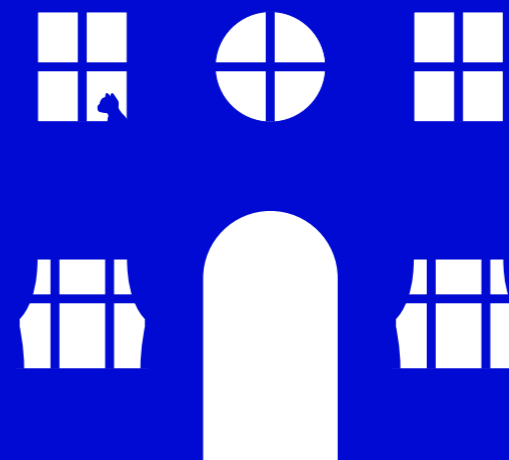


Inversión en rentas – España

Encuesta a asesores financieros e inversores particulares – Conclusiones clave

Octubre 2021

Elaborado por CoreData Research para Invesco



Resumen ejecutivo – Asesores

Percepción e inversión en rentas

- En torno a una quinta parte de los activos para los que se ofrece asesoramiento son productos de rentas (20%). El 27% considera que estas estrategias comportan un riesgo elevado.
- El 24% de los asesores reconoce el valor de unas rentas continuadas, en el marco de la rentabilidad a largo plazo, pero el 51% no coincide en que sea un aspecto más importante que el crecimiento de la cotización.
- Para el 59% de los asesores, la falta de conocimiento de los clientes impide que los inversores asignen activos a estrategias de rentas. La preferencia de otros productos y la falta de productos (en ambos casos, para el 41%) son también obstáculos significativos.
- Esto indica que los gestores de activos pueden contribuir brindando materiales formativos para respaldar a los asesores en su comunicación con los inversores. Tales materiales, que los asesores solicitan, pueden ser beneficiosos para mejorar la percepción acerca de las estrategias de rentas.
- Los asesores también reciben de buen agrado la ayuda de los gestores de activos en análisis de carteras y asignación de activos.

1

Productos y toma de decisiones

- Los asesores emplean principalmente bonos y fondos de renta fija para satisfacer las necesidades de rentas de sus clientes (62%). La mayoría de los inversores (71%) también sostiene que estos tipos de fondos son atractivos. Las rentas derivadas de acciones son uno de los tres principales productos de los asesores (50%).
- La asignación de activos (99%), el historial (98%) y las calificaciones de terceros (86%) son los factores que tienen en cuenta los asesores al seleccionar fondos de rentas. La variedad de productos para satisfacer diferentes niveles de tolerancia al riesgo (85%) también haría decantarse a los asesores por una sociedad frente a otra.
- La pandemia ha llevado a casi la mitad (47%) de los asesores a prestar más atención a los fondos de rentas ESG. Sin embargo, el 70% considera que la consideración ESG sirve principalmente para atraer a inversores finales.

2

Proveedores y comunicación

- Las presentaciones comerciales, las conferencias y los eventos son cruciales para los asesores de fondos españoles: el 33% prefiere este tipo de comunicación con los gestores de activos.
- Para conocer nuevos fondos o productos, la preferencia son las presentaciones comerciales de los proveedores (22%), seguidas por las aplicaciones de mensajería instantánea (17%). El correo electrónico sigue situándose entre las tres opciones preferentes: el 16% de los comercializadores de fondos lo prefieren para conocer nuevas estrategias.

3

Resumen ejecutivo – Inversores

Ahorro y tolerancia al riesgo

- Ahorrar para la jubilación es crucial para el 57% de los inversores, por encima de todos los demás objetivos enumerados.
- El COVID-19 es la principal preocupación para los inversores (63%). Los inversores se encuentran en cierta medida paralizados por sus temores: el 41% sostiene que no invertirá hasta que la pandemia esté bajo control, frente al 30% que afirma que invertirá de todas formas.
- La mitad espera que su situación financiera mejore en los tres próximos años y esa misma proporción sostiene encontrarse en una mejor situación ahora que hace tres años.
- Aproximadamente, la tercera parte (35%) siente la necesidad de invertir en activos que generen mayores rentabilidades.
- La tolerancia al riesgo autoevaluada es alta entre los inversores, pues cerca de la mitad (39%) sostiene ser tolerante al riesgo, frente al 20% que afirma ser adverso.

Rentas y productos

- La generación de rentas es un objetivo fundamental, pues el 66% sostiene que se trata de la meta más importante de sus inversiones.
- Uno de cada tres encuestados (35%) está familiarizado con los fondos de rentas. La mayoría responde de manera neutral (39%) o no los conoce (27%).
- Las rentas vitalicias presentan el mayor atractivo (79%). Las siguen los bonos / fondos de renta fija y los fondos multiactivo (71% frente al 69%). También resultan atractivos los fondos activos (61%).
- Los productos de rentas cuentan con el respaldo de los asesores: tres cuartas partes (74%) sostienen que sus asesores les han recomendado esas estrategias en los últimos 12 meses.
- Los inversores confían en los conocimientos de sus asesores acerca de los productos de rentas: el 74% sostiene que estos profesionales los conoce bien.
- La apetencia de ESG es alta: el 65% desea que sus inversiones revistan un impacto social positivo.

Decisiones y comunicación

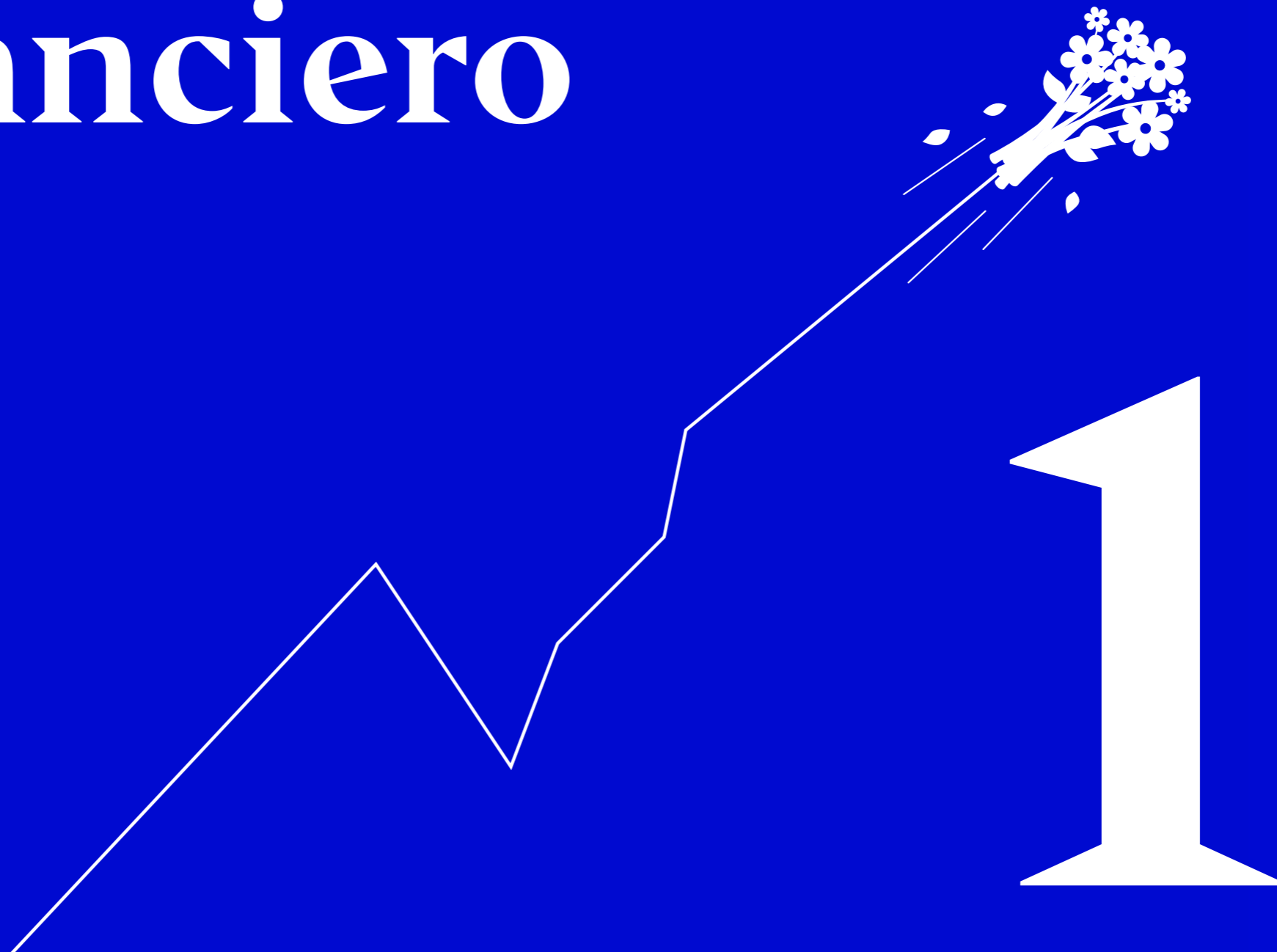
- El historial de rentabilidad incide marcadamente en las elecciones de los inversores (53%).
- Los fondos de rentas deben ofrecer diversificación (23%), protección frente a descensos (22%) y rentabilidad total (14%).
- Los asesores financieros también pueden influir en las decisiones de los inversores, pues casi la mitad (49%) considera que estos profesionales son su fuente de información más importante.
- La comunicación entre asesor e inversor es alta: el 40% está en contacto mensualmente y otro 42% afirma la comunicación es trimestral.
- Los inversores también se inclinan en gran medida por la formación, pues al 69% le gustaría aprender más sobre inversiones. Más de la mitad se siente abrumado por la variedad de productos disponibles (54%), lo cual sugiere la necesidad de brindar más diligencia y atención.

1

2

3

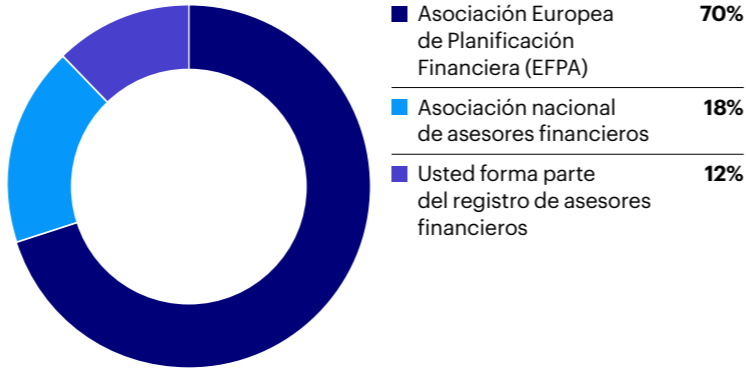
Aesor financiero



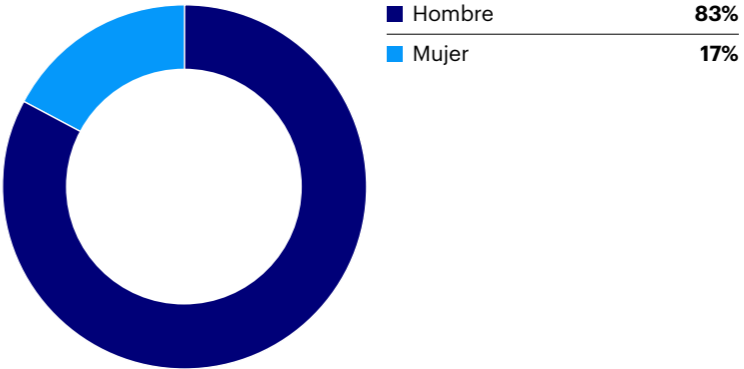
Demografía de los asesores

- Casi tres cuartas partes de los asesores encuestados pertenecen a la Asociación Europea de Planificación Financiera (EFPA).
- La gran mayoría eran asesores varones (83%).
- Aproximadamente, la mitad de los asesores formaba parte de una red financiera perteneciente a un partícipe principal del mercado español (49%).

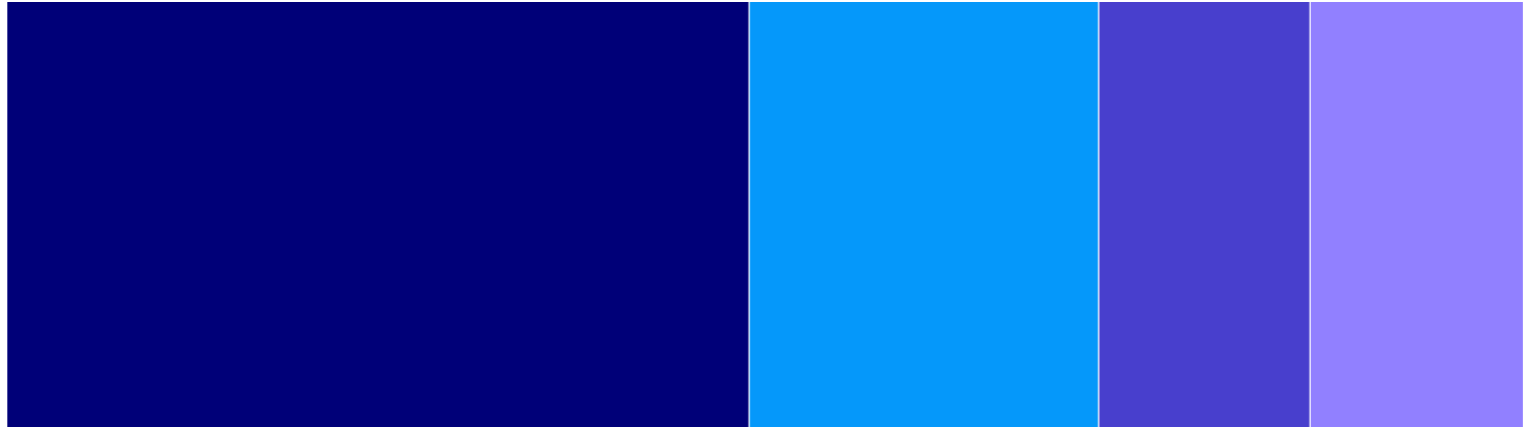
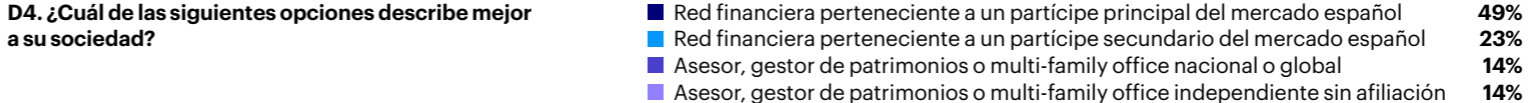
D2. ¿Es miembro habilitado de alguna de las siguientes asociaciones?



D3. ¿Cuál es su género?



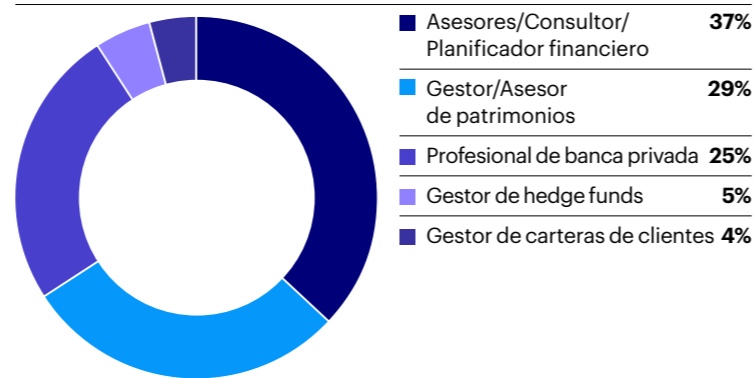
D4. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor a su sociedad?



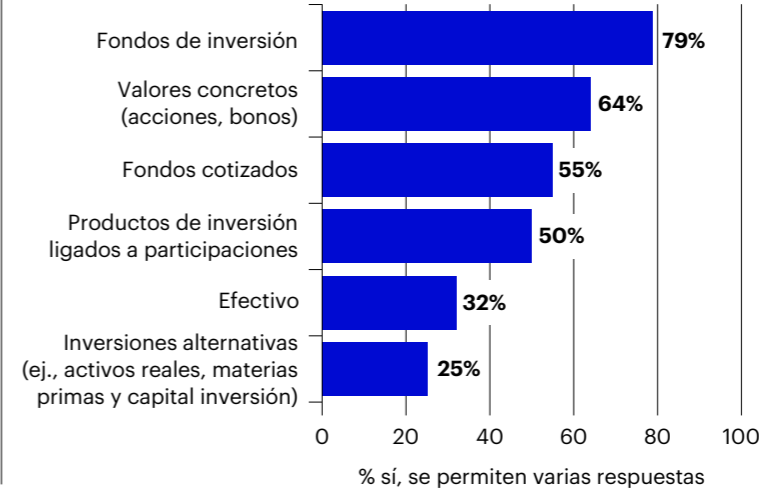
Demografía de los asesores

- Varios de los encuestados describieron su función como asesor/consultor/planificador financiero (37%). Otros cargos comunes fueron gestor de patrimonios (29%) y profesional de banca privada (25%).
- La mayoría gestiona personal o conjuntamente entre 50 millones de EUR a menos de 100 millones de EUR (26%) o entre 20 millones de EUR a menos de 50 millones de EUR (25%).
- Los productos de inversión principales a los que asesoran son fondos de inversión (79%), valores concretos (acciones, bonos) (64%) y fondos cotizados (55%).

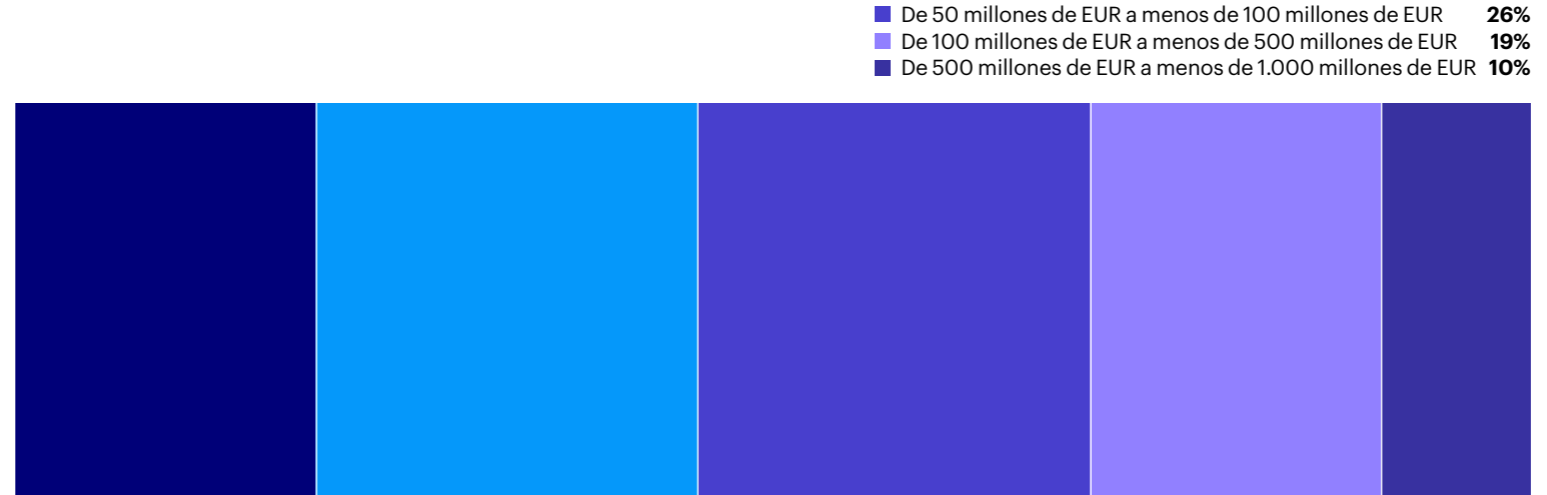
D6. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su función en su lugar de trabajo?



