



Global Affluent Investor

Estudio internacional realizado por TNS que proporciona información de valor sobre el comportamiento de inversión de las familias acomodadas -con ahorros en el hogar superior a 70.000€- de todo el mundo.

El estudio se ha realizado en 24 países, entrevistando a 12.092 inversores en Mayo-Agosto de 2011.

Una visión mundial

La mayoría de inversores ponen el foco en el largo plazo.

Aunque existen diferencias relativas entre regiones, en América del Norte o India la inversión a largo plazo es mayoritaria mientras que en Asia están algo menos focalizados en el largo plazo.

Los objetivos que las familias acomodadas buscan al invertir son asegurarse un retiro confortable y mantener el nivel de vida que actualmente tienen.

No obstante, en América del Norte el objetivo principal es dejar una buena herencia a los herederos.

El banco, el principal asesor.

El banco es, con diferencia, el principal asesor de los inversores de todo el mundo. La excepción la encontramos en América del Norte, donde los inversores tienden a confiar

más en los corredores o brokers. En algunas regiones los asesores informales (amigos y familia) juegan también un rol importante.

Los medios impresos, parte importante en la toma de decisiones.

Internet y los medios online son una fuente importante de información para los inversores. A pesar de ello, en muchos países los medios impresos juegan un papel decisivo.

Las familias acomodadas en China e India a la cabeza del uso de herramientas online para la gestión de sus asuntos financieros.

Sorprendentemente no es el inversor norteamericano o europeo el que hace un uso más frecuente de internet para gestionar sus asuntos financieros o con propósitos de inversión. Los inversores de China e India están muy por delante en el uso de estas herramientas.



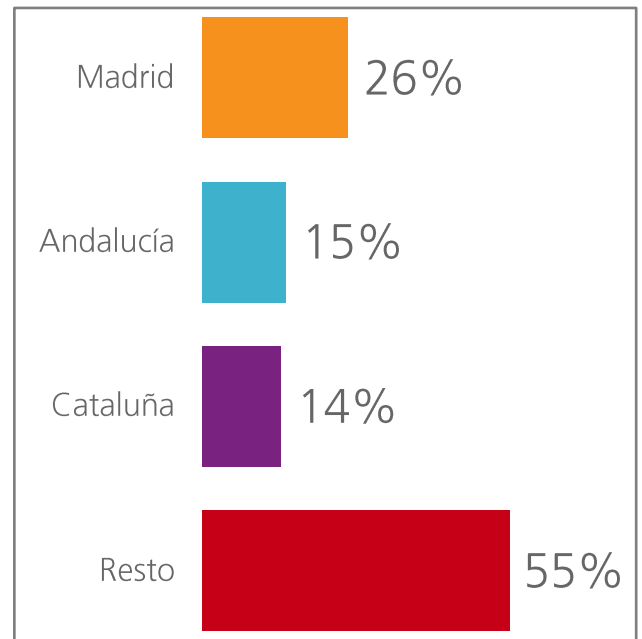
El Affluent español

Según el estudio Global Affluent Investor, el **5%** de los hogares españoles posee ahorros superiores a **70.000€** (excluyendo el valor de su vivienda habitual y sus bienes de consumo).



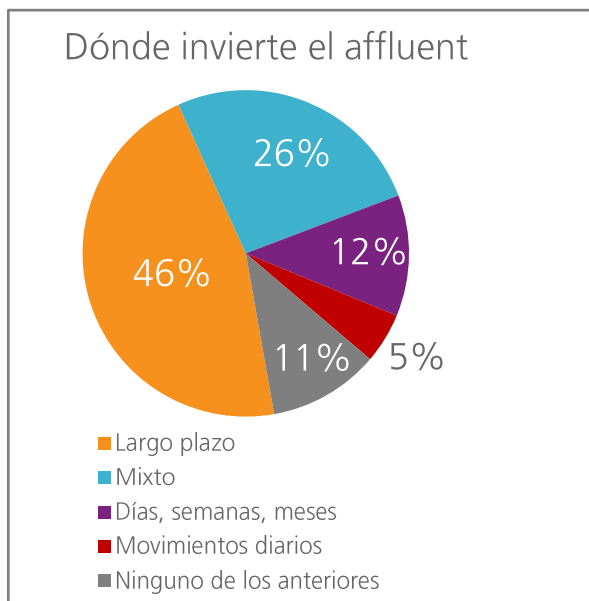
5%

El **26%** de los "affluents" españoles vive en la Comunidad de Madrid, el **15%** en Cataluña, el **14%** en Andalucía y el **55%** restante se distribuye en porcentajes inferiores por el resto de comunidades.

