

A man and a woman in business attire are looking at a smartphone together. The woman is on the left, wearing a light-colored blazer, and the man is on the right, wearing a dark suit and glasses. They are standing in front of a large window with a view of a city skyline.

Inversionista Global Affluent Panorama 2026:

Preparados para el riesgo en un mundo complejo



HSBC

Abriendo un mundo de posibilidades

Contenidos

Sección	Página
00	Visión general04
01	El perfil del inversionista affluent08
02	El mindset del inversionista: listo para actuar16
03	La diversificación se vuelve el punto de partida34
04	Una estrategia más amplia48
05	Instantáneas del mercado60
06	Anexo90

La diversificación es una herramienta que puede utilizarse para gestionar el riesgo y mejorar los rendimientos. Sin embargo, no garantiza ganancias ni protege contra pérdidas en mercados a la baja. Tampoco puede eliminar el riesgo derivado de las fluctuaciones de precios ni la incertidumbre de los rendimientos.

00

Visión General

Presentamos la tercera edición anual de nuestro reportaje “Affluent Investment Snapshot”

P: ¿Cuál es el titular para ti este año?

Lavanya: El mayor aprendizaje es que los inversionistas están más tranquilos que el mundo a su alrededor. Tras las ganancias generalizadas de 2025, los inversionistas affluent y de alto patrimonio se sienten más capaces de navegar los mercados, incluso con la incertidumbre geopolítica y económica aún muy presente. El estado no es “asumir riesgo” ni “evitar riesgo”. Es “estar listo para el riesgo”.

P: ¿Qué quieres decir con “listo para el riesgo”?

Lavanya: Es esa combinación de confianza y cautela. Los inversionistas quieren seguir generando rendimientos, pero también están muy enfocados en proteger lo que ya construyeron. Por eso están reforzando las bases de sus portafolios, manteniendo liquidez disponible y conservando la flexibilidad suficiente para actuar conforme cambian las condiciones.

P: ¿Qué está impulsando ese cambio de comportamiento?

Lavanya: El rendimiento y la incertidumbre llegan juntos, y eso tiende a afinar la toma de decisiones. Refuerza un principio central de la construcción de portafolios: construir para la resiliencia a lo largo de los ciclos del mercado, sin perder de vista las oportunidades. Y, de manera importante, esto no ocurre en el vacío. La vida real está presente: compromisos familiares, compras importantes, decisiones de negocio, el momento de la jubilación. Los inversionistas están construyendo portafolios que puedan sostener estas realidades.

P: Describes un mindset de “defender y crecer”. ¿Cómo se traduce en la práctica?

Lavanya: Es el enfoque clásico de núcleo y táctica. Un núcleo estable diseñado para rendir a lo largo de los ciclos del mercado, con diversificadores tácticos añadidos encima. Ahí es donde estamos viendo un uso más deliberado de activos como el oro y los alternativos, y un impulso más amplio hacia la diversificación geográfica. Los inversionistas no están persiguiendo lo que está de moda; están eligiendo exposiciones para objetivos específicos.

P: ¿Hay diferencias claras entre generaciones y mercados?

Lavanya: Absolutamente, y esa es una de las partes más interesantes de la historia. Los inversionistas más jóvenes siguen construyendo asignaciones en activos a los que generaciones anteriores no podían acceder, o que raramente consideraban “núcleo”. También son más globales por diseño. Los inversionistas mayores suelen estar más anclados a sus mercados locales, pero muchos están empezando a cerrar esa brecha, ampliando la diversificación y usando los productos de forma más intencional.

P: Si tuvieras que resumir lo que realmente nos dice este reporte, ¿qué dirías?

Lavanya: La diversificación se está convirtiendo en la configuración predeterminada. Los inversionistas intentan proteger el progreso sin quedarse estáticos, y están construyendo portafolios resilientes, con propósito y listos para adaptarse.



Lavanya Chari
Directora de Soluciones Wealth y Premier,
Banca Wealth y Premier Internacional, HSBC

* Se define a los inversionistas affluent y a los de alto patrimonio como aquellos que poseen un mínimo de 100.000 USD y 2 millones de USD en activos invertibles, respectivamente.
^ Las inversiones alternativas conllevan riesgos, tales como una liquidez reducida y elevadas comisiones y costos, además de tener un carácter especulativo.

01

El perfil del
inversionista affluent



El inversionista affluent hoy

Los rasgos que lo definen: con propósito, resiliente y listo

Los inversionistas affluent llegaron a 2026 con una idea clara de cómo pretenden asignar su dinero y los productos que quieren usar para alcanzar sus metas financieras. Tras un año de sólidas ganancias en medio de una volatilidad persistente en 2025, están construyendo activamente portafolios que puedan cumplir un doble propósito: aprovechar nuevas oportunidades y proteger el progreso alcanzado.

El ánimo no es “asumir riesgo” ni “evitar riesgo”, sino “estar listo para el riesgo”. Los inversionistas dicen sentirse confiados y resilientes, con propósito y pacientes, y en definitiva listos para actuar sin importar las circunstancias. En la práctica, esto significa que están reforzando las bases de sus portafolios, manteniendo liquidez disponible y construyendo posiciones en diversificadores como el oro y los alternativos, además de ampliar su exposición geográfica para mantenerse diversificados ante la volatilidad y posicionados para capturar el alza. La diversificación se ha convertido en el punto de partida.

También es evidente que los inversionistas Affluent y de alto patrimonio no compran productos porque estén de moda. Los despliegan para cumplir distintos objetivos de inversión y construir un portafolio diversificado. Sin embargo, aunque existen ciertos temas comunes y una perspectiva compartida, también hay muchos matices, sobre todo entre geografías.

La amplitud y profundidad de los mercados locales en las dos economías más grandes del mundo generan un fuerte anclaje doméstico para los inversionistas en Estados Unidos y China continental, por ejemplo. De igual forma, la familiaridad cultural con el oro está consolidando el rol del metal precioso como diversificador estratégico en India, los Emiratos Árabes Unidos y China continental.

Los ocho rasgos definitorios

Una serie de características claras sostienen la psicología actual de los inversionistas

1.	Patrimonio con propósito	Seguridad, libertad e hitos de vida como prioridad
2.	Confianza con cautela	Optimistas, pero sin dar por sentadas sus metas financieras
3.	Enfoque de “defender y crecer”	Buscar crecimiento sin sacrificar las ganancias obtenidas
4.	Liquidez como estrategia	Usar el efectivo para tener opción y tranquilidad
5.	Diversificación como punto de partida	Buscar una mezcla más amplia entre clases de activos
6.	Más globales por diseño	Buscar oportunidades más allá de los mercados locales
7.	Un mindset estratégico	Elegir productos que cumplan propósitos distintos y diversificados
8.	Los diversificadores se vuelven mainstream	El oro y los alternativos se vuelven cada vez más estratégicos

Un destino, dos caminos generacionales

Algunas de las mayores diferencias en los hallazgos del AIS 2026 son generacionales.

Los inversionistas más jóvenes están construyendo resiliencia y crecimiento a través de la amplitud (diversificación, expansión geográfica y una gama más amplia de productos), mientras que los inversionistas de mayor edad tienden a asegurarla a través de la confiabilidad (preservación del capital, coberturas defensivas e ingresos confiables).

Un enfoque ágil: construir seguridad sin renunciar al potencial de crecimiento

Los inversionistas más jóvenes (Generación Z y Millennials) tienen metas distintas a las de sus contrapartes de mayor edad (Generación X y Baby Boomers), lo que refleja las diferentes etapas de vida en las que se encuentran. Su objetivo es acumular riqueza y fortalecer su seguridad futura a través de múltiples fuentes de ingresos y de la diversificación.

Su estilo también es diferente: llevan a cabo una gestión y optimización de portafolios mucho más activa.

Esto los impulsa a diversificar de forma más proactiva, adentrándose en nuevos mercados y activos con los que se sienten familiarizados y no ajenos.

Para ello, los activos como el oro y las inversiones alternativas se han convertido en pilares estratégicos fundamentales, más que en simples coberturas tácticas.

La seguridad como prioridad: proteger las ganancias y priorizar resultados confiables

Priorizan la resiliencia y la previsibilidad mediante la búsqueda de fuentes de ingreso que ayuden a controlar el riesgo de caídas y proporcionen coberturas defensivas. Aunque se están diversificando, lo hacen a partir de cimientos contruidos para la estabilidad y el rendimiento constante.

De este modo, los inversionistas de mayor edad equilibran sólidas bases locales con una mayor exposición internacional que fortalece su resiliencia general.

Asimismo, mantienen una postura distinta respecto a activos como el oro y las inversiones alternativas: utilizan el primero como herramienta de protección y las segundas para alcanzar objetivos específicos y bien definidos.



Panorama general: la división generacional

	Jóvenes (Gen Z y Millennials)	Mayores (Gen X y Baby Boomers)
Objetivo principal	Acumular patrimonio para la seguridad futura	Proteger el patrimonio para un retiro estable y la herencia
Horizonte de inversión	Multi-horizonte: equilibrio entre corto y largo plazo	Guiado por etapas de vida, centrado en resultados confiables
Perfil de riesgo	Orientado al crecimiento, equilibrado con diversificadores	Orientado a la preservación, atento al riesgo de caída
Postura sobre liquidez	Mantener liquidez (dry powder) para aprovechar oportunidades	Mantener una reserva de protección para mayor tranquilidad
Grado de diversificación	Amplia por diseño	En expansión, pero enfocado en la estabilidad
Enfoque global	Internacional por definición	Diversificación selectiva
Sofisticación de productos	Adopción de una gama amplia y sofisticada	Específico para cada perfil, priorizando la generación de ingresos y la protección del capital.
Rol dentro del portafolio	Pilares para el crecimiento	Cimientos para la preservación y el crecimiento

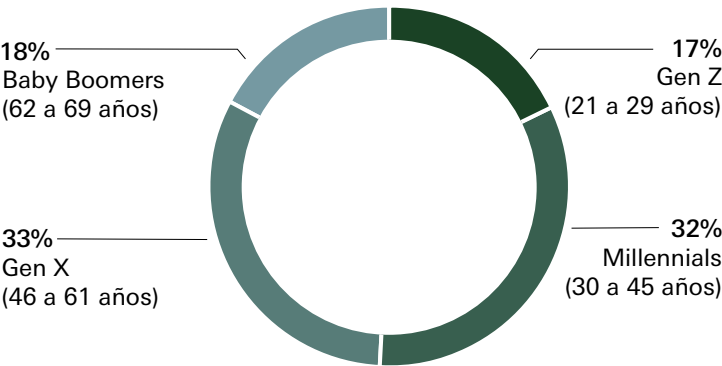
En cifras

Se encuestó a 9,993 inversionistas affluent y de alto patrimonio en 10 mercados sobre sus comportamientos, objetivos y actitudes de inversión.

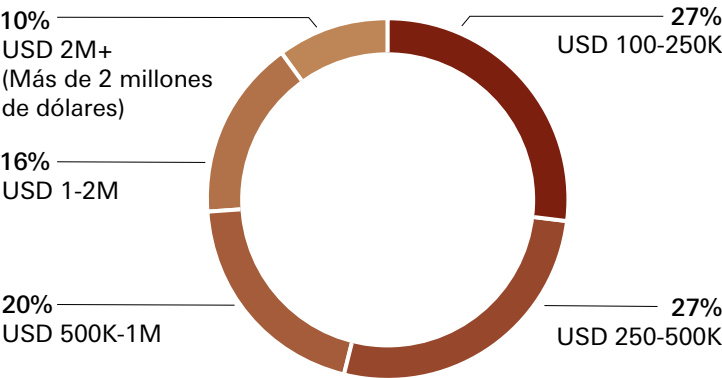
Ubicaciones

Mercados encuestados		
(HK)	Hong Kong	1,217
(IN)	India	1,115
(CN)	China Continental	1,110
(MY)	Malasia	610
(MX)	México	617
(SG)	Singapur	772
(TW)	Taiwán	610
(UAE)	Emiratos Árabes Unidos	703
(UK)	Reino Unido	2,111
(US)	United SEstados Unidos	1,128
Total		9,993

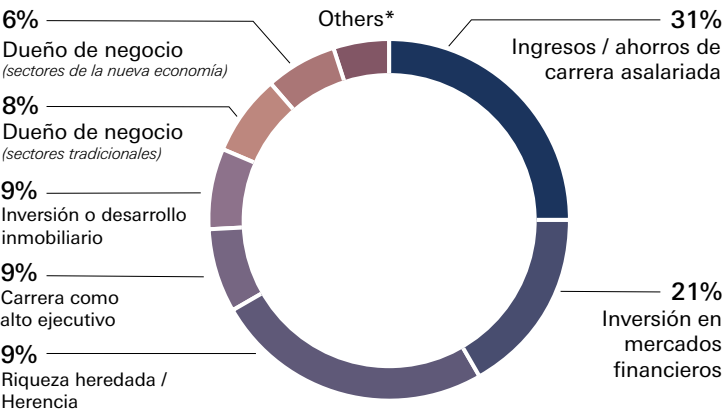
Grupo de edad



Activos invertibles



Fuentes principales de riqueza



^ Se define a los inversionistas Affluent y a los de alto patrimonio como aquellos que poseen un mínimo de 100.000 USD y 2 millones de USD en activos invertibles, respectivamente.

La encuesta en línea se realizó del 6 de enero al 6 de febrero de 2026.

* Otros: 7% (Prácticas profesionales/consultoría: 5%; Inversiones alternativas/por afición: 2%).

02

La mentalidad del inversionista:
preparados para actuar

Retorno a una mentalidad de ‘defender y hacer crecer’

Las prioridades financieras pasaron del gasto en estilo de vida a la seguridad a largo plazo

▲ Subió de posición
■ Sin cambios

	2025		2026	
#1	Para vacaciones u ocio: 47%	#1	Preservar y proteger mi patrimonio : 45%	▲
#2	Acumular riqueza para garantizar la seguridad financiera: 43%	#2	Acumular riqueza para garantizar la seguridad financiera:44%	■
#3	Preservar y proteger mi patrimonio : 43%	#3	Prepararse para la jubilación: 42%	▲
#4	Prepararse para la jubilación: 40%	#4	Financiar metas de estilo de vida: 40%	
#5	Generar riqueza adicional para combatir la inflación: 40%	#5	Generar riqueza adicional para combatir la inflación / Apoyar económicamente a la familia / Crear fuentes de ingresos adicionales: 38%	■

Los inversores Affluent están volviendo a los fundamentos en 2026. El año pasado, tres de los cuatro grupos generacionales encuestados situaron la financiación de sus metas de estilo de vida como su máxima prioridad. Este año, el enfoque ha vuelto a desplazarse hacia la construcción y protección del patrimonio para garantizar la seguridad financiera a largo plazo.

Los mercados ofrecieron ganancias generalizadas en 2025, pero en un contexto de persistente incertidumbre geopolítica y económica. Esa combinación está impulsando a los inversores a blindar su futuro (futureproof), en lugar de limitarse a buscar rentabilidad.

Esta mentalidad de «defender y hacer crecer» se refleja a lo largo de toda la encuesta y es bastante uniforme entre las distintas generaciones.

La Generación Z se centra tanto en construir sus medios de subsistencia futuros mediante la creación de múltiples fuentes de ingresos, como en acumular patrimonio para su seguridad financiera (ambas con un 44%). Los Millennials también enfatizan la acumulación de riqueza. Sin embargo, protegerla ha dado un salto desde el quinto puesto del año pasado al segundo este año, con solo 2 puntos de diferencia entre sus dos objetivos financieros principales en 2026 (45% frente a 43%).

Para la Generación X, la máxima prioridad sigue siendo la preparación para la jubilación (52%), al igual que el año pasado. Los Baby Boomers, por su parte, han abandonado el mantra de «vivir al día» del año pasado en favor de preservar y proteger su patrimonio (50%), seguido de acumular más (43%). Tal es el aumento de su visión a largo plazo que el objetivo de dejar un legado a sus herederos ha entrado por primera vez entre sus cinco principales metas financieras.

Las diferencias son más marcadas según el origen de la riqueza.

Los inversores que heredaron su patrimonio o que trabajan por cuenta ajena tienden a priorizar la protección, mientras que los propietarios de empresas de la nueva economía se decantan por la acumulación. A pesar de sus diferentes tolerancias al riesgo, ambos grupos comparten un claro objetivo: blindar su patrimonio de cara al futuro.

El objetivo financiero «Funding lifestyles goals» de la encuesta de 2026 es una formulación actualizada del objetivo equivalente de la encuesta de 2025, que era «Para vacaciones / ocio».

Para consultar las definiciones de las generaciones, [haga clic aquí](#).

[2025] B2. ¿Cuáles son sus principales objetivos financieros en distintos plazos? Por favor, seleccione un máximo de tres objetivos financieros para cada plazo. Base (sin ponderar): Inversores acomodados, n=10.797.

[2026] A10. ¿Cuáles son sus principales objetivos financieros en distintos plazos? Por favor, seleccione un máximo de tres objetivos financieros para cada plazo. Base (sin ponderar): Inversores Affluent y de alto patrimonio, Total n=9.993.

Enfoque de “defender y hacer crecer” en la construcción de carteras



La forma en que los inversores estructuran sus carteras refleja fielmente su mentalidad. Su objetivo es proteger el núcleo (core) y permanecer preparados para actuar, buscando estabilidad donde verdaderamente importa e incorporando flexibilidad donde marca la diferencia.

En la práctica, los inversores están construyendo una base estable que complementan con asignaciones tácticas. La cartera central o núcleo está diseñada para ofrecer rentabilidades más estables a lo largo de los ciclos de mercado, respaldando la preservación del capital y el crecimiento a largo plazo.

Esa estabilidad permite a los inversores ser más dinámicos en otras áreas, ajustando las exposiciones para aprovechar oportunidades o gestionar el riesgo a medida que cambian las condiciones.

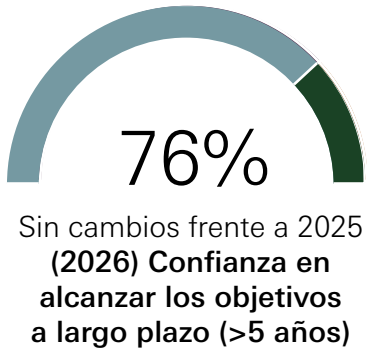
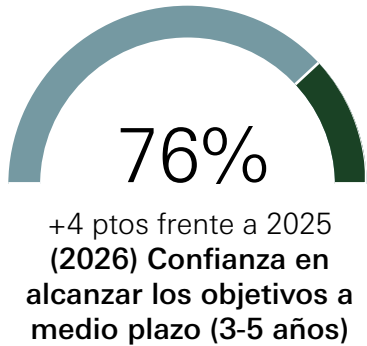
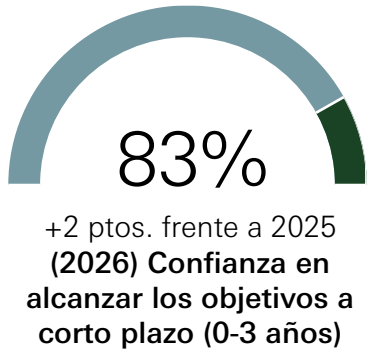
«En el cambiante panorama global actual, los inversores de alto patrimonio están perfeccionando su enfoque respecto a la construcción de carteras», señala Willem Sels, Director Global de Inversiones de International Wealth and Premier Banking en HSBC. «Mientras que el núcleo sigue siendo una base estable para la preservación y el crecimiento a largo plazo, el componente táctico introduce un elemento más dinámico, lo que permite a los inversores ajustar de forma activa sus exposiciones y capturar oportunidades a medida que varían las condiciones del mercado».

^ El 2% restante de los inversores no asignó un «papel principal» a sus inversiones.

B7A. Ha indicado que actualmente posee o planea invertir en los siguientes activos. Para cada uno de ellos, ¿cuál considera que es su papel principal dentro de su cartera global? Base (sin ponderar): inversores Affluent y de alto patrimonio, total n = 9.993.

Creciente confianza en alcanzar sus objetivos

Los inversionistas muestran una confianza creciente[^] en su capacidad para desenvolverse en los mercados y alcanzar sus objetivos financieros.



La confianza entre los inversores más jóvenes parece estar extendiéndose, mientras que los Baby Boomers se han puesto al día en los últimos 12 meses. La Generación Z sigue siendo la más confiada respecto a los objetivos a corto plazo, pero los Baby Boomers se sitúan ahora solo un 1 % por detrás, tras un incremento de +6 puntos hasta alcanzar el 85 %.

En cuanto a las metas a medio plazo, las generaciones séniores han tomado ligeramente la delantera, tras un aumento interanual similar de seis puntos.

Esto no refleja necesariamente la creencia de que los mercados seguirán subiendo. En su lugar, apunta a una mayor confianza en el propio criterio, respaldada por la oferta de productos, el asesoramiento profesional y el acceso a herramientas financieras.

Dicha confianza se está traduciendo en un comportamiento de cartera más activo: desde el reequilibrio (rebalancing) hasta la incorporación de activos diversificadores y el uso más deliberado de soluciones de inversión.

Asimismo, se está abriendo una brecha de confianza según el nivel de patrimonio. Los inversores de alto patrimonio neto (HNW investors) se muestran especialmente confiados respecto a la consecución de sus objetivos a corto plazo (90% frente al 83% general).

[^] Los porcentajes corresponden a quienes respondieron «5 – Extremadamente confiado» o «4» en una escala de 5 puntos. Para ver las definiciones de las generaciones, [consulte aquí](#).

[2025] B3. ¿Qué tan confiado está en alcanzar sus objetivos financieros en los diferentes periodos de tiempo? Por favor, evalúe en una escala del 1 al 5, donde 1 es «Nada confiado» y 5 representa «Extremadamente confiado». Base (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent), n=10.797.

[2026] A11. ¿Qué tan confiado está en alcanzar sus objetivos financieros en los diferentes periodos de tiempo? Por favor, evalúe en una escala del 1 al 5, donde 1 es «Nada confiado» y 5 representa «Extremadamente confiado». Base (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto (HNW), Total n=9.993.

Fuerte aumento del optimismo en la China continental y hacia ella

“Los inversores actuales de China continental mantienen una gran confianza y están adoptando estrategias de inversión más deliberadas y equilibradas. Estamos presenciando un claro giro hacia enfoques estables y bien diversificados, lo que refleja la evolución de sus prioridades”.

– Kai Zhang
Director de International Wealth and Premier Banking
para Asia, HSBC

Los inversores de China continental se muestran notablemente optimistas. Ahora se sitúan al mismo nivel que sus homólogos indios y mexicanos entre los que sienten mayor confianza en su capacidad para alcanzar sus objetivos financieros. El incremento más significativo se observa en las metas de tres a cinco años, pasando del 69% al 83%.

Esa confianza se ha traducido en acción. Los inversores reasignaron efectivo hacia activos de crecimiento, liderados por la renta variable*. Los inversores de la China continental aumentaron sus asignaciones en renta variable en +8 puntos, frente a una media global de +2 puntos.

Este cambio coincide con un mejor comportamiento de los mercados locales y un movimiento más amplio hacia la diversificación multiactivo.

Los mercados más cercanos fueron los más beneficiados: el índice Hang Seng registró su mejor año desde 2017.

Al mismo tiempo, los inversores de China continental están diversificando de forma más deliberada. El oro y los fondos de cobertura (hedge funds) encabezan las intenciones de inversión, y casi la mitad de los encuestados prevé aumentar su asignación a ambos.

La renta variable también sigue estando en el punto de mira, respaldando la diversificación internacional. En Hong Kong, un 22% adicional planea incrementar su exposición a la China continental (elevando el total al 56%).

Sus homólogos regionales están siguiendo la misma tendencia. En Malasia y Singapur, la proporción de inversores que prevé tener exposición a la China continental ha pasado de alrededor de un quinto el año pasado a un tercio este año.

* Los títulos de renta variable incluyen acciones ordinarias, acciones preferentes, valores convertibles y fondos de inversión que invierten en estos activos. Los mercados de renta variable pueden ser volátiles. El precio de las acciones sube y baja en función de los cambios en la situación financiera de cada empresa y de las condiciones generales del mercado. Los precios de las acciones pueden sufrir caídas significativas como respuesta a condiciones de mercado adversas, acontecimientos específicos de una empresa y otros acontecimientos políticos y económicos, tanto nacionales como internacionales.

Inversores globales chinos:
confiados, dispuestos a asumir
riesgos y orientados hacia plazas
financieras de confianza

95% — de los inversores globales chinos cree que alcanzará sus objetivos a corto plazo (de 0 a tres años)

Hace un año, la narrativa de los inversores globales chinos giraba por completo en torno a inclinarse hacia el crecimiento; hoy se centra en mantener la confianza mientras se busca un equilibrio más inteligente. El optimismo sigue siendo casi universal. Por ello, continúan estando «dispuestos a asumir riesgos», manteniendo sus carteras alejadas del efectivo (17% frente al 19% a nivel global) y orientadas, en términos relativos, hacia activos de convicción como la renta variable (18% frente al 16%) y el oro (13% frente al 10%).

