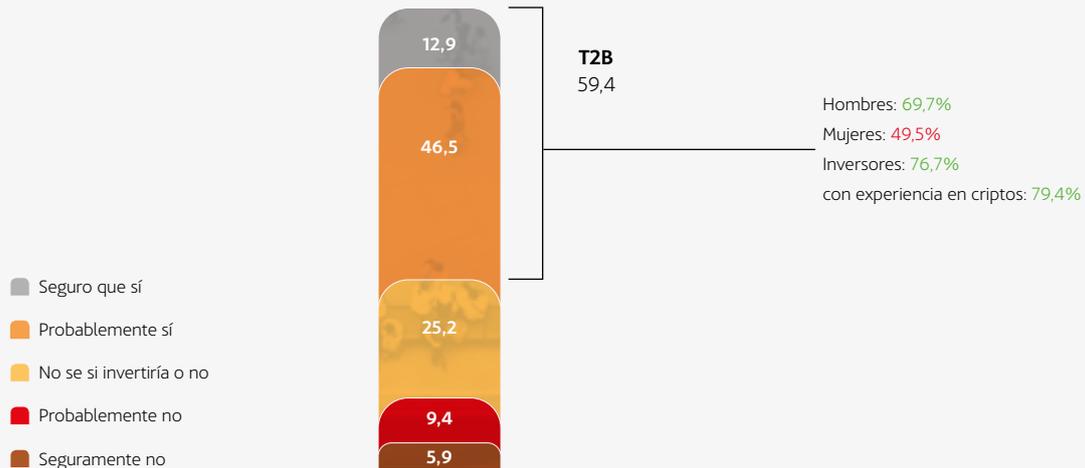
Figura 59
Consideración de las criptos para futuras inversiones (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Más allá de las criptomonedas, los fondos de inversión resultan atractivos para los jóvenes y casi 6 de cada 10 se muestran dispuestos a contratar este producto. El interés se incrementa entre aquellos que ya son inversores (76,7%) y tienen experiencia en criptos (79,4%). Las mujeres de esta muestra son las más reticentes a invertir en fondos de inversión (49,5%).

Figura 60
Disposición a invertir en fondos de inversión accesibles (%)