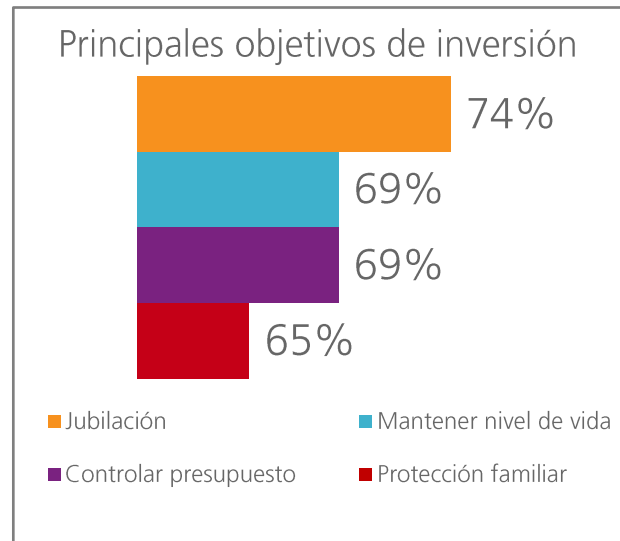


Comportamientos de inversión en España

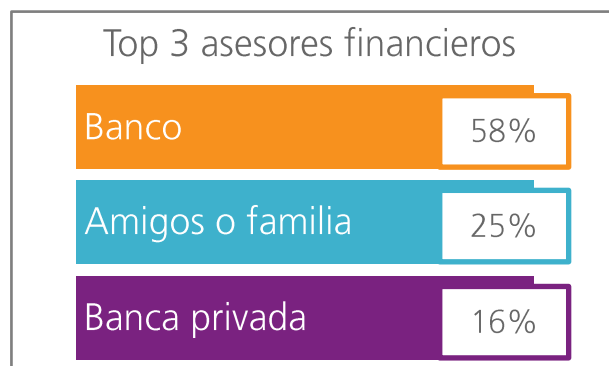
Pero, ¿dónde invierte el affluent español? Prácticamente la mitad lo hace a **largo plazo** (un 46%), mientras que 1 de cada 4 tiene un comportamiento de inversión **mixto**, en el que combina un grupo principal de valores a largo plazo con operaciones con otros valores para obtener ganancias a **corto plazo**. Sólo un 5% afirma ser un inversor a corto plazo que opera de forma exclusiva según los movimientos diarios.



Si nos fijamos en los **motivos de inversión** del affluent, encontramos que el objetivo principal es asegurarse un nivel de vida confortable durante la **jubilación**, así lo afirman 3 de cada 4 affluents, seguido de mantener el nivel de vida actual (69%) o controlar el presupuesto (69%). Proteger a la familia ante una muerte prematura o una discapacidad es el cuarto objetivo de inversión del affluent español.

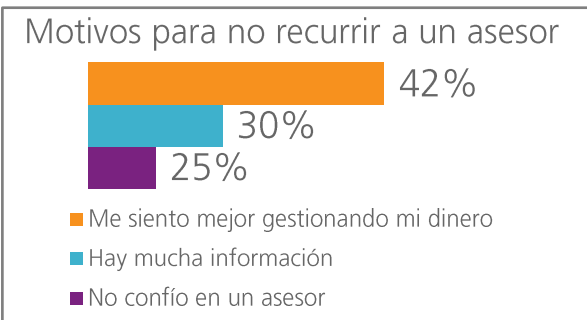


En España, más de la mitad (58%) de los affluents **recurre a asesores** para gestionar sus inversiones, siendo el banco el asesor financiero principal. Un 58% de los affluents que consulta a asesores, considera que el **banco** es el agente que mejor le orienta y guía en su plan de inversión a medio-largo plazo y el que mejores recomendaciones concretas puede ofrecerle respecto a sus finanzas e inversiones. Para un 25%, las **recomendaciones de familiares y amigos** son su principal fuente de asesoramiento y el 16% recurre principalmente a la **banca privada**.