El gran cambio radica en sus próximos pasos. Mientras que los inversores globales priorizan añadir oro, criptomonedas y renta variable, los inversores globales chinos se están reorientando hacia la estabilidad: la renta fija y los bonos son ahora su movimiento más planificado, con un 51% que prevé aumentar sus posiciones (+10 puntos por encima de la media global). Tampoco están abandonando el crecimiento: el 48% planea incrementar la renta variable (frente al 42% global).

Desde la perspectiva geográfica, están evolucionando de una exploración global amplia hacia un enfoque más concentrado en «plazas financieras de confianza». Aunque mantienen un sesgo hacia el mercado local (62%), cuando invierten internacionalmente se centran en la exposición a Hong Kong (92%) y Singapur (38%).

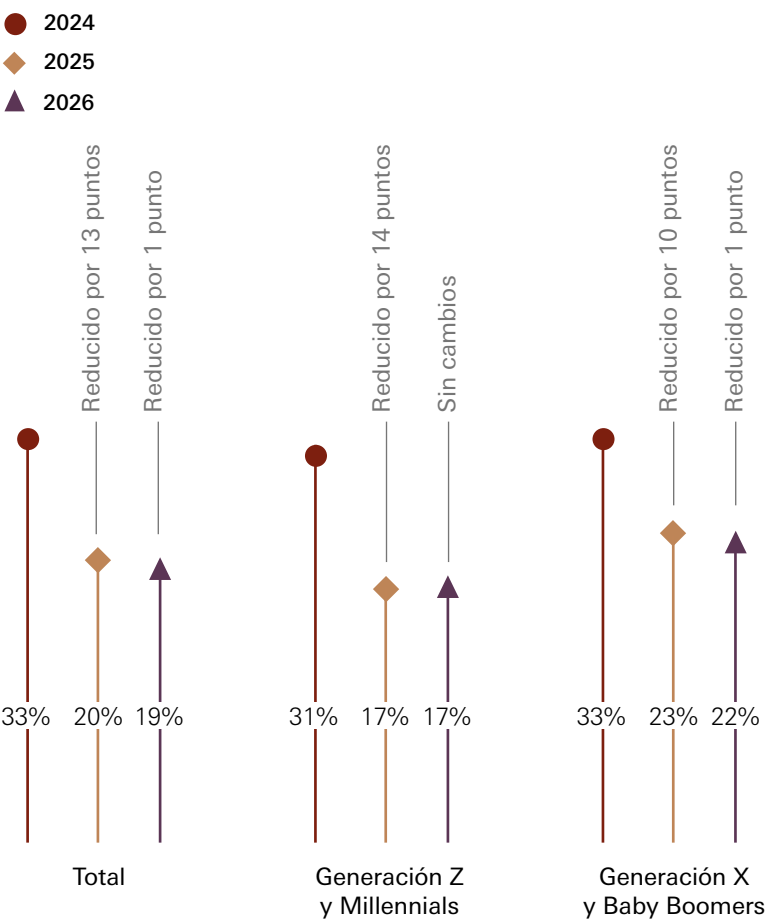
Según nuestra definición interna, «inversores globales chinos» se refiere a los ciudadanos chinos no residentes (que viven como expatriados en otros mercados) y a los residentes de la China continental con necesidades de cuentas en el extranjero o banca internacional.

* Los títulos de renta variable incluyen acciones ordinarias, acciones preferentes, valores convertibles y fondos de inversión que invierten en estos activos. Los mercados de renta variable pueden ser volátiles. El precio de las acciones sube y baja en función de los cambios en la situación financiera de cada empresa y de las condiciones generales del mercado. Los precios de las acciones pueden sufrir caídas significativas como respuesta a condiciones de mercado adversas, acontecimientos específicos de una empresa y otros acontecimientos políticos y económicos, tanto nacionales como internacionales.

^ Los bonos están sujetos generalmente a riesgos de tipo de interés, crédito, liquidez y mercado, así como a pagos anticipados, rescate antes del vencimiento, hechos corporativos, implicaciones fiscales y otros factores. Los inversores deben evaluar los objetivos de inversión, los riesgos y las comisiones o gastos asociados a los bonos antes de invertir. En la declaración oficial del emisor se ofrece información adicional sobre el bono. La declaración oficial debe leerse detenidamente antes de realizar cualquier inversión.

Los inversionistas encuentran su equilibrio monetario

Las asignaciones monetarias se estabilizan tras un periodo de rápida ejecución.



“Los inversores de alto patrimonio (Affluent) están adoptando un enfoque moderado respecto al efectivo: ni lo acumulan en exceso ni lo persiguen desesperadamente, sino que se mantienen preparados para actuar con rapidez cuando surjan oportunidades”.

– Victor Matarranz
Director de International Wealth and Premier Banking para América y Europa, HSBC

Tras dos años de inyección de efectivo en los mercados, los inversores de alto patrimonio (Affluent) parecen haber alcanzado un punto de inflexión. Las asignaciones a efectivo se han estabilizado en torno al 20%, proporcionando una base de liquidez para aprovechar oportunidades o ajustar el riesgo a medida que cambian las condiciones.

En la práctica, este «equilibrio de efectivo» otorga flexibilidad a los inversores, tanto si desean actuar con rapidez como si simplemente se sienten más cómodos manteniendo sus inversiones durante periodos de volatilidad.

Las distintas generaciones han convergido en este punto a diferentes velocidades, y existen ligeras diferencias en sus intenciones futuras.

Por ejemplo, tras haber reducido el efectivo de forma más agresiva en los últimos dos años, los inversores más jóvenes (Generación Z y Millennials) son ahora los más propensos a incrementarlo, posiblemente para ponerse al nivel de las generaciones mayores. Alrededor del 41% de la Generación Z, por ejemplo, afirma que planea aumentar su asignación en efectivo.

Por otro lado, las dos generaciones mayores (Generación X y Baby Boomers) señalan que es más probable que mantengan sus niveles estables en los valores actuales. Más de la mitad de los Baby Boomers tiene la intención de hacerlo (55%), mientras que un tercio adicional prevé aumentar sus asignaciones (33%).

La importancia de la preservación del capital es más acentuada entre los Baby Boomers de los mercados occidentales*, donde las asignaciones a efectivo se sitúan en el 26%. Asimismo, cuentan con una asignación considerablemente mayor a bonos para obtener ingresos fiables (22% en comparación con la media global del 14% para todas las generaciones).

Para consultar las definiciones de las generaciones, véase aquí. *Los mercados occidentales hacen referencia al Reino Unido y los EE. UU.

^ La asignación de activos (Asset Allocation) es un método de diversificación que distribuye las inversiones entre las principales categorías de activos. Esta herramienta se puede utilizar para gestionar el riesgo y potenciar las rentabilidades. Sin embargo, no garantiza beneficios ni protege contra pérdidas. Tampoco puede eliminar el riesgo de fluctuación de precios y rentabilidades inciertas.

[2024] A8A. Y, aproximadamente, ¿cuál es su asignación de activos actual para el conjunto de su cartera? Base 2024 (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent), n=11.230; [2025] C1B. Aproximadamente, ¿cuál es su asignación de activos actual en el conjunto de su cartera? Base 2025 (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent), n=10.797; [2026] B2. Aproximadamente, ¿cuál es su asignación de activos actual en el conjunto de su cartera? Base 2026 (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto (HNW), Total n=9.993

Acuerdo casi unánime
entre inversores: mantener
el efectivo estable o elevar
sus asignaciones en los
próximos 12 meses



~4 de cada 10
inversores planean aumentar la asignación
a efectivo en los próximos 12 meses

Los inversores de los EAU e India, así como
la Generación Z, planean incrementar su
asignación a efectivo



~5 de cada 10
inversores planean mantener estable la
asignación a efectivo en los próximos 12 meses

Los inversores en Taiwán, China continental y los
Emiratos Árabes Unidos, así como los Baby Boomers,
planean mantener estable su asignación a efectivo



~1 de cada 10
inversores planean reducir su asignación
a efectivo en los próximos 12 meses

Aunque los inversores en India y Malasia planean
reducir aún más su asignación a efectivo, este no
es el caso de los inversores en China continental
y Taiwán

Para consultar las definiciones de las generaciones y los nombres completos de las abreviaturas de mercado, haga [clic aquí](#).
B3. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor cómo planea modificar la asignación de activos dentro de su cartera global
durante los próximos 12 meses? Base (sin ponderar): inversores acomodados y de alto patrimonio (HNW); total n = 9.993.

Perspectiva del CIO

Las circunstancias que marcan cada elección

La forma en que las personas se sienten, los objetivos que tienen para su dinero y sus estrategias de inversión son, de manera natural, el resultado tanto de su situación personal como del entorno que las rodea.

Los empresarios que dirigen compañías de éxito suelen tener, por naturaleza, una mentalidad centrada en el crecimiento y una mayor disposición a asumir riesgos, mientras que los inversores que han heredado su patrimonio suelen buscar, ante todo, la protección. Los inversores más jóvenes disponen de tiempo para hacer crecer su patrimonio y recuperarse si su cartera sufre un retroceso a corto plazo, mientras que los inversores de mayor edad suelen buscar más seguridad e ingresos periódicos a través de sus inversiones para ayudar a financiar sus gastos. Por lo tanto, no existe una única «respuesta correcta», y es fundamental que la estrategia de inversión de cada persona se ajuste a su apetito de riesgo y a sus objetivos a largo plazo.

También es natural que el entorno que nos rodea influya en las decisiones más tácticas que tomamos. Por ejemplo, los inversores de la China continental que participaron en nuestra encuesta se muestran especialmente optimistas este año. Esto no sorprenderá a nadie que viaje con frecuencia a la China continental, ya que el sentimiento allí ha experimentado claramente un cambio positivo. Este mercado alberga una impresionante innovación tecnológica que los consumidores están adoptando rápidamente y que está creando líderes mundiales en múltiples industrias.

A escala más global, la panorámica general refleja asimismo una visión de mercado constructiva, a pesar de la incertidumbre geopolítica actual. Con todo, debemos recordar que la encuesta del año pasado se llevó a cabo cuando se estaban implantando los aranceles comerciales de los EE. UU. Desde entonces, hemos comprobado que la economía mundial ha mostrado una notable resiliencia, a pesar de dichos aranceles. El continuado crecimiento de los beneficios empresariales y las revalorizaciones del mercado han contribuido, sin duda, al tono constructivo de los inversores al responder a nuestra encuesta.

Hay un punto, sin embargo, que merece la pena examinar. Mantener niveles de efectivo en torno al 20 % puede responder a las necesidades de liquidez de algunas personas y a sus gastos futuros. Pero si se trata de una posición a largo plazo derivada del aplazamiento en la toma de decisiones de inversión, puede lastrar las rentabilidades o traducirse en oportunidades perdidas. De hecho, muchos inversores de nuestra encuesta han adoptado otra estrategia que nosotros preferimos: construir una cartera principal (core) multiactivo sólida, complementada con decisiones tácticas a medida que surgen las oportunidades. La cartera principal puede aportar estabilidad gracias a la diversificación, en la que las posiciones en renta variable se complementan con bonos de calidad, oro y fondos de cobertura (hedge funds), según corresponda. Este tipo de carteras, cuando se mantienen a largo plazo, permiten capitalizar los rendimientos (compound returns) con el paso de los años y ahorrar para la jubilación y las metas del estilo de vida. Junto a esta cartera principal, las inversiones tácticas aportan la flexibilidad necesaria para aumentar o reducir de forma temporal los saldos de efectivo según se requiera, o bien para aprovechar oportunidades atractivas.

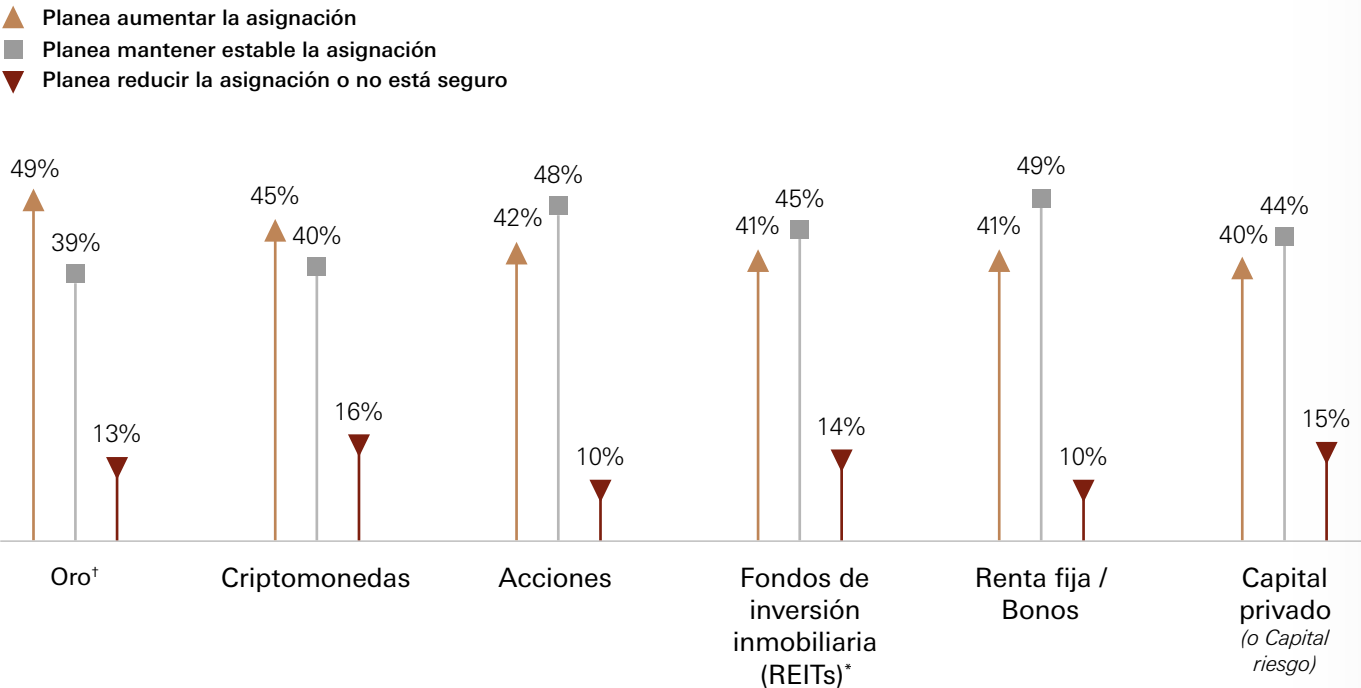
Willem Sels
Director Global de Inversiones (Global Chief Investment Officer),
Wealth and Premier Banking, International Wealth and Premier
Banking, HSBC

03

La diversificación se convierte en la opción predeterminada

La diversificación profunda de activos se vuelve mainstream

Los principales activos en los que los inversionistas planean aumentar sus asignaciones en los próximos 12 meses



La diversificación por clases de activos es ya un hecho entre los inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto (HNW), quienes están combinando claramente distintas opciones para mejorar el rendimiento y reducir la volatilidad. Como resultado, ninguna clase de activo representa por sí sola más del 20% de la asignación media de la cartera global, situándose cinco de cada diez activos (incluida la categoría «otros») en el rango de dos dígitos.

Durante 2025, los inversores aprovecharon su liquidez adicional para dar un impulso más decidido a la renta variable y los activos alternativos, aumentando ambos en +2 puntos. Este año, muestran una clara intención de diversificar aún más, incrementando de forma simultánea las asignaciones a múltiples clases de activos.

Gracias al auge de los mercados privados y a la innovación digital, el universo de inversión se ha ampliado y ambas clases de activos figuran entre las favoritas. El ganador indiscutible es el oro, con nueve de cada diez inversores con planes de mantener o aumentar sus asignaciones.

Asimismo, los inversores buscan incrementar sus asignaciones a activos especializados como el capital privado (private equity) en pos de una mayor diversificación y un superior potencial de crecimiento. Esto pone de manifiesto un enfoque cada vez más sofisticado a la hora de equilibrar riesgo y oportunidad, siendo India (51%) y el Reino Unido (44%) los mercados con mayor demanda para esta clase de activo.

Los REIT (sociedades de inversión inmobiliaria) son también una opción cada vez más popular, especialmente en India, donde casi la mitad de los inversores planea aumentar sus asignaciones. Su creciente entusiasmo responde a la reciente reclasificación de los REIT como instrumentos vinculados a renta variable por parte de la Junta de Títulos y Bolsa de India (SEBI) en octubre de 2025.

Al mismo tiempo, los inversores continúan apostando por los activos de crecimiento tradicionales, como la renta variable y los bonos, para aportar capas adicionales de estabilidad e ingresos que sirvan de anclaje para sus carteras.

* REITs: sociedades de inversión inmobiliaria (real estate investment trusts);
^ Otros: activos de pasión (passion assets), seguros y respuestas no categorizadas;
† oro y metales preciosos.
Para consultar las definiciones de las generaciones y el nombre completo de las abreviaturas de los mercados, [véase aquí](#).
B3. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor cómo planea modificar la asignación de activos de su cartera global en los próximos 12 meses? Base (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto (HNW), Total n=9.993.



Los jóvenes reinterpretan lo que es esencial para su cartera

“Los inversores más jóvenes no solo están diversificando, sino que están reimaginando cómo debe ser una cartera. Están construyendo carteras conectadas globalmente que combinan activos tradicionales con nuevas oportunidades, diseñadas tanto para ofrecer resiliencia como crecimiento en un mundo que cambia rápidamente.”

– Jenny Wang

Directora de Soluciones de Patrimonio, Canales de Clientes y Comercialización (Head of Wealth Solutions, Customer Channels and Commercialisation), International Wealth and Premier Banking, HSBC

Los inversores más jóvenes están redefiniendo el concepto de activo «principal» (core).

La Generación Z es la más diversificada y está incrementando sus asignaciones a activos que las generaciones mayores rara vez consideraban esenciales.

Al contar con un mayor acceso a productos e información, se sienten más cómodos diseñando carteras personalizadas que se van ajustando a medida que evolucionan sus objetivos. Asimismo, distribuyen su exposición de forma más equitativa entre distintas clases de activos y geografías, construyendo carteras capaces de adaptarse a los cambios del mercado.

Por ejemplo, entre los encuestados, la Generación Z mantiene asignaciones de doble dígito en seis de cada diez clases de activos, frente a las cuatro que registran los Baby Boomers. También mantienen una ponderación más equilibrada entre las distintas clases de activos que sus compañeros de mayor edad.

Los activos alternativos marcan una clara diferencia. La Generación Z registra la asignación media más alta tras haberla incrementado en +3 puntos en 2025, y más de tres cuartas partes planean mantenerla o aumentarla en 2026, encabezando las asignaciones los fondos de cobertura (hedge funds) y el capital privado (private equity).

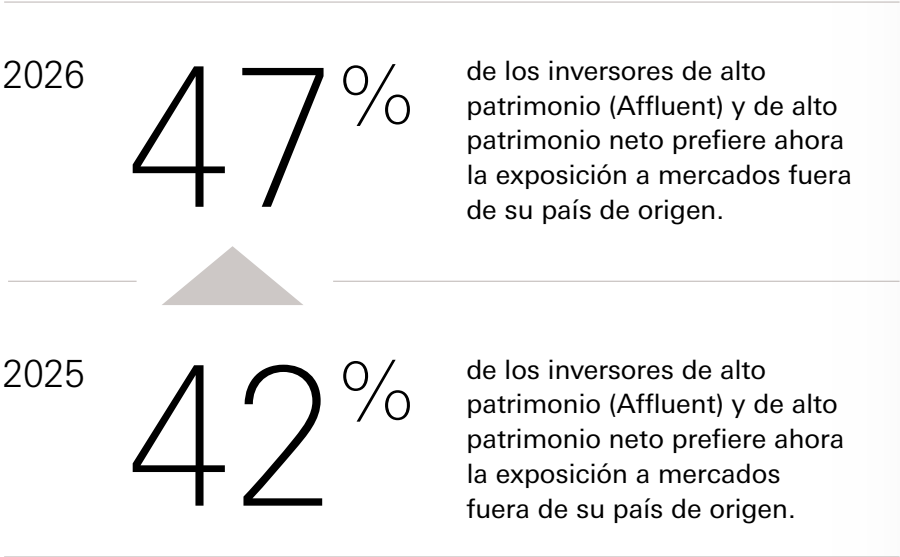
Sin embargo, las generaciones mayores están empezando a recortar distancias. Los Millennials prevén el mayor incremento en capital privado (41% frente al 36% de la Gen Z), mientras que los Baby Boomers planean el mayor aumento en fondos de cobertura (46% frente al 38% de la Gen Z).

Las brechas generacionales más amplias se observan en las criptomonedas y el oro. En comparación con los Baby Boomers, la Generación Z triplica la asignación a criptomonedas y supera en un 50% la de oro, con planes de incrementar ambas. Si estas intenciones se concretan, el oro podría cerrar 2026 como el principal activo no monetario de la Generación Z, situándose por delante de la renta variable. Para muchos, este metal está pasando de ser un mero diversificador a convertirse en una posición central (core) de la cartera.

Los inversores jóvenes presentan también una mayor diversificación geográfica. Casi la mitad prefiere mantener exposición fuera de su mercado local (49%), lo que supone un aumento de +6 puntos con respecto al año anterior.

Los Baby Boomers son más propensos a centrarse en su mercado nacional: superan en +6 puntos a la Generación Z y en +3 puntos a la Generación X en su intención de mantener o incrementar sus asignaciones a activos locales. La otra cara de la moneda es que los inversores más jóvenes están expandiendo su alcance en el extranjero, lo que sugiere que la exposición internacional se está convirtiendo progresivamente en la regla general y no en la excepción.

La expansión en la búsqueda de oportunidades internacionales



Ampliar los horizontes geográficos es una forma de encontrar nuevos motores de crecimiento y reforzar la resiliencia de la cartera. Los inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto (HNW) están haciendo precisamente eso, a medida que el sesgo hacia el mercado local (home-market bias) da paso a una perspectiva global.

La diversificación geográfica es cada vez más matizada. Los inversores están ampliando su exposición, pero con claras preferencias regionales.

En conjunto, los EE. UU. siguen siendo el destino principal. Cuatro de cada diez inversores planean mantener o incrementar su exposición durante los próximos 12 meses, frente al 29% del año pasado (+11 puntos). Esto refleja una confianza continuada en la profundidad de los mercados de capitales estadounidenses y en su liderazgo en sectores de crecimiento como la inteligencia artificial.

La segunda opción preferida por los inversores fuera de su mercado nacional es una exposición global generalizada, lo que sugiere una creciente familiaridad con soluciones multimercado y un mayor uso de las mismas, en lugar de posicionamientos concentrados en un solo mercado.

Sin embargo, aunque en líneas generales los inversores están orientándose más hacia el exterior, esto se cumple en menor medida en las dos mayores economías del mundo: los EE. UU. y la China continental. Ambas muestran un enfoque más centrado en el ámbito doméstico, con una preferencia del 64% y del 69%, respectivamente, por mantener exposición local.

Los inversores más orientados al exterior son también los de mayor patrimonio. La mayoría de los inversores HNW encuestados prefiere una exposición inversora fuera de su mercado local (51%), lo que refleja cómo la diversificación geográfica cobra mayor importancia a medida que las carteras aumentan en tamaño y complejidad.

También existen diferencias de género. Las mujeres inversoras son las más equilibradas geográficamente entre los EE. UU., Asia y Europa. Los hombres inversores, en cambio, muestran una marcada preferencia por la exposición a los EE. UU. (44% frente al 35%) y a Europa (30% frente al 24%).

Los datos presentados aquí corresponden a la exposición por mercado o región para productos de inversión dentro de cuentas de inversión locales (onshore). Los inversores pueden tener exposición a mercados o regiones internacionales a través de inversiones realizadas en sus cuentas de inversión locales (onshore).

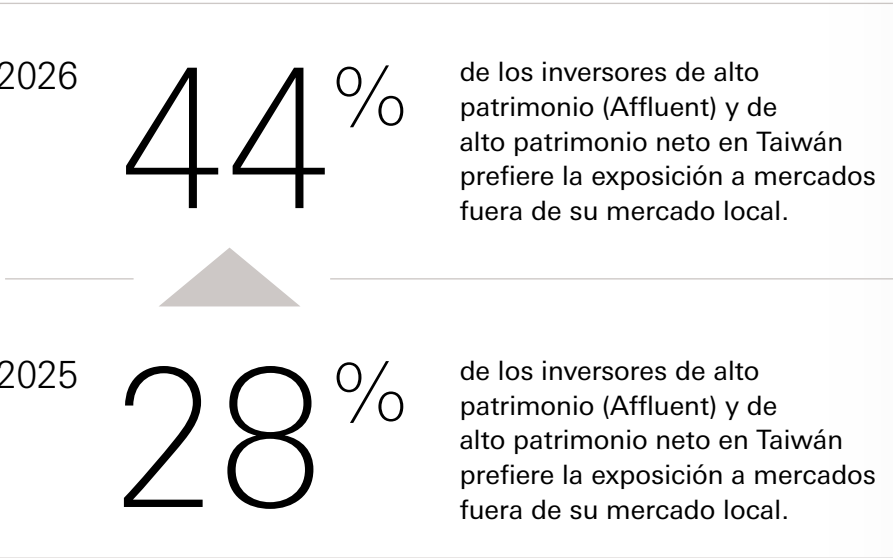
Para consultar las definiciones de las generaciones y el nombre completo de las abreviaturas de los mercados, [véase aquí](#).

