

"Aplicamos el principio de OMO ("ok of missing out"/estar tranquilos si nos lo perdemos") en lugar de dejarnos llevar por el FOMO"



GESTIÓN EMOCIONAL:

LA LABOR DEL ASESOR, MÁS IMPORTANTE QUE NUNCA EN TIEMPOS DE VOLATILIDAD

Después de un año que empezó con malas noticias y está terminando como uno de los mejores ejercicios que se recuerdan en términos de rentabilidad, los asesores financieros encaran 2026 insistiendo en la necesidad de mantenerse muy cerca de sus clientes y ayudarlos a ceñirse a su planificación financiera y a manejar sus expectativas de rentabilidad para el año que viene.



A pesar de que a principios de 2025 se produjeron dos desplomes importantes en los mercados –ante la aparición de DeepSeek y el Día de la Liberación–, el paso de los meses ha demostrado que, una vez más, mantenerse invertido ha compensado, dado que hemos presenciado nuevos máximos históricos en varios mercados importantes. **Marta Rodríguez, socia directora comercial de Abante**, afirma de hecho que, a pesar de las noticias negativas, 2025 “nos ha sorprendido siendo uno de los mejores ejercicios de mercado”. Por este motivo, Rodríguez pone en valor el papel del asesor financiero, “para ayudar a los clientes a transitar por momentos complicados y a mantenerse invertidos, que en última instancia es la clave para obte-

ner las rentabilidades objetivo en el tiempo”.

¿Qué papel han jugado las emociones a lo largo de 2025? Funds Society ha consultado a diversas firmas de asesoramiento, y la opinión parece unánime: hoy, los inversores son menos viscerales que hace cinco o diez años. Y eso que este año tampoco lo han tenido nada fácil. Por ejemplo, desde **iCapital**, **Guillermo Santos Aramburo** cita como la principal preocupación de sus clientes “la prácticamente nula seguridad de las afirmaciones del presidente Trump, un día favorable al acuerdo comercial y ayudando a los mercados, y la jornada siguiente cambiándolo todo, amenazando y provocando un desplome de las cotizaciones”.

Carlos Farrás Fernández, socio fundador y CIO de DPM Finanzas, clasifica las principales preocupaciones de sus clientes a lo largo de este año en dos bloques. Por un lado, también apunta a la actual dinámica de desglobalización, el aumento de las tensiones geopolíticas y las guerras comerciales: “Nuestros clientes entienden que este nuevo orden mundial (marcado por la reconfiguración de las cadenas de suministro, el nuevo mercantilismo y el incremento del gasto en defensa) ha venido para quedarse y que su impacto en los mercados es importante a largo plazo”, afirma.

Por otro lado, cita el impacto de la inflación: “A nuestros clientes les preocupa el fuerte aumento del coste de vida en España para ellos y sus

MARTA RODRÍGUEZ (ABANTE): “NO ES TAN IMPORTANTE EL MOMENTO, SINO INVERTIR EN CARTERAS QUE RESPETEN LOS LÍMITES EMOCIONALES DE CADA UNO”

descendientes, especialmente en materia de vivienda y los gastos recurrentes. Esto está haciendo que sea más relevante su necesidad de proteger su patrimonio contra la inflación y de poner su dinero a trabajar”, resume.

“Este año, más que el miedo a perder dinero, lo que más hemos escuchado de los clientes es una preocupación real por el mundo en el que vivimos”, afirma **Marta Lantero San Román, directora de Gestión Discrecional de Carteras y Asesoramiento de Fondos en Creand Asset Management**, en referencia a que la inestabilidad geopolítica, el proceso de desglobalización y la cantidad de conflictos activos “han generado una sensación de inquietud que va más allá de lo financiero”.



Guillermo Santos Aramburo, socio de iCapital

En este entorno, la experta explica que muchos clientes “han priorizado la estabilidad frente a la rentabilidad”, fijándose en productos que ofrecen protección ante escenarios de mayor volatilidad. Así, en Creand AM han observado una mayor demanda de estrategias defensivas, “con un giro hacia activos refugio (especialmente oro) y fondos más diversificados, con menor exposición a EE. UU. y China”.