D7. ¿Ofrece asesoramiento de inversión para alguno de los siguientes productos? (varias opciones)



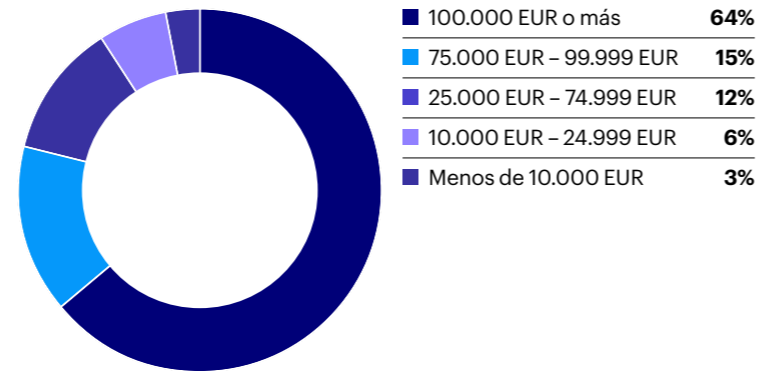
D8. ¿Cuál de las siguientes categorías describe mejor los activos totales ue gestiona usted (o su equipo), en euros?



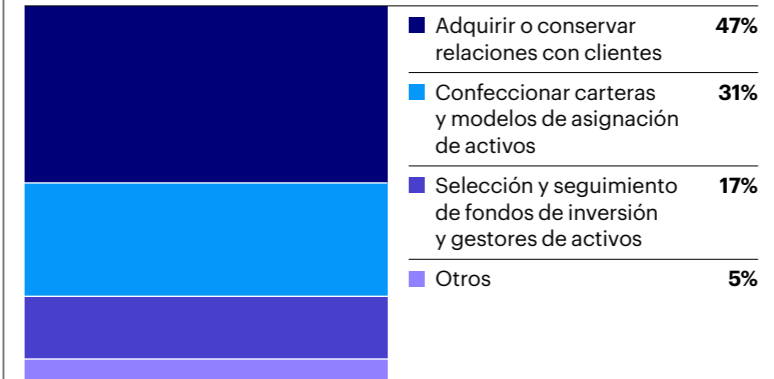
Demografía de los asesores

- Los asesores prestan en su mayoría servicios de inversión a clientes con 100.000 EUR o más de activos (64%).
- Dichos asesores se encargan, principalmente, de adquirir y conservar relaciones con clientes (47%), pero muchos también consideran que su función consiste en confeccionar carteras y modelos de asignación de activos (31%).

P1. ¿Qué porcentaje aproximado de sus cuentas de cliente están representadas en los siguientes segmentos patrimoniales?

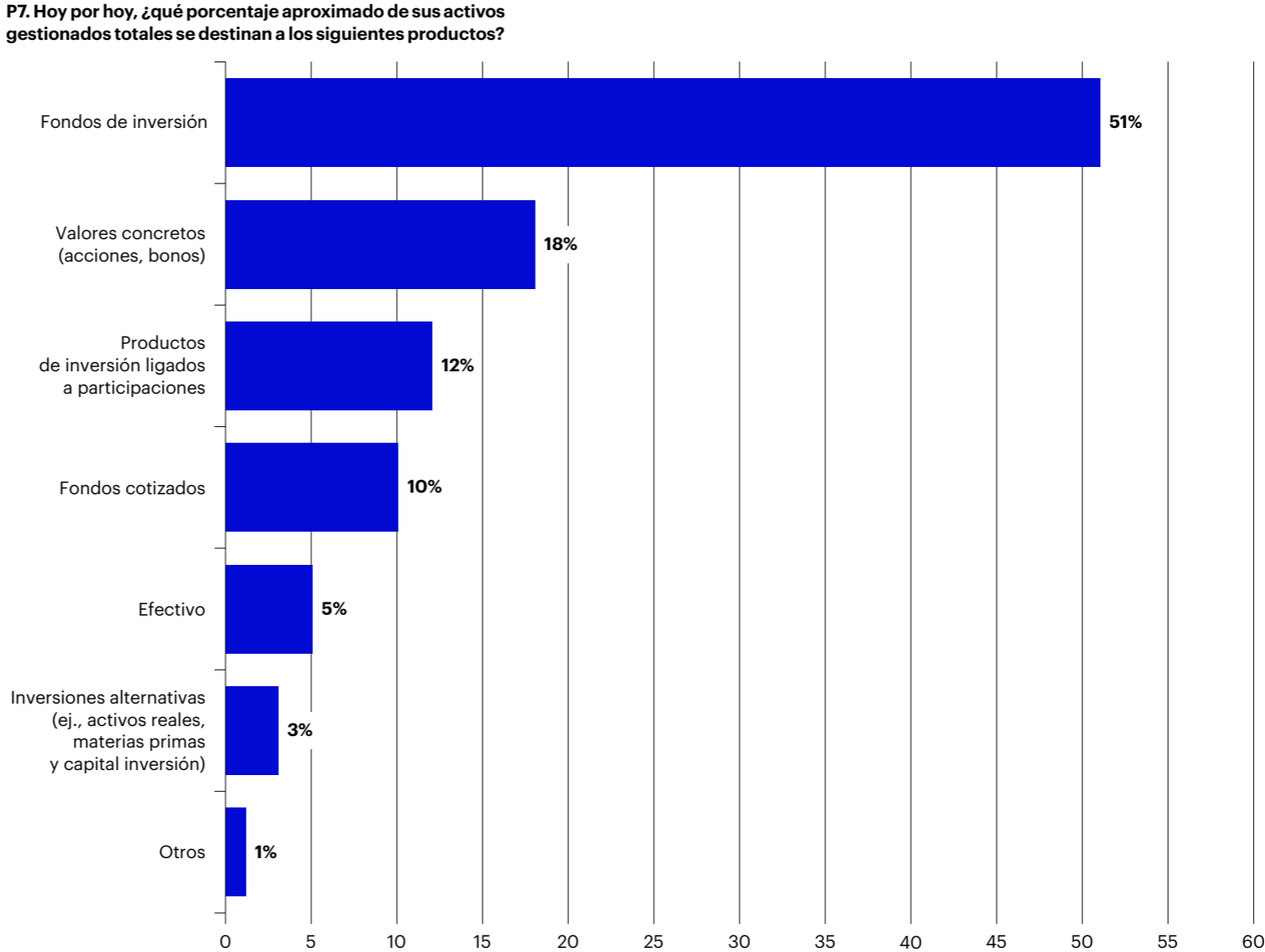


P2. ¿Cómo describiría su responsabilidad principal en su función como _____?



Composición de las carteras de asesores de fondos

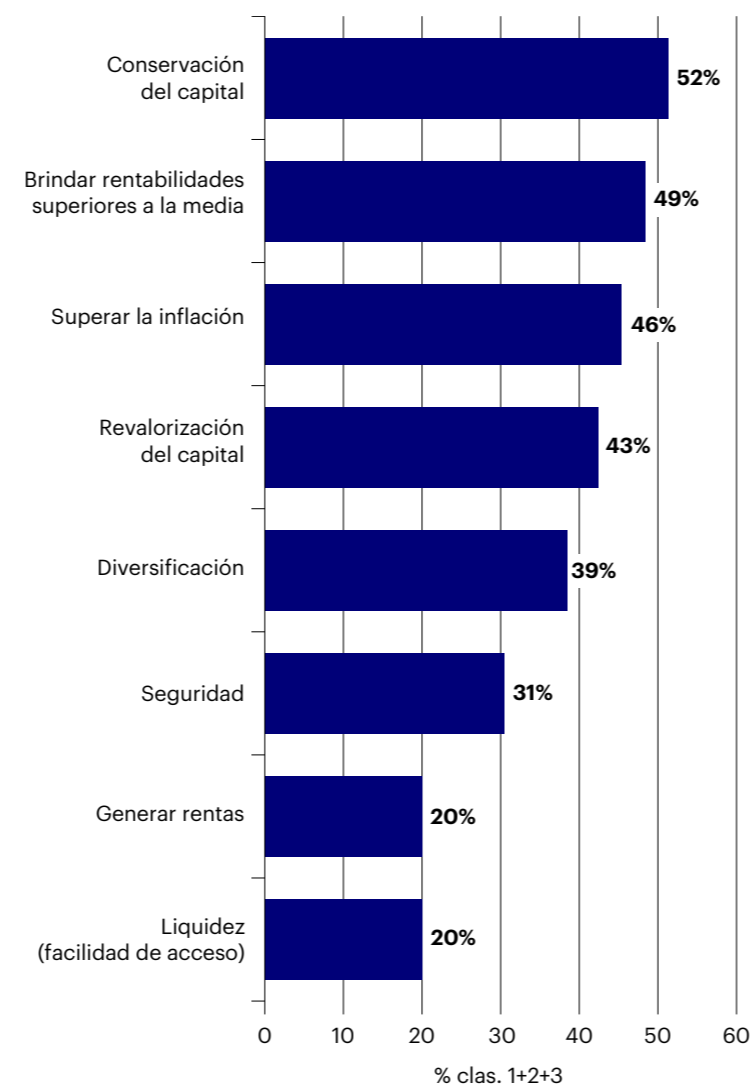
- Los fondos de inversión dominan las carteras de los asesores financieros, pues suponen prácticamente la mitad de sus activos (51%).
- Los valores concretos (acciones, bonos) suponen la siguiente porción de mayores dimensiones (18%), seguidos por los productos de inversión ligados a participaciones (12%).



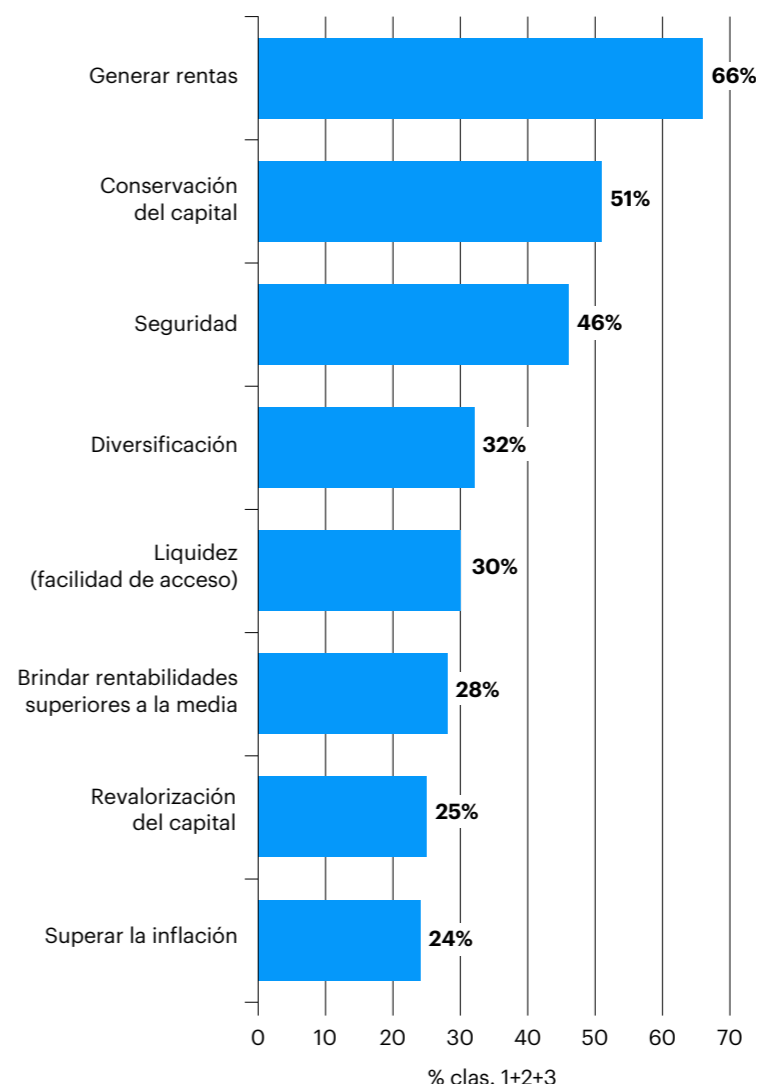
Objetivos de inversión: qué dicen los asesores frente a los inversores

- Los asesores españoles consideran que la conservación del capital es el objetivo de inversión más importante de sus clientes (52%), aproximadamente, la misma cuantía que los propios inversores (51%).
- Sin embargo, parece que los asesores subestiman notablemente el deseo de inversiones que generen rentas: solo el 20% de los asesores consideran importante este extremo, mientras que se trata de la preocupación principal para el 66% de los inversores.
- Los asesores también infravaloran la necesidad de seguridad (31% frente al 46%) y liquidez (20% frente al 30%).

P3. De media, ¿qué importancia le dan sus clientes a los siguientes objetivos de inversión? ■ Asesor financiero