[2025] C5B. ¿A cuál de estos mercados/regiones preferiría tener exposición en sus productos de inversión durante los próximos 12 meses? Base 2025 (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent), Total n=10.797; TW n=502; EAU n=697; RU n=2.007.

[2026] B9. De cara a los próximos 12 meses, ¿en cuál de los siguientes mercados/regiones planea mantener o aumentar su asignación de inversión? Base 2026 (sin ponderar): Inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto (HNW), Total n=9.993; TW n=610; EAU n=703; RU n=2.111.

Taiwán empieza a recuperar terreno

El interés por la inversión internacional aumenta más de un 50% en Taiwán en el transcurso de tan solo un año



Uno de los hallazgos más impactantes del informe de este año es el enorme aumento en el deseo de diversificación global dentro de Taiwán. Y aunque los inversores de ese mercado siguen estando menos diversificados que los de la mayoría de los países (con excepción de los EE. UU. y la China continental), han reducido significativamente esa brecha.

Diversos factores podrían explicar este fenómeno. En primer lugar, el mercado bursátil de Taiwán está muy sesgado hacia el sector tecnológico, por lo que los inversores que buscan diversificación a menudo necesitan mirar más allá de sus fronteras.

En segundo lugar, las iniciativas para posicionar a Taiwán como un centro regional de gestión de patrimonios están ampliando el acceso a productos. Esto incluye la creación de una zona de gestión de activos en Kaohsiung, donde los inversores de alto patrimonio neto pueden acceder a productos y servicios financieros tanto locales (onshore) como internacionales (offshore). A finales de 2025, los bancos que operaban en dicha zona ya habían atraído más de 60.000 millones de dólares en activos bajo gestión (AUM).

En tercer lugar, la conectividad entre mercados está aumentando. El primer ETF japonés de cotización dual debutó el pasado mes de septiembre, y Taiwán es ahora el mercado más entusiasta por la exposición a Japón (34% frente al 19% a nivel global).

Los inversores taiwaneses también planean aumentar de forma drástica su exposición a Hong Kong y a la China continental. Más del triple de inversores prevé tener exposición a Hong Kong en 2026 en comparación con 2025 (31% frente al 9%), y la preferencia por la exposición a la China continental también está registrando un fuerte aumento (pasando del 19% al 38%).



Los diversificadores continúan diversificando

UK

54%

de los inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto en Reino Unido prefiere la exposición a mercados fuera de su mercado local.

UAE

60%

de los inversores de alto patrimonio (Affluent) y de alto patrimonio neto en Emiratos Árabes Unidos prefiere la exposición a mercados fuera de su mercado local.

Nuestra investigación de este año muestra que los inversores de los Emiratos Árabes Unidos y del Reino Unido mantienen la corona como los más diversificados geográficamente, y lo son cada vez más. En el Reino Unido, el 54% mira ahora hacia el exterior (frente al 45% en 2025); en los Emiratos Árabes Unidos, la cifra alcanza el 60% (frente al 56%).

La orientación hacia el exterior del Reino Unido refleja el papel de Londres como centro financiero global y la composición sectorial del mercado británico. Dado que el mercado interno está más orientado a los sectores financiero, energético y de materias primas, los inversores que buscan exposición a la tecnología pueden estar mirando hacia el extranjero. En consecuencia, más de la mitad de los inversores del Reino Unido prevé tener exposición a los EE. UU. (54%, +19 puntos con respecto al año anterior), alcanzando el mismo nivel que quienes miran más cerca de casa, hacia Europa (54%).

En los Emiratos Árabes Unidos, las preferencias se distribuyen a lo largo de corredores de patrimonio clave: los EE. UU. (36%), el Reino Unido (31%) e India (30%). Este enfoque multirregional subraya el papel del país como puerta de enlace entre Oriente y Occidente, incluso a medida que los mercados locales y regionales se profundizan. La exposición a China continental y a Hong Kong también está creciendo (del 14% al 19% en el primer caso, y del 13% al 17% en el segundo).



Perspectivas de un CIO

Por qué importa la diversificación

La diversificación es clave para la construcción de carteras, pero a algunos inversores les parece un concepto poco estimulante. Esto se debe a que a menudo se presenta únicamente como una forma de reducir la volatilidad. Algunos incluso la han calificado de «falta de convicción», pero nosotros no estamos de acuerdo. Además de ser un medio para reducir la volatilidad de la cartera, es también una vía para ampliar el abanico de oportunidades de inversión y abrir la puerta a más opciones.

Nuestra radiografía muestra claramente que la mayoría de los inversores consideran que los mercados de renta variable y renta fija son el «sustento básico» (bread and butter) de sus carteras. Muy pocos pretenden reducir su asignación a estas clases de activos. Lo que está creciendo, sin embargo, es la exposición a mercados internacionales. Asimismo, están aumentando las asignaciones al oro, los mercados privados y los fondos de cobertura (hedge funds). Y esto se debe, en gran medida, a que ofrecen oportunidades diferentes y novedosas.

Es raro que un solo mercado ofrezca a los inversores exposición a toda la amplitud de la innovación y a las empresas líderes de cada industria. Además, los inversores con un fuerte sesgo hacia el mercado local (home bias) invierten, en la práctica, en la misma economía y en la misma divisa en la que se ganan la vida, poniendo demasiados huevos en la misma cesta. Nos alegra ver que los inversores jóvenes, en particular, aspiran a invertir a nivel global, lo que respalda nuestra visión de que, a pesar de los titulares de los periódicos, la globalización no está a punto de terminar y los inversores inteligentes piensan más allá de las fronteras.

El crecimiento de los activos alternativos es otro ejemplo en el que los inversores diversifican explorando nuevas oportunidades. En la actualidad, las empresas innovadoras de reciente creación permanecen en el ámbito privado durante más tiempo que antes, y muchas se convierten en los llamados «unicornios» (valorados en más de 1.000 millones de dólares) sin llegar a salir a bolsa. Por lo tanto, los mercados privados dan acceso a toda una gama de oportunidades adicionales. En cuanto a los fondos de cobertura, a menudo adoptan posturas menos «direccionales», lo que significa que tienden a realizar apuestas relativas entre títulos sobrevalorados e infravalorados, buscando generar rentabilidad incluso si los mercados no están al alza (con el objetivo de proteger el capital en las caídas). El oro cuenta con otros factores determinantes, en particular su correlación negativa con el dólar estadounidense, lo que lo hace especialmente valioso en las carteras en un momento en que a los inversores les preocupa la «desdolarización» (por ejemplo, los bancos centrales diversificando sus reservas fuera del USD).

Es el carácter diferenciado de todas estas inversiones lo que conduce a la reducción potencial de la volatilidad general de la cartera. Cuando un factor de riesgo concreto afecta a una inversión, otras pueden verse menos impactadas. Desde nuestro punto de vista, esa es una característica clave de las carteras diversificadas: un abanico de oportunidades más rico, combinado con una trayectoria más estable.

Willem Sels
Director Global de Inversiones (Chief Investment Officer),
Wealth and Premier Banking, HSBC

04

Una estrategia
más amplia

Los inversionistas amplían su gama de productos.

Los inversionistas diversifican su oferta de productos para lograr sus metas financieras



Promedio de productos financieros contratados actualmente^ — por mercado

IN	MY	UAE	TW	CN	SG	HK	US	MX	UK
5+	4+	4+	4+	4+	4	3+	3+	3+	3+

Los inversores reconocen que desarrollar resiliencia al tiempo que se captura el crecimiento requiere una gama de productos más amplia y especializada.

En la actualidad, los inversores Affluent y HNW (de alto patrimonio y alto patrimonio neto) poseen un promedio de cuatro productos de inversión en sus carteras. Los inversores más jóvenes mantienen un número ligeramente superior: la generación Millennial registra una media de 4.5 productos, mientras que la Generación Z se sitúa en 4.3. Esta combinación de productos más amplia se correlaciona con su tendencia a estar más diversificados en general.

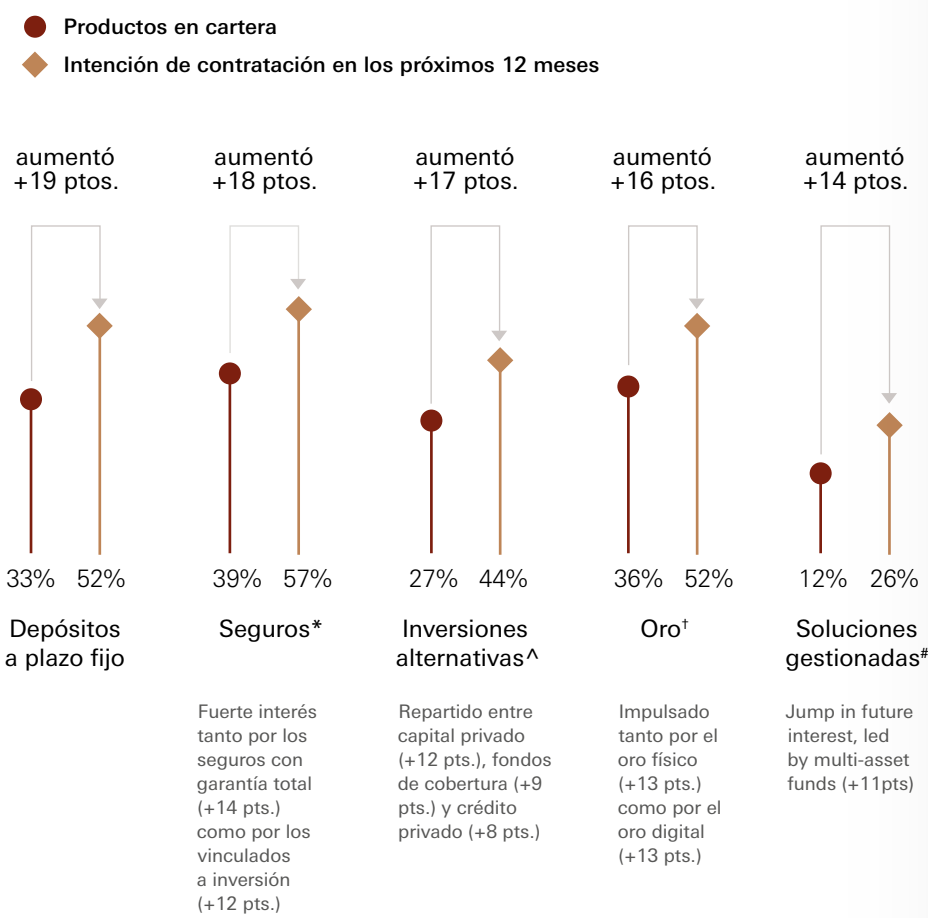
Y no se están quedando de brazos cruzados: continúan incorporando productos para alcanzar objetivos específicos.

Se han omitido el efectivo y los equivalentes de efectivo. Para consultar las definiciones de las generaciones y los nombres completos de las abreviaturas de los mercados, consulte aquí.

B6. ¿En cuál de los siguientes productos de ahorro e inversión tiene fondos actualmente o invierte?; B7. ¿En cuál de los siguientes productos de ahorro e inversión prevé invertir o tener fondos en los próximos 12 meses? Base (sin ponderar): Inversores Affluent y HNW, Total n = 9.993.

La elección de productos equilibra el riesgo y la oportunidad

Los cinco productos principales en los que los inversores planean aumentar su posición durante los próximos 12 meses combinan activos defensivos y diversificadores.



Los productos en los que los inversores prevén incrementar su posición en 2026 reflejan la mentalidad de «defender y crecer» en acción. Las intenciones se dividen a grandes rasgos entre productos “estabilizadores”, que respaldan la protección y la generación de ingresos, y “diversificadores”, que amplían las oportunidades y distribuyen el riesgo.

En otras palabras, la elección de productos es cada vez más intencionada en función de los objetivos de inversión.

En lo que respecta a las posiciones centrales de la cartera, los inversores planean reforzar los cimientos aumentando el uso de productos de protección e ingresos de bajo riesgo, tales como los seguros y los depósitos a plazo fijo.

Los depósitos a plazo fijo son más prevalentes en Gran China, donde casi la mitad de los inversores ya los posee, y un mayor número prevé incorporarlos a lo largo del próximo año. En mercados con altos niveles de optimismo inversor, como China continental, se utilizan principalmente por motivos de seguridad y preservación del capital.

En la India destacan los seguros: el 52% ya cuenta con ellos y un 19% adicional planea sumarlos en 2026, con un enfoque en el crecimiento a largo plazo, además de la seguridad y la protección. Del mismo modo, en México, la tenencia de seguros ha aumentado de forma más pronunciada que en cualquier otro mercado (+21% interanual), lo que refleja su papel en el crecimiento a largo plazo junto con la protección.

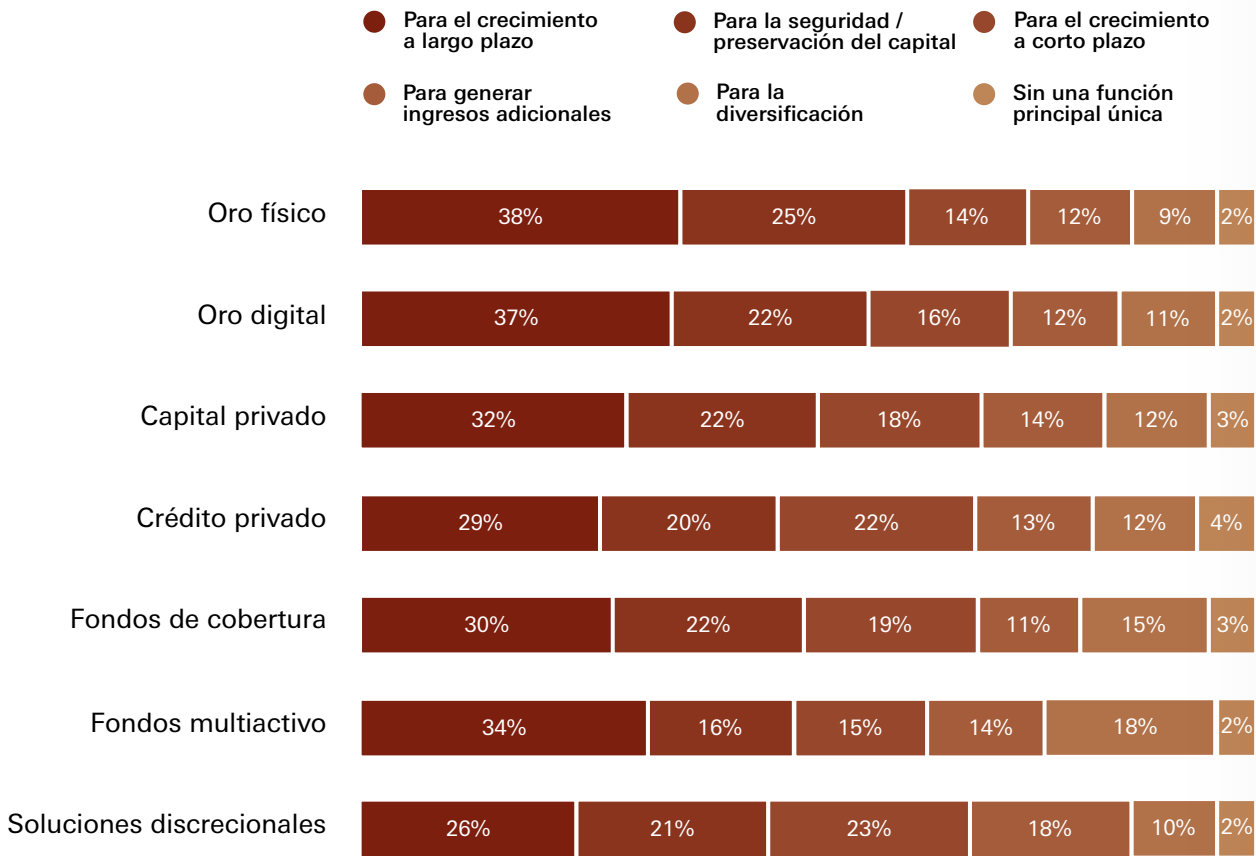
Junto con las inversiones alternativas, es el producto más contratado por los inversores mexicanos (39% en cada caso), y las intenciones sugieren que ambos seguirán creciendo en 2026 (+18% y +21%, respectivamente).

* Los seguros incluyen seguros vinculados a inversiones, seguros de ahorro con garantía total y seguros de ahorro (con y sin garantía).
^ Las inversiones alternativas incluyen capital privado, crédito privado y fondos de cobertura (*hedge funds*). † El oro incluye oro físico y oro digital.
Las soluciones gestionadas incluyen fondos multiactivo y soluciones de gestión discrecional.
% La región de la Gran China incluye China continental, Hong Kong y Taiwán.

B6. ¿En cuáles de los siguientes productos de ahorro e inversión invierte actualmente o cuáles posee?; B7. ¿Cuáles de los siguientes productos de ahorro e inversión tiene previsto adquirir o en cuáles planea invertir en los próximos 12 meses? Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio (HNWI), Total n=9.993.

Objetivos multipropósito para inversiones alternativas y soluciones

La sofisticación de los inversores Affluent y HNW es especialmente evidente en la forma en que despliegan productos especializados como las inversiones alternativas y el oro.



Funciones alternativas para los activos alternativos

Los inversores no tratan las inversiones alternativas como un bloque homogéneo, sino que emplean distintas estrategias alternativas para diferentes objetivos. Por ejemplo, aunque perciben el capital privado principalmente como un producto de crecimiento a largo plazo (32%), un número significativo de inversores lo utiliza también por motivos de seguridad o preservación del capital (22%).

Los fondos de cobertura (hedge funds) son, quizás, el producto multipropósito por excelencia, cuya función principal depende en gran medida del mercado. En el Reino Unido y Malasia se emplean principalmente para el crecimiento a largo plazo (36% y 38%, respectivamente); en Hong Kong, para la seguridad y la preservación del capital (27%); y en Taiwán, para la diversificación (23%).

Las soluciones gestionadas se multiplican

Los inversores recurren cada vez más a soluciones gestionadas profesionalmente, como los fondos multiactivo y las soluciones discrecionales, con el fin de alcanzar múltiples objetivos que les permitan liberarse para centrarse en otras áreas de su estrategia.

Esto es especialmente notable entre la Generación Z, que percibe las soluciones discrecionales como un producto especialmente versátil para alcanzar una amplia variedad de metas: desde el crecimiento general (52%) hasta la seguridad y la preservación del capital (25%). Esto ayuda a explicar por qué la Generación Z y los Millennials registran el mayor nivel de contratación y la intención más firme de incrementarla (+6 puntos porcentuales en 2026).

Las inversiones alternativas representan habitualmente alrededor del 10 % de una cartera dentro de los marcos de asignación estratégica de activos, y ciertos productos de mercados privados solo están disponibles para clientes Premier Elite, inversores profesionales o inversores acreditados. Para consultar las definiciones de las generaciones y los nombres completos de las abreviaturas de los mercados, [diríjase aquí](#).

B7A. Ha indicado que actualmente posee o prevé invertir en los siguientes productos. Para cada uno de ellos, ¿cuál considera que es su función PRINCIPAL dentro de su cartera global? Base (no ponderada): Inversores Affluent y HNW, n total = 9.993.



El oro sigue ejerciendo un atractivo único

El doble papel del oro como activo de crecimiento y de seguridad hace que siga destacando como una de las inversiones preferidas en las carteras Affluent.

Más de un tercio de los inversores posee oro actualmente, con la Generación Z (41%) y los Millennials (40%) a la cabeza. En general, es el tercer producto más popular por detrás de la renta variable y los seguros, y el segundo entre la Generación Z.

Un 16% adicional de todos los inversores prevé incorporar oro a su cartera para finales de 2026, con los inversores más jóvenes liderando de nuevo esta tendencia.

Históricamente, el oro se ha considerado una reserva de valor y un activo refugio durante los periodos de crisis. Los inversores de mayor edad siguen asociándolo principalmente con la seguridad. Por ejemplo, el 30% de los Baby Boomers considera que el oro digital es eminentemente protector, frente al 19% de la Generación Z.

Los inversores más jóvenes son más propensos a ver el oro como un activo de crecimiento. La Generación Z, por ejemplo, percibe el oro digital como una vía para obtener crecimiento a corto y largo plazo (55%), frente al 43 % de los Baby Boomers.

Su rendimiento reciente ha reforzado esa percepción. En la última década, los precios se cuadruplicaron, superando los 4.000 USD/oz en 2025 y alcanzando un máximo histórico por encima de los 5.500 USD en enero de 2026.

Como resultado, el oro se trata cada vez más como una asignación estratégica en lugar de una cobertura táctica, especialmente en los mercados con una fuerte afinidad cultural hacia este metal. India lidera el nivel de contratación con un 61%, seguida de los EAU y China continental (ambos con un 49%). En estos tres mercados, el oro se mantiene principalmente con fines de crecimiento a largo plazo, aunque los inversores de China continental también lo valoran por motivos de seguridad y preservación del capital.

En Singapur, las motivaciones están divididas de forma más equilibrada: el 30% posee oro físico por su potencial de crecimiento y el 29% por seguridad y preservación del capital.

Perspectivas de un CIO

La importancia de una construcción de carteras bien definida

En los capítulos anteriores, analizamos cómo ninguna clase de activo por sí sola puede satisfacer el abanico de objetivos de un inversor, tales como su perfil de riesgo, sus necesidades de liquidez o su meta de crecimiento. Del mismo modo, ningún producto individual representa una solución milagrosa. Por ello, observamos que cada vez más inversores combinan una variedad de productos en una suerte de «caja de herramientas» para ejecutar su estrategia. Esto no solo incluye las soluciones de inversión habituales, sino también los seguros, ya que una estrategia integral de estilo de vida y seguridad financiera debe incorporar capital, ingresos y protección.

La oferta de soluciones de inversión es enorme, gracias tanto a una competencia saludable entre los proveedores de servicios financieros como a la innovación. Muchos encuestados son selectores activos de renta variable (stock pickers), mientras que otros prefieren delegar la gestión de la cartera en especialistas. Algunos inversores optan por rastreadores pasivos (trackers) para realizar una asignación de activos, mercados o sectores a un bajo costo. Otros prefieren que los gestores de fondos tomen decisiones de inversión activa con respecto a índices de referencia o, incluso, sin un benchmark específico, como en el caso de los fondos de cobertura (hedge funds). Todo esto se puede integrar en soluciones multiactivo integrales (one-stop solutions), donde la renta variable, la renta fija y los activos alternativos se combinan en una cartera equilibrada.

De este modo, dos inversores distintos podrían tener exactamente la misma asignación por clases de activo, geografías y divisas, pero con estrategias de ejecución muy diferentes. La elección depende en gran medida de su experiencia, su interés y su disposición (o falta de ella) a participar en la toma de decisiones del día a día.

Lo que más importa es que una cartera no sea una colección aleatoria de inversiones, sino una estrategia bien meditada en la que los elementos encajen adecuadamente entre sí. Al inicio de su trayectoria inversora, las personas a veces acumulan acciones que les entusiasman, lo que puede resultar en una elevada exposición a un solo sector o geografía y en una falta de diversificación. Consideramos fundamental pensar en una diversificación multiactivo adecuada desde el principio para, posteriormente, buscar los productos que completen cada bloque de clases de activos. Una vez construida la cartera, es crucial realizar revisiones periódicas para reevaluar si la estrategia sigue siendo la correcta y reequilibrarla, ya que los movimientos del mercado alterarán de forma natural las ponderaciones.

No todas las decisiones deben ser tomadas por un profesional, pero resulta ideal mantener un diálogo frecuente sobre las metas, el riesgo y el progreso. Los inversores deben contar con transparencia respecto a la estrategia, el rendimiento y los costes de los productos, mientras que el asesor debe garantizar que la estrategia se siga ajustando a los objetivos del inversor con el paso del tiempo.

Willem Sels
Director Global de Inversiones (Chief Investment Officer),
Wealth and Premier Banking, HSBC

A man in a dark suit and tie is seated in an airplane cabin, looking out a window. The lighting is warm and soft, coming from the window. The man has a thoughtful expression. The background shows the interior of the airplane, including the window frame and some cabin equipment.