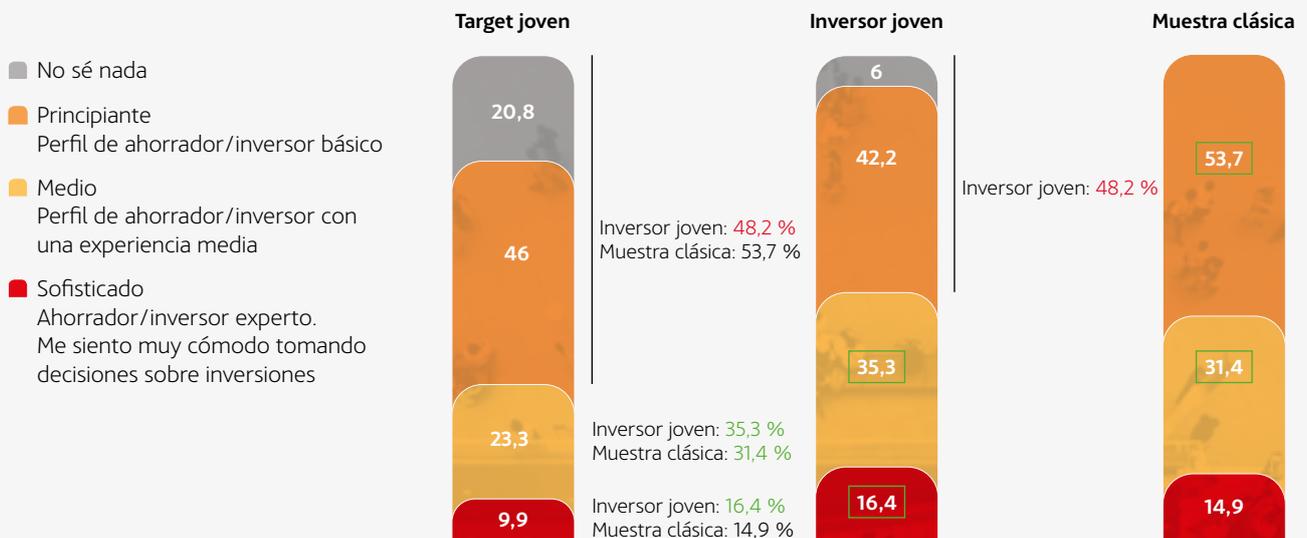


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

11.2. Opinión propia, canales de contratación y seguimiento de las inversiones

Dos tercios de los jóvenes se consideran a sí mismos inversores inexpertos o principiantes. Sin embargo, entre los inversores jóvenes este porcentaje baja al 48%, cifra similar a la de los inversores clásicos, evidenciando un nivel subjetivo de conocimiento similar en las dos muestras de inversores.

Figura 61
Tipología del inversor (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

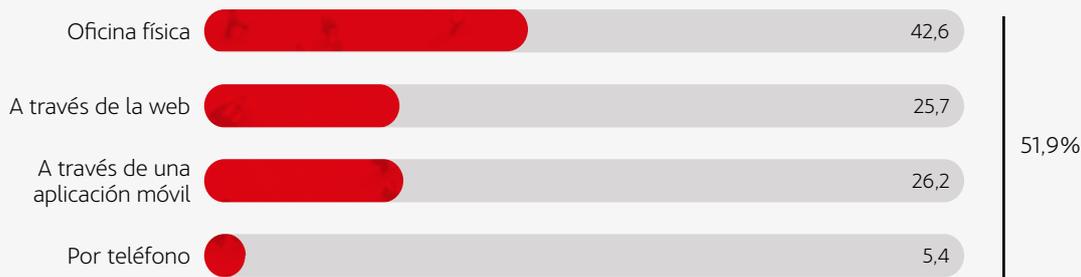
IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

Con respecto a la frecuencia del seguimiento de sus inversiones, un 60% de los inversores jóvenes lleva a cabo una consulta al menos semanal y casi la totalidad (89,7%) de ellos lo hace a través de un medio digital, especialmente a través de aplicaciones móviles (66,4%).

La entidad de contacto preferida es fundamentalmente la entidad bancaria y el canal de contratación más usado por esta muestra es el online, que se divide entre la contratación web (25,7%) y la móvil (26,2%).

Figura 62

Canal de contratación preferido (%)