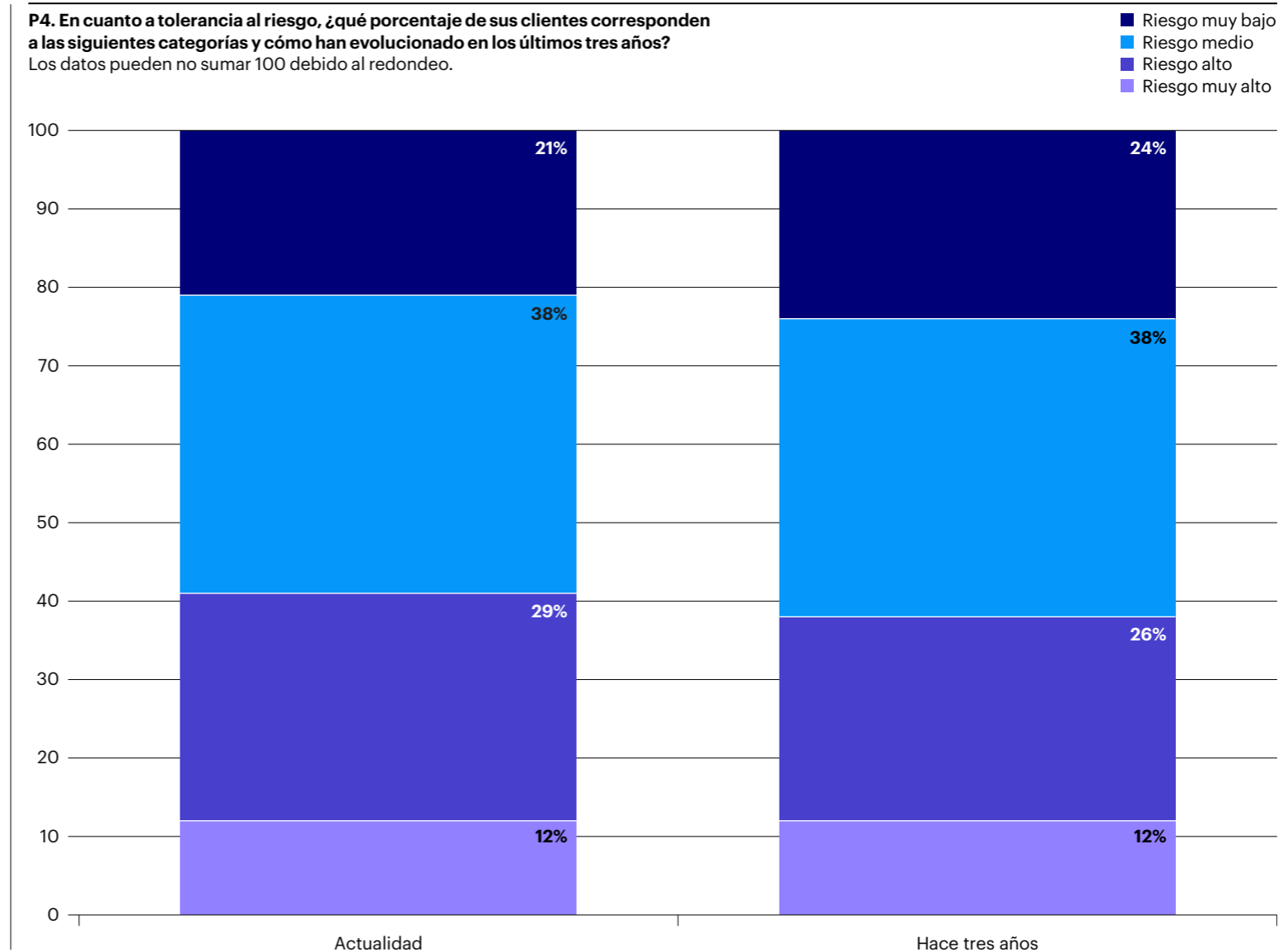


P2. ¿Cuáles son los fines más importantes de sus inversiones? ■ Inversor



Ligero aumento de la tolerancia al riesgo entre los inversores

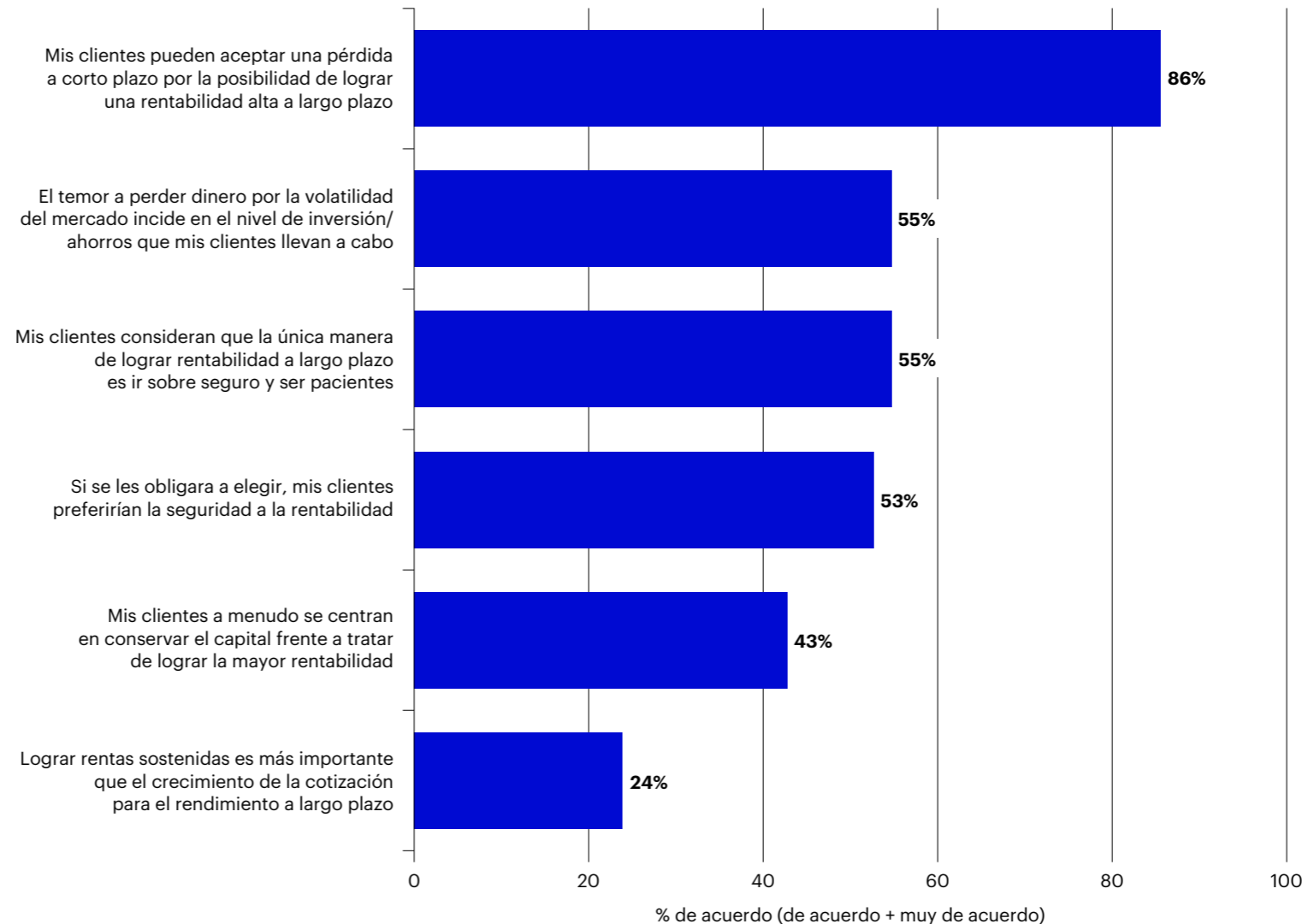
- Hoy por hoy, la mayoría de los clientes de los comercializadores de fondos corresponden a la categoría de riesgo bajo o medio (59%). Sin embargo, dos quintas partes (41%) presentan una tolerancia al riesgo alta o muy alta.
- Estas cifras son similares a las registradas por los asesores financieros hace tres años, con una ligera subida de la tolerancia al riesgo (38% hace tres años frente al 41% actual).



Los inversores pueden tolerar el riesgo y proceder a largo plazo

- El temor a perder dinero por la volatilidad del mercado ha contenido a los inversores españoles: más de la mitad de los asesores coinciden en este sentido (55%).
- Sin embargo, son menos quienes consideran que la conservación del capital es más importante que tratar de obtener rentabilidad (43%).
- A pesar de las dudas acerca de la conservación del capital, la mayoría (53%) coincide en que, si se le obligara a elegir, los clientes se decantarían por la seguridad frente a la rentabilidad.
- Una ajustada mayoría de los asesores (55%) sostiene que sus clientes consideran que la única forma de obtener rentabilidad a largo plazo es ir sobre seguro y ser pacientes.
- La tolerancia de los inversores a pérdidas a corto plazo es considerable. Una cantidad abrumadora (86%) afirma que sus clientes pueden aceptar una pérdida a corto plazo a cambio de la posibilidad de obtener rentabilidades a largo plazo más altas.
- La mayoría no está de acuerdo con la percepción de que lograr rentas sostenidas es más importante que el crecimiento del capital para el rendimiento a largo plazo (24%).

P5. ¿En qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones?



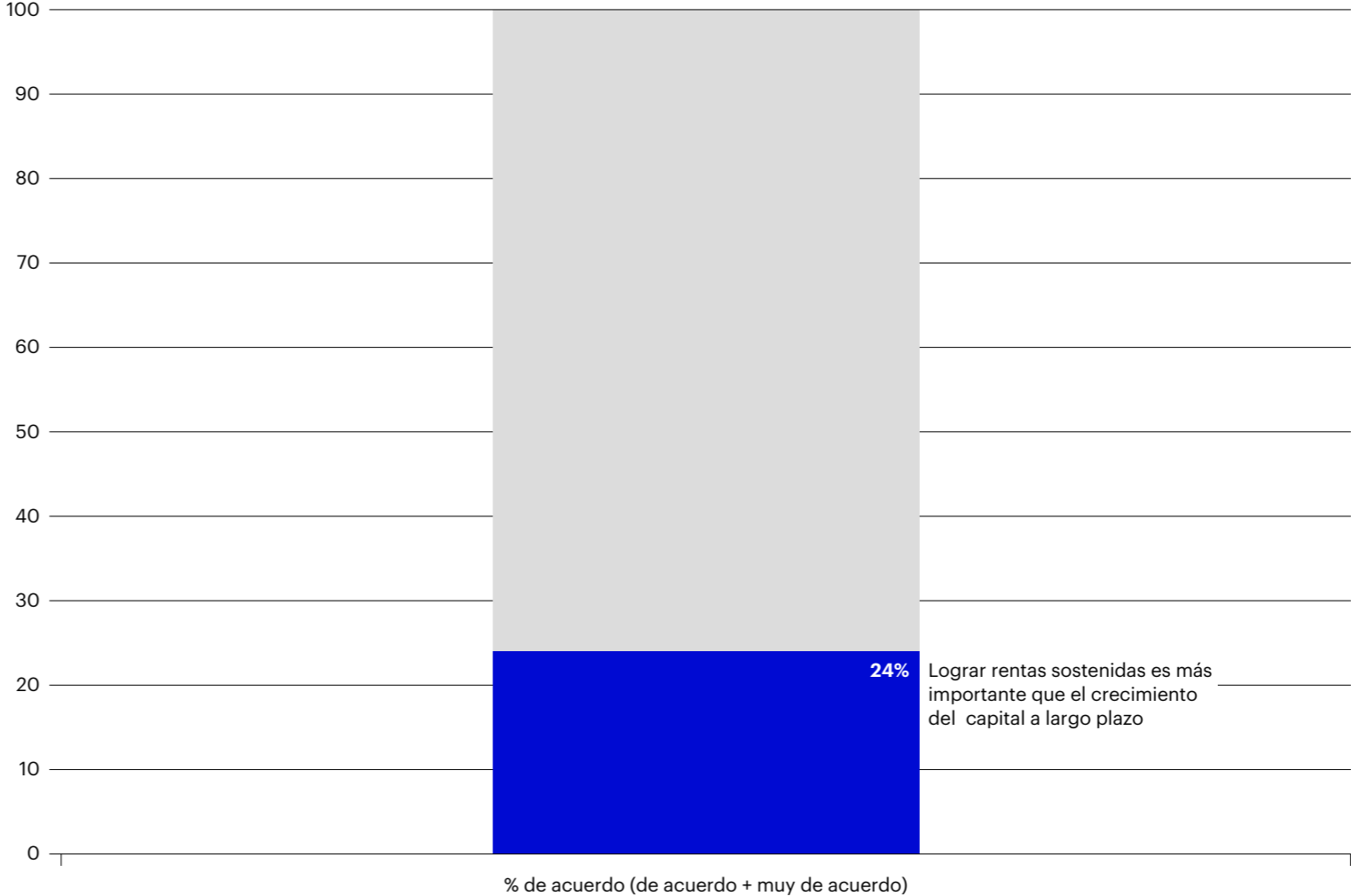
No se reconoce el valor total de las rentas sostenidas.

- El valor de una renta constante es peor percibido que el crecimiento del capital a largo plazo por parte de los asesores. Aproximadamente una cuarta parte (24%) está de acuerdo en que un ingreso estable es más importante que el aumento del precio de las acciones en este contexto. Sin embargo, el 28% no está de acuerdo con esta afirmación.



La percepción sobre las rentas está muy condicionada por el tema fiscal. La mayor parte de los clientes prefieren acumular capital para no pagar impuestos.

P5. ¿En qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones?

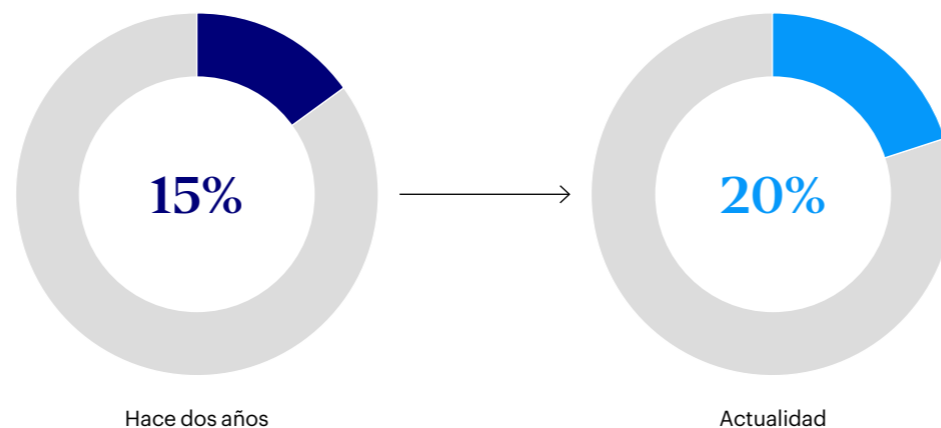


Lograr rentas sostenidas es más importante que el crecimiento del capital a largo plazo

Crece el interés por los productos de rentas

- El porcentaje de productos generadores de rentas incluidos en las carteras de asesores de fondos españoles ha crecido de forma sostenida en los dos últimos años, pasando del 15% de hace dos años al 20% actual.

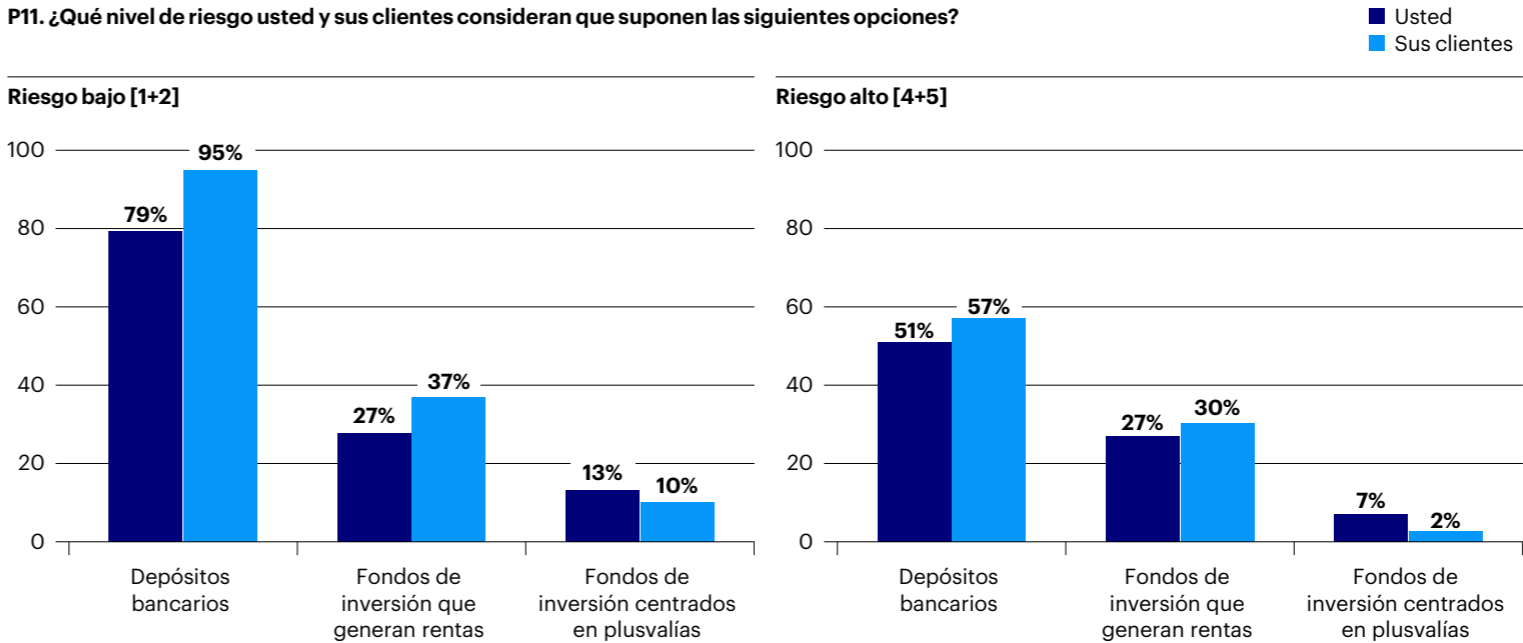
**P8. ¿Qué porcentaje de su cartera se mantiene actualmente en productos generadores de rentas?
¿Qué evolución ha trazado esa cifra en los dos últimos años y trazaré atendiendo al porcentaje que espera ver dentro de dos años?**



Las dudas sobre la sostenibilidad de las pensiones está aumentando el interés por los productos de rentas y creemos que esta tendencia se acelerará en el futuro.

Fondos de inversión y riesgo

- Los asesores de fondos creen que los fondos de inversión centrados en las plusvalías (solo revalorización del capital) son de alto riesgo (el 51% considera estos tipos de productos como de riesgo elevado). También consideran que sus clientes comparten esta perspectiva, aunque en una medida mayor, pues el 57% indica que los inversores piensan que estos tipos de fondos son de alto riesgo.
- En cuanto a los fondos que generan rentas, en torno a una tercera parte de los asesores (27%) piensa que se trata de productos de riesgo elevado. Un porcentaje similar (30%) establece que sus clientes también comparten esta opinión.
- Según los asesores, sus clientes piensan que los depósitos bancarios entrañan entre muy poco y casi ningún riesgo (95%).



Diferentes elecciones de productos entre asesores e inversores

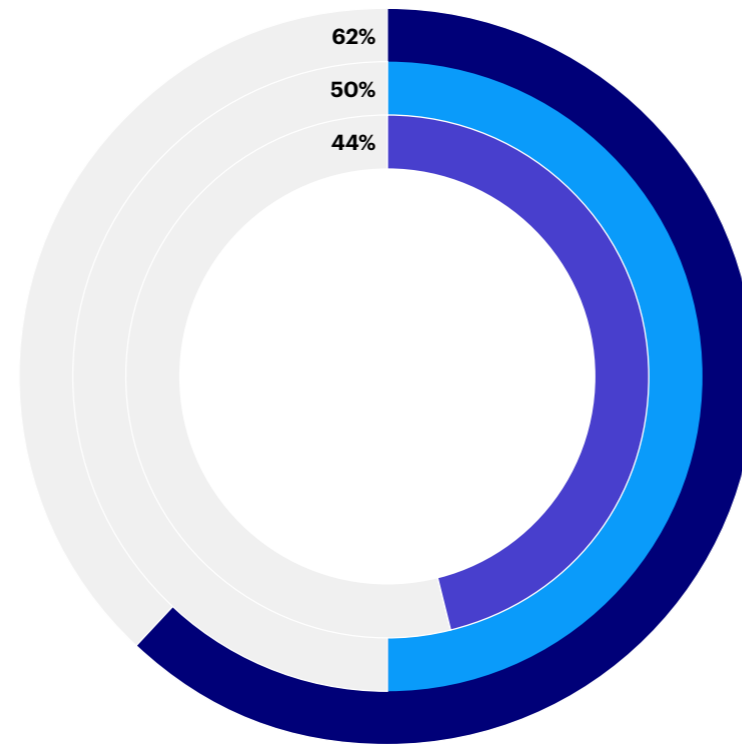
- Los bonos y los fondos de renta fija son el tipo de activos preferido entre los asesores de fondos españoles a la hora de tratar de satisfacer las necesidades de rentas de sus clientes (62%).
- Por otra parte, a los inversores les interesan más las rentas vitalicias (79%), aunque su segunda preferencia (71%) sí son los bonos / fondos de renta fija.
- Los datos sugieren que existe una gran discrepancia entre lo que emplean los asesores y en lo que invierten o se plantearían invertir sus clientes. Por ejemplo, el 69% de los inversores se plantea invertir o invierte en fondos multiactivo, pero solo los utiliza el 44% de los asesores.

P12. ¿Qué tipo de fondos y soluciones suele emplear para satisfacer las necesidades de rentas de sus clientes? Seleccione todas las opciones que correspondan.

Asesor financiero

Top 3 - % si, se permiten varias respuestas

- Bonos/Fondos de renta fija
- Fondos de rentas derivadas de acciones
- Fondos multiactivo

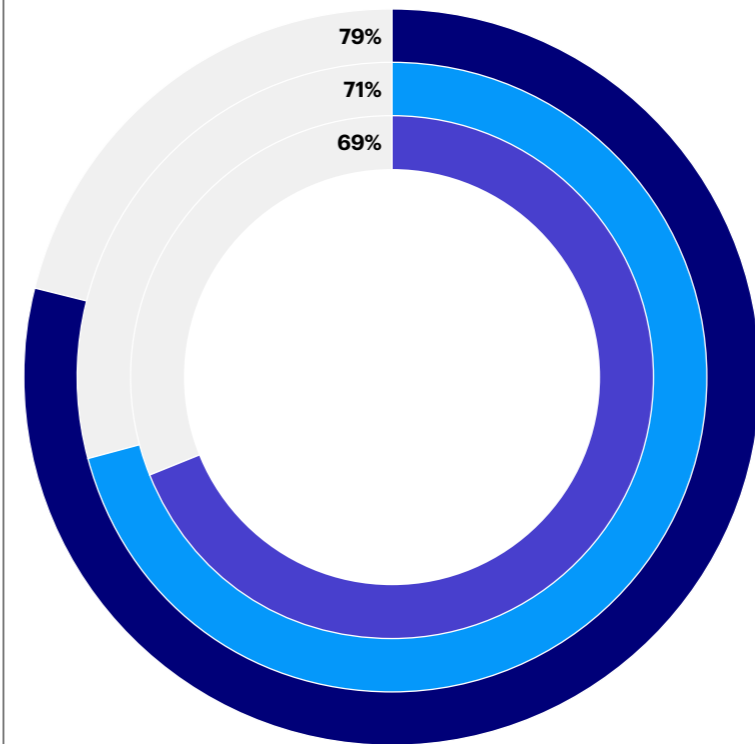


P8. ¿En cuáles de los siguientes productos de rentas se plantea actualmente o se plantearía invertir?