05

Resúmenes
de mercado

Resumen de perspectivas de mercado (1)

	Global	CN	HK	IN	MY	MX	SG	TW	UAE	UK	US	Expatriados
Top 3 objetivos financieros	Preservar y proteger mi patrimonio (45%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (51%)	Prepararme para la jubilación (47%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (42%)	Acumular patrimonio adicional para combatir la inflación (43%)	Prepararme para la jubilación (37%)	Prepararme para la jubilación (51%)	Prepararme para la jubilación (53%)	Preservar y proteger mi patrimonio (44%)	Preservar y proteger mi patrimonio (49%)	Preservar y proteger mi patrimonio (46%)	Preservar y proteger mi patrimonio (48%)
	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (44%)	Preservar y proteger mi patrimonio (49%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (45%)	Invertir en bienes raíces (42%)	Preservar y proteger mi patrimonio (42%)	Crear fuentes de ingresos adicionales (35%)	Preservar y proteger mi patrimonio (49%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (51%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (44%)	Prepararme para la jubilación (46%)	Prepararme para la jubilación (43%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (47%)
	Prepararme para la jubilación (42%)	Financiar metas de estilo de vida (48%)	Crear fuentes de ingresos adicionales (45%)	Apoyar económicamente a la familia (40%)	Prepararme para la jubilación (42%)	Preservar y proteger mi patrimonio (33%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (45%)	Crear fuentes de ingresos adicionales (45%)	Crear fuentes de ingresos adicionales (42%)	Financiar metas de estilo de vida (45%)	Obtener patrimonio para tener seguridad financiera (41%)	Crear fuentes de ingresos adicionales (45%)
Confianza en alcanzar las metas financieras por plazo - 2026 (cambio respecto a 2025)												
Corto plazo (0-3 años)	83% (+2pts)	91% (+7pts)	78% (+3pts)	91% (-1pt)	83% (+6pts)	91% (+2pts)	78% (+7pts)	72% (+4pts)	87% (+1pt)	81% (NA)	81% (+1pt)	86% (+4pts)
Mediano plazo (3-5 años)	76% (+4pts)	83% (+14pts)	68% (NA)	83% (NA)	76% (+8pts)	86% (+5pts)	63% (+2pts)	66% (+8pts)	82% (+4pts)	74% (+3pts)	77% (+1pt)	78% (NA)
Largo plazo (>5 años)	76% (NA)	81% (+6pts)	70% (-3pts)	85% (-1pt)	77% (NA)	86% (+6pts)	65% (+1pt)	62% (+2pts)	82% (-3pts)	75% (NA)	78% (+3pts)	78% (-2pts)
Asignación Promedio de Activos												
% del portafolio asignado a efectivo - 2026	19%	20%	21%	15%	18%	19%	21%	23%	13%	20%	20%	16%
Cambio en efectivo asignado vs 2025	(-1pt)	(-5pts)	(+1pt)	NA	(-4pts)	(+2pts)	(-3pts)	(-2pts)	NA	(+1pt)	NA	(-1pt)
Intención de los inversionistas de cambiar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses (%)												
Disminuir la asignación de efectivo	12%	9% ▼	12% ■	17% ▲	16% ▲	11% ■	13% ■	9% ▼	15% ▲	11% ■	10% ■	9% ▼
Mantener estable la asignación de efectivo	49%	52% ▲	50% ■	41% ▼	43% ▼	46% ▼	47% ■	53% ▲	40% ▼	52% ▲	50% ■	44% ▼
Aumentar la asignación de efectivo	38%	38% ■	37% ■	42% ▲	40% ■	40% ■	37% ■	37% ■	44% ▲	33% ▼	36% ■	46% ▲

Para consultar los nombres completos de las abreviaturas de los mercados, consulte aquí.; Expatriados: Aquellos que viven en un mercado distinto a su mercado de origen.[2025] Base (unweighted); [2025] Base (sin ponderar); Inversionistas afluentes, n=10,797; [2026] Base (sin ponderar); Inversionistas afluentes y HNW (de alto patrimonio neto). Total n=9,993

▼ Comparativamente menor que el promedio global
■ Al mismo nivel que el promedio global
▲ Comparativamente mayor que el promedio global

Resumen de perspectivas de mercado (2)

	Global	CN	HK	IN	MY	MX	SG	TW	UAE	UK	US	Expatriados
% de inversionistas affluent que prefieren invertir fuera de su mercado local												
2026 (cambio vs 2025)	47% (+5pts)	31% (+3pts)	47% (NA)	50% (+8pts)	49% (+10pts)	49% (+7pts)	50% (NA)	44% (+16pts)	60% (+4pts)	54% (+9pts)	36% (NA)	66% (+9pts)
Los tres principales mercados preferidos para invertir fuera del mercado local	US - 40% EE. UU. - 27% HK - 21%	HK - 70%, SG - 28%, EE. UU. - 28%	CN - 56%, EE. UU. - 43%, SG - 22%	EE. UU. - 48%, APAC - 35% SG - 32%	SG - 40%, CN - 36% EE. UU. - 35%	EE. UU. - 59%, LATAM - 39% UE - 24%	EE. UU. - 42%, CN - 32% APAC - 32%	EE. UU. - 52%, CN - 38% JP - 34%	ME - 55%, EE. UU. - 36% UK - 31%	UE. - 54%, EE. UU. - 54% JP - 17%	UE - 26%, RU - 22% LATAM - 12%	ORIENTE MEDIO (ME) - 38%, EE. UU.- 36% UE - 29%
Top 3 principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas	Acciones (52%)	Acciones (59%)	Acciones (65%)	Oro (61%)	Seguros (48%)	Inversiones alternativas (39%)	Acciones (57%)	Acciones (70%)	Oro (49%)	Acciones (52%)	Acciones (51%)	Acciones (50%)
	Seguros (39%)	Oro (49%)	Depósitos a plazo fijo (45%)	Seguros (52%)	Acciones (44%)	Seguros (39%)	Seguros (47%)	Depósitos a plazo fijo (48%)	Acciones (41%)	Bonos (35%)	Inversiones administradas (37%)	Oro (40%)
	Oro (36%)	Depósitos a plazo fijo (45%)	Seguros (40%)	Acciones (49%)	Oro (43%)	Bienes raíces locales (para inversión) (38%)	Depósitos a plazo fijo (41%)	Seguros (42%)	Seguros (35%)	Seguros (33%)	Bonos (35%)	Depósitos a plazo fijo (32%)
Top 3 principales productos financieros que los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses	Depósitos a plazo fijo (+19pts)	Seguros (+20pts)	Depósitos a plazo fijo (+25pts)	Depósitos a plazo fijo (+23pts)	Oro (+20pts)	Seguros (+21pts)	Depósitos a plazo fijo (+18pts)	Oro (+19pts)	Inversiones alternativas (+23pts)	Seguros (+18pts)	Depósitos a plazo fijo (+17pts)	Depósitos a plazo fijo (+21pts)
	Seguros (+17pts)	Soluciones administradas (+20pts)	Oro (+19pts)	Alternatives (+22pts)	Depósitos a plazo fijo (+19pts)	Inversiones alternativas (+18pts)	Inversiones alternativas (+15pts)	Depósitos a plazo fijo (+18pts)	Oro (+22pts)	Depósitos a plazo fijo (+18pts)	Inversiones alternativas (+17pts)	Inversiones alternativas (+19pts)
	Inversiones alternativas (+17pts)	Inversiones administradas (+18pts)	Inversiones alternativas (+17pts)	Seguros (+19pts)	Inversiones alternativas (+17pts)	Acciones (+17pts)	Oro (+14pts)	Soluciones administradas (+15pts)	Seguros (+19pts)	Inversiones alternativas (+16pts)	Seguros (+16pts)	Seguros (+18pts)
Funciones principales promedio de las inversiones en los portafolios de los inversionistas (en %)												
Para crecimiento a largo plazo	34%	30% ▼	31% ▼	35% ■	35% ■	29% ▼	35% ■	33% ■	33% ■	38% ▲	33% ■	33% ■
Para la preservación del capital	21%	29% ▲	26% ▲	19% ■	20% ■	18% ▼	20% ■	28% ▲	21% ■	17% ▼	18% ▼	23% ■
Para el crecimiento a corto plazo	17%	15% ■	16% ■	21% ▲	18% ■	20% ▲	15% ■	12% ▼	19% ■	14% ▼	17% ■	15% ■
Para generar ingresos extra	15%	9% ▼	10% ▼	16% ■	15% ■	20% ▲	14% ■	10% ▼	16% ■	17% ■	17% ■	16% ■
Para la diversificación	11%	16% ▲	15% ▲	8% ▼	11% ■	11% ■	14% ▲	15% ▲	10% ■	10% ■	11% ■	12% ■

Para consultar los nombres completos de las abreviaturas de los mercados, [consulte aquí](#); Expatriados (Expats): Aquellos que viven en un mercado distinto a su mercado de origen. Inversiones alternativas (Alternatives) se refiere a capital privado, crédito privado o fondos de cobertura; Soluciones gestionadas (Managed solutions) se refiere a soluciones discrecionales y soluciones multiactivo; Inversiones gestionadas (Managed investments) se refiere a fondos de inversión, fideicomisos unitarios (UTs) y fondos cotizados en bolsa (ETFs); REITs se refiere a fideicomisos de inversión en bienes raíces.

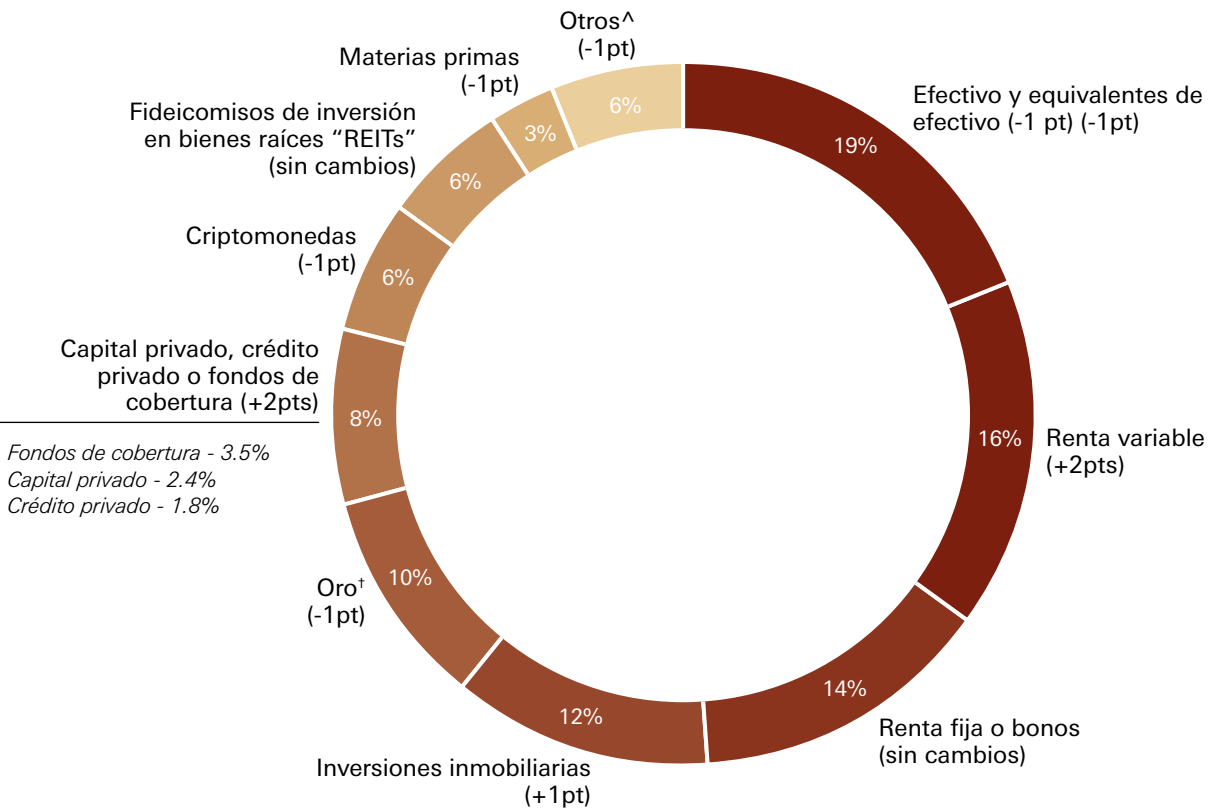
La siguiente declaración es aplicable únicamente a HSBC Bank USA N.A.

Los fondos de inversión, fondos del mercado monetario y fondos cotizados en bolsa se venden mediante folleto (prospecto). Considere detenidamente los objetivos de inversión, riesgos, cargos y gastos antes de invertir. El folleto, que contiene esta y otra información, se puede obtener llamando a su Gerente de Relaciones de Patrimonio de HSBC Securities (USA) Inc., visitando Fondos de Inversión - Productos de Inversión - HSBC Bank USA, o llamando al 888-525-5757. Léalo detenidamente antes de invertir

▼ Comparativamente menor que el promedio global
■ Al mismo nivel que el promedio global
▲ Comparativamente mayor que el promedio global

Global

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

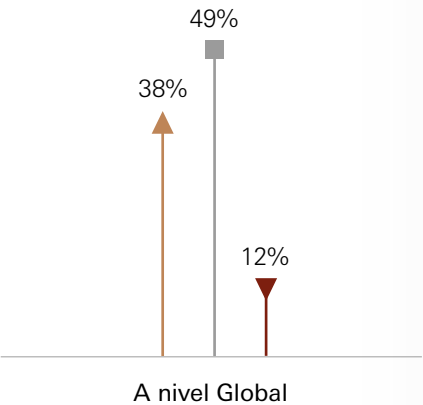


Asignación de activos 2026

- El «despliegue de efectivo» ha concluido, estableciéndose el efectivo en una nueva línea base estratégica del 19%. A partir de esta base estable, los inversionistas están realizando ligeras inclinaciones hacia activos de crecimiento como renta variable e inversiones alternativas.
- Tras alcanzar este nuevo equilibrio, la mayoría de los inversionistas mantiene ahora su liquidez con confianza, mientras que un grupo amplio planea incrementar sus reservas de efectivo, generando flexibilidad para futuras acciones.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- Incrementar
- Mantener estable
- Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de afición, seguros y respuestas no categorizadas.
† Oro: oro y metales preciosos.

[2025] Base (sin ponderar): inversores acomodados, n=10.797;
[2026] Base (sin ponderar): inversores acomodados y de alto patrimonio (HNW), n=9.993.

Mentalidad del inversionista

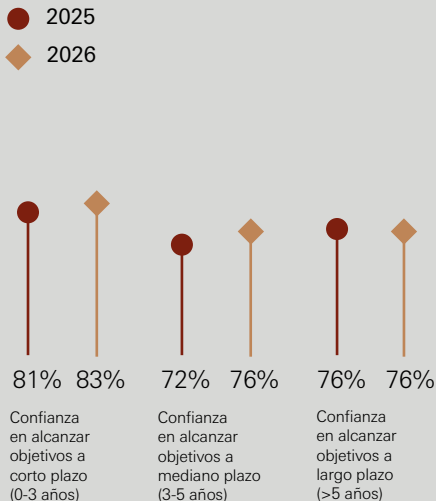
- El inversionista global se define por una mentalidad de «defender y hacer crecer», con objetivos financieros principales equilibrados por igual entre preservar el patrimonio y acrecentarlo para obtener seguridad.
- La confianza es elevada y va en aumento en todos los horizontes temporales, a la par de un mayor apetito por la exposición a inversiones fuera de sus mercados locales.

Tres principales objetivos financieros

- Preservar y proteger mi patrimonio (45%)
- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (44%)
- Prepararse para la jubilación (42%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

2026: 47% (VS. 42% 2025)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Los inversionistas están ejecutando una clara estrategia «núcleo y táctica» (core and tactical), dividiendo su enfoque entre la construcción de un núcleo para la seguridad y el crecimiento a largo plazo, y el uso de un segmento táctico para generar ingresos y crecimiento a corto plazo.
- Los portafolios actuales están anclados en activos tradicionales como acciones, seguros u oro; sin embargo, las intenciones futuras muestran una clara estrategia doble: reforzar el núcleo defensivo con depósitos a plazo fijo y seguros, al tiempo que añaden sofisticación con inversiones alternativas.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

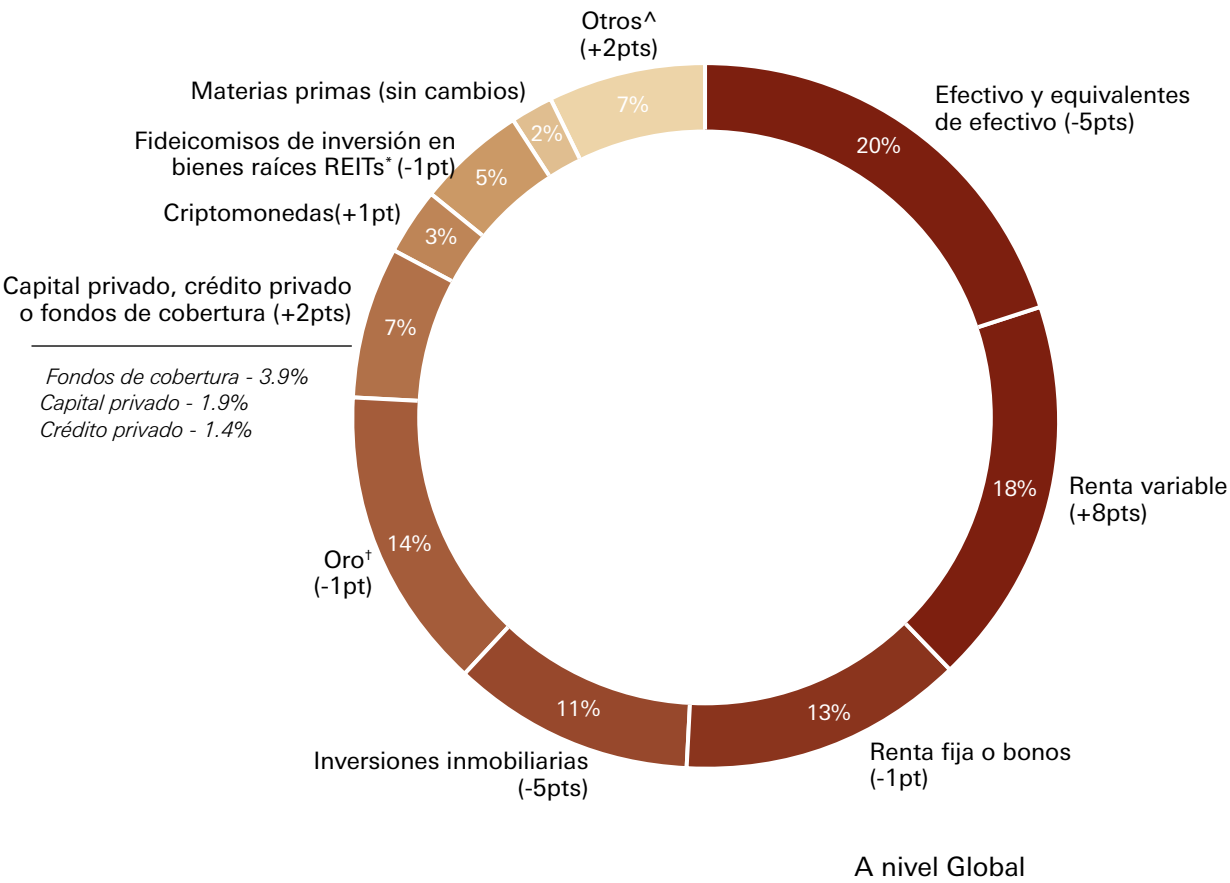
- Acciones (52%)
 - Seguros (39%)
 - Oro (36%)
- *incluye ahorros con garantía total (21%) y vinculados a inversión (19%)*
**incluye oro físico (28%) y oro digital (16%)*

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+19pts)
 - Seguros (+17pts)
 - Inversiones alternativas (+17pts)
- *Incluye ahorros con garantía total (+14 pts) y vinculados a inversión (+12 pts)*
**Incluye capital privado (+12 pts), fondos de cobertura (+9 pts.) y crédito privado (+8 pts)*

(CN) China Continental

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

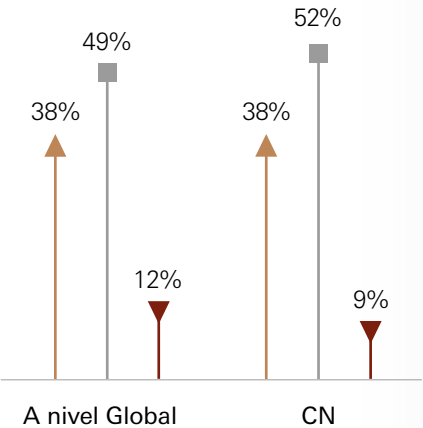


Asignación de activos 2026

- Más agresivos que sus pares globales en el despliegue de capital, ejecutando una rotación clara fuera del efectivo y los bienes raíces hacia activos de crecimiento como acciones y mercados privados.
- Tras este movimiento decisivo, la mayoría planea ahora mantener estable su asignación de efectivo, lo que indica que han alcanzado el equilibrio deseado y se están asentando en una sólida posición de «tenencia» (holder).

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- Incrementar
- Mantener estable
- Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Gold: oro y metales preciosos.
[2025] Base (sin ponderar): Inversionistas afluentes en CN, n=1,089;
[2026] Base (sin ponderar): Inversionistas afluentes y de alto patrimonio (HNW) en CN, n=1,110.

Mentalidad del inversionista

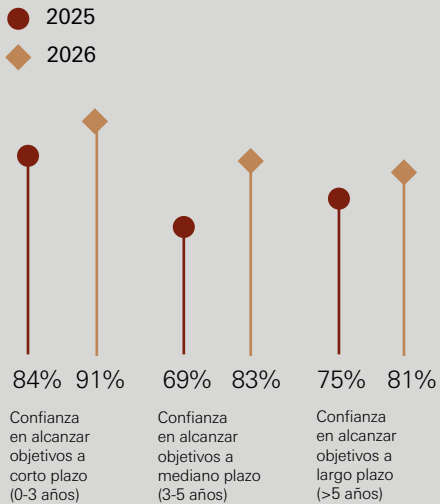
- Una mentalidad de «defender y hacer crecer», con un enfoque equitativo en ganar patrimonio para obtener seguridad financiera y en preservar el capital.
- Confianza excepcionalmente alta y en aumento, dirigida hacia su mercado local, lo que se traduce en una menor preferencia por la exposición a inversiones fuera de su mercado de origen.

Tres principales objetivos

- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (51%)
- Preservar y proteger mi patrimonio (49%)
- Financiar objetivos de estilo de vida (48%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

CN: 31% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Los inversionistas están adoptando un enfoque de «la seguridad primero» para la construcción de sus portafolios, con un enfoque superior al promedio en la seguridad y la diversificación en comparación con sus pares globales.
- Si bien las tendencias actuales están ancladas en acciones y oro, las intenciones futuras muestran un movimiento claro hacia la incorporación de mayor sofisticación y protección, siendo los seguros y las soluciones administradas los principales productos que planean agregar.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



CN



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

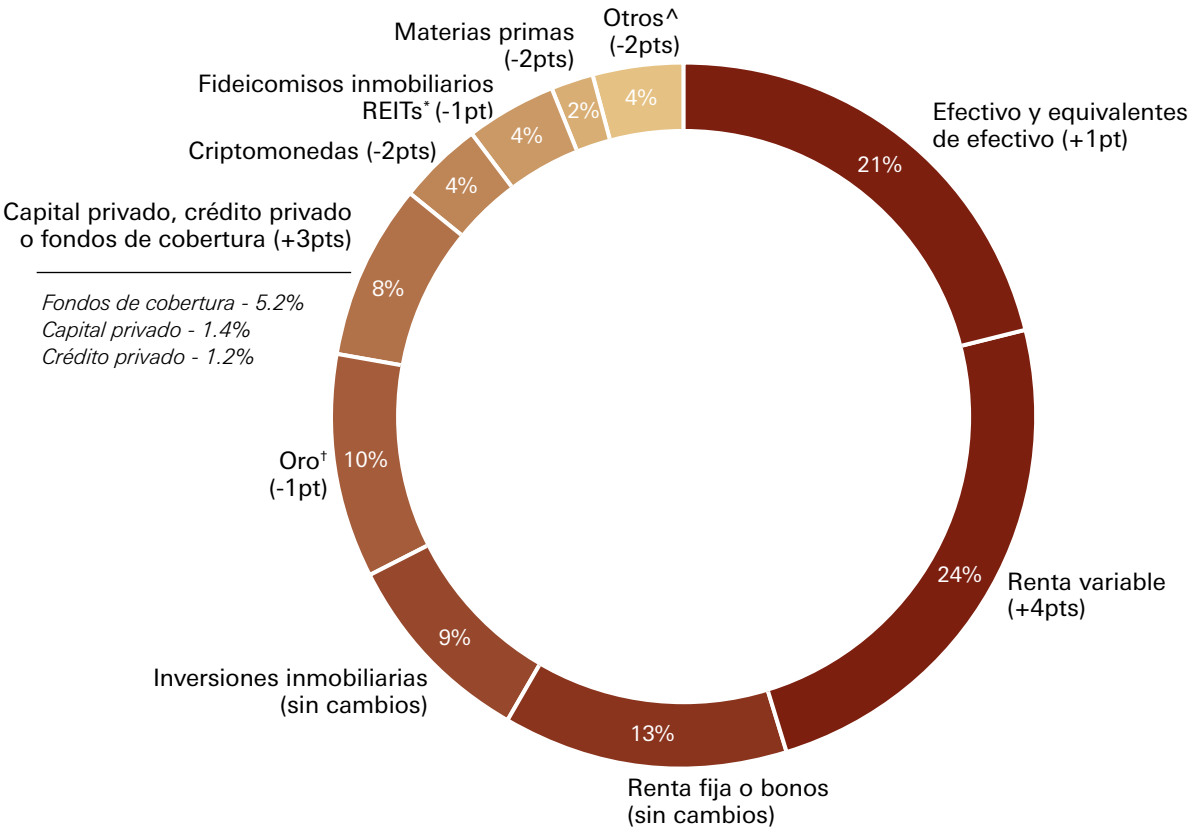
- Acciones (59%)
- Oro (49%)
*incluye oro físico (40%) y oro digital (19%)
- Depósitos a plazo fijo / a plazo (45%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Seguros (+20pts)
*incluye productos vinculados a inversión (+16pts) y ahorros con garantía total (+13pts)
- Soluciones administradas (+20pts)
*incluye fondos multiactivos (+15pts)
- Inversiones administradas (+18pts)
*incluye ETF (+14 pts)

(HK) Hong Kong

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

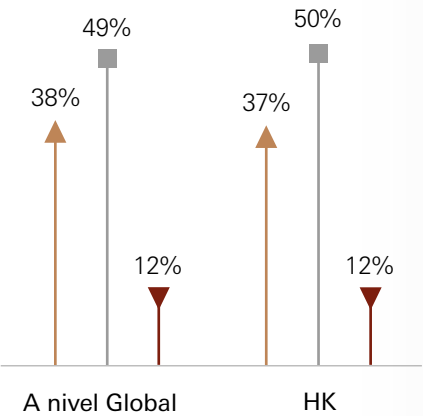


Asignación de activos 2026

- Una estrategia defensiva de «defender y hacer crecer» en acción, incrementando ligeramente la asignación a efectivo mientras se realiza simultáneamente una rotación significativa hacia activos de crecimiento como acciones y alternativos.
- Con una base defensiva fortalecida, la mayoría se mantiene confiada en mantener su nivel actual de liquidez.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- ▲ Incrementar
- Mantener estable
- ▼ Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.
[2025] Base (sin ponderar): inversores acomodados en Hong Kong, n=1.399;
[2026] Base (sin ponderar): inversores acomodados y de alto patrimonio (HNW) en Hong Kong, n=1.217

Mentalidad del inversionista

- Mentalidad pragmática y con visión de futuro, con la preparación para la jubilación como objetivo financiero principal, seguida por la doble necesidad de ganar patrimonio y crear fuentes de ingresos adicionales.
- La confianza es moderada y cautelosa en comparación con el promedio global, mientras que la preferencia por la exposición fuera de su mercado local está perfectamente alineada con el promedio global (47%).