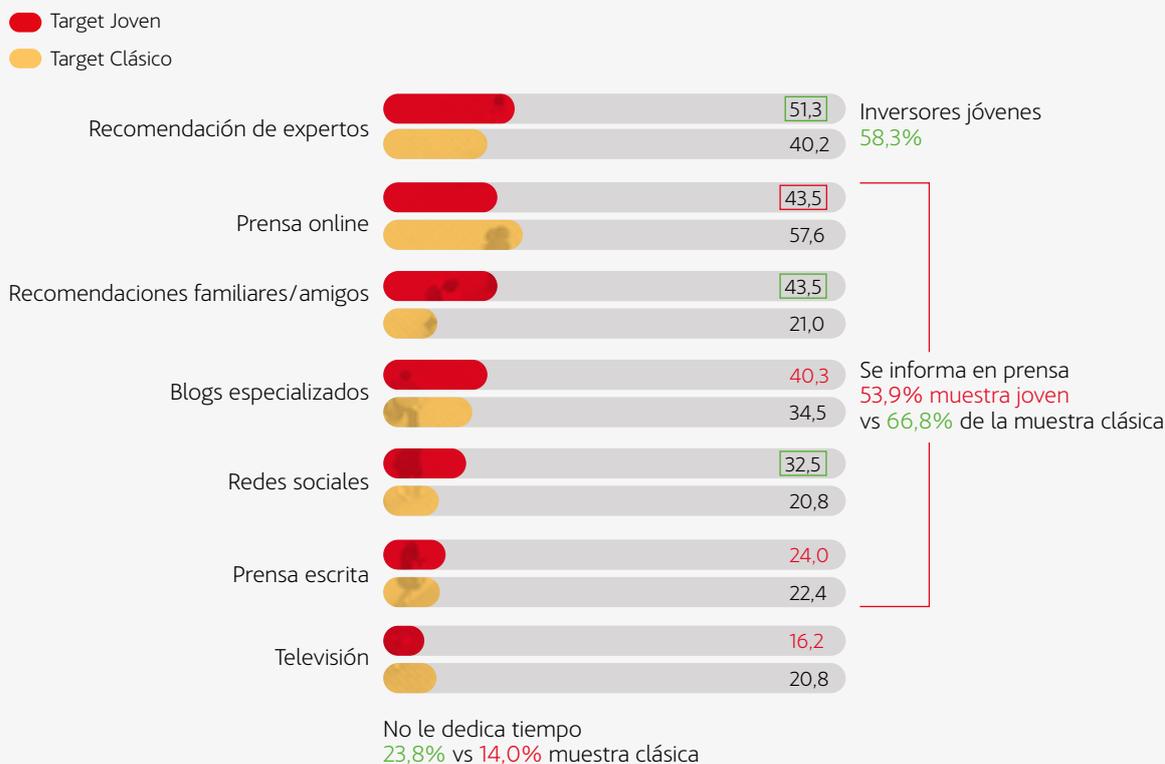


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Los jóvenes se informan sobre finanzas de forma diferente a la muestra clásica, dándole mayor importancia a las recomendaciones de expertos, de familiares y de las redes sociales.

Figura 63

Medios de información sobre finanzas (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

12. Reflexiones finales

Las principales conclusiones de la muestra clásica del IV Observatorio del Ahorro y la Inversión en España tras la encuesta son las siguientes:

1. El inversor de 2022 se caracteriza por su precaución, debido a la situación de inestabilidad que viene condicionada por la inflación, el conflicto bélico de Ucrania, la subida de los tipos de interés y las perspectivas macroeconómicas de menor crecimiento, que están impactando en sus objetivos financieros. De esta forma, aumenta su consumo discrecional y reduce su nivel de ahorro, destinando una tercera parte de sus ingresos a este último. En general, sus características muestran que sigue teniendo un perfil masculino, de mediana edad, con estudios universitarios y que mayoritariamente trabaja por cuenta ajena, con vivienda propia, y casi la mitad, con segunda residencia. Vuelve a presentar un perfil más experto frente al neófito de la edición anterior.
2. La actual situación de incertidumbre genera que el inversor se centre en el mantenimiento del patrimonio actual y en el incremento de los bienes inmuebles, en detrimento de otras inversiones financieras.
3. De esta forma, la mayor parte del patrimonio del inversor se invierte en productos financieros, como son principalmente los planes de pensiones, fondos de inversión y las acciones, si bien éstos disminuyen su proporción a favor de los bienes inmuebles. En el caso de los planes de pensiones, también pueden haberse visto impactados por el efecto del cambio de fiscalidad. Por el contrario, las criptomonedas presentan un crecimiento notable en las carteras, aunque solo representan un 4% de las mismas.
4. Los objetivos financieros de los inversores siguen siendo obtener la máxima rentabilidad y la mínima pérdida, quedando las inversiones socialmente responsables (ESGs) en último lugar, aunque este tipo de inversiones cobran mayor relevancia entre los inversores más jóvenes. En este ámbito de la inversión responsable, el conocimiento de los criterios que definen a una inversión como sostenible es todavía minoritario.
5. Aunque el 65% de los inversores cuenta con un plan financiero, únicamente el 22,7% reconoce contar con un asesor financiero. En cuanto a los plazos de inversión, hay una mayoría del largo/medio plazo. No obstante, perfiles jóvenes otorgan un mayor peso al corto plazo.
6. Con respecto a los canales, los físicos siguen siendo prioritarios, siendo la oficina física la que se mantiene como uno de los principales debido al deseo de contar con un asesoramiento personalizado. A la hora de contratar productos de inversión, el hábito más extendido entre los inversores es hacerlo a través de la banca tradicional. Sin embargo, los canales online aumentan su relevancia, en especial en la contratación de acciones, fondos de inversión, criptomonedas y NFTs. Dentro de los canales online es importante recalcar el auge en importancia de la aplicación móvil con respecto a la contratación web, perceptible en todos los productos, pero más pronunciada en el caso de cryptoactivos y NFTs.
7. Se observa, frente a 2021, una ligera mejora del conocimiento de términos como preferentes, fondos cotizados, inversión en valor o SOCIMIs. No obstante, los términos financieros más conocidos son aquellos que tienen que ver con sus propias inversiones.
8. La contratación de productos de inversión es principalmente por decisión propia, pero la recomendación de la entidad tiene más influencia que la recomendación de familiares y amigos. Sin embargo, en criptomonedas y NFTs el peso de la recomendación de conocidos cobra mayor relevancia.
9. La gran mayoría de inversores (86%) realiza un seguimiento frecuente de sus inversiones, si bien el tiempo dedicado a revisar la información económica/inversiones no varía en 2022. De media, los inversores dedican algo más de dos horas semanales a la información económico-financiera.
10. Aunque la prensa online es un medio clave, en 2022 pierde relevancia, sin que ningún otro medio se beneficie. Las redes sociales, presentan una tendencia al alza, destacando YouTube como medio protagonista.