Inversor

Top 3 - % invierten actualmente + interesados en invertir

- Rentas vitalicias (variables, fijas, indexadas a una referencia fija)
- Bonos/Fondos de renta fija
- Fondos multiactivo



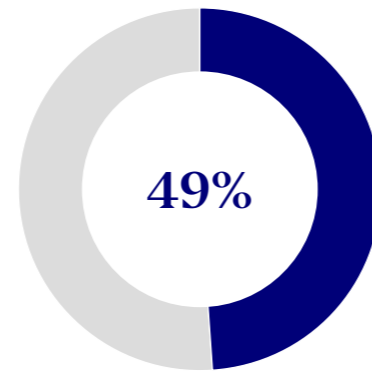
Los asesores se dividen entre revalorización y conservación del capital

- La pandemia ha ocasionado dos reacciones diametralmente opuestas entre los asesores. Por una parte, cerca de la mitad de ellos afirma dirigirse a los segmentos más defensivos del mercado (49%), mientras que la otra mitad (48%) se adentra en inversiones más arriesgadas para tratar de obtener rentabilidad.
- Muchos también se inclinan más por los fondos de rentas ESG (47%).

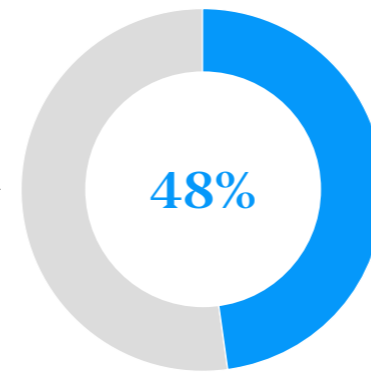
P13. ¿De qué forma ha incidido más la pandemia en su enfoque hacia la inversión de rentas?

Seleccione hasta tres.

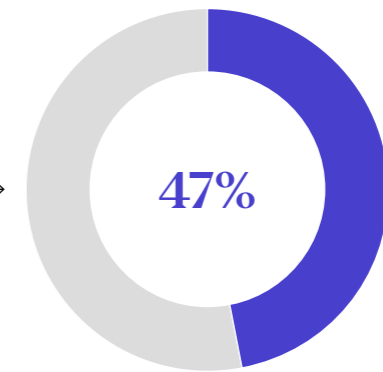
Top 3 % sí, se permiten varias respuestas



Me ha llevado hacia segmentos más defensivos del mercado para brindar protección a los clientes.



Me ha llevado hacia segmentos de mayor riesgo del mercado para buscar rentabilidades atractivas para los clientes.



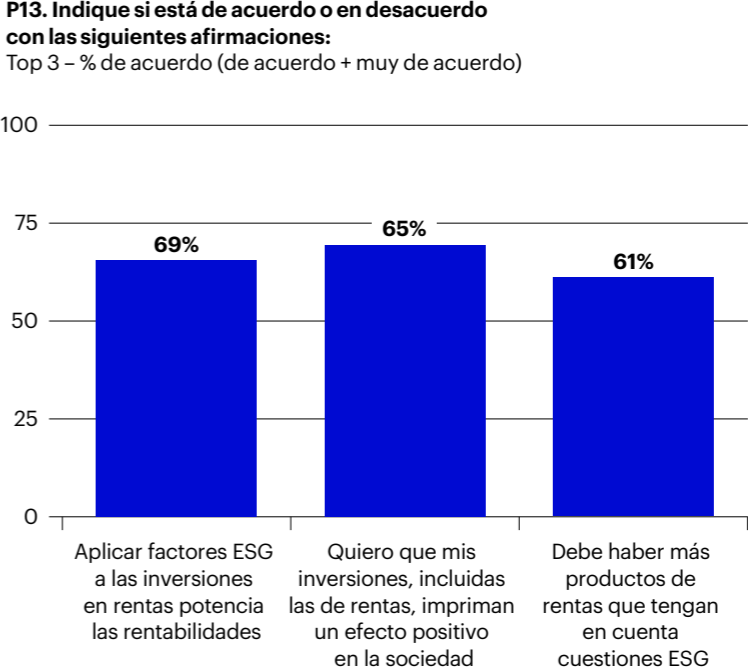
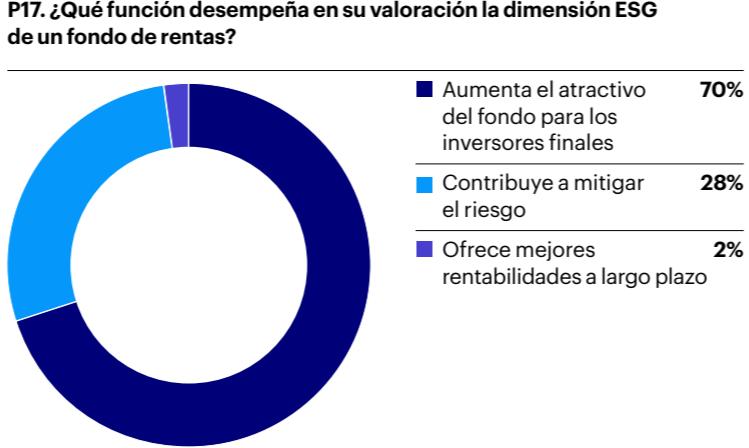
Me ha animado a prestar más atención a los fondos de rentas ESG.



Notamos que, tras la pandemia, los criterios ESG cada vez preocupan más a los clientes a la hora de tomar decisiones, aunque siempre la rentabilidad ocupa un papel importante en la decisión.

La adopción de factores ESG incrementa la atención de los inversores

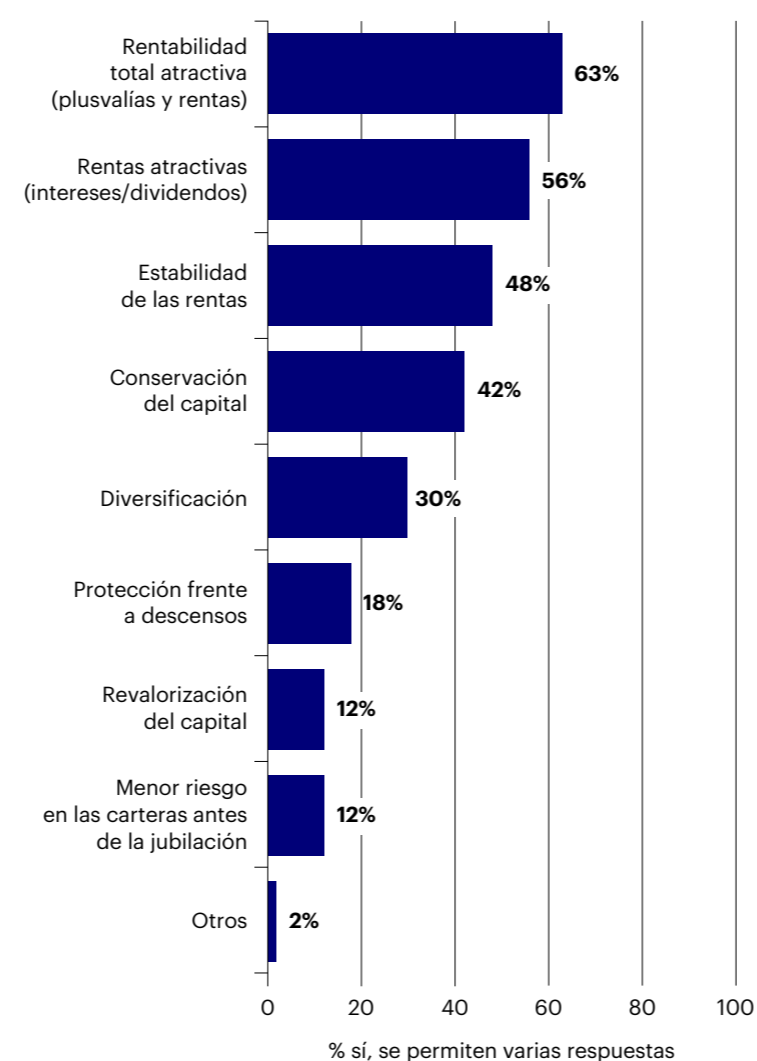
- Las características ESG principalmente hacen que un fondo resulte más atractivo para los inversores finales, según el 70% de los asesores. La posibilidad de mitigar el riesgo tiene menos influencia en sus decisiones de inversión (28%).
- Los datos de la encuesta a inversores parecen enfatizar marcadamente este concepto.
- Una gran mayoría cree que los factores ESG impulsan la rentabilidad de las inversiones en rentas (69%) y desean que sus inversiones impriman un efecto positivo en la sociedad (65%).
- Más de tres quintas partes piensan que debe haber más productos de rentas que tengan en cuenta cuestiones ESG (61%).
- De hecho, si los asesores profesionales desean hacer que sus productos de rentas sean más atractivos, enfatizar el componente ESG de la inversión constituye un reclamo clave.



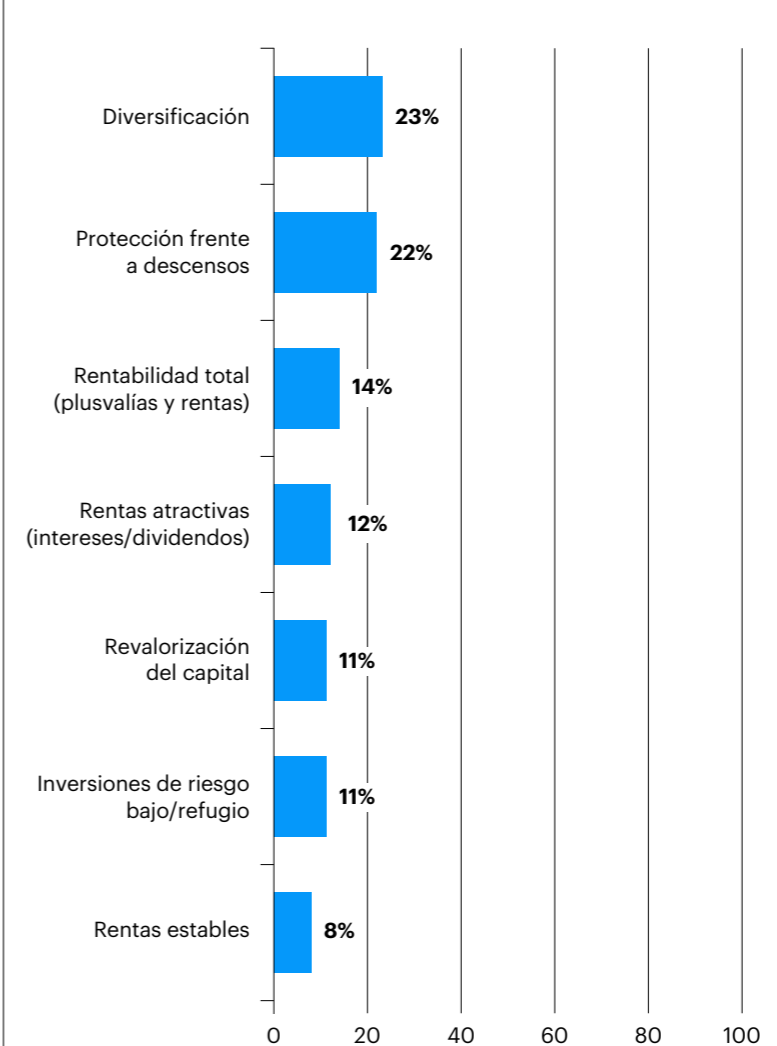
Qué esperan de las rentas

- Los asesores consideran que una rentabilidad total y unas rentas atractivas son los dos objetivos más importantes para invertir en productos de rentas (63% frente al 56%, respectivamente).
- Una parte importante (48%) también indica la estabilidad de las rentas.
- Por otra parte, la diversificación y la protección frente a descensos son los objetivos más preciados de los inversores españoles (23% frente al 22%, respectivamente).
- La rentabilidad total y unas rentas atractivas no se consideran tan importantes (14% frente al 12%).
- Tampoco lo es la estabilidad de las rentas, la opción menos indicada por los inversores españoles (8%).

P16. ¿Cuáles de los siguientes objetivos son los más importantes para sus clientes al invertir en productos de rentas? Seleccione hasta tres.



P11. ¿Cuáles considera que son los atributos más importantes de los fondos de rentas?

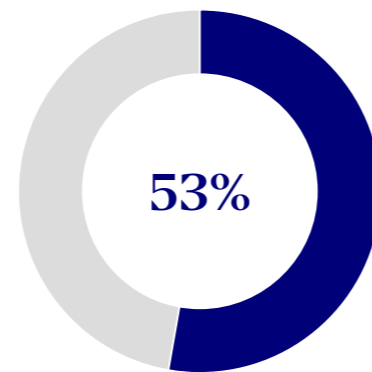


La rentabilidad es el principal factor para seleccionar a un gestor

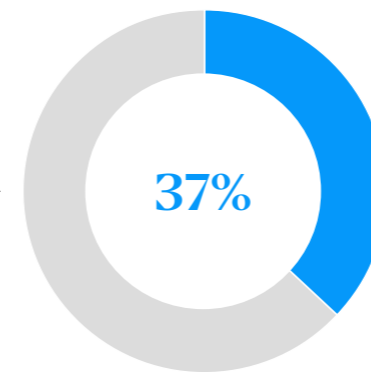
- Un gestor de fondos que cuente con un buen historial de rentabilidad es el principal factor que lleva a los asesores a decantarse por un gestor frente a otro (53%). Una sociedad con una largo historial de inversión en productos de rentas también es un aspecto que influye (37%). Contar con un equipo de inversión consolidado con baja rotación es otra característica que consideran favorablemente los asesores (37%).

P15. ¿Cuál de las siguientes características le llevaría a decantarse por un gestor de activos frente a otro a la hora de invertir en rentas? Seleccione todas las opciones que correspondan.

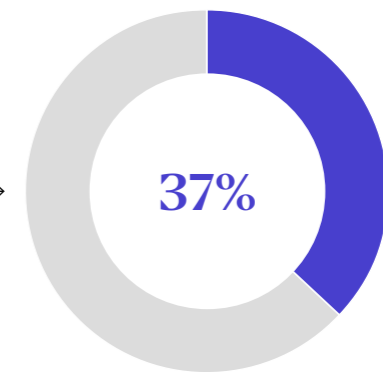
Top 3 % sí, se permiten varias respuestas



Gestor de fondos con buen historial de rentabilidad



Gestor de activos con amplio historial de inversión en productos de rentas

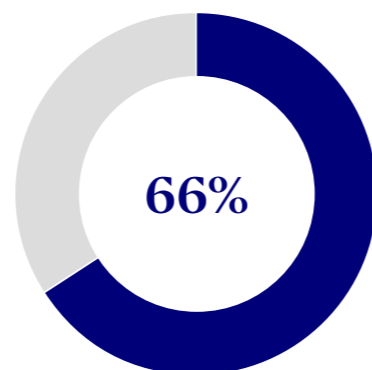


Equipo de inversión en rentas consolidado con escasa rotación

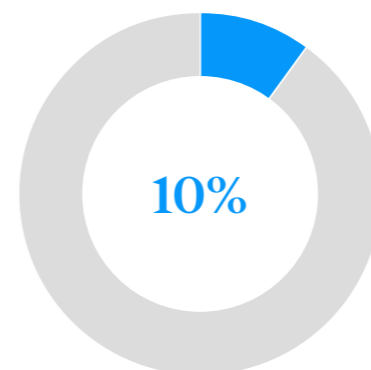
Impera la preferencia de productos de rentas globales

- Los asesores en España muestran una clara preferencia por los fondos de rentas con un enfoque global (66%). Solo el 10% recomienda fondos con un sesgo nacional.

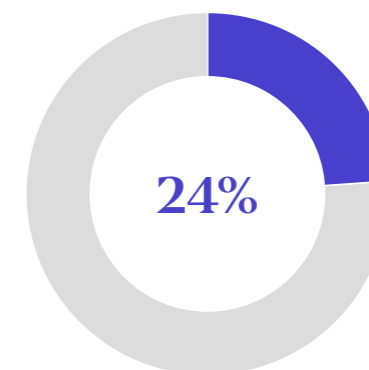
P10. ¿Tiende a recomendar fondos de rentas con un sesgo nacional o con un enfoque global?



Global



Nacional



Ambos

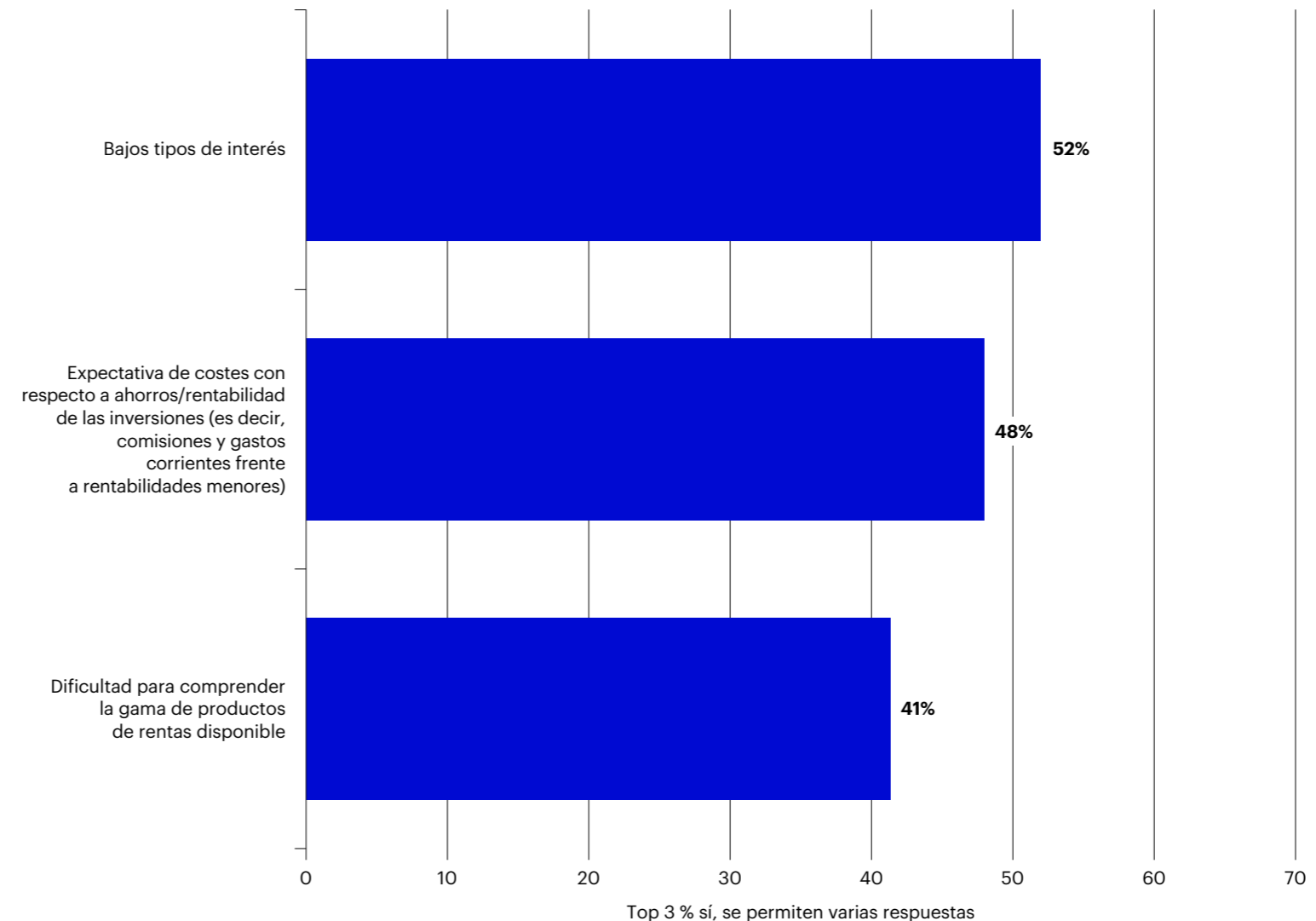


Es imprescindible hablar de productos globales o al menos cubriendo una región suficientemente diversificada, como Europa. El riesgo de centrarse en un determinado mercado es inasumible.