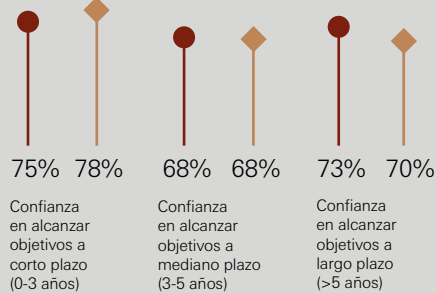
Tres principales objetivos financieros

- Prepararse para la jubilación (47%)
- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (45%)
- Crear fuentes de ingresos adicionales (45%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

HK: 47% (vs. 47% Global)

- 2025
- ◆ 2026



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Un enfoque de construcción de portafolio con mayor énfasis en la seguridad y la diversificación en comparación con sus pares globales.
- Las intenciones futuras muestran una firme apuesta por reforzar la seguridad a través de depósitos a plazo fijo, al tiempo que se añade sofisticación mediante oro y activos alternativos.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



HK



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

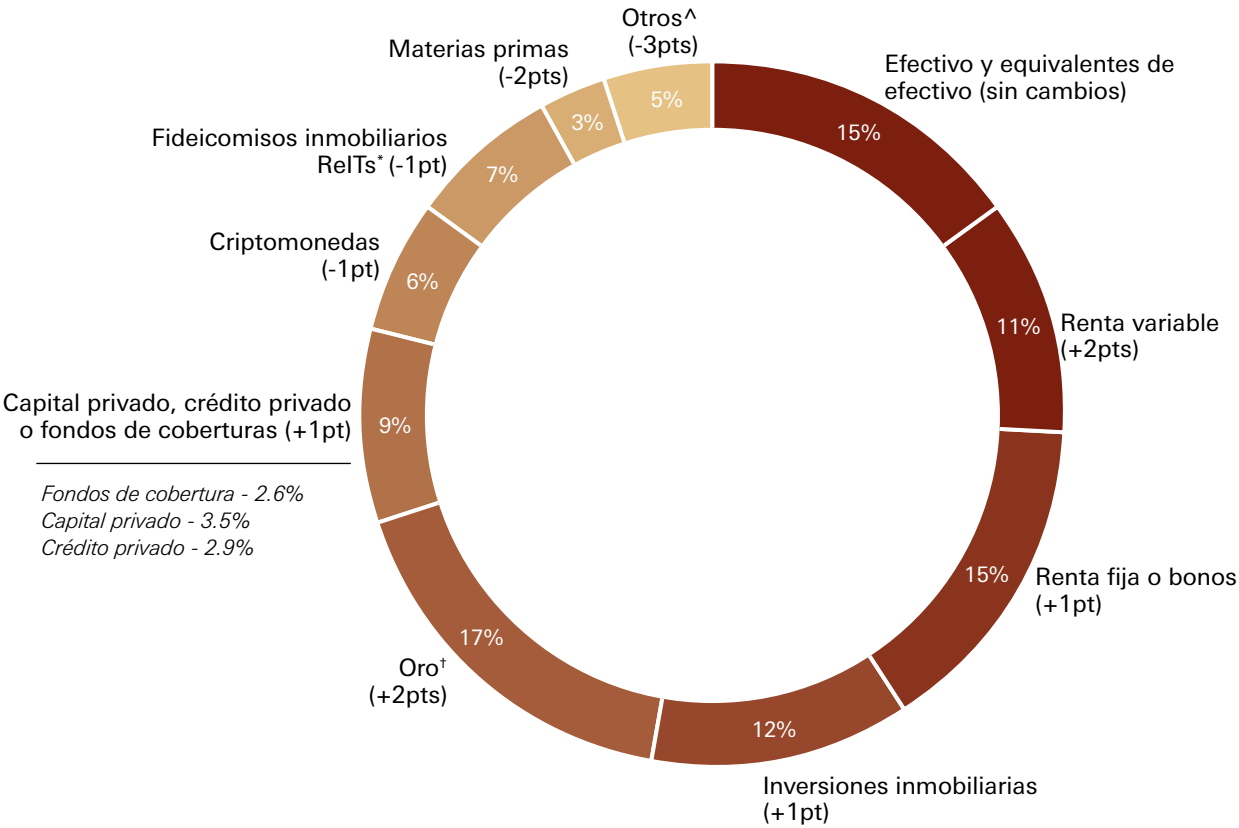
- Acciones (65%)
- Depósitos a plazo fijo / a plazo (45%)
- Seguros (40%)
* incluye vinculados a inversión (23%) y ahorros garantizados (20%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+25pts)
- Oro (+19pts)
* incluye oro físico (+15pts) y digital (+12pts)
- Alnversiones alternativas (+17pts)
* incluye capital privado (+10pts) y crédito privado (+10pts)

(IN) India

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

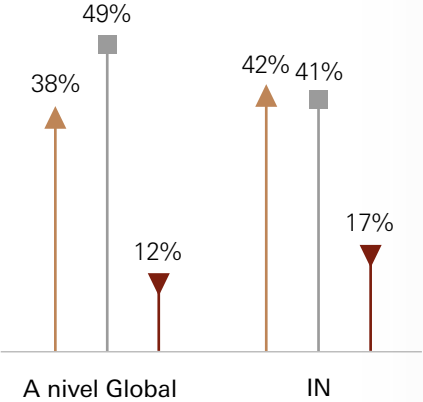


Asignación de activos 2026

- Los inversionistas en India mantienen menos efectivo que sus pares globales, habiendo realizado incrementos generalizados hacia activos de crecimiento como acciones y reservas tradicionales de valor como el oro y los bienes raíces.
- Un gran número de inversionistas son «constructores pacientes», planeando aumentar reservas de efectivo para generar flexibilidad ante futuras oportunidades.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- Incrementar
- Mantener estable
- Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.

[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en la India, n=1.006;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio (HNW) en la India, n=1.115.

Mentalidad del inversionista

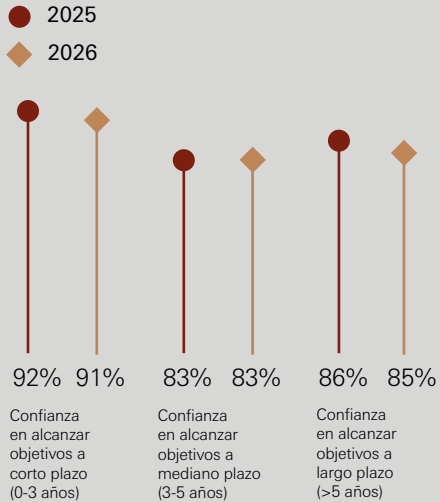
- Una mentalidad definida por el impulso hacia el crecimiento, con metas enfocadas en ganar patrimonio para la seguridad financiera e invertir en bienes raíces.
- Muestran una confianza excepcionalmente alta y un creciente apetito por oportunidades globales, con una preferencia superior al promedio por la exposición fuera de su mercado local.

Tres principales objetivos financieros

- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (42%)
- Invertir en propiedades / bienes raíces (42%)
- Apoyar económicamente a la familia (40%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

IN: 50% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Enfoque orientado al crecimiento, con un enfoque ligeramente mayor tanto en crecimiento a largo como a corto plazo respecto al promedio global.
- Aunque sus portafolios están anclados en una profunda afinidad cultural por el oro, las intenciones futuras muestran un giro hacia la seguridad fundacional mediante depósitos e incrementos en alternativos.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



IN



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

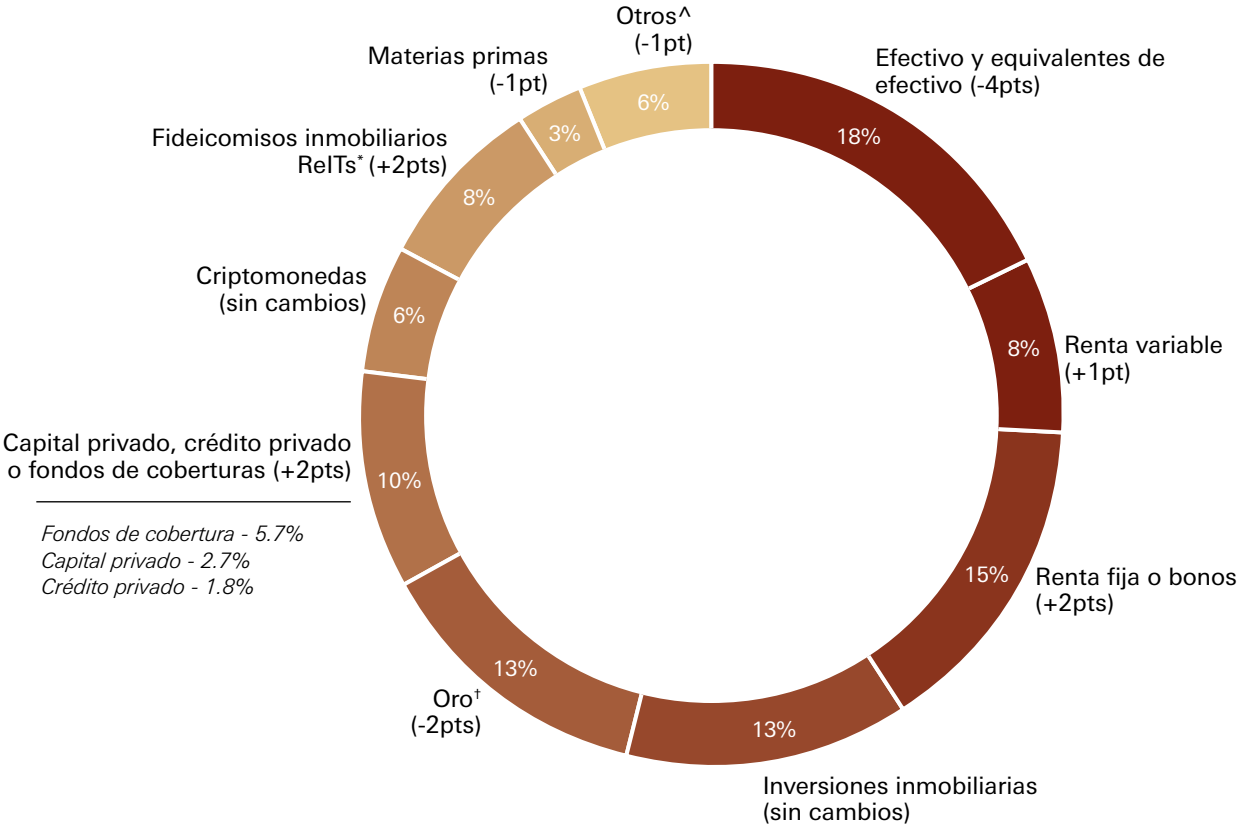
- Oro (61%)
físico (47%), digital (36%)
- Seguros (52%)
* ahorros garantizados (29%), vinculados a inversión (27%)
- Acciones (49%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+23pts)
- Inversiones alternativas (+22pts)
* capital privado (+17pts), crédito (+11pts)
- Seguros (+19pts)
* garantizados (+18pts), vinculados a inversión (+16pts)

(MY) Malaysia

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

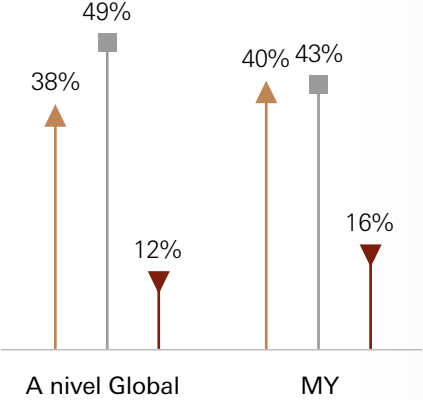


Asignación de activos 2026

- Los inversionistas en Malasia tienen un enfoque dinámico de asignación tras haber desplegado efectivo de forma más agresiva que sus pares globales.
- Se mantienen activos y un amplio grupo de «constructores pacientes» planea aumentar efectivo para aprovechar futuras oportunidades.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- Incrementar
- Mantener estable
- Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.
[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en Malasia, n=506;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio en Malasia, n=610.

Mentalidad del inversionista

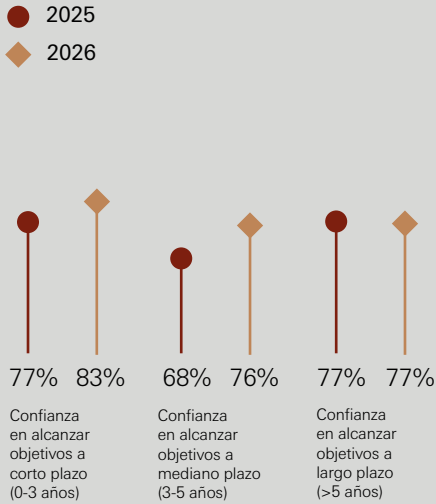
- Una mentalidad de blindaje del futuro, con objetivos principales centrados en combatir la inflación, preservar el patrimonio y prepararse para la jubilación.
- Una confianza elevada y creciente se combina con un fuerte apetito por la exposición a inversiones fuera de su mercado local (49%).

Tres principales objetivos financieros

- Acumular patrimonio adicional para combatir la inflación (43%)
- Preservar y proteger mi patrimonio (42%)
- Prepararse para la jubilación (42%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

MY: 49% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Construcción equilibrada de portafolio que refleja el promedio global. Con sus principales inversiones actuales distribuidas entre seguros, acciones y oro.
- Las intenciones futuras muestran una potente estrategia doble: incorporar instrumentos como oro y depósitos a plazo fijo, al tiempo que aumentan la sofisticación con alternativos.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



MY



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

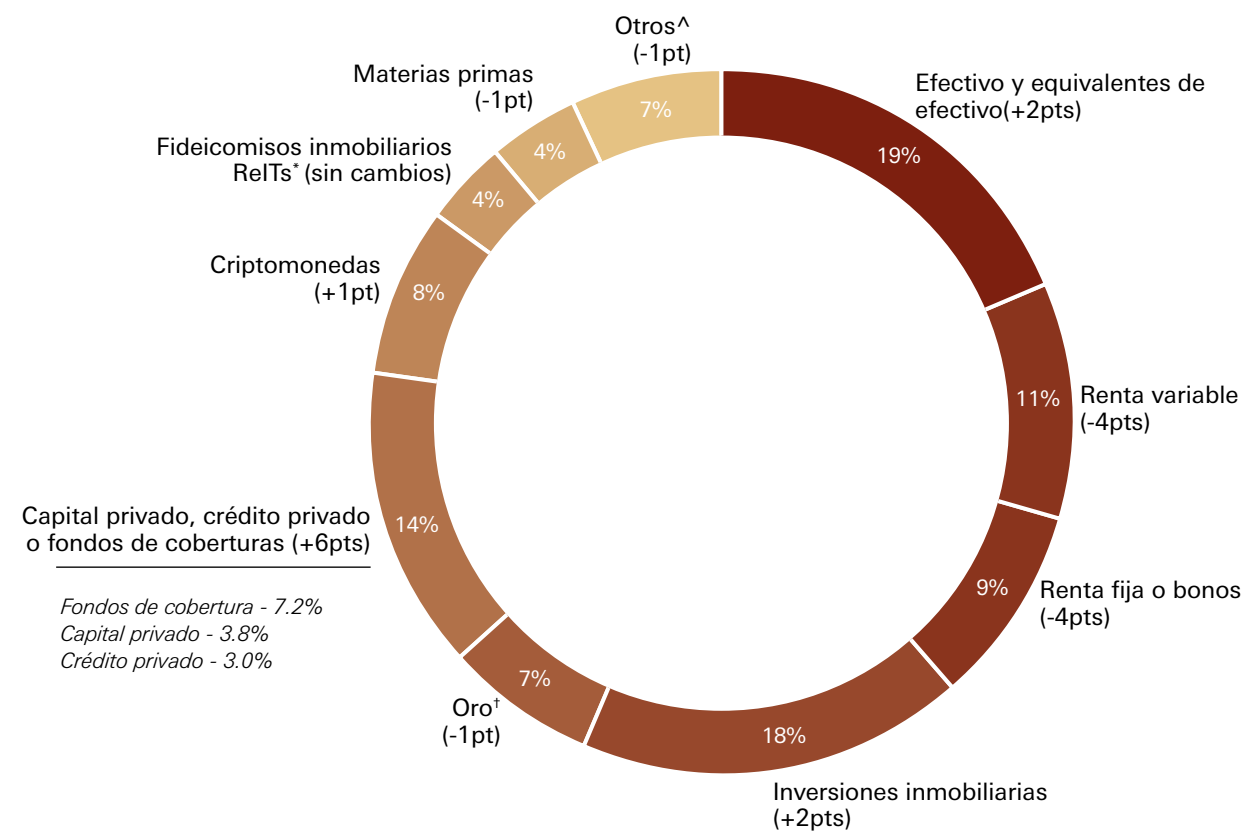
- Seguros (48%)
*garantizados (27%), vinculados a inversión (27%)
- Acciones (44%)
- Oro (43%)
*físico (34%), digital (22%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Oro (+20pts)
físico (+17pts), digital (+15pts)
- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+19pts)
- Inversiones alternativas (+17pts)
*incluye fondos de cobertura (+11pts) y capital privado (+10pts)

(MX) México

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

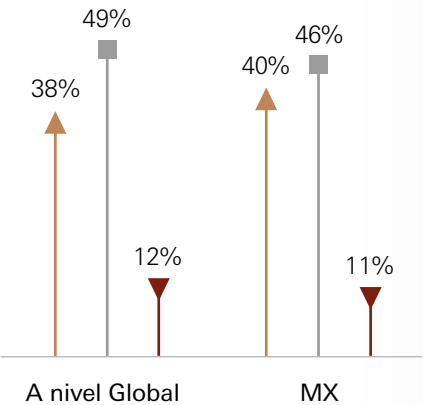


Asignación de activos 2026

- Los inversionistas en México exhiben una estrategia única y defensiva, habiendo incrementado sus tenencias en efectivo mientras rotan capital fuera de activos tradicionales de crecimiento como acciones y bonos.
- Este capital se ha reasignado decisivamente hacia alternativos, mientras que un amplio grupo planea seguir aumentando efectivo, señalando un enfoque en construir un portafolio resiliente y no tradicional.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- Incrementar
- Mantener estable
- Disminuir

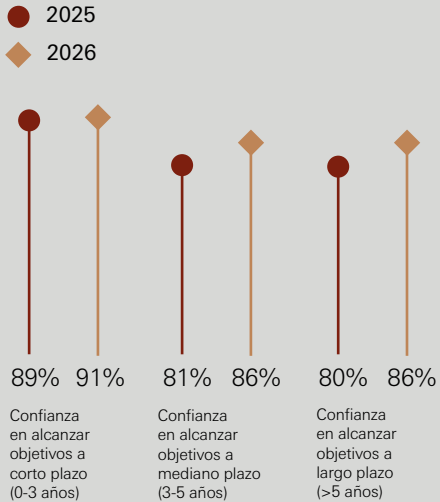


* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.
[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en México, n=509;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio en México, n=617.

Mentalidad del inversionista

- Una mentalidad práctica centrada en las necesidades de largo plazo, con la preparación para el retiro como el principal objetivo financiero, seguido de la creación de ingresos adicionales y la preservación del patrimonio.
- Los inversionistas muestran una confianza muy elevada y creciente, acompañada de un fuerte y creciente apetito por la exposición a inversiones fuera de su mercado de origen.

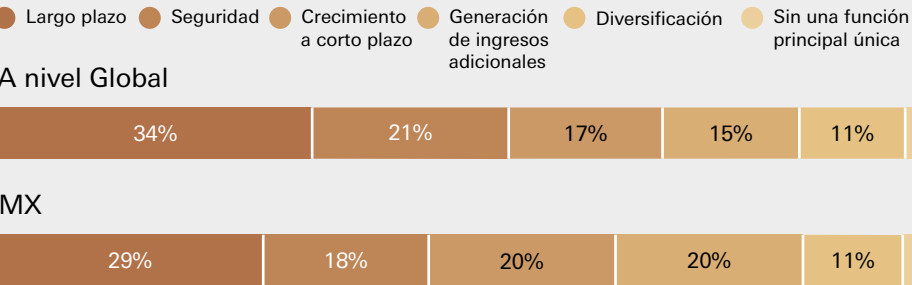
Tres principales objetivos financieros
- Prepararse para la jubilación / retiro (37%) - Crear fuentes de ingresos adicionales (35%) - Preservar y proteger mi patrimonio (33%)
Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local
MX: 49% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Enfoque en necesidades inmediatas, priorizando la generación de crecimiento a corto plazo e ingresos adicionales.
- Las carteras actuales ya son sofisticadas y cuentan con inversiones alternativas como componente principal; los planes a futuro contemplan añadir mayor protección mediante seguros y reincorporar el crecimiento tradicional a través de acciones.