Sin embargo, como indica **Leticia Ontañón, del equipo de gestión y asesoramiento de carteras de A&G**, “con el paso de los meses, tanto el mercado como los propios inversores se han ido adaptando con notable rapidez a este contexto”, de modo que desde la firma constatan “una reacción mucho más racional y mesurada”, dado que “los clientes son capaces de relativizar mejor las noticias y mantener una visión más equilibrada”.

Desde Abante, Rodríguez habla de “cierto descontento” entre los clientes debido precisamente a los fuertes contrastes que hemos vivido este año: “El mundo ha estado “revuelto” y, sin embargo, las empresas han incrementado sus beneficios alrededor del 12%. En este entorno, muchos clientes se han preguntado durante el año si era un buen momento para invertir o debían esperar”. Rodríguez explica que el papel de Abante ha pasado por “recordar-

GUILLERMO SANTOS (ICAPITAL): “NO CONTAR CON LAS COMPAÑÍAS TECNOLÓGICAS DE MANERA DIRECTA O INDIRECTA EN UNA CARTERA DE INVERSIÓN ES UN GRAN ERROR”



Marta Rodríguez, socia directora comercial de Abante

les que no es tan importante el momento, sino invertir en carteras que respeten los límites emocionales de cada uno de ellos, evitando superar el porcentaje de caída puntual máxima que cada inversor pueda soportar”.

¿Qué hacemos con la inteligencia artificial?

La efervescencia de las acciones ligadas al avance de la inteligencia artificial (IA) ha sido sin duda el motivo de consulta más repetido en 2025. Muchos inversores se han debatido entre la preocupación ante la posible gestación de una burbuja y el FOMO (Fear of Missing Out), es decir, el temor a perderse la oportunidad de participar en las fuertes ganancias que han registrado estas compañías a lo largo del año.

“Los inversores perciben el enorme potencial transformador de la IA y el impulso que está dando a determinados valores tecnológicos. Sin embargo, junto con ese entusiasmo también surgen dudas razonables sobre la capacidad real de monetizar



Carlos Farrás Fernández, socio fundador y CIO de DPM Finanzas

CARLOS FARRÁS (DPM FINANZAS): “APLICAMOS EL PRINCIPIO DE OMO (“OK OF MISSING OUT” /ESTAR TRANQUILOS SI NOS LO PERDEMOS”) EN LUGAR DE DEJARNOS LLEVAR POR EL FOMO”

zación y el horizonte temporal para materializar esos beneficios”, resume Ontañón desde A&G. Ésta constata que muchos clientes se muestran interesados, “pero también conscientes de que se trata de un proceso que puede generar volatilidad en el camino”.

Desde A&G prefieren hablar de “interés comprensible”, no de euforia excesiva, y matizan que lo importante es “distinguir entre el atractivo que genera una tendencia y las valoraciones a corto plazo, ya que en ocasiones esas expectativas futuras ya están recogidas en los precios”.

La manera en que han gestionado estos sentimientos de preocupación y euforia desde A&G han sido mostrando cercanía y proactividad. La experta habla de “contacto cons-

tante”, organizando conferencias especialmente en los momentos de mayor incertidumbre y reforzando el mensaje de lo importante que es “mantener la estrategia definida, delimitando posibles escenarios, evitando decisiones impulsivas como vender en los peores momentos”.

La profesional señala como segunda temática que ha suscitado un gran interés este año el sector de defensa, “especialmente en compañías europeas”. La manera que ha tenido A&G de reflejar esto en cartera ha sido asignando un peso mayor y un enfoque más estructural en el sector tecnológico, “reflejando la convicción en su papel de motor de crecimiento a medio y largo plazo”, mientras que han tenido una presencia más táctica y selectiva en defensa.

Xavier Riestra, director general de Negocio Andorra de MoraBanc, también considera que, más que hablar de una euforia excesiva en torno a la IA, “estamos en un nuevo contexto de valoraciones”. El experto anticipa la posibilidad de que entremos en un ciclo “en el que las valoraciones de la renta variable se mantengan por encima de la media histórica, principalmente por el mayor peso que tienen las compañías tecnológicas en los índices globales”, y subraya que esas compañías presentan “modelos de negocio muy escalables, alta rentabilidad y una capacidad de crecimiento estructural ligada a la innovación, lo que puede justificar en parte esas valoraciones más elevadas”. Dicho esto, desde MoraBanc subrayan la importancia de mantener la prudencia: “No todos los segmentos del sector tecnológico tendrán el mismo recorrido, y la selección de activos sigue siendo clave para diferenciar entre valor y pura expectativa”.

