

A pesar de la inestabilidad global, la población mundial con grandes patrimonios y su riqueza vuelven a alcanzar niveles récord

- *El auge del mercado en 2023 provocó un aumento de 3,8 billones de dólares en la riqueza de los individuos con un elevado patrimonio neto (HNWI).*
- *Más del 65% de los HNWI revela que los sesgos emocionales o cognitivos influyen en sus decisiones de inversión durante acontecimientos importantes de su vida y la mayoría quiere que le ayuden a gestionar dichos sesgos.*

Madrid, 5 de junio de 2024 – El [Informe sobre la Riqueza Mundial 2024](#) del Instituto de Investigación [Capgemini](#), publicado hoy, revela que el número de individuos con un elevado patrimonio neto¹ (HNWI) y su riqueza alcanzaron niveles sin precedentes en 2023, impulsados por una recuperación de las perspectivas económicas globales. Según el informe, la riqueza mundial de los HNWI creció un 4,7% en 2023, hasta alcanzar los 86,8 billones de dólares. Del mismo modo, la población de HNWI aumentó un 5,1% hasta los 22,8 millones a nivel mundial y sigue creciendo a pesar de la inestabilidad del mercado. Esta tendencia al alza compensa el descenso del año anterior y vuelve a situar las tendencias de los HNWI en una trayectoria de crecimiento.

El crecimiento de los HNWI se dispara en todo el mundo

En 2023, Norteamérica registró la mayor recuperación de HNWI de todo el mundo, con un crecimiento interanual del 7,2% para la riqueza y del 7,1% para la población. Según el informe, la fuerte resistencia económica, el enfriamiento de las presiones inflacionistas y la formidable recuperación del mercado de renta variable estadounidense, impulsaron el crecimiento. Esta tendencia se mantiene en la mayoría de los mercados, tanto para la riqueza como para la población, pero en menor medida:

- El segmento de HNWI de Asia-Pacífico (4,2% y 4,8%) y Europa (3,9% y 4,0%) experimentaron un crecimiento más modesto de la riqueza y la población.
- América Latina y Oriente Medio registraron un crecimiento moderado de los HNWI, con un aumento de la riqueza del 2,3% y el 2,9%, y de la población del 2,7% y el 2,1%, respectivamente.
- Por el contrario, África fue la única región donde la riqueza de los HNWI (-1,0%) y la población (-0,1%) disminuyeron debido a la caída de los precios de las materias primas y de la inversión extranjera.

¹ Los HNWI son personas con un alto poder adquisitivo con activos invertibles de 1 millón de dólares o más, excluyendo su residencia principal, objetos de colección, consumibles y bienes de consumo duraderos. Los HNWI se segmentan en tres categorías en función de los tramos de riqueza: Ultra-HNWI (30 millones de USD o más), Millonarios de nivel medio (5-30 millones de USD) y Millonarios cercanos (1-5 millones de USD).



A medida que prospera el crecimiento de los HNWI, las asignaciones de activos están empezando a pasar de la conservación del patrimonio al crecimiento. Los primeros datos de 2024 dejan entrever una normalización de las tendencias en cuanto a activos de efectivo y equivalentes (depósitos, fondos monetarios, etc.) hasta el 25% del total de la cartera, un marcado contraste con el 34% observado en enero de 2023. El informe indica que dos de cada tres HNWI tienen previsto invertir más en capital privado durante 2024 para aprovechar posibles oportunidades de crecimiento en el futuro.

La transferencia de grandes riquezas impulsa una necesidad urgente de servicios de valor añadido

Dentro de todo el segmento HNWI, los individuos con patrimonios netos ultra elevados (UHNWI), que representan entorno al 1% del total del segmento pero concentran el 34% de la riqueza de dicho segmento, resultan ser los más lucrativos para las entidades de gestión de patrimonio. Se calcula que, en las próximas dos décadas, las generaciones de más edad transferirán más de 80 billones de dólares², lo que impulsará el interés por servicios de valor añadido financieros (gestión de inversiones y planificación fiscal) y no financieros (filantropía, servicios de conserjería, *passion investments*³ y oportunidades de establecer contactos), que representan una lucrativa oportunidad para las empresas de gestión de patrimonios. El informe señala que el 78% de los UHNWI considera esenciales los servicios de valor añadido (tanto financieros como no financieros) a la hora de escoger la firma de gestión de patrimonio o banca privada, y más del 77% cuenta con su firma de gestión de patrimonio para que le ayude con sus necesidades de traspaso de patrimonio entre generaciones. A medida que los HNWI buscan una orientación en forma de guía para la gestión de su patrimonio, el 65% afirma estar preocupado por la falta de asesoramiento personalizado adaptado a su cambiante situación financiera.

