AM EXECUTIVE SERIES

Octubre **2026**
Edición IV

Esta iniciativa conjunta de Securities Services BNP Paribas y FundsPeople reúne en su cuarta edición a Abante, GVC Gaesco Gestión y Renta 4.



La gestión en España: un mercado fuerte y el reto de la IA

Gestión activa, pasiva y alternativos: el triple equilibrio

La industria adapta sus modelos de ingresos al nuevo inversor

https://securities.cib.bnpparibas/

FUNDSPEOPLE

En asociación con:

BNP PARIBAS

Abante, GVC Gaesco Gestión y Renta 4 coinciden en que el buen momento de mercado impulsa un giro hacia el servicio integral y la IA como aliada del asesor. Defienden equilibrar gestión activa, pasiva y alternativos con pedagogía, y adaptar sus modelos de ingresos hacia la transparencia.



LA GESTIÓN ESPAÑOLA

ENTRE LA FORTALEZA DEL MERCADO Y EL RETO DE INTEGRAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

El buen momento de mercado, la transformación hacia un modelo de servicio integral y la irrupción de la inteligencia artificial apuntan a una misma idea de fondo. La disrupción tecnológica que vive el sector no va a sustituir al asesor, sino que reforzará su capacidad analítica y liberará tiempo para lo que realmente aporta valor: la relación humana y la toma de decisiones estratégicas en entornos de alta incertidumbre.

Ángel Olea, socio y CIO de Abante, resumió así el momento en el que se encuentra la industria: "El año está siendo otra vez muy bueno, la sensación es que ya podríamos incluso cerrarlo". En la misma línea se pronunció Ignacio Hosta, director general de GVC Gaesco Gestión, quien subrayó que "han sido meses muy buenos. Veníamos de un año extraordinario, 2025, y en este 2026 estamos en máximos, con rentabilidades también estupendas".

Uno de los rasgos más llamativos de este periodo ha sido la resiliencia del inversor frente al ruido mediático y geopolítico. Ignacio González-Enciso, director de Relaciones Institucionales de Renta 4, subrayó este cambio de comportamiento al señalar que "tanto los mercados como el inversor han huido del ruido mediático que vemos por todas partes. Las noticias son cada vez más alarmistas, pero el inversor las tiene cada vez menos en cuenta".



Los ponentes atribuyen esta madurez a un esfuerzo pedagógico continuado y a la experiencia acumulada tras anteriores episodios de volatilidad. Según Olea, "ha habido una tarea de educación que con el tiempo ha ido calando en el inversor y ha contribuido a que no salga del mercado a las primeras de cambio". Hosta coincidió al añadir que "el inversor se vuelve más resistente, entiende que estos episodios son más oportunidades de entrar que de salir del mercado".

De cara a lo que resta del año, los tres directivos defendieron una postura constructiva pero prudente. La solidez de los beneficios empresariales y la inercia positiva del mercado invitan al optimismo, sin que la complacencia nuble la gestión del riesgo a largo plazo.

El buen momento de mercado convive con una transformación de fondo en el modelo de negocio. El producto financiero ha dejado de ser el único protagonista, y la banca privada pivota hacia un modelo en el que el servicio, el acompañamiento y la planificación 360° definen la relación con el cliente.

Para González-Enciso, la clave está en la calidad de la gestión y en la consistencia, sobre todo en los modelos de arquitectura abierta, los cuales "ayudan no solo a pensar en el producto, sino en el servicio que se le



“El inversor formado apuesta por gestión activa, capital privado y cripto para diversificar”

IGNACIO GONZÁLEZ-ENCISO
Director de Relaciones Institucionales, Renta 4



ofrece al cliente”, apunta el director de Relaciones Institucionales de Renta 4.

Olea situó el servicio integral en el centro de la propuesta de Abante. “Es una parte muy core de nuestra compañía”, explicó. En la misma línea, Hosta describió cómo GVC Gaesco Gestión aplica esa misma filosofía desde la cercanía y subrayó que “lo importante es conocer realmente qué quiere el cliente”.

Este giro hacia el servicio no resta relevancia al producto, sino que lo integra en una solución más amplia. La gestión discrecional de carteras y el asesoramiento se han convertido en las principales palancas de fidelización. Al mismo tiempo, los activos alternativos ganan peso en la oferta, aunque los directivos subrayan que su creciente acceso por parte de los inversores exige un importante esfuerzo pedagógico.

En paralelo, la inteligencia artificial ha dejado de ser una promesa futurista para convertirse en una herramienta que atraviesa todas las áreas de las gestoras. Desde el back office hasta la toma de decisiones, la IA se percibe como un acelerador de eficiencia, aunque su implementación exige cautela, formación y gobernanza clara.