Los bajos tipos de interés están impulsando a la baja la apetencia de productos de rentas entre los asesores

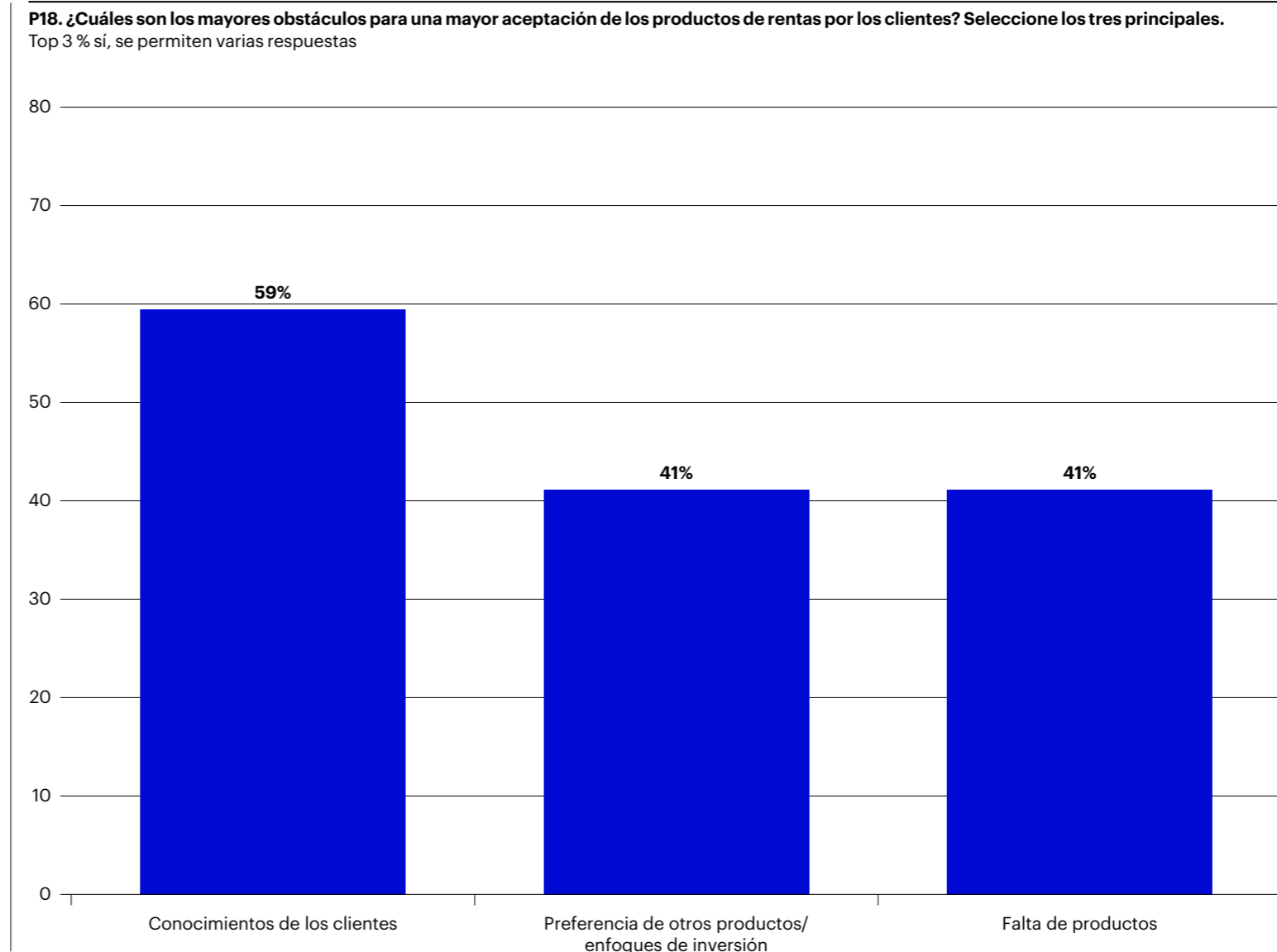
- Los bajos tipos de interés son el obstáculo más significativo para que los inversores asignen activos a estrategias de rentas, lo cual afirman tanto inversores como asesores (60% frente al 52%, respectivamente).
- La expectativa de costes con respecto a ahorros o rentabilidad (48%) y la dificultad para comprender la gama de productos de rentas disponibles (41%) son otros factores que refrenan una mayor adopción de este tipo de productos, según los asesores financieros en España.

**P6. ¿Cuáles de los siguientes puntos inciden más negativamente en la decisión de sus clientes de invertir en productos de generación de rentas?
Seleccione hasta tres.**



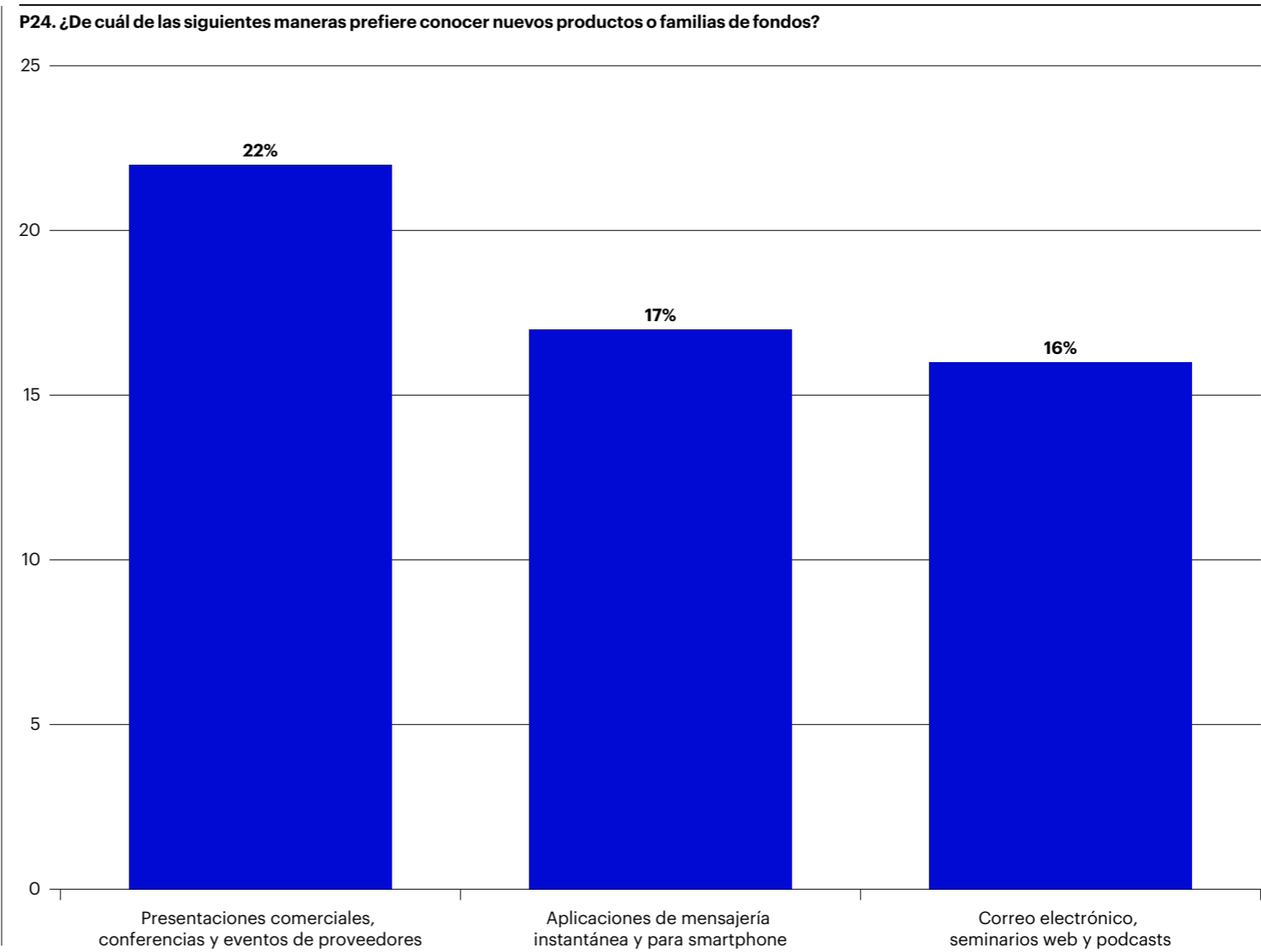
Los conocimientos de los clientes siguen siendo un obstáculo para una mayor aceptación

- Según los asesores, los conocimientos de los clientes (59%), la preferencia de otros enfoques de inversión (41%) y la falta de productos (41%) son los principales impedimentos para una mayor aceptación de los productos de rentas.
- Esto indica que hay formas en que tanto asesores como gestores de activos pueden contribuir para mejorar la situación. Facilitando materiales formativos donde se destaquen claramente las ventajas de las estrategias de rentas, las sociedades de gestión de activos pueden ayudar a los asesores a superar, al menos, dos de estas carencias.



Conocer productos

- Sin embargo, en lo referente a conocer nuevos fondos o productos, se prefieren las presentaciones comerciales de los proveedores (22%), así como las aplicaciones de mensajería instantánea y para smartphone (17%).
- Los correos electrónicos y los seminarios web / podcasts forman parte del top tres, pues el 16% de los asesores afirma que estas son las maneras en que les gusta conocer nuevas estrategias disponibles.



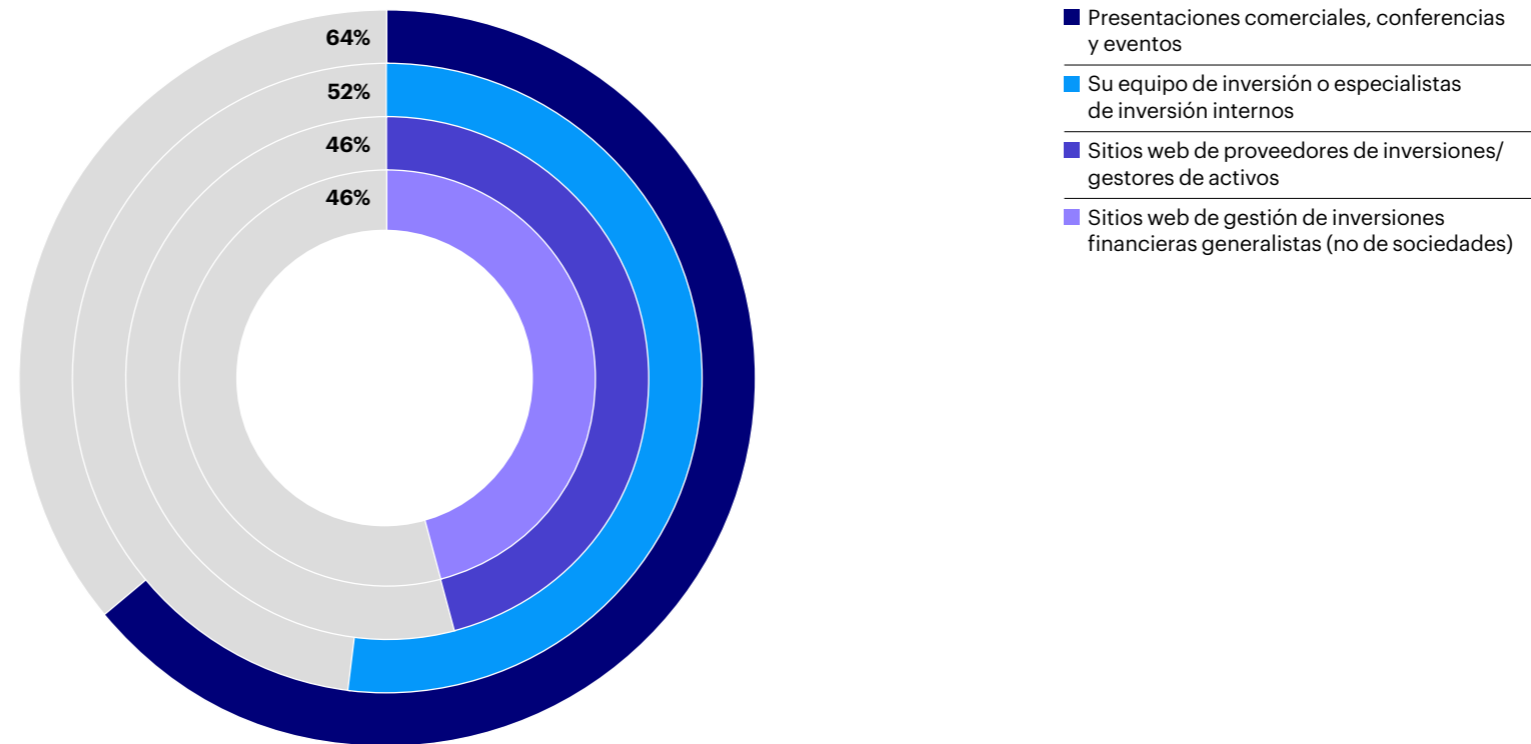
Conferencias y eventos son la fuente de información preferente

- Los asesores españoles se decantan principalmente por las presentaciones comerciales, las conferencias y los eventos: el 64% recurre a ellos para estar al día del mercado.
- Una parte importante (52%) se decanta por los equipos de inversión o los especialistas de inversión internos. También se da gran importancia a los contenidos en línea a través de los sitios web de proveedores de inversiones y gestores de activos y de gestión de inversiones financieras generalistas, pues el 46% recurre a ellos como fuente clave de información.

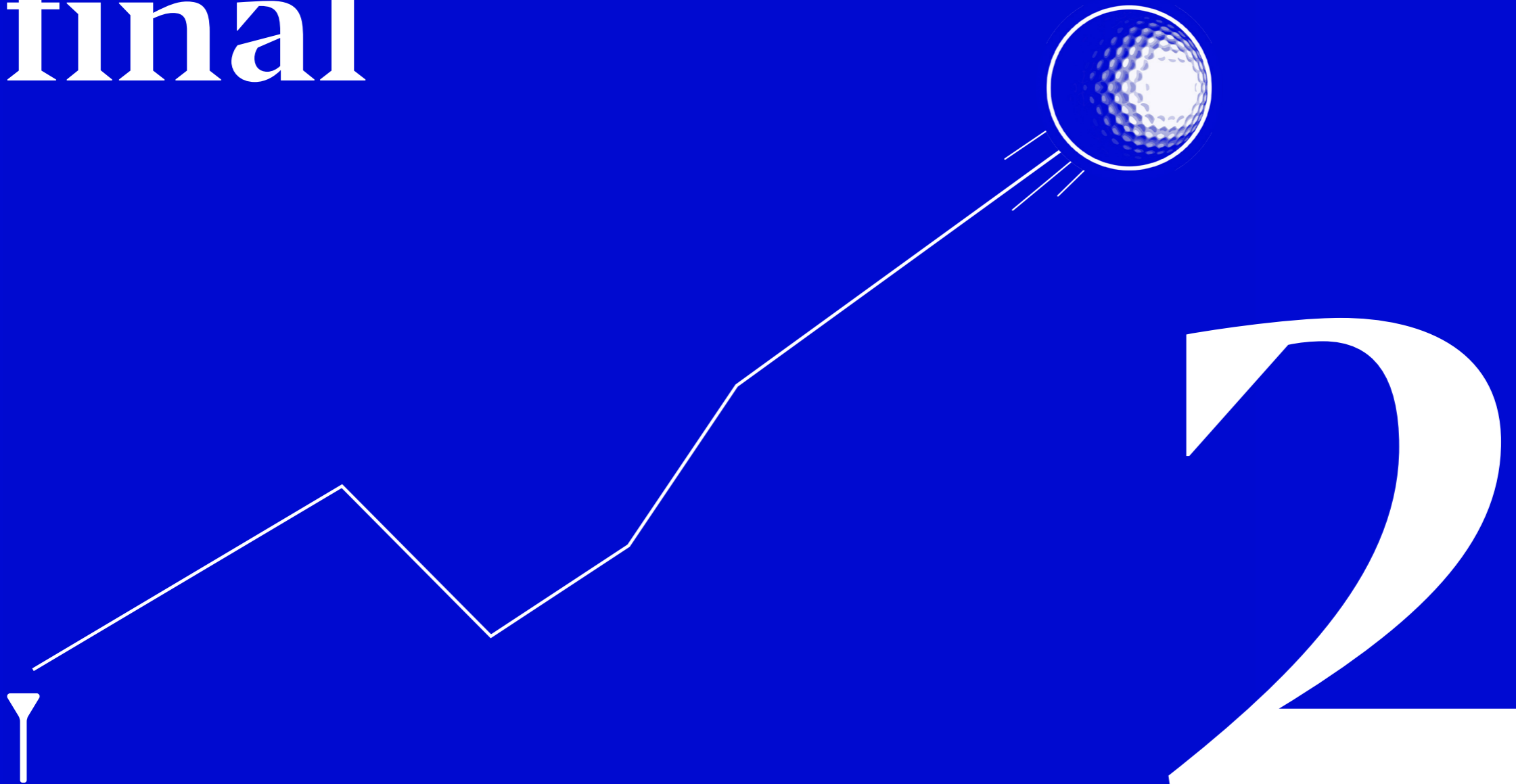
P25. ¿Qué recursos utiliza para estar informado de las últimas perspectivas acerca de los mercados financieros?