En cuanto a cómo se ha reflejado este interés en las carteras, en MoraBanc han incrementado la exposición a compañías vinculadas a la innovación tecnológica, “aunque siempre manteniendo una gestión diversificada y prudente”. “Nuestro papel ha sido ayudar a equilibrar ese entusiasmo con una visión de riesgo adecuada, evitando concentraciones excesivas y preservando la coherencia con los objetivos a largo plazo de cada cliente”, concluye Riestra.

Diversificación y acompañamiento

El mensaje que lanzan desde Abante también incide en la importancia de la diversificación y en que “lo más sensato en estos momentos es evitar las certezas absolutas sobre uno u otro sector”. “Participar de muchas ideas de inversión nos ga-

MARTA LANTERO (CREAND AM): “MÁS QUE EL MIEDO A PERDER DINERO, LO QUE MÁS HEMOS ESCUCHADO DE LOS CLIENTES ES UNA PREOCUPACIÓN REAL POR EL MUNDO EN EL QUE VIVIMOS”

rantiza minimizar errores y esto en sí mismo es un gran acierto”, recalca Rodríguez.

La socia directora comercial explica que las claves para acompañar a los clientes han pasado por la comunicación y el acompañamiento y la revisión de sus planes financieros: “En momentos de volatilidad, estar cerca de los clientes, mantenerles informados y darles herramientas que les permitan, en definitiva, tomar mejores decisiones de inversión, es una responsabilidad ineludible para un asesor financiero”.

Desde iCapital, Santos también se refiere al dilema que plantea la IA, afirmando que “no contar con las compañías tecnológicas de manera directa o indirecta en una cartera de inversión es un gran error”. No obstante, el experto recuerda que ha habido más focos de atención y euforia este año, como el récord de rentabilidad de la Bolsa española o el renacer de inversiones muy olvi-

dadas como la renta fija emergente o las acciones europeas.

La reflexión de Santos es que serán los resultados empresariales los que determinarán si ha habido excesos y en qué medida: “El mercado es siempre soberano y no deja pasar sine die las valoraciones exageradas ya que, si eso sucede y se mantiene en el tiempo, la corrección, tarde o temprano, es inevitable”.

El socio de iCapital termina enfatizando la necesidad del asesor financiero de ejercer “una labor de psicólogo con los inversores”, así como “una correcta concreción de los parámetros de inversión de cada uno”. Santos destaca la versatilidad que proporciona un asset allocation flexible de tipos y subtipos de activo, con una selección de productos de inversión altamente diversificada y de calidad, “sin olvidar ninguna categoría en las inversiones líquidas e ilíquidas”.

Sesgos y errores

“Pese a la mayor madurez del inversor, vemos que hay sesgos y errores comunes del pasado que se repiten, como la sobrevaloración que vemos ahora en torno a sectores como la IA, o en menor medida el sector defensa o el crédito, lo cual demuestra que pese a los eventos que hemos



Marta Lantero San Román, directora de Gestión Discrecional de Carteras y Asesoramiento de Fondos en Creand Asset Management

vivido atrás, el ser humano es capaz de tropezar en la misma piedra varias veces”, comenta Farrás desde DPM Finanzas.

Su punto de vista es que muchos de los activos que están suscitando este gran interés “tuvieron su momento”, pero ahora presentan valoraciones “excesivas”. Así, explica que, siguiendo la filosofía de paciencia, disciplina e inversión en fundamentales con un racional sólido detrás, ahora en DPM Finanzas están tomando beneficios en alguno de estos activos, como el oro, donde habían entrado con la onza a 1.150 dólares. Ahora están invirtiendo en otros activos que en su día estuvieron de moda y ahora han quedado en el olvido, como el sector de transición energética, donde encuentran valoraciones atractivas. “En DPM Finanzas aplicamos el principio de OMO (“OK of missing out” / estar tranquilos si nos lo perdemos) en lugar de dejarnos llevar por el FOMO, manteniendo la disciplina y evitando reaccionar impulsivamente”, resume el experto.