Ángel Olea reconoció el impacto disruptivo de la tecnología al señalar que “nuestro sector se enfrenta a un gran reto con la inteligencia artificial. Somos una industria que trabaja con el procesamiento de muchos datos y conocimiento, y eso es justo lo que la IA realiza mejor y más rápido”.

Por su parte, Ignacio Hosta destacó que su implementación va más allá de la automatización de tareas rutinarias. A su juicio, lo importante es “qué tratamiento hacemos de esa información y cómo todo esto ayuda a desarrollar las ventajas positivas que aporta”.

Ignacio González-Enciso puso el acento en los riesgos asociados, especialmente en ciberseguridad y costes, y en la necesidad de formación. Subrayó que la están implementando en todas las líneas de negocio. “Todos los empleados tienen a su disposición distintas herramientas

de inteligencia artificial, con el objetivo de buscar productividad y eficiencia; y eso tiene que venir muy unido a la formación de los empleados", argumentó.

Uno de los puntos más interesantes del debate fue la gestión del cambio cultural apoyada en la tecnología para fomentar la creatividad interna. Olea cerró la reflexión al situar el factor humano por encima del dato. "Pensamos que elevar el nivel de la conversación con los clientes y entender el mundo y a las personas es importante. La parte más analítica, más ligada al conocimiento, la aportará la inteligencia artificial; pero esa capa más enfocada en el cliente, en la persona y en el acompañamiento es lo que marca la diferencia", concluyó.



"La IA hará el análisis mejor y más rápido, pero el acompañamiento seguirá siendo humano"

ÁNGEL OLEA
Socio y CIO, Abante





"El proceso de acompañar al cliente es lo que evita que haya sorpresas"

IGNACIO HOSTA
Director general,
GVC Gaesco Gestión

GESTIÓN ACTIVA, PASIVA Y ALTERNATIVOS: EL TRIPLE EQUILIBRIO QUE PERSIGUE LA GESTIÓN ESPAÑOLA

El debate entre la eficiencia de la gestión pasiva y el valor añadido de la gestión activa sigue marcando la agenda del sector, mientras los activos alternativos ganan terreno como pieza clave de diversificación de las carteras. Lejos de plantearlo como una disyuntiva excluyente, las gestoras españolas abordan esta tríada con pragmatismo, buscando el equilibrio necesario entre costes, rentabilidad y gestión del riesgo.

Ignacio González-Enciso (Renta 4) expresó su preocupación por la falta de análisis que a menudo acompaña a la gestión pasiva. Señaló que "hay una tendencia, sobre todo entre la gente joven, hacia este tipo de gestión, pero muchas veces no saben ni lo que hay dentro". A su juicio, esta desconexión entre la elección del producto y la comprensión de su contenido es uno de los grandes retos pedagógicos a los que se enfrenta el sector en los próximos años.

Frente a esta corriente, la gestión activa se reivindica no como una alternativa opuesta, sino como una herramienta necesaria para identificar valor allí donde los índices, con frecuencia muy concentrados en un puñado de compañías, no llegan. Ignacio Hosta (GVC Gaesco Gestión) defendió con firmeza el papel del análisis fundamental en la filosofía de su entidad: "Nosotros somos una casa más de gestión activa, creemos más en buscar". Considera que el perfil de cliente que se acerca a su firma valora precisamente la capacidad de la gestora para diferenciarse del mercado a través del análisis y la selección de valores, en lugar de limitarse a replicar la evolución de un índice.



Pese a esta defensa de la gestión activa, la funcionalidad se impone a la hora de construir carteras. Ángel Olea (Abante) explicó que ambos mundos (activo y pasivo) conviven de forma natural en la estrategia de su entidad. "Nosotros hemos intentado ser pragmáticos con la gestión pasiva; desde hace mucho tiempo en nuestros fondos hemos incorporado gestión pasiva, sobre todo en EE.UU., donde pensamos que acertar con la gestión activa es muy complicado", comentó.

EL DEBATE EN CUATRO PALABRAS

OPTIMISMO
SERVICIO
TRANSPARENCIA
DIGITALIZACIÓN

La cobertura completa de este encuentro puedes encontrarla en fundspeople.com/es



LA GESTIÓN ESPAÑOLA ADAPTA SUS MODELOS DE INGRESOS AL NUEVO INVERSOR

El perfil del inversor español atraviesa una metamorfosis acelerada. La irrupción de nuevas generaciones, más digitales y con acceso inmediato a la información, obliga a las gestoras a repensar su relación con el cliente. Ya no basta con ofrecer un producto estándar. El inversor actual, especialmente el más joven, demanda inmediatez, herramientas digitales y, en muchos casos, soluciones a medida.