Por otra parte, las plataformas digitales facilitan el seguimiento por parte de los inversores y se observa una transferencia de la relevancia por parte de la web hacia las aplicaciones móviles.

IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

11. Los canales online son esenciales también para el seguimiento de productos específicos, fiscalidad, operar, comprobar la evolución de las inversiones y del propio mercado. El seguimiento online de estas actividades es más frecuente, ya que se reduce el porcentaje de aquellos que lo revisaban anualmente.
12. Los inversores consideran esencial disponer de información sobre sus propias inversiones, poder operar e incluso recibir alertas. También se considera relevante, aunque en menor medida, la información sobre el mercado, fiscalidad o alertas sobre la evolución del mercado.
13. Con respecto a las características de los productos contratados, se ahonda especialmente en tres. En primer lugar, ocho de cada diez planes de pensiones que se contratan son individuales, lo cual no presenta variaciones con respecto al año anterior. La desgravación o las ventajas fiscales siguen siendo el principal motivo de contratación de este producto. No obstante, existe todavía un importante desconocimiento sobre el mismo, aunque en 2022 aumenta la precisión sobre cuál es la desgravación máxima. Debido al cambio de la fiscalidad, un cuarto de los inversores está abierto a buscar nuevas inversiones, siendo los fondos la opción más atractiva.

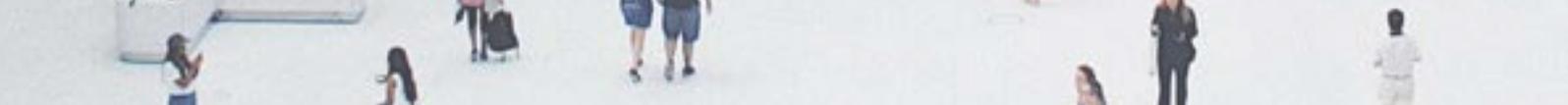
En segundo lugar, con respecto a los fondos de inversión, el 70% de los poseedores declara conocer su composición. Existe además un amplio consenso entre los poseedores de fondos de inversión sobre el análisis de las diferentes opciones de inversión previo a la contratación. No obstante, la caída en la rentabilidad hace que en 2022 aumenten los que buscan alternativas a este producto, alcanzando casi a la mitad de los inversores. Y aunque es cierto que la búsqueda de otros fondos de inversión es la alternativa prioritaria, otras opciones como acciones, inmuebles y criptomonedas cobran relevancia.

Finalmente, los criptoactivos son conocidos por prácticamente la totalidad de los inversores y un tercio ha tenido o tiene experiencia en la actualidad con ellos, especialmente con Bitcoin. La diversificación de inversiones y expectativas de alta rentabilidad son los principales atractivos de las criptomonedas, inversión que a pesar del *criptocrash* sigue siendo ampliamente considerada. No obstante, consideramos que su elevada volatilidad, una regulación laxa y los recientes casos de estafa son elementos que deben ser tenidos en cuenta por cualquier inversor que se interese por ellos.

14. En un contexto de pesimismo macroeconómico, la jubilación sigue siendo importante para siete de cada diez inversores dentro de la planificación financiera, pero tendencialmente pierde fuerza frente años anteriores. Pese a lo anterior, la certeza de que el importe de la pensión les va a ser insuficiente para mantener el nivel de vida, se mantiene.
15. Aunque mayoritariamente consideran interesante la opción de contar con un plan de pensiones de empresa, consideran que este debería ser opcional.