Leticia Ontañón, gestora de fondos de A&G Banca Privada

LETICIA ONTAÑÓN (A&G): EL ASESORAMIENTO DEBE SER “MÁS PROACTIVO, PEDAGÓGICO Y PERSONALIZADO, PARA ACOMPAÑAR AL CLIENTE EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS Y EN LA GESTIÓN EMOCIONAL QUE ELLO RODEA”

**XAVIER RIESTRA (MORABANC):
“VALORAMOS ESPECIALMENTE
EL HORIZONTE TEMPORAL DE
CADA CLIENTE Y TRABAJAMOS
PARA EVITAR DECISIONES
IMPULSIVAS”**

Farrás indica que, antes de iniciar el asesoramiento con cualquier cliente, le explican qué puede esperar de DPM en cada situación de mercado (preocupación/euforia), para facilitar la gestión de esos momentos. “Esto no quita que sea incómodo para ellos (y para nosotros en determinados momentos), tomar según qué decisiones, sobre todo con clientes que no llevan tanto tiempo con nosotros y no han experimentado los beneficios a largo plazo de la consistencia en la toma de decisiones”. También aplican esa filosofía en la selección de gestores de fondos, buscando gestores con experiencia y track record contrastados en varios ciclos de mercado, analizando sobre todo lo fieles que han sido a su proceso de inversión en entornos de mercado adversos.

Finalmente, desde Creand AM, Lantero afirma que este año “el verdadero entusiasmo de nuestros clientes se ha centrado en el sector de defensa europeo”, dado que el contexto geopolítico y el aumento del gasto militar “han impulsado la aparición de nuevos fondos y ETFs temáticos, que han tenido una excelente acogida”. La experta también constata “un renovado apetito por las materias primas, especialmente el oro y la plata” y concluye que esta combinación de inversiones “ha llevado a diversificar más carteras que, antes, estaban más concentradas en EE.UU.”

Dicho esto, la experta incide en la necesidad de no dejarse llevar por el entusiasmo: “A veces, esa emoción va por delante del análisis. Hemos visto carteras que se han cargado



Xavier Riestra, director general de Negocio Andorra de MoraBanc

demasiado en determinadas temáticas, sin tener en cuenta los riesgos o la sostenibilidad de esas apuestas”.

Retos para el asesoramiento emocional en 2026

El comienzo del próximo ejercicio parece un poco menos incierto que el arranque de 2025. Ello no significa que sea menos complejo, pues muchos de los frentes que han estado abiertos en 2025 remiten a temáticas estructurales que seguirán desarrollándose en el largo plazo. Al preguntar a las firmas de asesoramiento qué retos anticipan para 2026, las respuestas se dividen en dos: ayudar a mantener la calma y gestionar las expectativas sobre retornos.

En el primer bloque se encuentran A&G y Creand AM. Ontañón habla de la dificultad de abstraerse del ruido informativo y los movimientos a corto plazo, y de la necesidad de gestionar expectativas, “principalmente en valores tecnológicos”. La respuesta de A&G en este contexto pasa por reforzar el asesoramiento

al cliente haciéndolo “más proactivo, pedagógico y personalizado”, de manera que “se le pueda acompañar no solo en la toma de decisiones financieras, también en la gestión emocional que ello rodea”.

En cuanto a Creand AM, Lantero corrobora que “la incertidumbre geopolítica, el miedo a una escalada de conflictos y la sensación de que el mundo está cambiando de forma acelerada generan una carga emocional que va más allá de lo financiero” y afirma que esto exige “un asesoramiento más humano, más cercano y con mucha empatía”.

Desde Abante, Rodríguez afirma que quizás la emoción que impere en el 2026 sea “el miedo a una caída que pueda llevarse gran parte de lo ganado” tras un año de máximos históricos como 2025, “si no cambian las circunstancias”. Como antídoto, recuerda que “tomar decisiones de inversión no significa invertir exclusivamente en el mercado de activos cotizados tradicionales”, sino que los inversores también deberían fijarse en activos privados como una forma de obtener diversificación y descorrelación. “La barrera de entrada es la liquidez y el plazo, pero siempre que estos activos tengan el peso adecuado en la cartera y que no pongan en riesgo las necesidades futuras de liquidez son un gran aliado y una fuente relevante de aportación de rentabilidad”, concluye.