Seleccione todas las opciones que correspondan.

% sí, se permiten varias respuestas



Inversor final

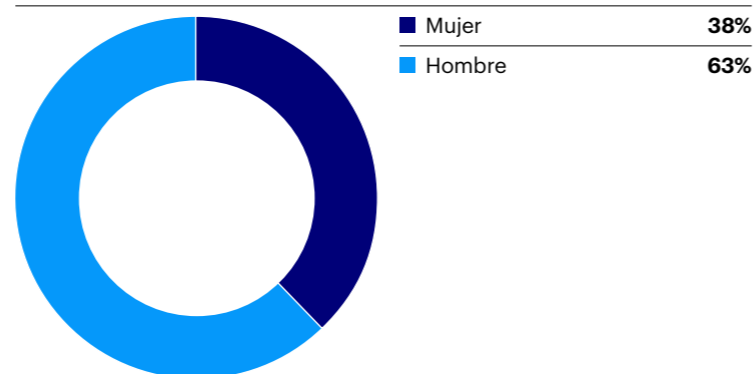


Demografía de los inversores

- Los inversores encuestados son hombres y mujeres en una ratio aproximada de 2 a 1 (63% frente al 38%).
- Puede afirmarse que en torno al 28% de la muestra, en general, puede enmarcarse en la generación *millennial*, si bien la mayoría de los inversores pertenecen al intervalo de entre 45 y 65 años (63%).
- La mayoría de los inversores españoles recurren a un asesor financiero, bien ocasionalmente (44%), bien con frecuencia (40%).
- Solo el 6% se describe como inversor discrecional.
- La mayoría de los encuestados cuentan con entre 50.000 EUR y 100.000 EUR o entre 10.000 EUR y 50.000 EUR en activos para invertir (35% frente al 30%, respectivamente).

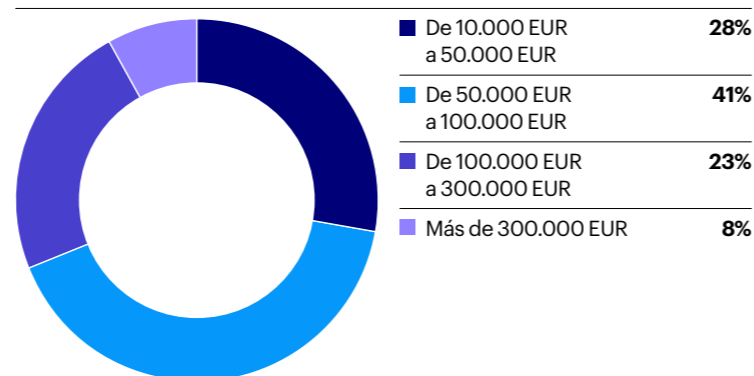
D2. ¿Cuál es su género?

Los datos pueden no sumar 100 debido al redondeo.



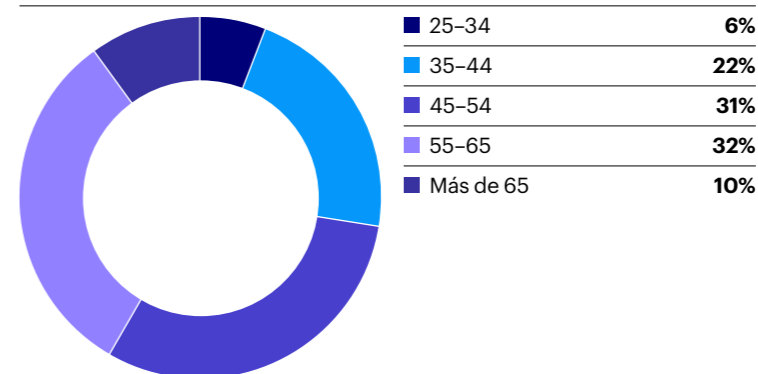
D8. ¿Cuál es el valor actual de los activos totales para invertir de su hogar (excluida su residencia principal)?

Los datos pueden no sumar 100 debido al redondeo.



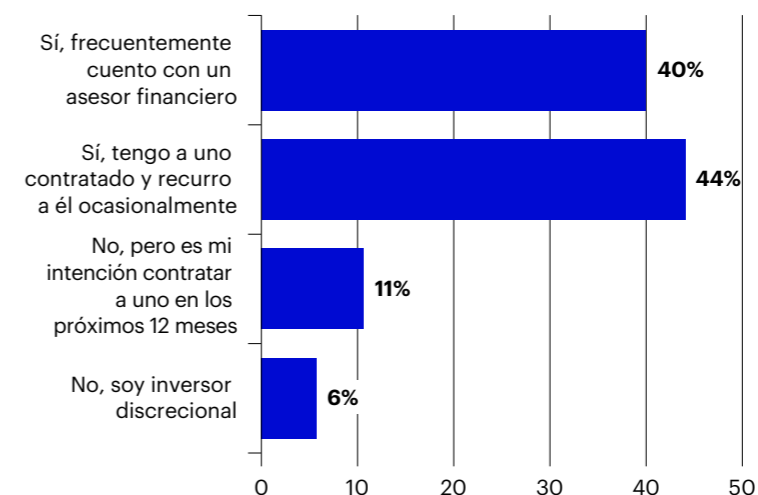
D3. ¿Cuál es su edad?

Los datos pueden no sumar 100 debido al redondeo.



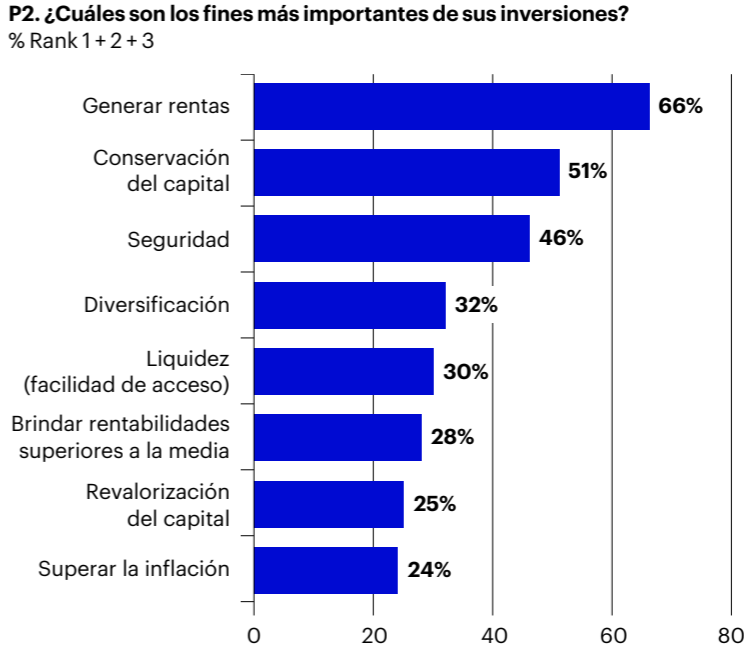
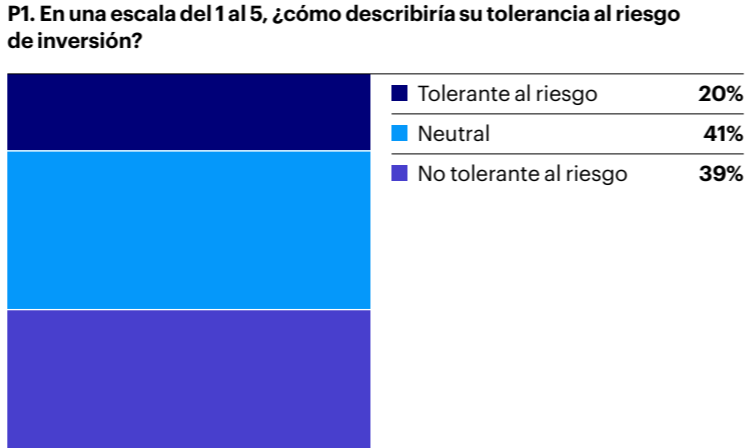
D9. ¿Cuenta actualmente con asesor financiero?

Los datos pueden no sumar 100 debido al redondeo.



Ligero aumento de la tolerancia al riesgo entre los inversores

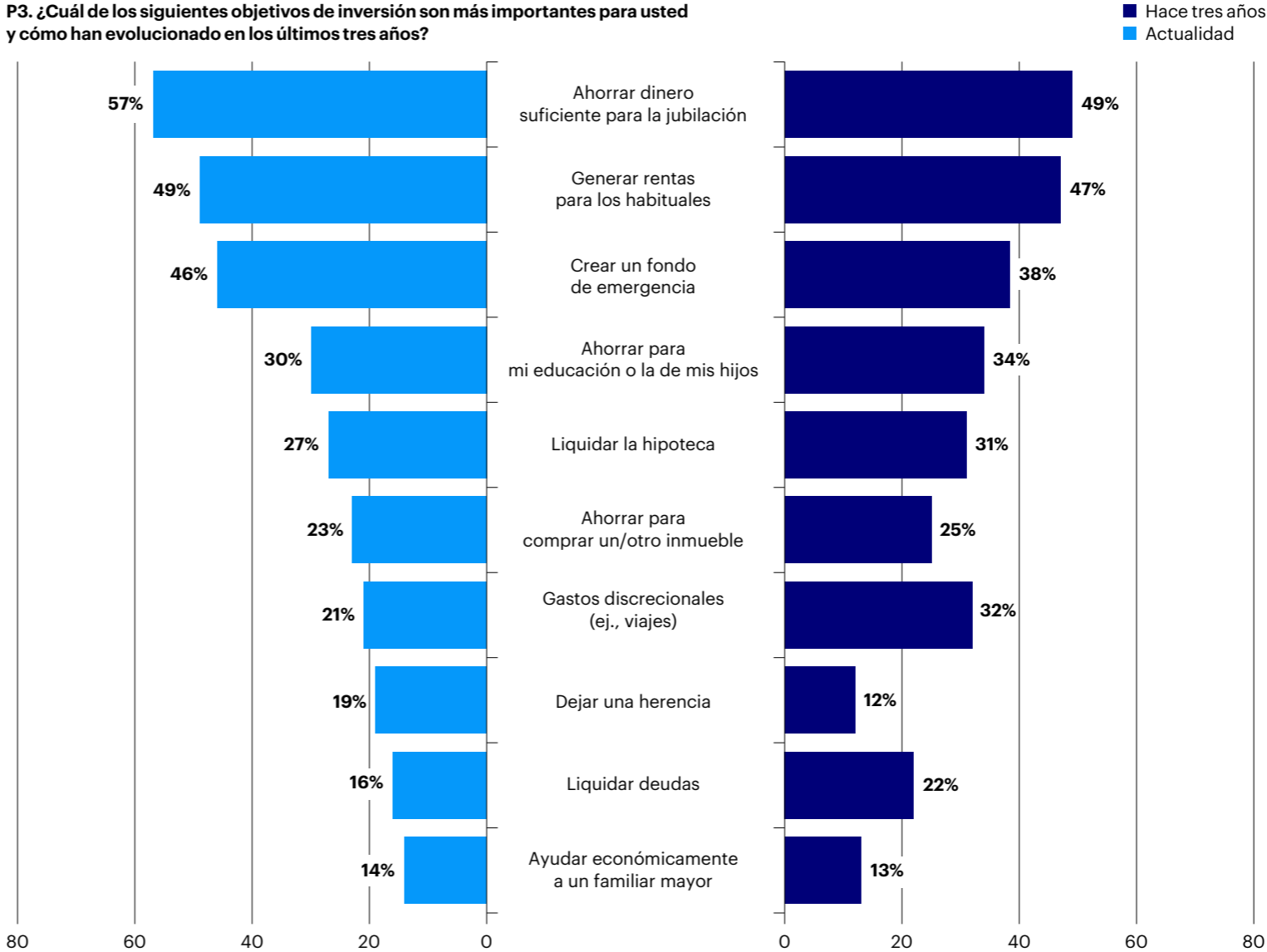
- Los inversores describen su riesgo prácticamente a la par que los asesores: el 39% se considera tolerante al riesgo, frente al 20% que no.



Me da miedo la jubilación, el dinero que me hará falta cada mes para vivir bien, porque la pensión no será suficiente. Por eso me centro en cobrar una renta mensual con varias inversiones.

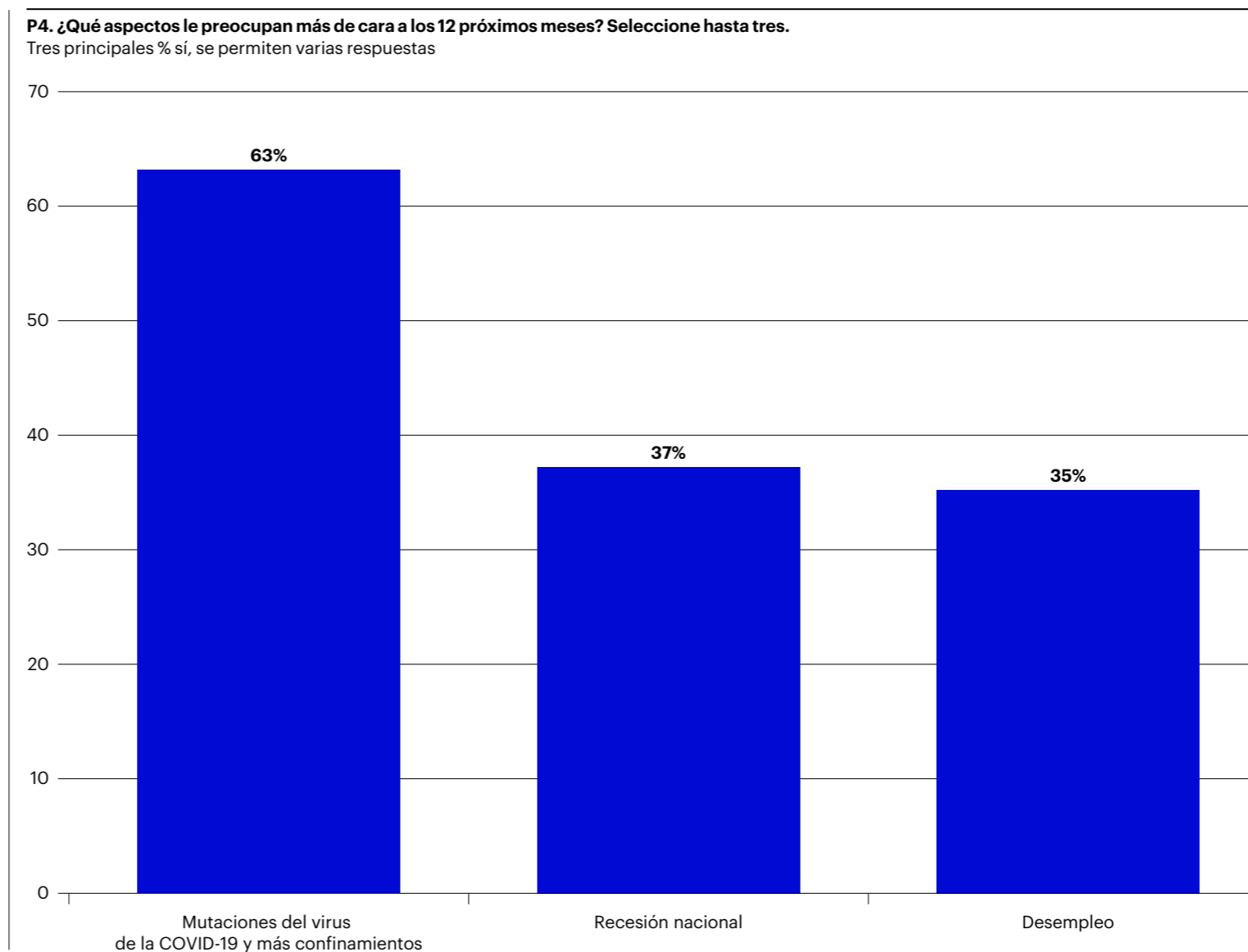
La jubilación sigue siendo el objetivo de inversión principal

- Numerosos inversores españoles piensan en la jubilación, pues ahorrar para dicha etapa es la principal preocupación, en particular, si comparamos este extremo con hace tres años (57% frente al 49%, respectivamente).
- Crear un fondo de emergencia también se ha convertido en una prioridad mayor que antes (46% frente al 38%).
- Puede que el aumento de quienes mencionan dejar una herencia haya aumentado en vista de la situación actual (19% frente al 12%).
- No es sorprendente que los viajes discretos hayan perdido importancia (21% frente al 32%).