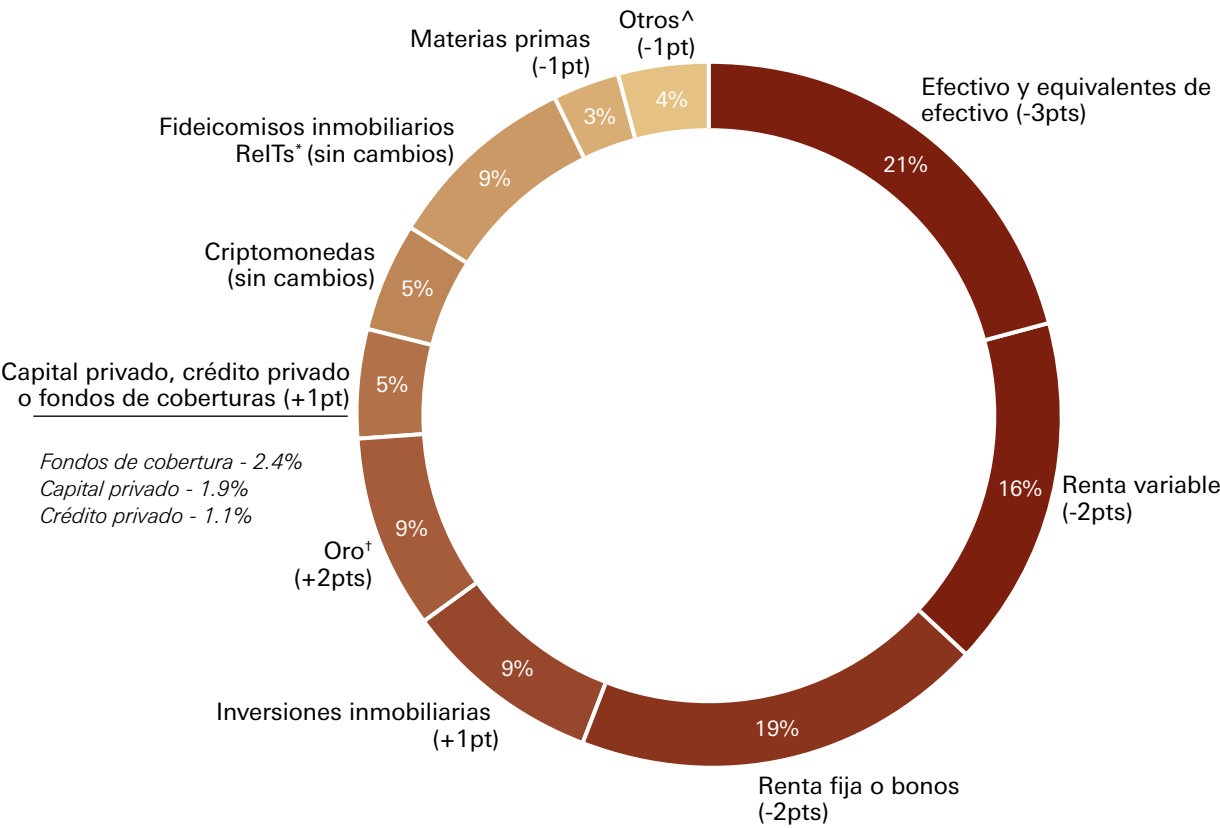
Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas	Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses
- Inversiones alternativas (39%) <i>*incluye capital privado (22%), crédito privado (22%) y fondos de cobertura(20%)</i> - Seguros (39%) <i>*incluye ahorros con garantía total (22%) y vinculados a inversión (20%)</i> - Inversiones inmobiliarias (38%)	- Seguros (+21pts) <i>*incluye ahorros con garantía total (+16 pts) y vinculados a inversión (+12 pts)</i> - Inversiones alternativas (+18pts) <i>*incluye capital privado (+14pts)</i> - Acciones (+17pts)

(SG) Singapur

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

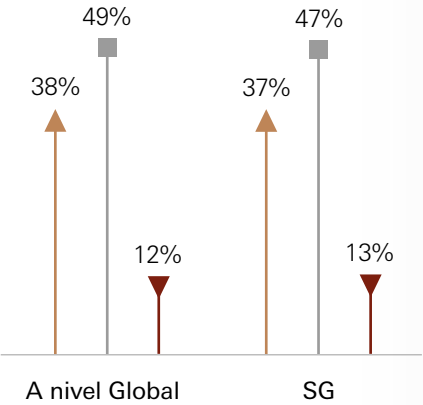


Asignación de activos 2026

- Muestran una estrategia de reequilibrio en acción, habiendo desplegado efectivo hacia una mezcla de activos como oro, alternativos y bienes raíces.
- Tras reequilibrar sus portafolios, la mayoría se mantiene en posición de tenencia para proporcionar una base estable.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- Incrementar
- Mantener estable
- Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.

[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en Singapur, n=701;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio en Singapur, n=772.

Mentalidad del inversionista

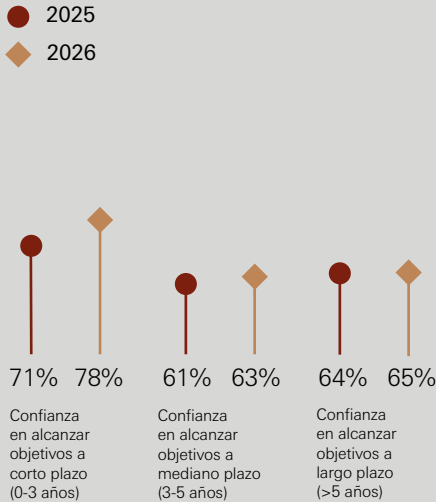
- Una mentalidad estratégica centrada en la seguridad a largo plazo, con la preparación para la jubilación y la preservación del patrimonio como metas financieras dominantes.
- La confianza es más moderada que en otros mercados de alto crecimiento, mientras que el apetito por la exposición a inversiones globales es fuerte y superior al promedio global (50%).

Tres principales objetivos financieros

- Prepararse para la jubilación (51%)
- Preservar y proteger mi patrimonio (49%)
- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (45%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

SG: 50% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Prioriza el crecimiento a largo plazo con un énfasis ligeramente mayor en seguridad y diversificación.
- Refuerzan el núcleo defensivo con depósitos a plazo fijo mientras añaden productos especializados como alternativos y oro.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



SG



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

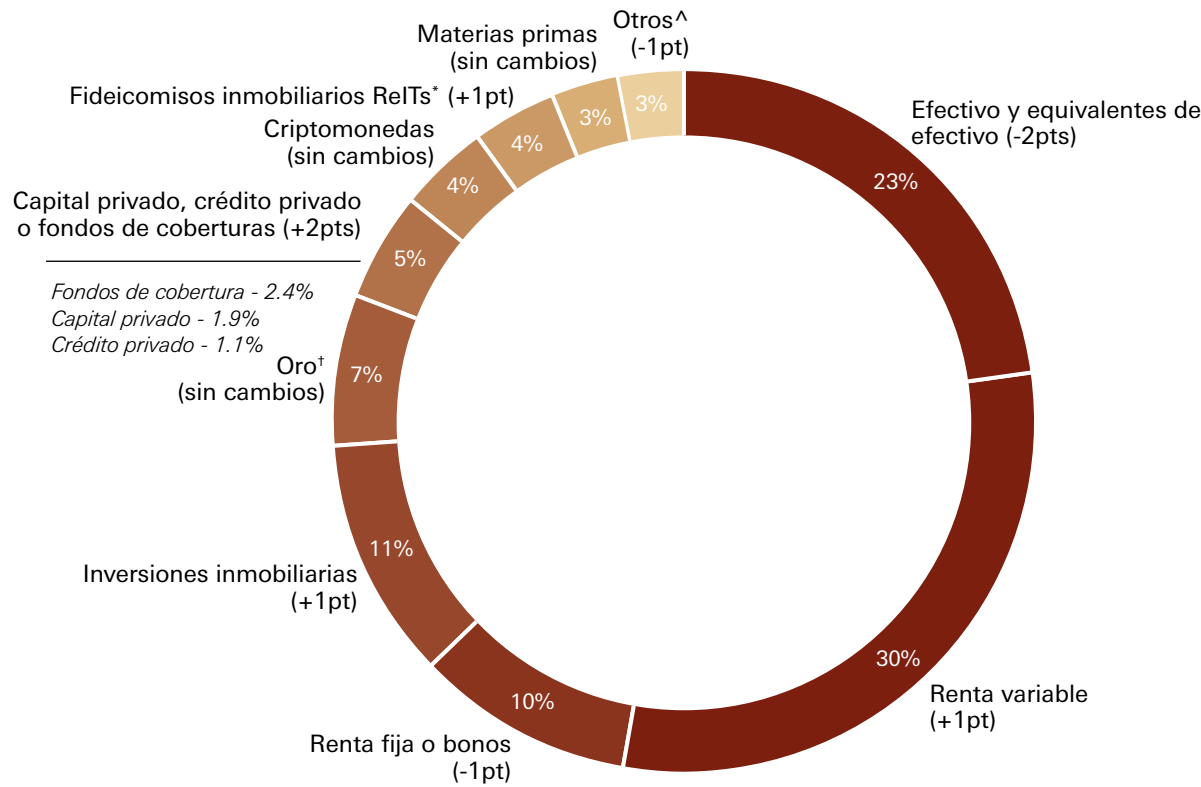
- Acciones (57%)
- Seguros (47%)
**garantizados (23%), vinculados a inversión (23%)*
- Depósitos a plazo fijo / a plazo (41%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+18pts)
- Inversiones alternativas (+15pts)
capital privado (+11pts)
- Oro(+14pts)
**incluye oro físico (+12pts) y digital (+11pts)*

(TW) Taiwán

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

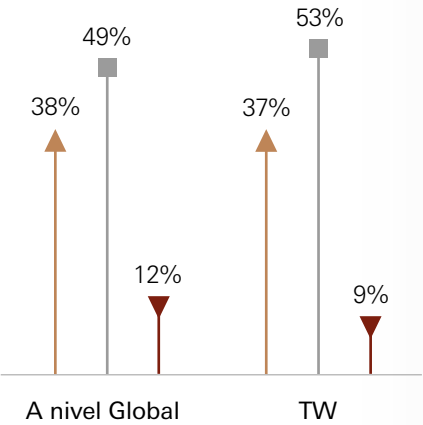


Asignación de activos 2026

- Un enfoque dual que combina una asignación cautelosa y superior al promedio en efectivo con una asignación significativamente superior a la media en acciones para crecimiento.
- Establecida esta sólida posición defensiva, una clara mayoría se mantiene firme en conservar altos niveles de liquidez.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- ▲ Incrementar
- Mantener estable
- ▼ Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas.
† Oro: oro y metales preciosos.

[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en Taiwán, n=502;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio en Taiwán, n=610.

Mentalidad del inversionista

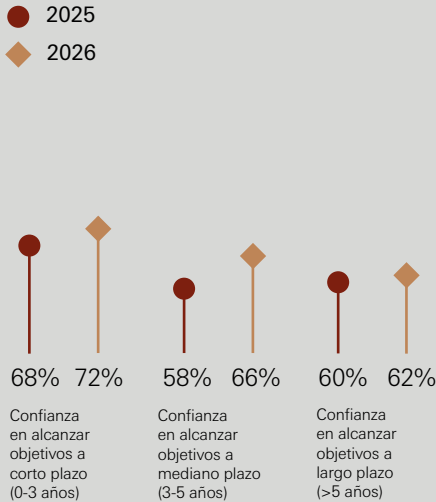
- Una mentalidad muy centrada en la seguridad, con la preparación para la jubilación como principal objetivo financiero, seguida por la obtención de patrimonio para la seguridad.
- Están globalizando rápidamente su perspectiva, mostrando el mayor salto de cualquier mercado en la preferencia por exposición fuera de su país (44%, +16 pts).

Tres principales objetivos financieros

- Prepararse para la jubilación (53%)
- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (51%)
- Crear fuentes de ingresos adicionales (45%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

TW: 44% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Impulsado por un enfoque muy superior al promedio en seguridad y diversificación en comparación con pares globales.
- Planean añadir instrumentos como oro y depósitos a plazo fijo, incorporando también sofisticación mediante soluciones administradas.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



TW



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

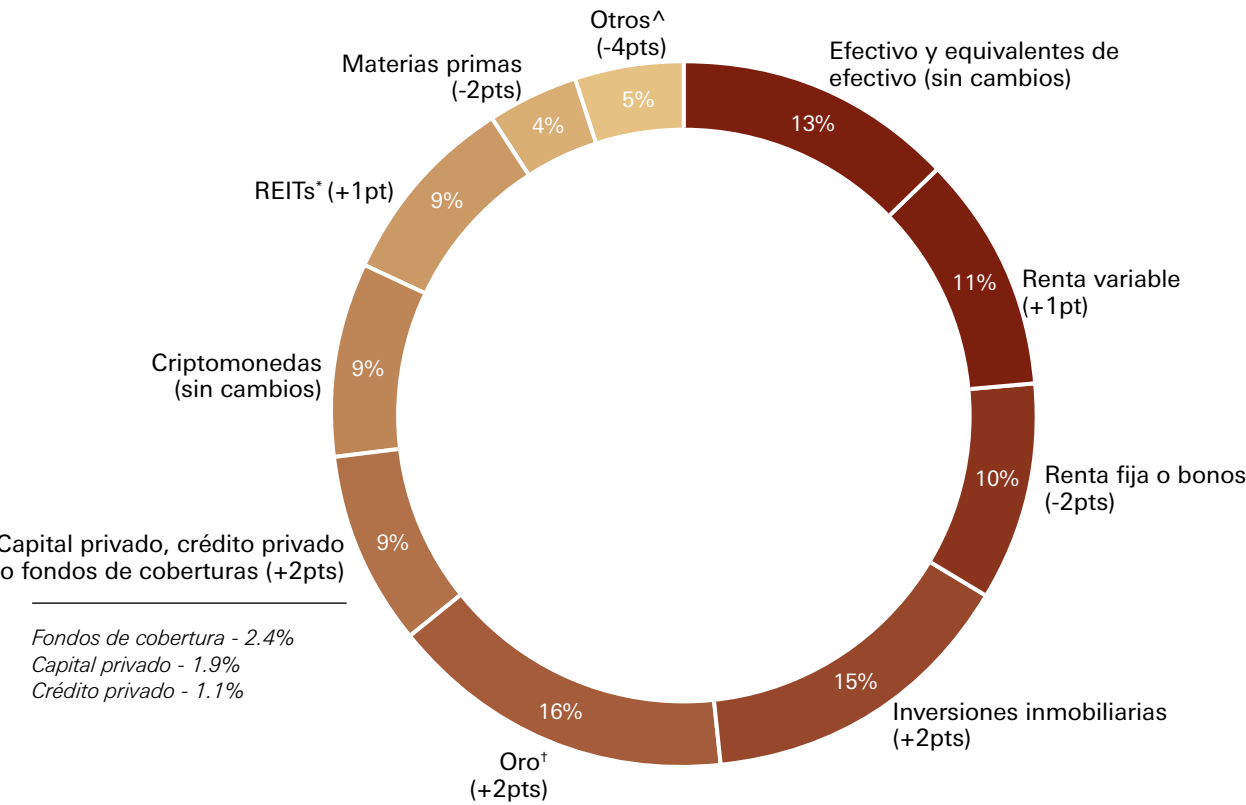
- Acciones (70%)
- Depósitos a plazo fijo / a plazo(48%)
- Seguros (42%)
garantizados (24%),
vinculados a inversión (21%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Oro (+19pts)
*incluye oro físico (+16pts) y digital (+14pts)
- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+18pts)
- Soluciones administradas (+15pts)
*fondos multiactivo (+10pts)

(EUA) Emiratos Árabes Unidos

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

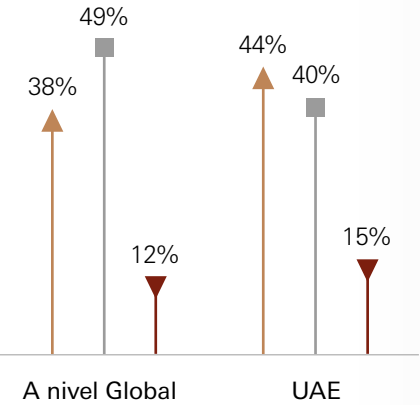


Asignación de activos 2026

- Una estrategia enfocada en activos tangibles y alternativos, incrementando asignaciones a oro, bienes raíces y alternativos mientras mantienen significativamente menos efectivo que sus pares globales.
- Se mantienen altamente activos buscando incrementar reservas para futuras oportunidades.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- ▲ Incrementar
- Mantener estable
- ▼ Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.
[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en EUA, n=697;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio en EUA, n=703.

Mentalidad del inversionista

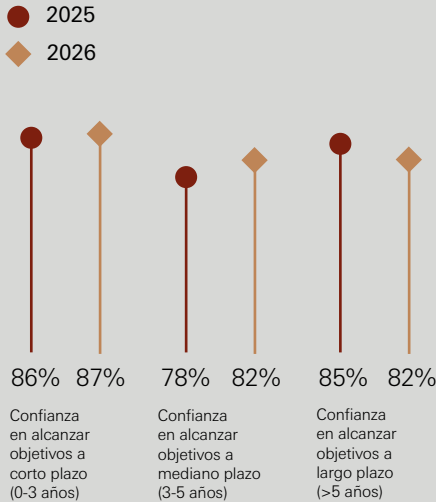
- Una mentalidad de «defender y hacer crecer», con enfoque en preservar el patrimonio y ganarlo para seguridad financiera, complementado por el deseo de crear ingresos extra.
- Muestran una confianza muy alta y una perspectiva global sólida, con una preferencia muy superior al promedio por la exposición fuera de su mercado local (60%).

Tres principales objetivos financieros

- Preservar y proteger mi patrimonio (44%)
- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (44%)
- Crear fuentes de ingresos adicionales (42%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

UAE: 60% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Enfoque equilibrado que refleja prioridades globales con un mayor énfasis en crecimiento a corto plazo e ingresos extra.
- Planean aumentos masivos tanto en alternativos como en oro.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



UAE



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

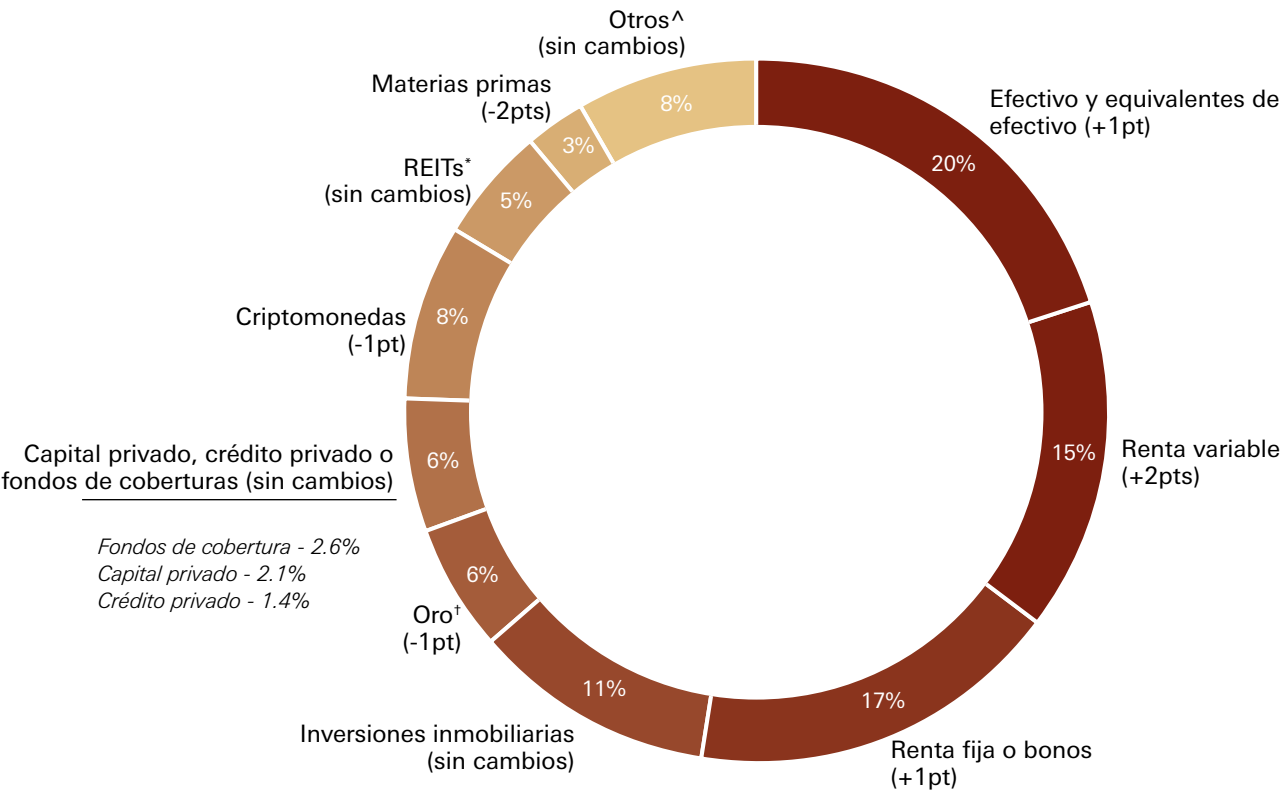
- Oro(49%)
físico (41%) y digital (21%)
- Acciones(41%)
- Seguros (35%)
garantizados (20%), vinculados a inversión (16%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Alternativos (+23pts)
capital privado (+15pts), fondos de cobertura (+12pts) y crédito privado (+11pts)
- Oro (+22pts)
físico (+19 pts), digital (+19 pts)
- Seguros (+19pts)
vinculados a inversión (+15 pts), garantizados (+15 pts)

(RU) Reino Unido

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

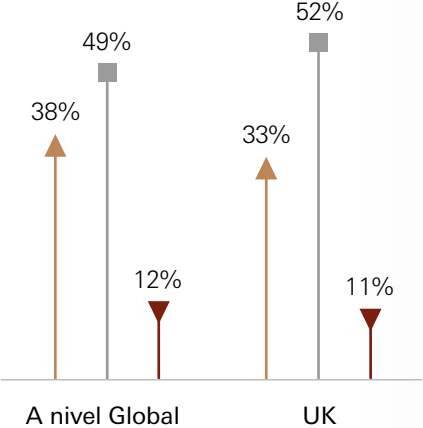


Asignación de activos 2026

- Postura defensiva en acción, incrementando ligeramente la asignación a efectivo con ajustes modestos en acciones y bonos.
- La vasta mayoría se mantiene confiada en preservar sus altos niveles de liquidez.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- ▲ Incrementar
- Mantener estable
- ▼ Disminuir



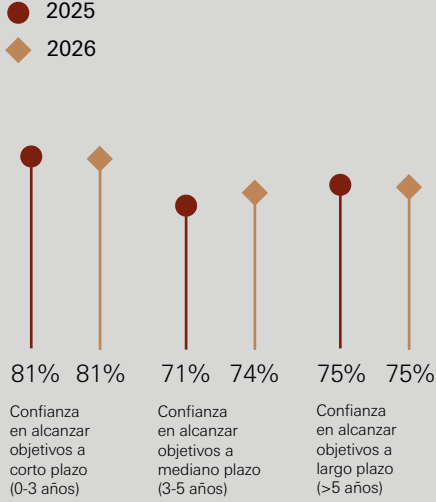
* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.

[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en Reino Unido, n=2,007;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio en Reino Unido, n=2,111.

Mentalidad del inversionista

- Una mentalidad de inversionista madura centrada en metas de final de ciclo, siendo sus prioridades la preservación del patrimonio, la preparación para la jubilación y el financiamiento de metas de estilo de vida.
- La confianza es alta y estable, combinada con una preferencia fuerte por la exposición fuera de su mercado local (54%).

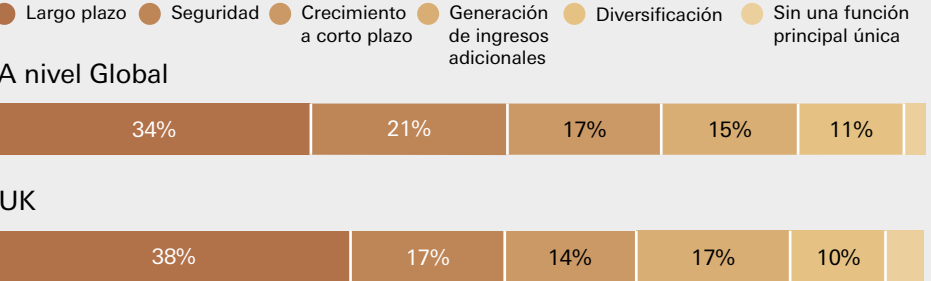
Tres principales objetivos financieros
• Preservar y proteger mi patrimonio (49%) • Prepararse para la jubilación (46%) • Financiar objetivos de estilo de vida (45%)
Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local
UK: 54% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Mayor enfoque en crecimiento a largo plazo que cualquier otro mercado, equilibrado con ingresos extra.
- Planean añadir capas de seguridad vía seguros y depósitos a plazo fijo, agregando también alternativos.