Desde DPM, Farrás habla no tanto del miedo a un desplome, sino al hecho de que, tras dos años de fuertes subidas, el potencial de retornos probablemente disminuya, planteando como reto la gestión de las expectativas de rentabilidad para 2026. “Queremos evitar que los clientes quieran asumir mayores riesgos para tratar de alcanzar una mayor rentabilidad, en un momento donde la prima de riesgo no está

MÁS EDUCACIÓN FINANCIERA, PERO TAMBIÉN MÁS ASESORAMIENTO

Los últimos cinco años, marcados por la pandemia, el fuerte repunte del riesgo geopolítico y los cambios en la política monetaria, han sido una auténtica montaña rusa emocional. Los asesores financieros han tenido que redoblar su labor de acompañamiento a los clientes y estos, a su vez, han mejorado su formación financiera a marchas forzadas y por la vía del dolor en muchos casos, como sucedió durante la gran corrección de los bonos en 2022. “Este nuevo entorno ha exigido una mayor agilidad por parte de los inversores y de quienes los acompañamos en la toma de decisiones”, observa Leticia Ontañón, del equipo de Gestión y Asesoramiento de Carteras en A&G.

Hoy, las fuentes consultadas coinciden en que los inversores españoles tienen un mayor conocimiento sobre riesgos, ciclos del mercado y sobre la importancia de planificar y tener una estrategia clara. También ha sido importante aprender a dominar las emociones y no dejarse llevar por el pánico, como señala Xavier Riestra, director general de Negocio Andorra de MoraBanc, que habla de que hoy los clientes de la entidad muestran “una mayor paciencia” y una visión “más estructurada” de sus inversiones. Así, la experiencia de estar en el mercado en los últimos cinco años ha permitido a los clientes “comprobar que la disciplina y la visión estratégica acaban dando resultados, incluso en entornos complejos”.

“Aunque no todos los perfiles han evolucionado al mismo ritmo, en general el inversor medio es hoy más consciente y menos impulsivo que antes”, resume Marta Lantero desde Creand AM. Sin embargo, matiza Guillermo Santos, de iCapital, los inversores más educados son “los que se han acercado a empresas de asesoramiento”. “Aquellos que no lo han hecho y continúan bajo el paraguas tradicional de las estructuras bancarias no lo están y siguen sometidos a los intereses de la entidad sobre los suyos propios”, sentencia.

Para Carlos Farrás, socio fundador y CIO de DPM Finanzas, la sucesión de shocks de mercado de los últimos años “ha obligado a los inversores a ser mucho más conscientes de la importancia de profesionalizar las decisiones de inversión”. El experto considera que esa madurez se refleja “en la creciente demanda de asesoramiento financiero independiente (modelo fee-only)”, constatando que “el cliente ya no se conforma con cualquier asesoramiento, exige transparencia total y busca un asesoramiento independiente que garantice la alineación total de intereses”. El inversor actual ha aprendido que hay que saber convivir con la volatilidad, que el mayor riesgo es la pérdida permanente de capital y que es crucial minimizar los sesgos de comportamiento y los errores. Además, la demanda de información no se enfoca solo en qué comprar, sino en entender por qué se invierte de una manera concreta para poder evaluar los resultados con mayor rigor.

justificada (en muchos activos)”, resume.

Desde iCapital, Santos profundiza en este enfoque al referirse concretamente al reto que tendrán muchos inversores de afrontar el bajo retorno que ofrecerán las inversiones más conservadoras ligadas a activos monetarios después de varios años de tipos de interés altos. El experto cita como otros retos “la entrada en productos ilíquidos (capital privado, inmobiliario, etc.) y el

control de volatilidad de la cartera bien diversificada, con unos mercados de renta variable y de renta fija que no pondrán las cosas fáciles”.

Desde MoraBanc, Riestra reivindica la esencia de la entidad, que antepone disciplina financiera y racionalidad a las emociones: “Valoramos especialmente el horizonte temporal de cada cliente y trabajamos para evitar decisiones impulsivas”. Así, desde la firma apuestan por una planificación financiera global,

en la creencia de que este enfoque “aporta un valor diferencial al asesoramiento, porque ayuda al cliente a centrarse en el destino y no tanto en las pequeñas turbulencias del camino”. Finalmente, destaca el enfoque en marcar objetivos financieros que sean verdaderamente vitales y significativos para el cliente, al considerar que “permite humanizar y personalizar la relación en banca privada, convirtiendo el proceso de inversión en algo más cercano, con propósito y sentido”. ■

Beatriz Zúñiga y Cecilia S. Prieto