El COVID-19 sigue dominando las inquietudes de los inversores

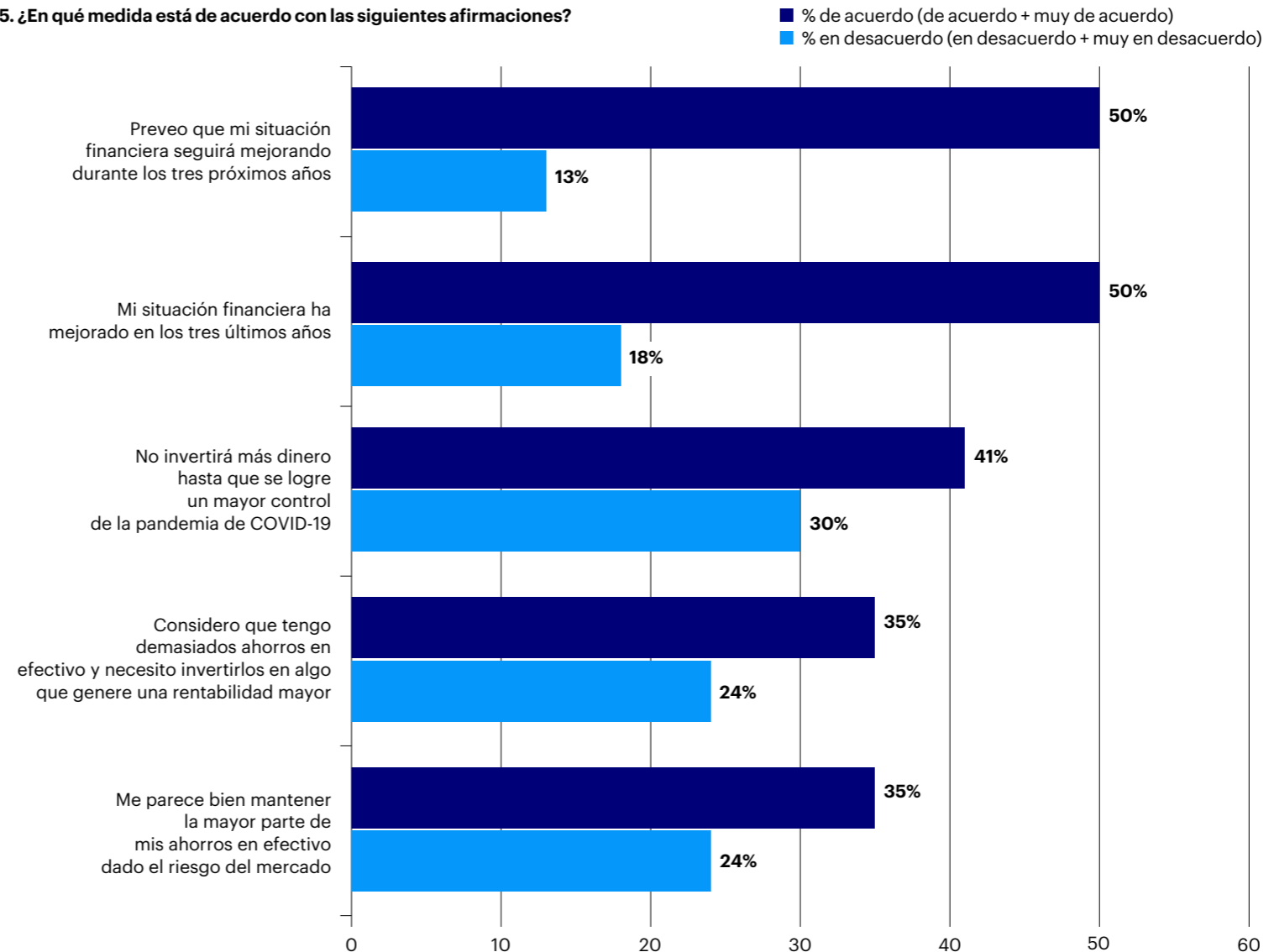
- La persistencia del COVID-19 y la posibilidad de más mutaciones y confinamientos son las preocupaciones más acuciantes para los inversores españoles (63%).
- En relación con la COVID-19, los inversores también apuntan la recesión nacional (37%) y el desempleo (35%) como problemas destacados.



Muchos se muestran optimistas de cara al futuro, pero están seguros de qué harán con sus ahorros

- La mitad de los inversores sostiene que su situación financiera ha mejorado en los últimos tres años y que seguirá mejorando durante otros tantos.
- Solo el 41% no invertirá más dinero hasta que se logre un mayor control de la pandemia.
- Parece existir cierta apetencia por invertir en el mercado bursátil, pues solo al 35% le parece bien mantener la mayor parte de sus ahorros en efectivo dado el riesgo del mercado.
- Sin embargo, solo el 35% considera que tiene demasiados ahorros en efectivo y necesita invertirlo en algo que genere una rentabilidad mayor. Este podría ser un síntoma de numerosos aspectos, como aversión al riesgo del mercado o satisfacción con la rentabilidad que ya obtienen de sus inversiones.

P5. ¿En qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones?

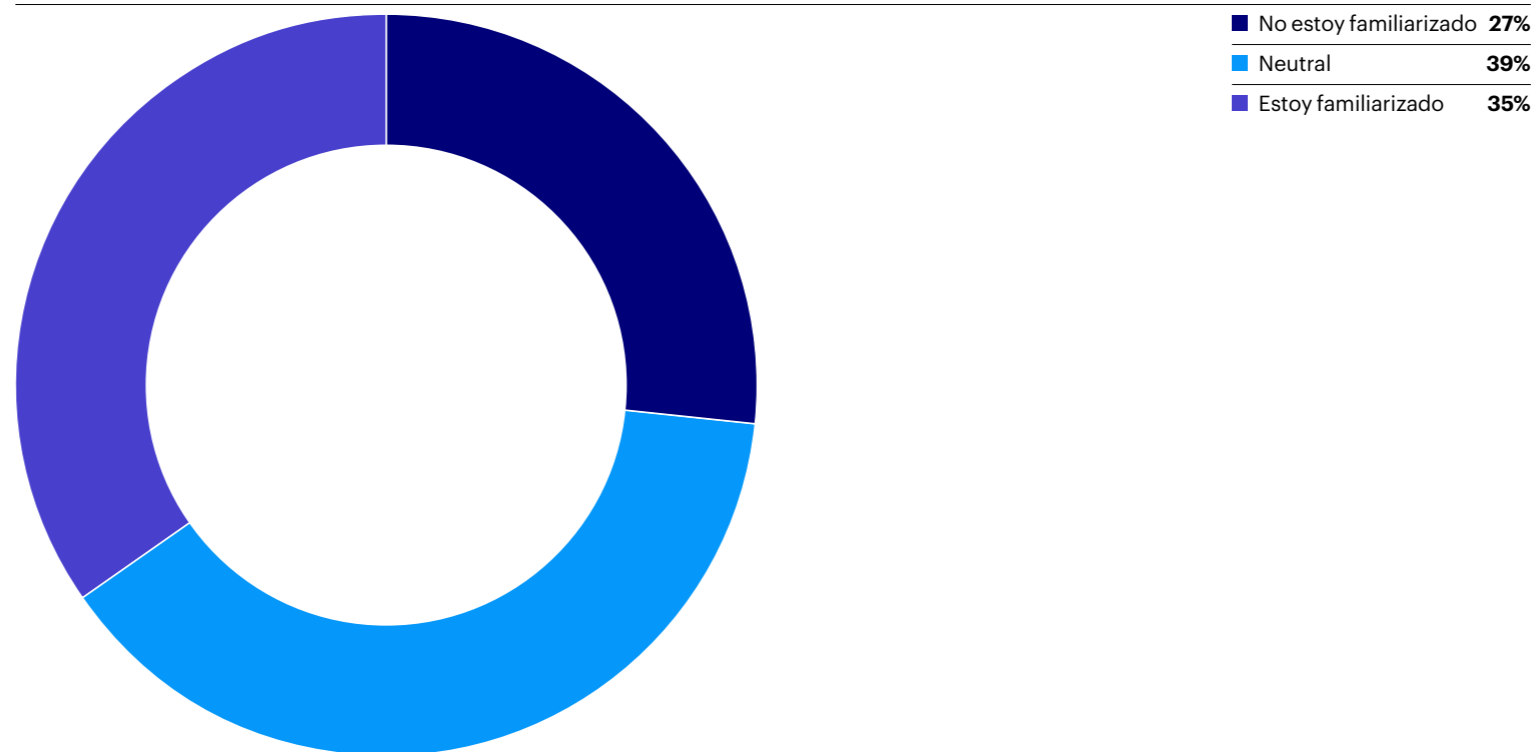


La mayoría sigue sin familiarizarse con los productos de rentas

- Solo el 35% de los inversores españoles se considera familiarizado en cierta medida con los productos de rentas y la mayoría califica su conocimiento como medio (39%).
- A los inversores les interesan más las rentas vitalicias (79%), aunque su segunda preferencia (71%) sí son los bonos / fondos de renta fija.

P7. ¿En qué medida está familiarizado con los productos de rentas y la inversión en ellos?

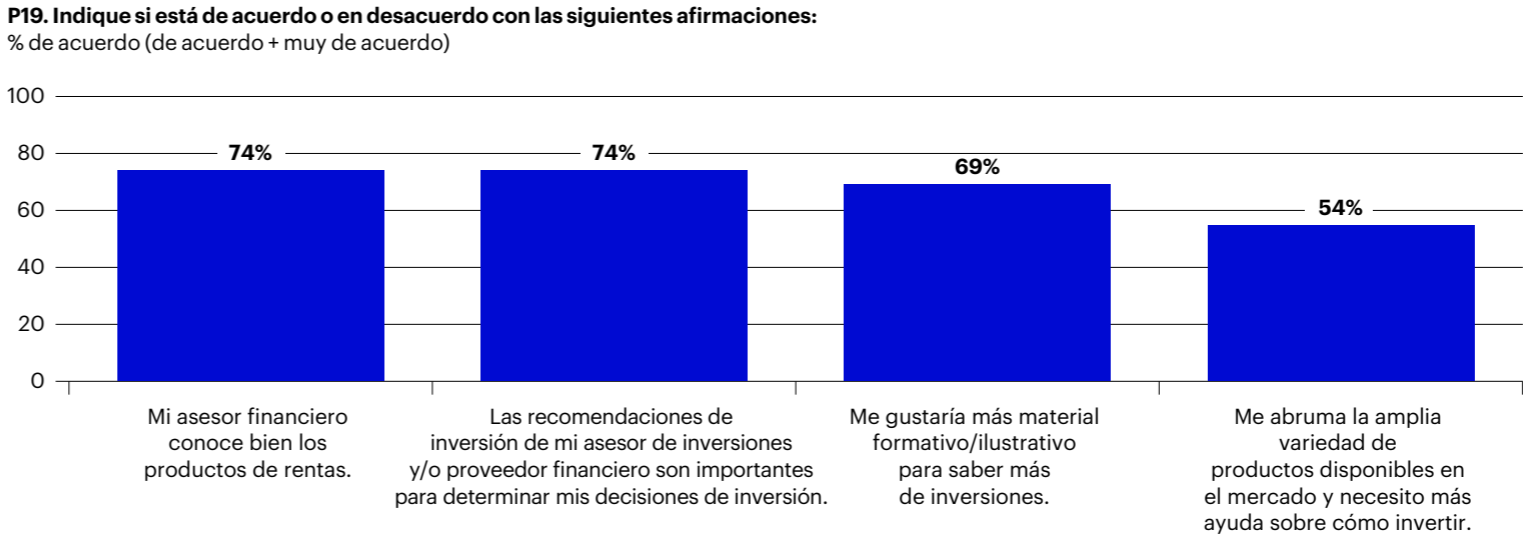
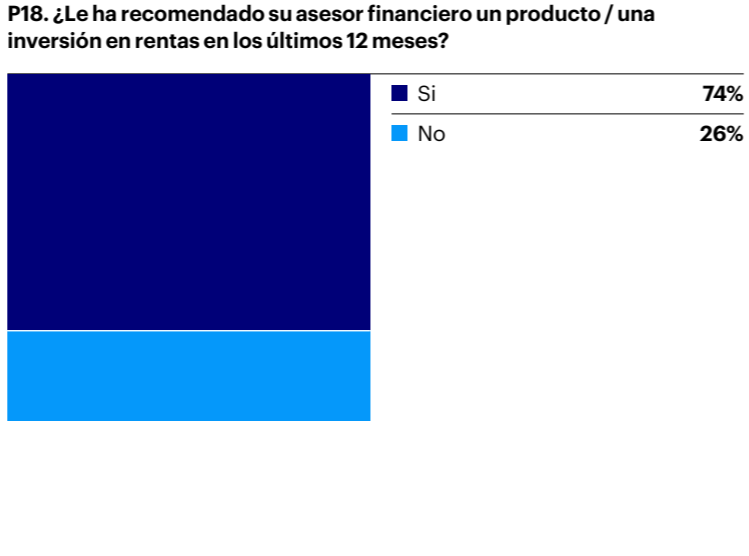
Los datos pueden no sumar 100 debido al redondeo.



En España la renta favorita ha sido siempre el alquiler. ¿Quién necesita buscar otros productos teniendo una casa para alquilar?

Los asesores ejercen una influencia considerable en la recomendación de productos de rentas

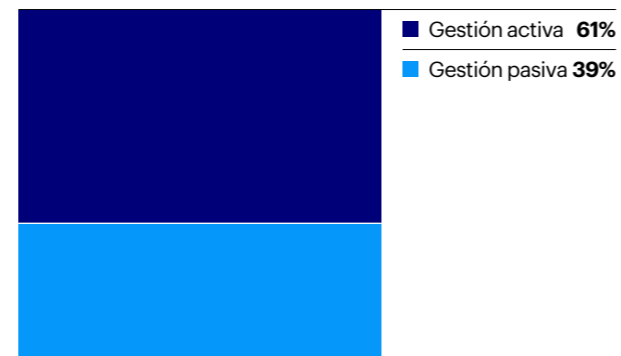
- Cerca de tres cuartas partes de los inversores han recibido recomendaciones de sus asesores de un producto o inversión de rentas en los últimos 12 meses (74%).
- Exactamente la misma proporción considera que su asesor conoce bien los productos de rentas y sus recomendaciones brindan una importante orientación en sus decisiones de inversión (74%).
- Esta orientación es fundamental, pues más de la mitad (54%) admite sentirse abrumado por todas las opciones de inversión del mercado; el 69% desearía más material formativo/ilustrativo para aprender.



Crucios de selección de fondos de rentas

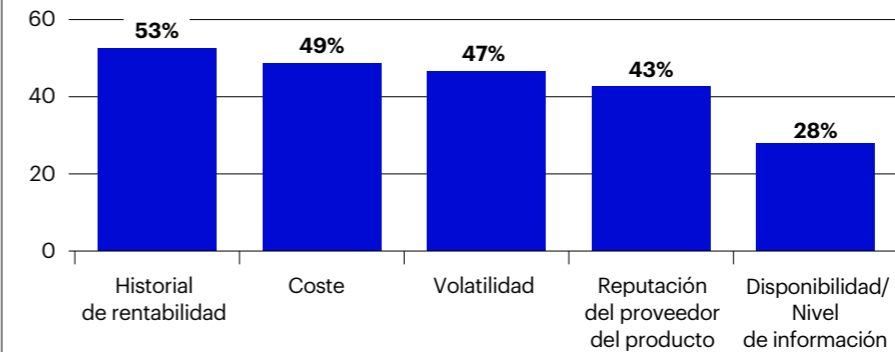
- Los inversores prefieren acceder a productos de rentas mediante una gestión activa (61%).
- Los inversores hacen hincapié en el historial de rentabilidad (53%) y el coste (49%).
- Por otra parte, la diversificación y la protección frente a descensos son los objetivos más preciados de los inversores españoles (23% frente al 22%, respectivamente).
- La rentabilidad total y unas rentas atractivas no se consideran tan importantes (14% frente al 12%).
- Tampoco lo es la estabilidad de las rentas, la opción menos indicada por los inversores españoles (8%).

P9. ¿Prefiere una inversión gestionada de forma activa o pasiva en lo referente a productos de rentas?

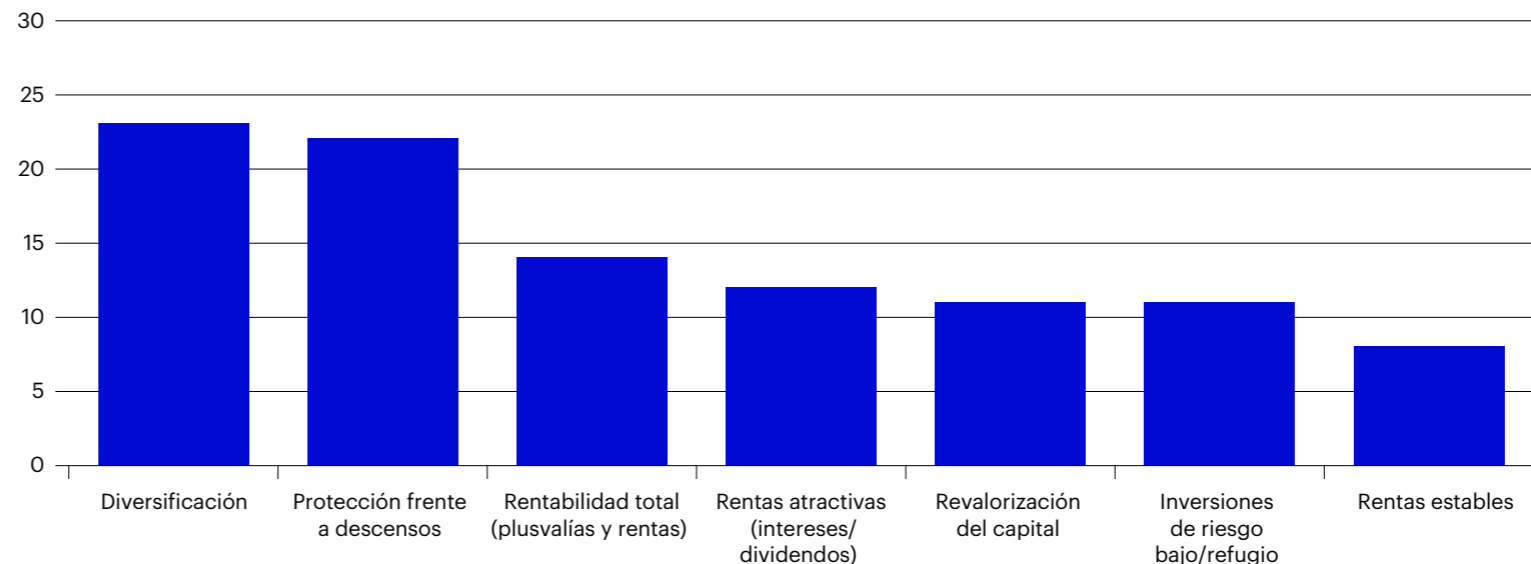


P10. ¿Cuáles son los aspectos más importantes para usted al invertir en productos de rentas? Seleccione hasta tres.