"Los clientes exigen más a sus gestores patrimoniales y es que los retos nunca han sido mayores. Existen medidas activas que las empresas pueden adoptar para captar y retener a los clientes, y ofrecerles una experiencia personalizada y omnicanal a medida que se produce la transferencia de riqueza y continúa el crecimiento de los HNWI", afirma Nilesh Vaidya, director global del sector de banca minorista y gestión de patrimonios de Capgemini. "Aunque la forma tradicional de perfilar a los clientes es omnipresente, debería considerarse la aplicación de herramientas de finanzas basadas en el comportamiento del cliente impulsadas por IA, que utilizan datos psicográficos. Pueden ofrecer una ventaja competitiva al comprender la toma de decisiones de los individuos para ofrecer un mayor grado de intimidad al cliente. La creación de canales de comunicación en tiempo real será crucial para gestionar los sesgos que puedan desencadenar los movimientos repentinos y volátiles del mercado".

La mayoría de los HNWIs quieren que se les ayude a gestionar sus prejuicios

Más del 65% de los HNWI confiesa que los prejuicios influyen en sus decisiones de inversión, especialmente durante acontecimientos vitales significativos como el matrimonio, el divorcio y la jubilación. Como resultado, el 79% de los HNWIs quiere recibir orientación de gestores (Relationship Managers o RMs) para ayudarle a gestionar estos prejuicios desconocidos. Al integrar las finanzas basadas en el comportamiento del cliente con la inteligencia artificial, las empresas de gestión de patrimonios pueden evaluar cómo reaccionan los clientes a las fluctuaciones del mercado y tomar decisiones basadas en datos que sean menos susceptibles a prejuicios emocionales o cognitivos. El informe destaca que los sistemas basados en IA pueden analizar datos y detectar patrones que pueden ser difíciles de reconocer para los seres humanos, lo que permite a los gestores tomar medidas proactivas para asesorar a los clientes.

² Cerulli Associates, «Cerulli Anticipates \$84 Trillion in Wealth Transfers Through 2045», enero de 2022.

³ Las *passion investments* incluyen el apoyo a bienes inmuebles de lujo, vino, objetos de colección y arte que puedan reflejar opciones de estilo de vida.



Según el informe, los UHNWI han aumentado el número de relaciones que mantienen con una empresa de gestión de patrimonios de tres en 2020 a siete en 2023. Esta tendencia indica que el sector tiene dificultades para prestar la gama y la calidad de servicios que exige este segmento. Por el contrario, las *single-family offices*, que atienden exclusivamente a una familia, han crecido un 200% durante la última década⁴. Para atender mejor a los segmentos de HNWI y UHNWI, las empresas de gestión de patrimonios deben encontrar el equilibrio entre la competencia y la colaboración con las *family offices*. Uno de cada dos UHNWI (52%) quiere crear una *family office* y desea recibir asesoramiento de su entidad de gestión de patrimonio principal para hacerlo.

Metodología del informe

El Informe sobre la Riqueza Mundial 2024 abarca 71 países, que representan más del 98% de la renta nacional bruta mundial y el 99% de la capitalización bursátil mundial. En la encuesta *Capgemini 2024 Global HNWI Insights* se encuestó a 3.119 HNWIs, incluidos más de 1.300 ultra HNWIs, en 26 de los principales mercados patrimoniales de Norteamérica, Latinoamérica, Europa, Oriente Medio y Asia-Pacífico. La encuesta *2024 Wealth Management Executive* incluye 75 respuestas en 12 mercados, con representación de empresas de gestión patrimonial, bancos universales, intermediarios independientes y *family offices* de Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico. La encuesta *2024 Relationship Manager* incluye más de 750 respuestas en diez mercados.

Acerca de Capgemini

Capgemini es un socio global de transformación empresarial y tecnológica, que ayuda a las organizaciones a acelerar su transición dual hacia un mundo digital y sostenible, al tiempo que crea un impacto tangible para las empresas y la sociedad. Es un grupo responsable y diverso de 340.000 miembros en más de 50 países. Con su sólida herencia de más de 55 años, Capgemini cuenta con la confianza de sus clientes para desbloquear el valor de la tecnología para abordar toda la amplitud de sus necesidades empresariales. Ofrece servicios y soluciones integrales que aprovechan las fortalezas desde la estrategia y el diseño hasta la ingeniería, todo ello impulsado por sus capacidades líderes en el mercado en IA, nube y datos, combinadas con su profunda experiencia en la industria y su ecosistema de socios. En 2023, el Grupo registró unos ingresos globales de 22.500 millones de euros.

Get The Future You Want | www.capgemini.com/es-es/

Acerca del Instituto de Investigación Capgemini

El Instituto de Investigación Capgemini es el grupo de reflexión interno de Capgemini sobre todos los aspectos digitales y su impacto en todos los sectores. Es el editor de la emblemática Serie de Informes Mundiales de Capgemini, que lleva publicándose más de 28 años, con un liderazgo de pensamiento dedicado a los servicios financieros centrado en la digitalización, la innovación, la tecnología y las tendencias empresariales que afectan a los bancos, las empresas de gestión de patrimonios y las aseguradoras de todo el mundo.

Para obtener más información o suscribirse para recibir los informes a medida que se publiquen, visite:

<https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

⁴ The Economist Intelligence Unit and DBS Private Bank, The Family Office Boom.