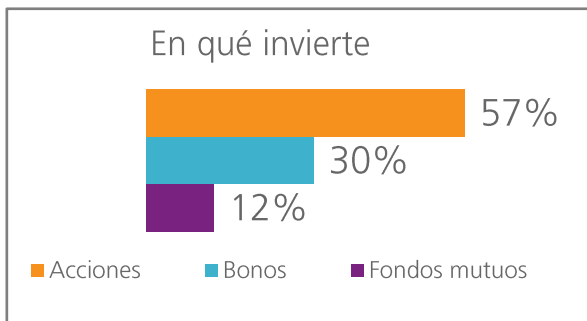


Comportamientos de inversión en España

Los motivos que llevan al 42% de los afluentes españoles a no recurrir a un asesor son variados. El principal motivo, compartido por el 42% de aquellos que no consultan a terceros para tomar decisiones de inversión, responde a la opinión de que es **mejor gestionar el dinero propio** que recurrir a las opiniones de un profesional. El 30% considera que hay tanta **información disponible** que no es necesario el asesoramiento, y 1 de cada 4 afirma que **no confía** en que un asesor profesional vele por sus intereses.

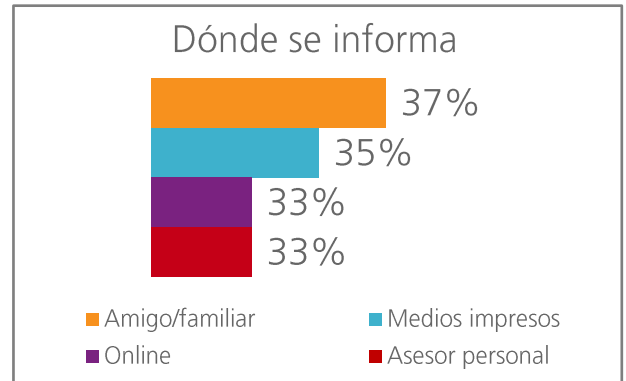


Pero, ¿en qué invierte el affluent español? La mayoría, un 57% invierte en **acciones**, seguido de los **bonos** (30%) y de los **fondos mutuos** (12%).

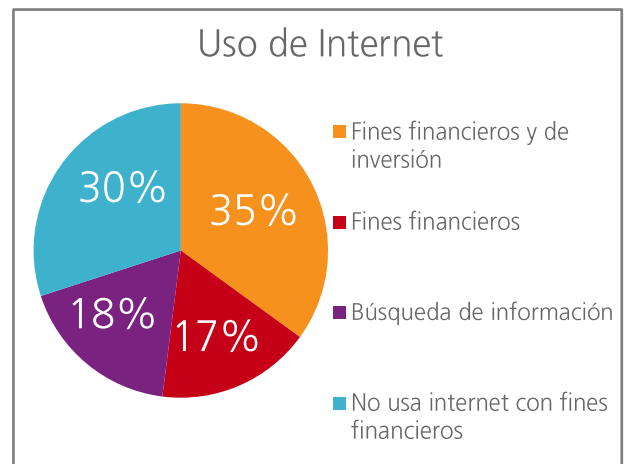


A la hora de informarse para tomar una decisión de inversión, el affluent otorga una gran importancia a las opiniones de sus **familiares y amigos**, un 37% afirma informarse a través de ellos a la hora de realizar una inversión. Un 35% se informa a través

de **periódicos o revistas impresas** y un 33% recurre a **noticias y publicaciones online**, ya sean de medios o bien opiniones de terceros. Un 33% también declara informarse a través de su asesor financiero personal.



El 35% de los afluentes españoles utiliza **Internet con fines financieros y de inversión**, frente al 30% que lo utiliza simplemente para chequear el balance de las cuentas, pagar facturas... pero no para realizar inversiones. Un 18% afirma utilizar Internet como herramienta de **búsqueda de productos de inversión**, pero no para realizar ningún tipo de transacción. Finalmente, un 17% declara no usar internet con fines financieros.





¡Gracias!



Más información:

Mariola Alfonso
Tel: +34.91.432.89.00
mariola.alfonso@tnsglobal.com
www.tnsglobal.es

O tu consultor habitual de TNS

¡Síguenos!  |  |  |  |  |  | 