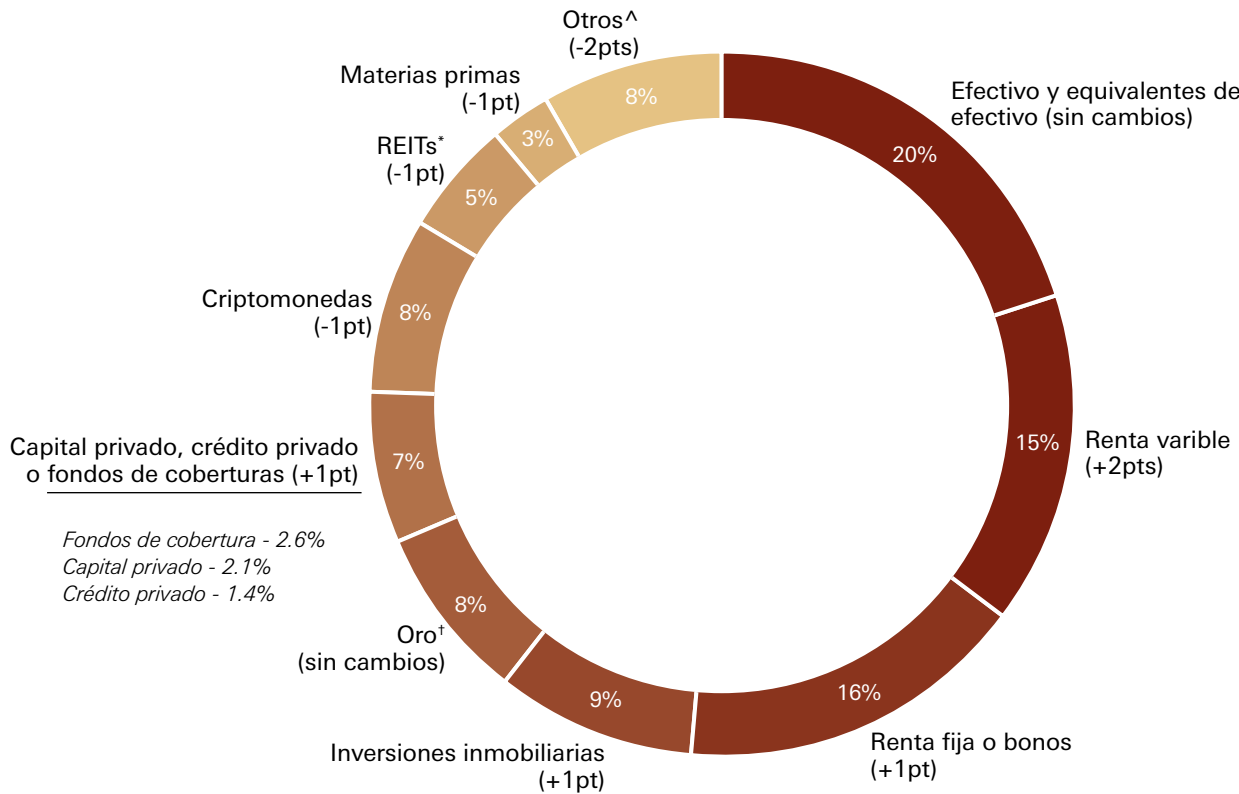
Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas	Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses
• Acciones (52%) • Bonos (33%) • Seguros (33%) vinculados a inversión (+12 pts), garantizados (+17 pts)	• Seguros (+18pts) vinculados a inversión (+9 pts), garantizados (+12 pts) • Depósitos a plazo fijo / a plazo (+18pts) • Inversiones alternativas (+16pts) capital privado (+12pts)

(US) Estados Unidos de América

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

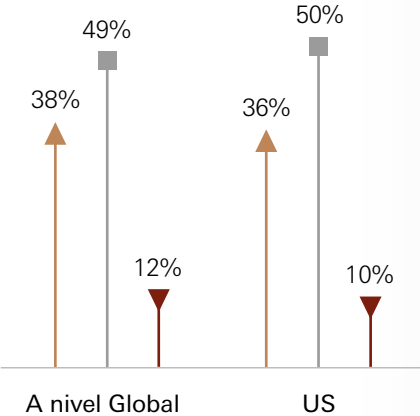


Asignación de activos 2026

- Un panorama de estabilidad, manteniendo una asignación constante a efectivo con ajustes modestos en acciones y bonos.
- La mayoría se mantiene en posición de tenencia con altos niveles de liquidez.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- ▲ Incrementar
- Mantener estable
- ▼ Disminuir



* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
[^] Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
[†] Oro: oro y metales preciosos.

[2025] Base (sin ponderar): Inversores acomodados en Estados Unidos de América, n=1,098;
[2026] Base (sin ponderar): Inversores acomodados y de alto patrimonio en Estados Unidos de América, n=1,128.

Mentalidad del inversionista

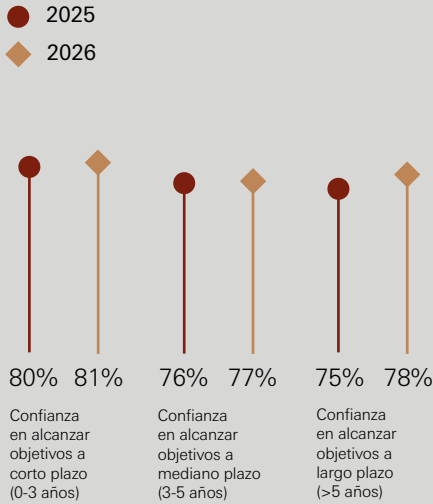
- Una mentalidad madura de «defender y hacer crecer», con metas centradas en preservar el patrimonio y prepararse para el retiro.
- La confianza es alta pero orientada al ámbito interno, con un fuerte sesgo local y menor preferencia por el extranjero (36%).

Tres principales objetivos financieros

- Preservar y proteger mi patrimonio (46%)
- Prepararse para la jubilación / retiro (43%)
- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (41%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

US: 36% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Construcción de portafolio alineada con el promedio global con mayor énfasis en ingresos adicionales.
- Planean añadir depósitos e inversiones alternativas.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



US



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

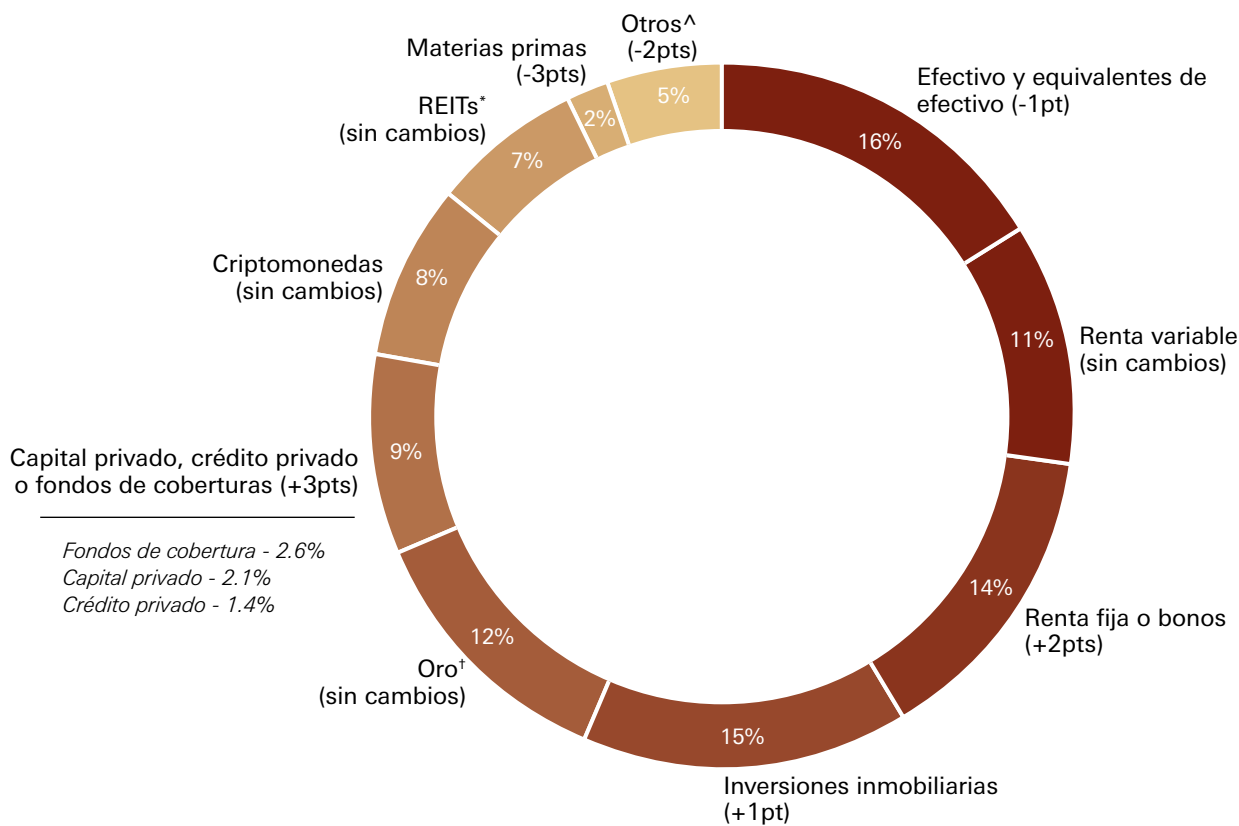
- Acciones (51%)
- Inversiones administradas (37%)
fondos mutuos / UTs (28%) y ETFs (20%)
- Bonos (35%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+17pts)
- Inversiones alternativas (+17pts)
capital privado (+11pts) y crédito privado (+10pts)
- Seguros (+16pts)
vinculados a inversión (+8pts) garantizados (+12pts)

Expatriados

Asignación promedio de activos en 2026
(variación vs. 2025)

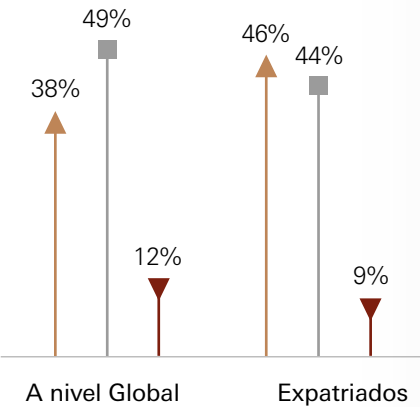


Asignación de activos 2026

- Tienen menos efectivo que el promedio global pero son los «constructores pacientes» más agresivos.z
- Ajustan tácticamente sus portafolios con adiciones a activos defensivos como bonos y crecimiento en alternativos.

Intención de los inversionistas de modificar su asignación de efectivo en los próximos 12 meses

- Incrementar
- Mantener estable
- Disminuir



Expatriados: aquellos que residen en un mercado distinto al de su país de origen.

* REITs: fideicomisos de inversión en bienes raíces.
^ Otros: activos de pasión, seguros y respuestas no categorizadas;
† Oro: oro y metales preciosos.

[2025] Base (unweighted): Inversores acomodados Expatriados, n=911;
[2026] Base (unweighted): Inversores acomodados y de alto patrimonio Expatriados, n=1,115.

Mentalidad del inversionista

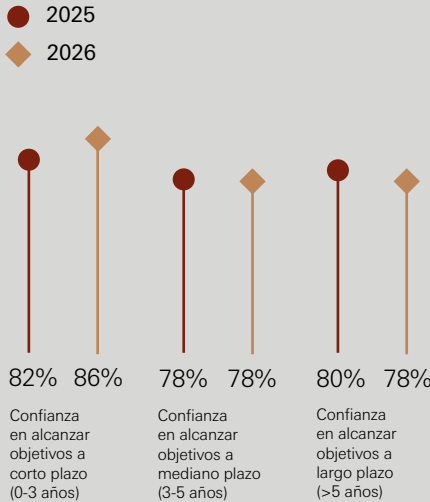
- Una mentalidad clásica de «defender y hacer crecer», con objetivos en preservación del patrimonio y seguridad financiera.
- Perspectiva naturalmente global con la mayor preferencia por exposición fuera de su mercado local (66%).

Tres principales objetivos financieros

- Preservar y proteger mi patrimonio (48%)
- Acrecentar el patrimonio para obtener seguridad financiera (47%)
- Crear fuentes de ingresos adicionales (45%)

Preferencia por la exposición a inversiones fuera del mercado local

Expats: 66% (vs. 47% Global)



Función de las inversiones y composición del portafolio

- Enfoque con mayor énfasis en seguridad y generación de ingresos adicionales respecto a sus pares.
- Anclados en acciones y oro; planean añadir depósitos, seguros y alternativos.

Función principal promedio de las inversiones en el portafolio de los inversionistas

- Largo plazo
- Seguridad
- Crecimiento a corto plazo
- Generación de ingresos adicionales
- Diversificación
- Sin una función principal única

A nivel Global



Expats



Tres principales productos financieros que poseen actualmente los inversionistas

- Acciones (50%)
- Oro (40%)
físico (35%)
digital (16%)
- Depósitos a plazo fijo / a plazo (32%)

Tres principales productos financieros cuya tenencia los inversionistas planean incrementar más en los próximos 12 meses

- Depósitos a plazo fijo / a plazo (+21pts)
- Inversiones alternativas (+19pts)
capital privado(+13pts)
fondos de cobertura (+11pts)
- Seguros (+18pts)
vinculados a inversión (+11 pts)
garantizados (+13 pts)

06

Apéndice

Glosario de abreviaturas de mercado y definiciones de generaciones

Abreviaciones de mercado/ Generaciones	Definición
Inversionista Affluent	Individuo con un patrimonio invertible entre USD 100,000 y USD 2 millones.
Inversiones Alternativas	Término amplio que se refiere a inversiones distintas a la renta variable tradicional, efectivo o bonos; específicamente abarca capital privado, crédito privado y fondos de cobertura.
Activos Bajo Gestión	Valor total de mercado de las inversiones gestionadas por una firma o administrador en representación de sus clientes.
Baby Boomers	Generación nacida entre 1957 y 1964 (de 62 a 69 años de edad).
Muestra base sin ponderar	Número de participantes encuestados que respondieron una pregunta específica antes de la ponderación.
Preservación del capital	Estrategia que prioriza la protección del capital invertido limitando el riesgo de pérdidas.
Efectivo y equivalentes de efectivo	Tenencias de efectivo y otros activos de alta liquidez que pueden convertirse fácilmente en efectivo.
Equilibrio de efectivo	Despliegue estratégico previo de asignaciones de efectivo hacia el nivel del 20%, proporcionando una base líquida y estable.
Escala de confianza	Escala de calificación de 5 puntos desde «5: Extremadamente confiado» hasta «1: Nada confiado»
Núcleo / Ancla del portafolio	Base estable del portafolio orientada a generar rendimientos consistentes a lo largo de los ciclos de mercado.
Enfoque Núcleo y Táctico	Estrategia que combina un núcleo estable con diversificadores tácticos ajustables según condiciones de mercado.
Desdolarización	Tendencia o intención de reducir la dependencia del dólar estadounidense (USD) en portafolios o reservas.
Proteger y crecer	Buscar el crecimiento mientras se protegen las ganancias; esto se refleja en la construcción de la cartera y la elección de productos.
Amortiguadores defensivos	Elementos de la cartera diseñados para reducir el riesgo de pérdidas y mejorar la previsibilidad.
Soluciones de gestión discrecional	Mandatos en los que profesionales gestionan la cartera en nombre del cliente.

Diversificación como opción predeterminada	La diversificación se está convirtiendo en el enfoque estándar para la construcción de carteras.
Diversificación	Consiste en invertir en una variedad de sectores, clases de activos y regiones para distribuir el riesgo de pérdidas.
Renta variable	Acciones / inversiones en el mercado bursátil.
ETF	Fondo cotizado en bolsa (exchange-traded fund), por ejemplo, mencionado en el contexto de un «ETF con doble cotización».
Everything rally	Alza generalizada del mercado que abarca múltiples tipos de activos.
Renta fija / bonos	Inversiones en deuda que normalmente proporcionan pagos periódicos de intereses y devuelven el capital al vencimiento.
Gen X	Generación nacida entre 1965 y 1980, con edades de entre 46 y 61 años.
Gen Z	Generación nacida entre 1997 y 2005, con edades de entre 21 y 29 años.
Diversificación geográfica	Inversión en distintos países o regiones, más allá del mercado local, con el objetivo de distribuir el riesgo.
Chinos globales (definición de HSBC)	Ciudadanos de China continental no residentes (que viven como expatriados en otros mercados), así como residentes locales de China continental que tienen cuentas en el extranjero o necesidades de banca internacional.
Oro / metales preciosos	Se refiere a inversiones en oro físico, oro digital y otros metales preciosos.
Gran China	China continental, Hong Kong y Taiwán.
Fondos de cobertura (Hedge funds)	Fondos de inversión que reúnen el capital de distintos inversionistas y lo invierten en una variedad de activos, a menudo utilizando estrategias de inversión y técnicas de gestión de riesgos complejas.
Inversionista de alto patrimonio (HNW)	Persona con entre USD 2 millones y USD 10 millones en activos invertibles.
Mercado local (Home market)	Mercado nacional / onshore del inversionista.
Sesgo hacia el mercado local / anclaje al mercado local	Preferencia de los inversionistas por mantener su exposición a inversiones concentrada en su mercado nacional.

Glosario de abreviaturas de mercado y definiciones de generaciones

Seguros (vinculados a inversiones / seguros de ahorro)	Incluye seguros vinculados a inversiones, seguros de ahorro con garantía total y seguros de ahorro (con y sin garantía).
Activos invertibles	Activos financieros disponibles para inversión.
Productos de inversión	Productos de ahorro / vehículos de inversión mantenidos por los inversionistas.
Liquidez como estrategia	Mantener efectivo deliberadamente para conservar la flexibilidad y estar preparado para actuar.
Liquidez	Capacidad de acceder rápidamente al efectivo.
Soluciones gestionadas	Opciones administradas profesionalmente, incluidos fondos multiactivo y soluciones de gestión discrecional.
Margen de error	Medida estadística que indica el rango dentro del cual es probable que se encuentre el resultado real de la encuesta para un determinado nivel de confianza; en este caso, aproximadamente ±1.0% para una muestra total de n=9,993, con un nivel de confianza del 95%.
Millennials	Generación nacida entre 1981 y 1996, con edades de entre 30 y 45 años.
Multiactivo / fondo multiactivo	Carteras o fondos que invierten en múltiples clases de activos, como renta variable, bonos e inversiones alternativas.
Correlación negativa	Tendencia del valor de un activo a moverse en dirección opuesta al de otro.
Cuentas de inversión onshore	Cuentas de inversión nacionales mantenidas dentro del mercado local del inversionista.
Opcionalidad	Disponibilidad de recursos no comprometidos, generalmente efectivo, para futuras oportunidades o decisiones de inversión.
Crédito privado: estrategias de financiamiento privado / no bancario.	Estrategias de financiamiento privado / no bancario.
Capital privado (Private equity)	Participaciones en la propiedad de empresas que no cotizan en bolsa.
Mercados privados	Inversiones que no se negocian en mercados bursátiles públicos, incluidos el capital privado y el crédito privado.
Rebalanceo	Ajuste de las ponderaciones de una cartera para volver a las asignaciones previstas después de los movimientos del mercado.

REITs (fideicomisos de inversión en bienes raíces)	Empresas o fideicomisos que poseen, operan o financian bienes raíces que generan ingresos y reúnen el dinero de los inversionistas para invertir en activos relacionados con propiedades.
Disposición al riesgo (Risk-ready)	Combinación de confianza y cautela; búsqueda de rendimientos mientras se protegen las ganancias existentes, manteniendo al mismo tiempo la flexibilidad mediante liquidez y diversificación.
Fuente de riqueza	Forma en que se adquirió el patrimonio (p. ej., herencia, empleo asalariado, propiedad de un nuevo negocio).
Capa táctica / asignaciones tácticas	Estrategia de gestión activa que se desvía de la asignación estratégica de activos a largo plazo para aprovechar condiciones económicas o de mercado que pueden ofrecer oportunidades de rentabilidad a corto plazo.
Enfoque de herramientas (Toolkit approach)	Uso de una variedad de productos de inversión que desempeñan diferentes funciones dentro de una cartera.
Centros de confianza (Trusted hubs)	Se refiere a un enfoque de inversión internacional centrado en determinados mercados preferidos.
Nivel de patrimonio (Wealth tier)	Clasificación basada en el nivel de activos invertibles de un inversionista (p. ej., personas de alto patrimonio frente a personas de patrimonio muy alto).
Mercados occidentales	Definidos en el informe como Reino Unido y Estados Unidos.
Interanual (YoY)	Comparación con las ediciones anteriores de la encuesta.

Antecedentes de la investigación y metodología

El informe **HSBC Affluent Investor Snapshot 2026** es la tercera edición de nuestra serie anual que explora los comportamientos y las prioridades de inversión de las personas adineradas en todo el mundo. La investigación recoge información de 9.993 personas adineradas y de alto patrimonio (HNW, por sus siglas en inglés) en 10 mercados clave a nivel global. La encuesta en línea fue realizada por Ipsos en enero y febrero de 2026, y contó con participantes de entre 21 y 69 años que poseen activos invertibles de entre 100.000 y 10 millones de dólares estadounidenses.

Esta serie anual de informes se basa en el estudio fundamental de HSBC sobre la «Calidad de vida» (*Quality of Life*). La primera edición de 2024 estableció una referencia sobre la preparación financiera y las actitudes ante la inversión. La edición de 2025 siguió de cerca el «gran despliegue» de efectivo a medida que los inversores regresaban a los mercados. Esta edición de 2026 profundiza en el «punto de inflexión» del inversor, examinando el cambio hacia una mentalidad de «defender y hacer crecer» el patrimonio, así como el enfoque sofisticado —basado en un conjunto de herramientas diversas— que se utiliza para construir carteras resilientes y orientadas a un propósito.

El estudio fue realizado por Ipsos Asia Limited.

Tamaño total de la muestra
n=9,993
Trabajo de campo: 6 de enero - 6 de febrero de 2026

- Criterios de los participantes:**
- Edad entre 21 y 69 años
 - Personas con capacidad de decisión financiera propia
 - Personas que han invertido en productos financieros
 - Se define como inversor adinerado o de alto patrimonio neto a: aquellos con un mínimo de 100 000 USD y un mínimo de 2 millones de USD en activos invertibles, respectivamente.

Metodología de muestreo: Se reclutó una muestra representativa a través de paneles de acceso en línea, con cuotas por edad, género y nivel de activos en cada mercado para garantizar la coherencia con investigaciones previas.

Enfoque de ponderación: Los datos finales se ponderaron para asegurar que la muestra sea representativa de la población adinerada en cada mercado.

Margen de error: Para la muestra total global (n = 9.993), el margen de error es de aproximadamente +/- 1,0% con un nivel de confianza del 95%.

Limitaciones: al igual que en cualquier encuesta, los resultados están sujetos a errores de muestreo. El uso de paneles en línea puede introducir un sesgo hacia personas con mayor conectividad digital. Los datos se basan en información declarada por los propios participantes sobre sus activos y comportamientos financieros. Al realizar comparaciones interanuales, es preciso tener en cuenta ligeras variaciones en la metodología y en la composición de la muestra.



Descargo de responsabilidad

Aviso legal

Esta publicación tiene únicamente fines informativos y no debe interpretarse como una recomendación personal ni como asesoramiento de inversión.

El contenido no puede reproducirse ni distribuirse en ninguna jurisdicción en la que dicha distribución sea ilegal. El uso no autorizado puede dar lugar a acciones legales. Este material no constituye un análisis de inversión independiente conforme a MiFID u otras normativas pertinentes, ni está sujeto a restricciones relativas a operaciones realizadas antes de su distribución. Las referencias contenidas en los datos de análisis a instrumentos financieros o emisores tienen únicamente fines informativos. Las opiniones expresadas en «CIO Perspectives» reflejan las opiniones del Comité Global de Inversiones de HSBC en el momento de su elaboración y están sujetas a cambios.

Ninguna entidad del Grupo HSBC, ni sus directivos, empleados o agentes, garantiza la exactitud o integridad de esta información. Las declaraciones prospectivas están sujetas a riesgos e incertidumbres; los resultados reales pueden diferir. El valor de las inversiones puede fluctuar y la rentabilidad pasada no es indicativa de resultados futuros. Es importante señalar que tanto el valor del capital como los ingresos derivados de cualquier inversión pueden disminuir o aumentar, y es posible que no recupere el importe originalmente invertido. Los tipos de cambio y los riesgos de los mercados emergentes pueden afectar al valor de las inversiones.

Este documento no constituye asesoramiento legal, fiscal o de inversión, ni una oferta o invitación para realizar operaciones con instrumentos financieros. Se recomienda buscar asesoramiento profesional independiente antes de tomar cualquier decisión de inversión.

Algunas oficinas de HSBC actúan únicamente como representantes y no están autorizadas para vender productos ni prestar asesoramiento. Puede solicitarse información adicional.

Este material puede ser distribuido por entidades del Grupo HSBC, incluidas, entre otras: The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited («HBAP»), 1 Queen’s Road Central, Hong Kong. HBAP está constituida en Hong Kong y forma parte del Grupo HSBC; HSBC Bank (China) Company Limited; HSBC Bank (Singapore) Limited; HSBC Bank Middle East Limited (UAE); HSBC UK Bank Plc; HSBC Bank Malaysia Berhad (198401015221 [127776-V]); HSBC Amanah Malaysia Berhad (20080100642 1 [807705-X]); HSBC Bank (Taiwan) Limited; HSBC Bank plc Jersey Branch; HSBC Bank

plc, Jersey Branch; HSBC Private Bank, HSBC Private Bank, Guernsey Branch; HSBC Bank plc en la Isla de Man; HSBC Continental Europe, Grecia; The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, India (HSBC India); HSBC Bank (Vietnam) Limited; PT Bank HSBC Indonesia (HBID); HSBC Bank (Uruguay) S.A., autorizada por el Banco Central del Uruguay; The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited – Philippine Branch; HSBC Investment and Insurance Brokerage, Philippines, Inc.; HSBC Insurance Brokerage Company Limited; HSBC Bank Middle East Limited, Kuwait Branch (HBME KUWAIT); The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Bangkok Branch; HSBC Bank USA, N.A.; HSBC Securities (USA) Inc.; y HSBC Insurance Agency (USA) Inc.

En el Reino Unido. Este documento ha sido aprobado para su distribución por HSBC UK Bank plc, cuya oficina de Banca Privada se encuentra en 8 Cork Street, London W1S 3LJ y cuya oficina registrada se encuentra en 1 Centenary Square, Birmingham, B1 1HQ. HSBC UK Bank plc está registrada en Inglaterra con el número 09928412. Los clientes deben tener en cuenta que las normas y reglamentos establecidos en virtud de la Financial Services and Markets Act 2000 para la protección de los inversionistas, incluida la protección del Financial Services Compensation Scheme, no se aplican a las actividades de inversión realizadas con oficinas del Grupo HSBC fuera del Reino Unido. Esta publicación constituye una promoción financiera a efectos de la Sección 21 de la Financial Services & Markets Act 2000 y ha sido aprobada para su distribución en el Reino Unido de conformidad con las Financial Promotion Rules por HSBC UK Bank plc, autorizada por la Prudential Regulation Authority y regulada por la Financial Conduct Authority y la Prudential Regulation Authority.