Sin embargo, sorprende que un 40% de los inversores cree firmemente que la responsabilidad de la decisión de contratación de un plan de pensiones es externa a ellos (Obligatorio para la empresa+ Obligación del Estado).

16. Con respecto a la transferencia de capitales, los resultados muestran que dos de cada diez inversores han recibido una herencia. Una mayoría opta por mantener los bienes recibidos, y los inversores que no han recibido ninguna herencia proyectan un comportamiento similar. Aquellos que deciden/decidirían liquidarlos argumentan la necesidad de conseguir liquidez o el deseo de buscar inversiones más afines a ellos. Los inversores/herederos que liquidarían los productos financieros heredados, señalan la inversión en productos financieros como uno de los principales usos del capital obtenido, siendo los fondos el producto más atractivo.
17. El perfil de la nueva muestra tiene una media de edad de 30,5 años, vive en pareja, reside en mayor proporción en Madrid, trabaja por cuenta ajena y es habitual que su salario no supere los 30k. La mayoría cuenta con vivienda hipotecada. Aunque este perfil cuenta con menores ingresos, logra destinar una parte proporcional más importante hacia el ahorro, haciéndolo un target interesante de cara a captarlos como futuros inversores. Salvo por la vivienda, la distribución del patrimonio de los jóvenes es similar a la de la muestra clásica, sin embargo, fondos de inversión, criptomonedas, letras del tesoro y NFTs son partidas más relevantes entre éstos. Muestran un nivel de conocimiento menor de términos financieros que la muestra clásica, a excepción de las criptomonedas, las cuales les resultan atractivas debido a la innovación y rentabilidad que ofrecen. Se



IV Observatorio del ahorro y la inversión en España

distinguen del inversor clásico en cuanto a que la falta de información sobre la composición de la inversión es una barrera para invertir. No obstante, fondos y acciones son los productos más interesantes para los jóvenes inversores. El conocimiento que tiene esta muestra sobre los criterios ESG es bajo, pero el 40% de la muestra estaría dispuesto a sacrificar rentabilidad por sostenibilidad. La entidad de contacto más usada es la bancaria, y el canal de contratación el online, dividido entre web y móvil. El seguimiento de las inversiones, preferentemente digital y a través del móvil, tiene una frecuencia semanal para 6 de cada 10 inversores de esta muestra. Obtienen la información financiera de forma diferente a la muestra clásica, mayormente a través de expertos, familiares y redes sociales.



www.bestinver.es



900 878 280

OFICINAS

Madrid

C. Juan de Mena 8,
planta 1
28014 Madrid

Barcelona

C. Diputació 246,
planta 3
08007 Barcelona

Valencia

C. Moratín 17,
planta 2
46002 Valencia

Bilbao

C. Gran Vía 58,
planta 4
48011 Bilbao

Pamplona

Avda. Carlos III El noble 13-15,
planta 2
31002 Pamplona

Sevilla

C. Fernández y González 2
41001 Sevilla

A Coruña

Pl. de Mina 1,
planta 4
15004 A Coruña

León

Avda. Padre Isla 2,
planta 1
24002 León



[linkedin.com/company/bestinver](https://www.linkedin.com/company/bestinver)



[youtube.com/bestinverAM](https://www.youtube.com/bestinverAM)



[@bestinver](https://twitter.com/bestinver)



[facebook.com/bestinver](https://www.facebook.com/bestinver)



www.iese.edu



+34 912 113 000

SEDES

Barcelona

Madrid

Munich

New York

Sao Paulo

PROGRAMAS

En IESE ofrecemos formación directiva de primer nivel para cada etapa de tu carrera. Puedes ver nuestros programas en: <https://www.iese.edu/es/programas/>



[linkedin.com/school/iese-business-school/](https://www.linkedin.com/school/iese-business-school/)



[youtube.com/IESE](https://www.youtube.com/IESE)



[@iesebschool](https://twitter.com/iesebschool)



[facebook.com/iesebusinessschool](https://www.facebook.com/iesebusinessschool)

BESTINVER
acciona

IESE
Business School
University of Navarra