



Fondos de inversión

***Family offices*: los cambios que viene gatillando el relevo generacional en los portafolios de alto patrimonio**

El relevo generacional en la cabeza de los *family offices* y la creciente volatilidad vienen empujando una acelerada hiperpersonalización y sofisticación de este tipo portafolio en el país.

Por Jonathan Terranova

23 de mayo de 2026

El relevo generacional pesa cada vez más en la gestión de los altos patrimonios familiares. Mientras las generaciones precedentes priorizaron tradicionalmente la preservación patrimonial y los activos más convencionales, nuevas generaciones que hoy irrumpen en los family offices o bancas privadas han visto en los recientes episodios de volatilidad una oportunidad para acelerar el crecimiento con oportunidades tácticas que antes tenían poco espacio en los portafolios afluentes. Ello como anticipo de un cambio de misión o propósito cuya responsabilidad, en el 73% de los family offices, recaerá en la siguiente generación, de acuerdo con un estudio de Bank of America (BofA) realizado en 2025. “Son perfiles más involucrados con las tendencias globales y buscan incorporar nuevos activos y temáticas emergentes en sus portafolios”, explica la Regional Executive Director of Investment Advisory de Credicorp Capital, Joanna Castro.

De acuerdo con la cifras de BofA, cerca del 60% de los family offices enfrentaría procesos de sucesión en la próxima década. “Hacia adelante veremos clientes más sofisticados, que demandarán soluciones más diversificadas, con más propensión a invertir a largo plazo y tolerando mejor la volatilidad”, estima la head de Banca Privada de Scotiabank, Patricia Martínez.

Ese apetito se traduce, hoy, en una creciente exposición de los portafolios familiares a private equity, venture capital, private credit y activos digitales. Y se ve impulsado por narrativas vinculadas a la inteligencia artificial, la infraestructura o la tecnología climática. “Las nuevas generaciones quieren estar invertidas, no en cash. Buscan retornos diferenciados con más aceptación de activos no tradicionales”, describe el Executive Director de Three Sixty Asset Management, Luigi Piedra.

Alto Patrimonio: cambios anticipados tras la sucesión*

En % según el nivel de participación del líder actual de la *family office*

■ Principales (fundadores) totalmente involucrados

■ Principales (fundadores) menos involucrados



*Estudio basado en *Family Office*

En medio de ello, los sesgos se amplifican. Ahora, el 'FOMO' aparece con más frecuencia en consultas sobre criptomonedas, inteligencia artificial o sectores favorecidos por tensiones geopolíticas. Lo que exige un mayor acompañamiento en la toma de decisiones. "Observamos el marcado interés por las tendencias que, en ciertos casos, se convierten en 'FOMO'. Esto se traduce en inversiones explicadas más por moda que por un análisis de los fundamentos", advierte Martínez.

La transformación descrita, sin embargo, no pasa únicamente por el tipo de activo. También pasa por el nivel de personalización que comenzaron a exigir las nuevas generaciones en mercados mucho más sensibles a la información. Los clientes más jóvenes están siguiendo tendencias, conflictos geopolíticos y movimientos de mercado en tiempo real. Así, buscan acceso a estrategias más complejas, incluso desde patrimonios menores. "Mientras más grande es el cliente, más nivel de personalización exige. Pero ahora el de menor patrimonio también lo hace y pide acceso a productos más complejos. La hiperpersonalización es la meta", anticipa el director de Investment Strategy & Advisory de BBVA Perú, Carlos Müller.

“El relevo generacional en la cabeza de los family offices y la creciente volatilidad vienen empujando una acelerada hiperpersonalización y sofisticación de este tipo portafolio en el país.”