En Guernsey. Este material es distribuido por HSBC Private Bank (C.I.), nombre comercial de HSBC Private Bank (Suisse) SA, Guernsey Branch, con domicilio registrado en Arnold House, St Julian’s Avenue, St Peter Port, Guernsey, GY1 3NF. HSBC Private Bank (Suisse) SA, Guernsey Branch, está autorizada por la Guernsey Financial Services Commission para actividades bancarias, de crédito, intermediación de seguros y actividades de inversión. HSBC Private Bank (Suisse) SA está registrada en Suiza con el número UID CHE-101.727.921, con domicilio social en Quai des Bergues 9-17, 1201 Ginebra (GE), Suiza. HSBC Private Bank (Suisse) SA está autorizada como banco y agente de valores por la Autoridad Suiza de Supervisión del Mercado Financiero, FINMA.

En Jersey. Este material es emitido por HSBC Bank plc, Jersey Branch, HSBC House, Esplanade, St. Helier, Jersey,

JE1 1HS. HSBC Bank plc, Jersey Branch, está regulada por la Jersey Financial Services Commission. HSBC Bank plc está registrada en Inglaterra y Gales con el número 14259. Domicilio social: 8 Canada Square, Londres, E14 5HQ. HSBC Bank plc está autorizada por la Prudential Regulation Authority y regulada por la Financial Conduct Authority y la Prudential Regulation Authority. Jersey Branch, HSBC House, Esplanade, St. Helier, Jersey, JE1 1HS. HSBC Bank plc, Jersey Branch is regulated by the Jersey Financial Services Commission. HSBC Bank plc is registered in England and Wales, number 14259. Registered office 8 Canada Square, London, E14 5HQ. HSBC Bank plc is authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority.

En la Isla of Man. Este material es emitido por HSBC Bank plc, Clinch’s House, Douglas, IM1 4LN, que está autorizada y regulada por la Isle of Man Financial Services Authority. HSBC Bank plc está registrada en Inglaterra y Gales con el número 14259. Domicilio social: 8 Canada Square, Londres, E14 5HQ. HSBC Bank plc está autorizada por la Prudential Regulation Authority y regulada por la Financial Conduct Authority y la Prudential Regulation Authority.

En Francia. Este material es distribuido por HSBC Private Bank Luxembourg French Branch – SIREN 911 971 083 RCS Paris. HSBC Private Bank en Francia está sujeta a la aprobación y supervisión de la Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution [Autoridad de Control Prudencial y Resolución]. HSBC Private Bank es una sucursal de HSBC Private Bank (Luxembourg) S.A., 18 Boulevard de Kockelscheuer, L-1821 Luxemburgo, sociedad anónima luxemburguesa con un capital social de 160.000.000 euros, RCS Luxemburgo: B52461, Registro Mercantil y de Sociedades de París. Intermediario bancario y de seguros registrado en el Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurances [Organización para el Registro de Intermediarios de Seguros] con el número 2011CM008. Número de IVA intracomunitario: FR34911971083. HSBC Private Bank en Francia – Domicilio social: 38, avenue Kléber, 75116 París, FRANCIA.

En o desde Suiza. Este material de marketing es distribuido por HSBC Private Bank (Suisse) SA, un banco regulado por la Autoridad Suiza de Supervisión del Mercado Financiero (FINMA), cuya oficina se encuentra en Quai des Bergues 9-17, 1201 Ginebra, Suiza. Este documento no constituye un análisis financiero independiente y no ha sido elaborado de conformidad con la «Directiva sobre la independencia del análisis financiero» de la Asociación Suiza de Banqueros ni con ningún otro organismo jurídico pertinente. **En Abu Dabi Global Markets (ADGM).** HSBC Bank Middle East Limited, ADGM Branch, Al Sila Tower, The Executive

Center, Level 12, PO BOX 764648, Abu Dhabi, está regulada por la Financial Services Regulatory Authority (FSRA) del ADGM y regulada legalmente por la Dubai Financial Services Authority (DFSA). El contenido de este documento está dirigido a Clientes Profesionales según la definición de la FSRA y únicamente las personas que cumplan estos criterios deben actuar con base en él.

En el Centro Financiero Internacional de Dubái (DIFC) HSBC Private Bank (Suisse) SA, DIFC Branch, P.O. Box 506553 Dubai, UAE, está regulada por la Dubai Financial Services Authority (DFSA) y FINMA. El contenido de este documento está dirigido a Clientes Profesionales según la definición de la DFSA y únicamente las personas que cumplan estos criterios deben actuar con base en él.

En Baréin. Esta comunicación es distribuida por HSBC Bank Middle East Limited, Bahrain Branch, miembro del Grupo HSBC, que comprende HSBC Holdings Plc y cada una de sus subsidiarias e incluye entidades que prestan servicios de banca privada. HSBC Bank Middle East Limited, Bahrain Branch, puede remitir a sus clientes a entidades del Grupo HSBC que presten servicios de banca privada, así como, en la medida permitida, recomendar determinados productos y servicios financieros de banca privada a clientes en Baréin. No obstante, dichos productos y servicios financieros de banca privada se regirán por los términos y condiciones y por las leyes y regulaciones aplicables a la entidad correspondiente del Grupo HSBC que proporcione los productos o servicios financieros. HSBC Bank Middle East Limited, Bahrain Branch, está regulada por el Banco Central de Baréin y, en la Isla de Man, está regulada por la Dubai Financial Services Authority.

En Catar. Esta comunicación es distribuida por HSBC Bank Middle East Limited, Qatar Branch, P.O. Box 57, Doha, Qatar, que está autorizada y regulada por el Banco Central de Catar y está regulada legalmente por la Dubai Financial Services Authority. HSBC Bank Middle East Limited, Qatar Branch, puede remitir a sus clientes a entidades del Grupo HSBC que presten servicios de banca privada y, en la medida permitida, recomendar determinados productos y servicios financieros de banca privada a clientes en Catar. Sin embargo, dichos productos y servicios financieros de banca privada se regirán por los términos y condiciones y las leyes y regulaciones aplicables a la entidad correspondiente del Grupo HSBC que proporcione los productos o servicios financieros.

En los Emiratos Árabes Unidos (EAU). Este material es distribuido por HSBC Bank Middle East Limited UAE Branch, regulada por el Banco Central de los EAU, la Capital Market Authority de los EAU con el número de licencia 602004 y, a efectos de esta promoción, regulada por la Dubai Financial Services Authority.

Descargo de responsabilidad

HSBC Private Bank (Suisse) SA (el «Banco»), con domicilio en Quai des Bergues 9-17, 1201 Ginebra, Suiza. El Banco está regulado por la Autoridad Suiza de Supervisión del Mercado Financiero (FINMA). Este documento no constituye un análisis financiero independiente y no ha sido elaborado de conformidad con la «Directiva sobre la independencia del análisis financiero» de la Asociación Suiza de Banqueros, ni con ninguna otra normativa pertinente. El Banco se ampara en el Permiso General de la Autoridad de Valores de Israel y no está supervisado por el Banco de Israel ni por la Autoridad de Valores de Israel, incluso en lo que respecta al presente documento.

En Kuwait. Este material es distribuido por HSBC Bank Middle East Limited, Kuwait Branch (HBME KUWAIT), regulada por el Banco Central de Kuwait, la Autoridad de Mercados de Capitales para actividades de valores autorizadas y la Dubai Financial Services Authority. Este documento está dirigido a clientes de HBME KUWAIT y ninguna otra persona debe actuar con base en él. HBME KUWAIT no se hace responsable de ninguna pérdida, daño u otras consecuencias de cualquier tipo que puedan producirse como resultado de, o en relación con, el uso de este documento o la confianza depositada en él. El contenido de este documento tiene únicamente fines informativos generales, no constituye asesoramiento ni una recomendación para invertir y no debe utilizarse como base para ninguna decisión de compra o venta de inversiones.

En Hong Kong y Singapur. EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO HA SIDO REVISADO NI RESPALDADO POR NINGUNA AUTORIDAD REGULADORA DE HONG KONG O SINGAPUR. HSBC Private Bank es una división de The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited. En Hong Kong, este documento es distribuido por The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited en el ejercicio de sus actividades reguladas en Hong Kong. En Singapur, este documento es distribuido por HSBC Bank (Singapore) Limited. Tanto The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited como HSBC Bank (Singapore) Limited forman parte del Grupo HSBC.

Este documento no está destinado ni debe distribuirse a inversionistas minoristas en Hong Kong y Singapur. Los destinatarios deben cumplir los requisitos para ser considerados inversionistas profesionales, según se define en la Securities and Futures Ordinance de Hong Kong, o inversionistas acreditados, institucionales u otras personas pertinentes, según se define en la Securities and Futures Act de Singapur. Para cualquier asunto derivado de este informe o relacionado con él, póngase en contacto con un representante

de The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited o HSBC Bank (Singapore) Limited, respectivamente.

En Tailandia. Este material es distribuido por The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, sucursal de Bangkok. Registrada y constituida en la RAE de Hong Kong. Domicilio social: 1 Queen’s Road Central, Hong Kong SAR, y registrada como sucursal en Tailandia con el número de registro 0100544000390. Domicilio social de la sucursal de Bangkok: No. 968 Rama IV Road, Si Lom Sub-district, Bang Rak District, Bangkok Metropolis. Autorizada y supervisada por el Banco de Tailandia y la Securities and Exchange Commission de Tailandia.

En Luxemburgo. Este material es distribuido por HSBC Private Bank (Luxembourg) S.A., RCS B52461, con domicilio en 18 Boulevard de Kockelscheuer, L-1821 Luxemburgo, y está regulada por la Commission de Surveillance du Secteur Financier («CSSF»).

En Australia. Esta comunicación es emitida por HSBC Bank Australia Limited, ABN 48 006 434 162, AFSL/ACL 232595 (HBAU). Es elaborada por The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited (HBAP), 1 Queen’s Road Central, Hong Kong. HBAP está constituida en Hong Kong y forma parte del Grupo HSBC. HBAP cuenta con una sucursal en Sídney, ABN 117 925 970, AFSL 301737.

El documento está actualizado a la fecha de su publicación y está sujeto a cambios en cualquier momento. Las declaraciones contenidas en este documento son de carácter general y no constituyen análisis de inversión ni una recomendación, ni una declaración de opinión (asesoramiento sobre productos financieros) para comprar o vender inversiones. Esta comunicación no tiene en cuenta sus objetivos personales, situación financiera ni necesidades. Por ello, antes de actuar con base en el documento, debe considerar si es adecuado para usted teniendo en cuenta sus objetivos, situación financiera o necesidades.

Este documento no pretende constituir una solicitud ni una recomendación para comprar productos financieros en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta no sea legal. Algunas declaraciones contenidas en este documento pueden considerarse declaraciones prospectivas que proporcionan expectativas o previsiones actuales sobre acontecimientos futuros. Dichas declaraciones prospectivas no garantizan resultados futuros e implican riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden diferir sustancialmente de los descritos en dichas declaraciones. HBAU, HBAP y el Grupo de empresas HSBC no ofrecen garantía alguna ni realizan declaración alguna sobre la exactitud o integridad de las

declaraciones prospectivas contenidas en este documento, ni sobre los cambios que puedan producirse en dichas declaraciones después de su publicación. El valor de las inversiones y los ingresos derivados de ellas pueden disminuir o aumentar, y es posible que los inversionistas no recuperen el importe originalmente invertido. La rentabilidad pasada contenida en este documento o video no constituye un indicador fiable de la rentabilidad futura, y las previsiones, proyecciones y simulaciones aquí incluidas tampoco deben considerarse una indicación de resultados futuros.

Las inversiones en mercados emergentes presentan, por su naturaleza, un mayor riesgo y potencialmente una mayor volatilidad que las de algunos mercados establecidos. Las economías de los mercados emergentes suelen depender en gran medida del comercio internacional y, por consiguiente, se han visto y pueden seguir viéndose afectadas negativamente por barreras comerciales, controles cambiarios, ajustes gestionados de los valores relativos de las divisas y otras medidas proteccionistas impuestas o negociadas por los países con los que comercian. Estas economías también se han visto y pueden seguir viéndose afectadas negativamente por las condiciones económicas de los países con los que comercian.

Las inversiones están sujetas a riesgos de mercado; lea atentamente todos los documentos relacionados con la inversión. HBAU, HBAP y el Grupo de empresas HSBC no aceptan responsabilidad alguna por la exactitud o integridad de información de terceros obtenida de fuentes que consideramos fiables, pero que no ha sido verificada de manera independiente.

Aplicable únicamente a HSBC México, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC

Con respecto a la forma en que la publicación se distribuye a sus clientes: esta publicación es distribuida por Wealth Insights de HSBC México y tiene únicamente fines informativos, por lo que no debe interpretarse como una oferta o invitación para comprar o vender ningún valor relacionado con instrumentos financieros, inversiones u otros productos financieros.

Esta comunicación no pretende contener una descripción exhaustiva de las consideraciones que pueden ser importantes para tomar una decisión de modificar o realizar cambios en cualquier producto, y el contenido de este informe no constituye ni pretende constituir asesoramiento de inversión, ni debe interpretarse como tal, ni como una recomendación, oferta o solicitud para comprar o vender ningún servicio, producto, valor, mercancía, divisa o cualquier otro activo. Los destinatarios no deben considerar este documento como sustituto de su propio criterio. La rentabilidad pasada

de los valores o instrumentos financieros mencionados en el presente documento no es necesariamente indicativa de resultados futuros. Toda la información, así como los precios indicados, están sujetos a cambios sin previo aviso; Wealth Insights de HSBC México no está obligado a actualizarla, mantenerla vigente ni notificar cambios en caso de que la información aquí presentada sea actualizada o modificada.

Los valores y productos de inversión descritos en este documento pueden no ser adecuados para su venta en todas las jurisdicciones o para determinadas categorías de inversionistas

La información contenida en esta comunicación procede de diversas fuentes consideradas fiables; sin embargo, no puede garantizarse su exactitud o integridad. HSBC México no será responsable de ninguna pérdida o daño de cualquier tipo que pueda derivarse de errores de transmisión, inexactitudes, omisiones, cambios en factores o condiciones de mercado, ni de cualquier otra circunstancia fuera del control de HSBC. Las distintas entidades legales de HSBC pueden distribuir Wealth Insights internacionalmente de acuerdo con los requisitos regulatorios locales.

Información importante sobre The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, India («HSBC India»)

HSBC India es una sucursal de The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited. HSBC India no distribuye ni remite productos de inversión a personas que sean ciudadanos o residentes de Estados Unidos de América (EE. UU.), Canadá o cualquier otra jurisdicción en la que dicha distribución o referencia sea contraria a la ley o regulación. HSBC India es un distribuidor de fondos de inversión registrado ante AMFI para determinados fondos de inversión y actúa como intermediario de otros productos de inversión de terceros. HSBC India recibirá comisiones de HSBC Asset Management (India) Private Limited, en su calidad de distribuidor de fondos de inversión registrado ante AMFI para HSBC Mutual Fund.

El patrocinador de HSBC Mutual Fund es HSBC Securities and Capital Markets (India) Private Limited (HSCI), miembro del Grupo HSBC. Tenga en cuenta que el hecho de que HSBC India y el patrocinador formen parte del Grupo HSBC puede dar lugar a conflictos de interés reales, percibidos o potenciales. HSBC India cuenta con una política para identificar, prevenir y gestionar dichos conflictos de interés. Para obtener más información relacionada con inversiones en el mercado de valores, consulte el sitio web para inversionistas de SEBI y la aplicación móvil SEBI Saa thi. Las inversiones en fondos de inversión están sujetas a riesgos de mercado; lea atentamente todos los documentos relacionados con el plan. Emitido por The Hongkong and

Descargo de responsabilidad

Shanghai Banking Corporation Limited India. Constituida en la RAE de Hong Kong con responsabilidad limitada. HSBC Bank ARN - 0022, con vigencia del 19-feb-2024 al 18-feb-2027. Fecha de registro inicial: 19-feb-2002.

Aplicable únicamente a HSBC Bank (Taiwan) Limited
Con respecto a la forma en que la publicación se distribuye a sus clientes: HSBC Bank (Taiwan) Limited («el Banco») cumplirá con el deber fiduciario de actuar como una persona razonable al ejercer actividades de oferta o realización ordinaria de servicios/negocios fiduciarios. Sin embargo, el Banco no ofrece garantía alguna respecto de la gestión o el desempeño operativo del negocio fiduciario.

La siguiente declaración aplica únicamente a PT Bank HSBC Indonesia («HBID») HBID está autorizada y supervisada por la Autoridad de Servicios Financieros de Indonesia («OJK»). Los productos de inversión ofrecidos en HBID son productos de terceros; HBID actúa como agente de ventas de productos de terceros, como fondos de inversión y bonos. HBID y el Grupo HSBC (HSBC Holdings Plc y sus subsidiarias y empresas asociadas o cualquiera de sus sucursales) no garantizan la inversión subyacente, el capital ni el rendimiento de la inversión del cliente. Debe leer y comprender la política de inversión de cada producto de inversión para determinar si un producto contiene elementos ESG y de sostenibilidad y si está clasificado como una inversión ESG y sostenible. Las inversiones en fondos de inversión y bonos no están cubiertas por el programa de seguro de depósitos de la Corporación de Seguro de Depósitos de Indonesia («LPS»).

Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación de información ni transmitirse, de ninguna forma o por ningún medio, ya sea electrónico, mecánico, mediante fotocopia, grabación o de cualquier otra forma, sin la autorización previa por escrito de HSBC.

© Copyright HSBC 2026
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

En Estados Unidos
HSBC, nosotros, nuestro o nos se refiere colectivamente a HSBC Bank USA, N.A., HSBC Securities (USA) Inc. y HSBC Insurance Agency (USA) Inc. El contenido de este documento no puede reproducirse ni distribuirse posteriormente, total o parcialmente, a ninguna persona o entidad, para ningún propósito. Este documento no debe distribuirse en ninguna jurisdicción en la que su

distribución sea ilegal. Toda reproducción o uso no autorizado de este documento será responsabilidad del usuario y puede dar lugar a procedimientos legales.

El material contenido en este documento tiene únicamente fines informativos generales y no constituye análisis de inversión ni asesoramiento, ni una recomendación para comprar o vender inversiones. Algunas de las declaraciones contenidas en este documento pueden considerarse declaraciones prospectivas que proporcionan expectativas o previsiones actuales sobre acontecimientos futuros. Dichas declaraciones no garantizan resultados futuros e implican riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden diferir sustancialmente de los descritos en dichas declaraciones debido a diversos factores.

HSBC no asume obligación alguna de actualizar las declaraciones prospectivas aquí contenidas ni las razones por las que los resultados reales pudieran diferir de los proyectados. Este documento no tiene valor contractual ni pretende constituir una solicitud o recomendación para la compra o venta de ningún instrumento financiero en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta sea ilegal.

Las opiniones expresadas se basan en las del Comité Global de Inversiones de HSBC en el momento de su elaboración y están sujetas a cambios en cualquier momento. Estas opiniones no reflejan necesariamente la composición actual de las carteras de HSBC. Las carteras individuales gestionadas por HSBC reflejan principalmente los objetivos, preferencias de riesgo, horizonte temporal y liquidez de mercado de cada cliente.

El valor de las inversiones y los ingresos derivados de ellas pueden disminuir o aumentar, y es posible que los inversionistas no recuperen el importe originalmente invertido. La rentabilidad pasada contenida en este documento no constituye un indicador fiable de la rentabilidad futura, y las previsiones, proyecciones y simulaciones aquí incluidas tampoco deben considerarse una indicación de resultados futuros.

Cuando las inversiones en el extranjero se mantienen, el tipo de cambio puede hacer que su valor disminuya o aumente. Las inversiones en mercados emergentes presentan, por su naturaleza, un mayor riesgo y potencialmente una mayor volatilidad que las de algunos mercados establecidos. Las economías de los mercados emergentes suelen depender en gran medida del comercio internacional y, por consiguiente, se han visto y pueden seguir viéndose afectadas negativamente por barreras comerciales, controles cambiarios, ajustes gestionados en los valores relativos de

las divisas y otras medidas proteccionistas impuestas o negociadas por los países con los que comercian. Estas economías también se han visto y pueden seguir viéndose afectadas negativamente por las condiciones económicas de los países con los que comercian. Las inversiones están sujetas a riesgos de mercado; lea atentamente todos los documentos relacionados con la inversión.

Este documento proporciona una descripción general de alto nivel del entorno económico reciente y ha sido elaborado únicamente con fines informativos. Las opiniones presentadas son las de HBAP y se basan en sus perspectivas globales, por lo que pueden no coincidir necesariamente con las opiniones locales de HSBC. No ha sido elaborado de conformidad con los requisitos legales destinados a promover la independencia del análisis de inversiones y no está sujeto a ninguna prohibición de negociación previa a su difusión. No pretende proporcionar asesoramiento contable, jurídico o fiscal ni debe utilizarse como base para ello. Antes de tomar cualquier decisión de inversión, puede consultar a su Wealth Relationship Manager (WRM). En caso de que decida no solicitar asesoramiento de un WRM, deberá considerar cuidadosamente si el producto de inversión es adecuado para usted.

La exactitud y/o integridad de cualquier información de terceros obtenida de fuentes que consideramos fiables podría no haber sido verificada de manera independiente; por lo tanto, debe consultar información de diversas fuentes antes de tomar una decisión de inversión. HSBC Bank USA N.A., miembro de la FDIC, ofrece productos y servicios bancarios. Los productos de inversión, anualidades y seguros de vida variable son ofrecidos por HSBC Securities (USA) Inc. («HSBC Securities»), miembro de NYSE/FINRA/SIPC. En California, HSBC Securities realiza actividades de seguros bajo el nombre HSBC Securities Insurance Services, licencia n.º 0E67746. HSBC Securities es una filial de HSBC Bank. Los seguros de vida entera, vida universal, vida a término y otros tipos de seguros son ofrecidos por HSBC Insurance Agency (USA) Inc. («HSBC Insurance»), una subsidiaria de propiedad absoluta de HSBC Bank. Los productos y servicios pueden variar según el estado y no están disponibles en todos los estados. Licencia de California n.º 0D36843.

Los productos de inversión, anualidades y seguros: no constituyen depósitos ni otras obligaciones del banco o de cualquiera de sus filiales; no están asegurados por la FDIC ni por ninguna agencia del gobierno federal; no están garantizados por el banco ni por ninguna de sus filiales; y pueden perder valor.

Todas las decisiones relativas a las implicaciones fiscales de su(s) inversión(es) deben tomarse en consulta con su asesor fiscal independiente. Los valores extranjeros conllevan riesgos especiales, como la exposición a fluctuaciones cambiarias, mercados de negociación menos desarrollados o eficientes, inestabilidad política, falta de información sobre las empresas, normas de auditoría y legales diferentes, volatilidad y, potencialmente, menor liquidez.

Para clientes ubicados fuera de Estados Unidos
Nuestros productos y servicios no están dirigidos específicamente a personas ubicadas en la Unión Europea. Nuestros representantes en Estados Unidos, así como nuestro sitio web público, ofrecen productos y servicios regidos por las leyes y regulaciones estadounidenses. Nuestros productos y servicios, así como sus términos y condiciones específicos, están sujetos a cambios y pueden no estar disponibles en todos los territorios ni para todos los clientes. Si su producto requiere la firma de un contrato, solicitud, divulgación u otro documento, dichos documentos se considerarán formalizados en Estados Unidos y únicamente surtirán efecto después de que usted los haya firmado y hayan sido recibidos por HSBC en Estados Unidos. Si no se encuentra en Estados Unidos, las leyes y regulaciones de su país de residencia podrían afectar la oferta, negociación, discusión, provisión y/o uso de los productos y servicios de HSBC en Estados Unidos. Si no es residente de Estados Unidos, consulte los avisos específicos sobre productos y servicios transfronterizos disponibles en la página de divulgaciones transfronterizas del sitio web público de HSBC en Estados Unidos.

Aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG)
HSBC Securities (USA) Inc., HSBC Insurance Agency (USA) Inc. y HSBC Bank USA N.A. (conjuntamente, «HSBC») no hacen recomendaciones ni ofrecen asesoramiento sobre productos basados en consideraciones ambientales, sociales y de gobernanza («ESG») o de inversión sostenible («SI»), excepto en sus soluciones discrecionales/de asesoramiento específicamente dedicadas a ESG/SI. Asimismo, HSBC se reserva el derecho de no recomendar ni negociar valores basándose en las políticas internas del Grupo HSBC, incluidas sus políticas de sostenibilidad. Los clientes pueden adquirir productos relacionados con ESG/SI en nuestra plataforma mediante un proceso autodirigido.

Las declaraciones macroeconómicas o materiales promocionales sobre ESG/SI generados por otras entidades del Grupo HSBC* pueden no reflejar las opiniones de HSBC. Para consultar la información general de HSBC sobre ESG/SI, consulte las divulgaciones de inversiones de HSBC Bank USA.

*HSBC Group se refiere a las filiales globales de HSBC.