Ignacio Hosta (GVC Gaesco Gestión) pone como ejemplo la forma en la que interactúan. Señala que "el cliente joven se mueve por aplicaciones, más que por la web". Esta digitalización viene acompañada, además, de una mayor formación financiera por parte del inversor. Ignacio González-Enciso (Renta 4) destacó que el perfil del cliente ha cambiado sensiblemente. "Viene mucha gente ya pidiendo producto concreto y con un conocimiento financiero mucho mayor del que había antes", comentó.

Ante este escenario, los modelos de ingresos y de pricing deben evolucionar hacia una transparencia radical. El sector deja atrás la opacidad para centrarse en poner en valor el servicio prestado. González-Enciso afirmó que "en cualquier otro sector se cobra por el trabajo realizado. Yo creo que hay que ser transparentes".

Esa transparencia es fundamental para justificar las comisiones en un entorno cada vez más competitivo. Hosta coincidió en este planteamiento y añadió que "si tú estás dando un valor añadido real, el cliente está dispuesto a asumir un coste". Por su parte, Ángel Olea (Abante) explicó que su firma se adapta a las distintas necesidades del cliente mediante un modelo dual "capaz de dar respuesta a esos clientes que lo único que quieren es nuestro asesoramiento y no producto".



AM Executive Series

El foro de los responsables de las gestoras para abordar los retos de la industria.

https://securities.cib.bnpparibas/

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Dirigido exclusivamente a clientes profesionales.

Las informaciones contenidas en esta publicación, en la medida que son relativas a otras partes que no sean BNP Paribas, o se hayan extraído de fuentes externas, no han sufrido verificaciones independientes y no conducen a ninguna declaración ni a ningún compromiso, ni tampoco se puede certificar la exactitud, sinceridad, precisión y exhaustividad de las informaciones u opiniones contenidas en esta publicación. Ni BNP Paribas ni sus representantes tendrán ninguna responsabilidad por cualquier negligencia o por cualquier perjuicio que pueda resultar de la utilización de esta publicación o de su contenido o de todo lo que le sea relativo o de todo documento o información al que pudiera hacer referencia.

The information contained within this document ('information') is believed to be reliable but BNP Paribas does not warrant its completeness or accuracy. Opinions and estimates contained herein constitute BNP Paribas' judgment and are subject to change without notice. BNP Paribas and its subsidiaries shall not be liable for any errors, omissions or opinions contained within this document. This material is not intended as an offer or solicitation for the purchase or sale of any financial instrument. For the avoidance of doubt, any information contained within this document will not form an agreement between parties. Additional information is available on request.

BNP Paribas is a credit institution that is authorised to perform banking activities and investment services under the law applicable in France and is subject to prudential supervision on a consolidated basis by the European Central Bank (ECB), in cooperation with the *Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution* (ACPR). As a public listed company and as an investment service provider, BNP Paribas is also in France under the supervision of the *Autorité des Marchés Financiers* (AMF). Its registered office address is 16 boulevard des Italiens, 75009 Paris, France, and its website is https://group.bnpparibas.

BNP Paribas is authorised and regulated by the European Central Bank (ECB) and the *Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (*ACPR). BNP Paribas is authorised by the Prudential Regulation Authority (PRA) and is subject to regulation by the Financial Conduct Authority (FCA) and limited regulation by the Prudential Regulation Authority (PRA). Details about the extent of our regulation by the Prudential Regulation Authority (PRA) are available from us on request. BNP Paribas London Branch is registered in the UK under number FC13447. UK establishment number: BR000170. UK establishment office address: 10 Harewood Avenue, London NW1 6AA.

Services described in this document, if offered in the U.S., are offered through BNP Paribas acting through its New York Branch (which is duly authorised and licensed by the State of New York Department of Financial Services) or BNP Paribas Financial Services LLC, a limited liability company organised under the laws of the State of Delaware; if a securities product, through BNP Paribas Securities Corp., which is a broker-dealer registered with the Securities and Exchange Commission (SEC) and a member of the Securities Investor Protection Corporation (SIPC) and the Financial Industry Regulatory Authority (FINRA); or if a futures product through BNP Paribas Securities Corp., a Futures Commission Merchant registered with the Commodities Futures Trading Commission (CFTC) and a member of the National Futures Association (NFA).

In accordance with the General Data Protection Regulation (GDPR), European Regulation no. 2016-679, depending on the nature of the processing of the personal data concerned, you have a right of access, rectification and erasure of your personal data together with the right to restrict or object to the processing of such data. For more information on the General Data Protection Regulation (GDPR), details regarding processing purposes, and data retention principles, as well as your rights in relation to the processing of your personal data by BNP Paribas SA, in the context of Securities Services activities, please refer to our data protection notice: https://cib.bnpparibas/data-protection-notice/.