% sí, se permiten varias respuestas

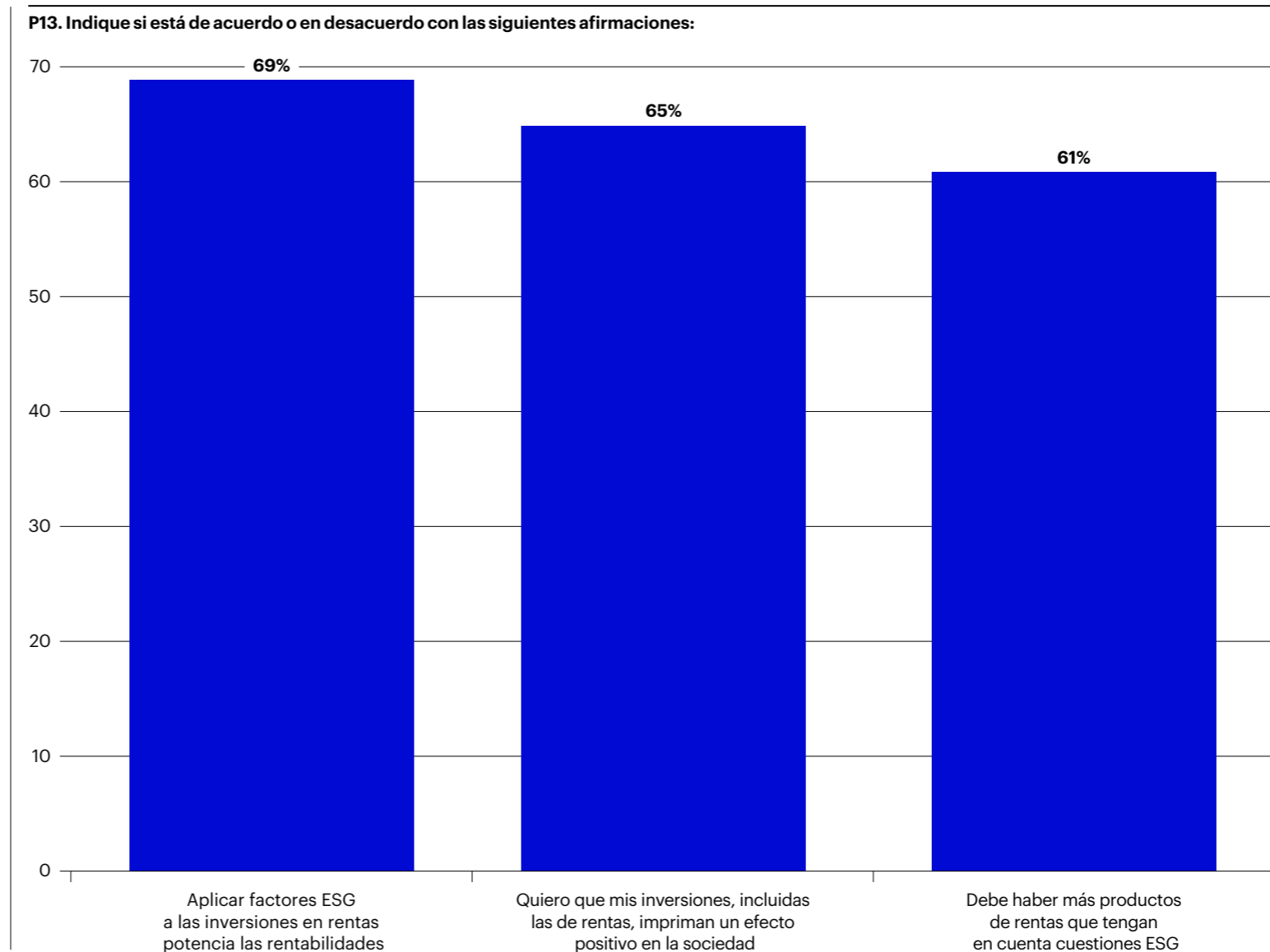


P11. ¿Cuáles considera que son los atributos más importantes de los fondos de rentas?



La adopción de factores ESG incrementa la atención de los inversores

- Las características ESG principalmente hacen que un fondo resulte más atractivo para los inversores finales, según el 70% de los asesores en España. La posibilidad de mitigar el riesgo tiene menos influencia en sus decisiones de inversión (28%).
- Los datos de la encuesta a inversores parecen enfatizar marcadamente este concepto.
- Una gran mayoría cree que los factores ESG impulsan la rentabilidad de las inversiones en rentas (69%) y desean que sus inversiones impriman un efecto positivo en la sociedad (65%).
- Más de tres quintas partes piensan que debe haber más productos de rentas que tengan en cuenta cuestiones ESG (61%).
- De hecho, si los asesores desean hacer que sus productos de rentas sean más atractivos, enfatizar el componente ESG de la inversión constituye un reclamo clave.

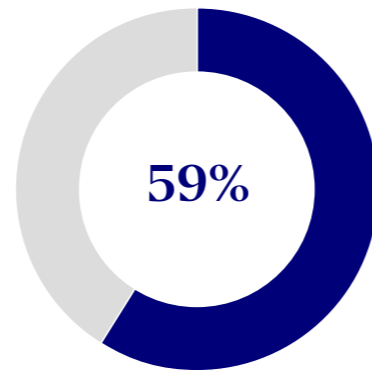


Prioridades medioambientales y climáticas

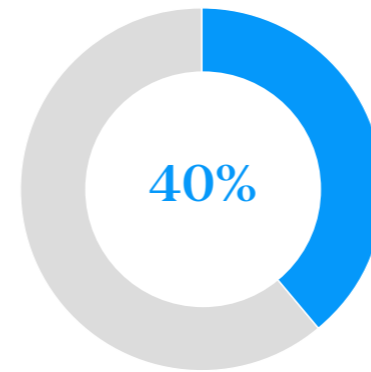
- El cambio climático y la sostenibilidad son los factores ESG más importantes que los inversores desean que aborden sus productos de rentas (59%).
- El impacto medioambiental y los derechos humanos también se indicaron en proporciones elevadas (40% frente al 39%, respectivamente).

P14. ¿Cuál de los siguientes factores ESG le gustaría que aborden sus productos de rentas? Seleccione hasta tres.

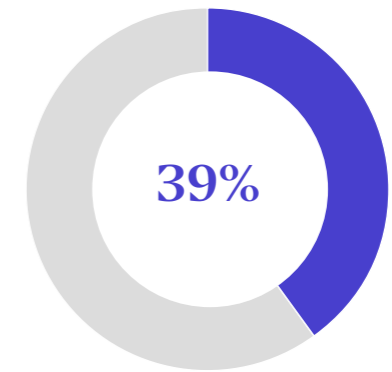
Top 3 % sí, se permiten varias respuestas



Cambio climático y sostenibilidad



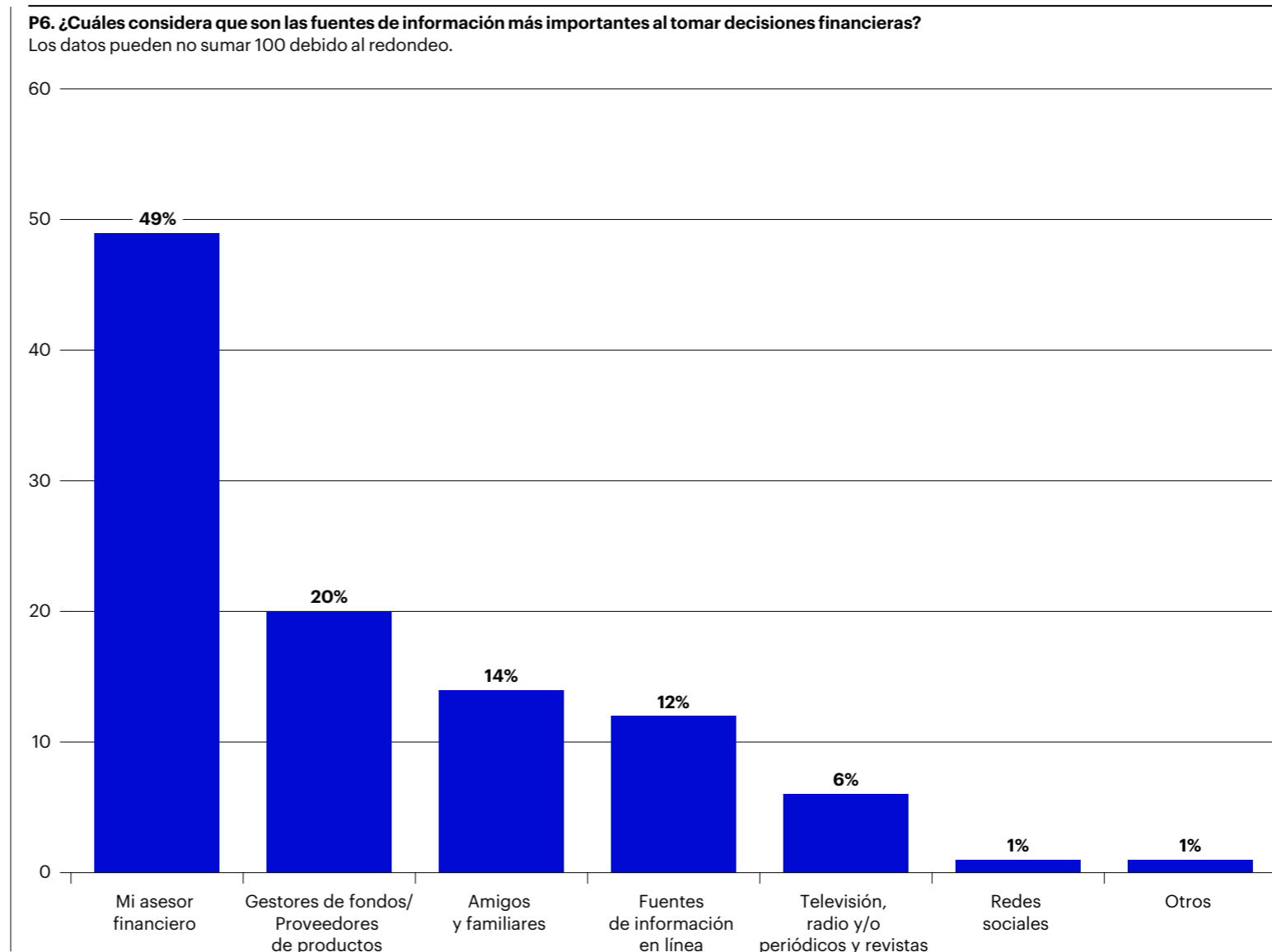
Impacto medioambiental



Derechos humanos

Los asesores financieros desempeñan una función clave al orientar a los inversores

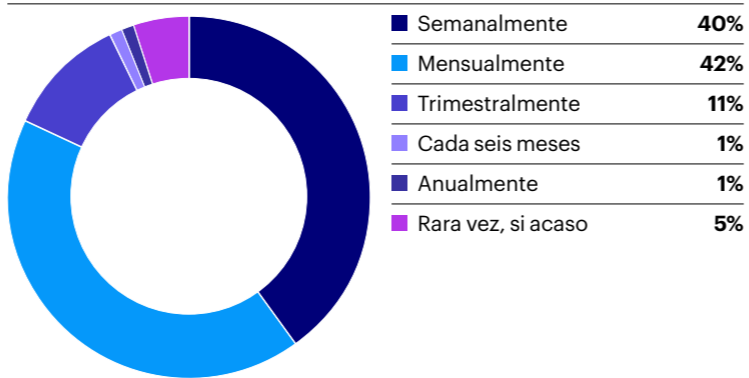
- La mitad de los inversores españoles (49%) considera que su asesor financiero es su fuente de información más importante y una quinta parte también apunta a los gestores de fondos/proveedores de productos (20%).
- Que los asesores financieros tengan más peso que el resto de la lista en conjunto sugiere que los asesores financieros siguen desempeñando una función fundamental guiando las decisiones de inversión de los inversores y asesorándolos para conseguir sus objetivos vitales.



Comunicación preferente con los asesores

- La mayoría de los inversores se comunican con su asesor trimestral o mensualmente (42% frente al 40%, respectivamente).
- El correo electrónico y las llamadas de teléfono son los canales de comunicación preferentes (ambos, con un 59%), pero las reuniones físicas también son populares a pesar de la pandemia (40%).

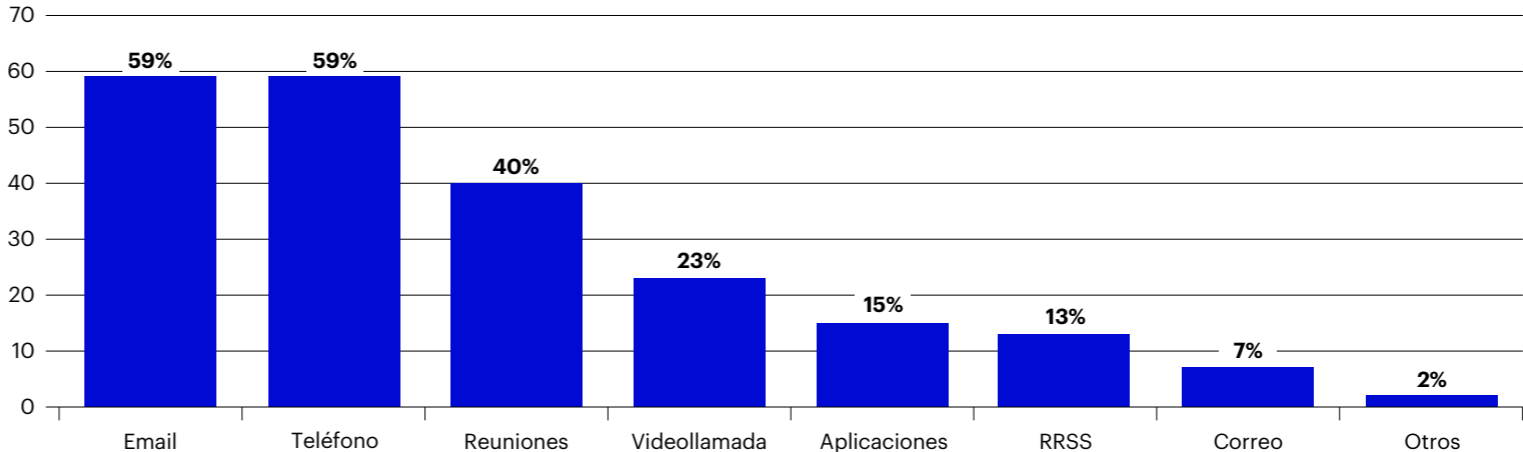
P16. ¿Con qué frecuencia se comunica con su asesor?



Desde que he aumentado mi cartera me gusta hablar más a menudo con mi asesor. Me da tranquilidad y me permite estar más al día sin necesidad de estar pegado a la pantalla.

P17. ¿Por qué canales se comunica con su asesor o su proveedor financiero?

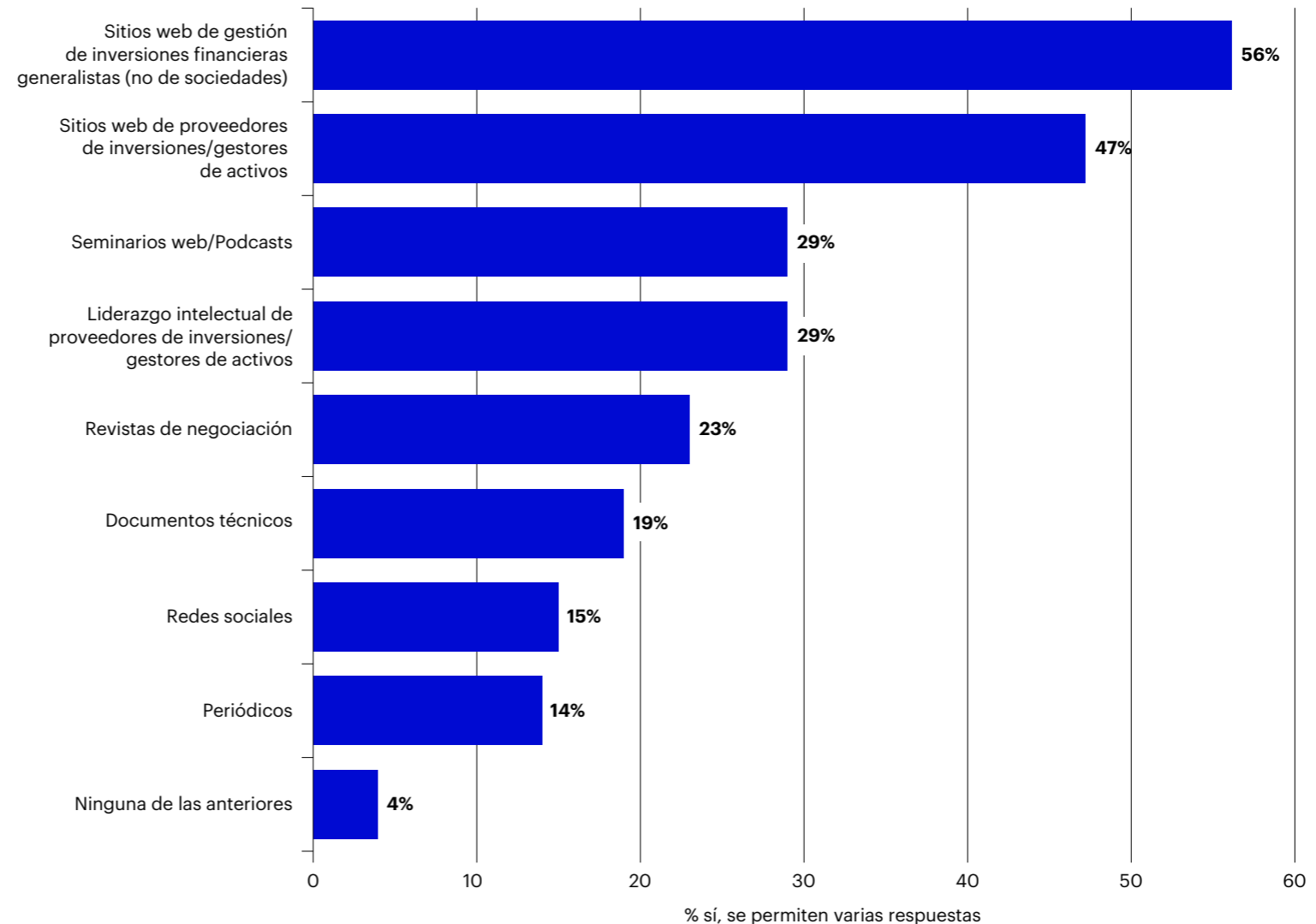
Seleccione todas las opciones que correspondan.



Los materiales en línea son claves para los inversores

- A los inversores les gustaría que sus asesores financieros les faciliten más sitios web de finanzas generalistas para saber más de inversiones (56%).
- También solicitan sitios web de proveedores de inversiones / gestores de activos (47%).

P20. ¿Qué materiales considera que su proveedor financiero debería facilitarle para saber más de inversiones?
Seleccione todas las opciones que correspondan.



Consideraciones de riesgo

El valor de las inversiones y las rentas fluctuarán (puede ser en parte el resultado de las variaciones del tipo de cambio) y es posible que los inversores no recuperen la cantidad total invertida.

Información importante

Esta comunicación de marketing se dirige exclusivamente a inversores en España. Los inversores deben leer los documentos legales antes de invertir. Datos a 15 de septiembre de 2021, salvo mención expresa.

Este documento es material de marketing y no pretende ser una recomendación para invertir en ninguna clase de activo, valor o estrategia en particular. Los requisitos regulatorios que exigen la imparcialidad de las inversiones/recomendaciones de estrategias de inversión, por lo tanto, no son aplicables ni existen prohibiciones de comercio antes de su publicación. La información proporcionada es solo para fines ilustrativos, no debe tomarse como recomendaciones para comprar o vender valores.

Donde personas o la empresa han expresado opiniones, estas se basan en las condiciones actuales del mercado, pueden diferir de las de otros profesionales de la inversión y están sujetas a cambios sin previo aviso.

Emitido por Invesco Management S.A., President Building,
37A Avenue JF Kennedy, L-1855 Luxemburgo, regulada por
la Commission de Surveillance du Secteur Financier, Luxemburgo.

EMEA1846269/2021