

## **La población mundial con un alto patrimonio neto y su riqueza vuelven a niveles récord a pesar de la inestabilidad global**

- *El dinamismo del mercado en 2023 provocó un aumento de 3.8 billones de dólares en la riqueza de las personas con un alto patrimonio neto (HNWI, por sus siglas en inglés).*
- *Más del 65% de los HNWI revelan que los sesgos emocionales o cognitivos influyen en sus decisiones de inversión durante acontecimientos importantes de su vida, y la mayoría quiere ayuda para gestionar sus prejuicios desconocidos.*

**París, 5 de junio de 2024 – El [Informe sobre la Riqueza Mundial 2024](#) del Instituto de Investigación [Capgemini](#), publicado hoy, revela que el número de personas de alto patrimonio neto<sup>1</sup> (HNWI) y su riqueza alcanzaron niveles sin precedentes en 2023, provocados por un repunte de las perspectivas económicas mundiales. Según el informe, la riqueza mundial de los HNWI se expandió un 4.7% en 2023, alcanzando los 86.8 billones de dólares. De manera similar, la población HNWI aumentó un 5.1% a 22.8 millones en todo el mundo y continúa creciendo a pesar de la imprevisibilidad del mercado. Esta tendencia ascendente compensa la caída del año pasado y vuelve a situar las tendencias de los HNWI en una trayectoria de crecimiento.**

### **El crecimiento de los HNWI se dispara a nivel mundial**

En 2023, América del Norte registró la recuperación más fuerte de los HNWI del mundo, con un crecimiento interanual del 7.2% en riqueza y del 7.1% en población. Según el informe, la sólida resiliencia económica, el enfriamiento de las presiones inflacionarias y un formidable repunte del mercado de valores estadounidense fortalecieron el impulso. Esta tendencia continúa en la mayoría de los mercados, tanto para la riqueza como para la población respectivamente, pero en menor medida:

- El segmento HNWI de Asia y el Pacífico (4.2% y 4.8%) y Europa (3.9% y 4.0%) experimentaron un crecimiento de riqueza y población más moderado.
- América Latina y Oriente Medio registraron un crecimiento limitado de los HNWI, con un aumento de la riqueza del 2.3% y del 2.9%, y un aumento de la población del 2.7% y el 2.1%.
- 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 al descenso de la inversión extranjera.

---

<sup>1</sup> Los HNWI son personas de alto patrimonio neto con activos invertibles de un 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 según sus grupos de riqueza: Ultra-HNWI (30 millones de dólares o más), Millonarios de nivel medio (de 5-30 millones de dólares) y los Millonarios cercanos (1-5 millones de dólares).



A medida que el crecimiento de los HNWI prospera, las asignaciones de activos están comenzando a pasar de la preservación de la riqueza al crecimiento. Los datos de principios de 2024 revelan una normalización de las tenencias de efectivo al 25% del total de la cartera, un contraste marcado con los máximos de varias décadas del 34% observados en enero de 2023. El informe indica que dos de cada tres HNWI planean invertir más en capital privado durante 2024, para aprovechar posibles oportunidades de crecimiento futuro.

## **La transferencia de grandes riquezas está generando una necesidad urgente de servicios de valor añadido**

Los individuos de patrimonio neto ultra alto (UHNWI), los más concentrados entre los grupos de riqueza, poseen más del 34% de la riqueza total de los HNWI y representan poco más del 1% de la población total de HNWI. Se estima que, durante las próximas dos décadas, las generaciones de mayor edad transferirán más de 80 billones de dólares<sup>2</sup>, lo que impulsará el apetito por servicios financieros (gestión de inversiones y planificación fiscal) y no financieros (filantropía, servicios de conserjería, inversiones apasionantes<sup>3</sup> y oportunidades de networking) de valor añadido, lo que representa una oportunidad lucrativa para las empresas de gestión patrimonial. El informe revela que el 78% de los UHNWI consideran esenciales los servicios de valor añadido y más del 77% confía en su empresa de gestión patrimonial para que les ayude con sus necesidades de transferencia de patrimonio intergeneracional. Mientras que los HNWI buscan una orientación reflexiva, el 65% dice que les preocupa la falta de asesoramiento personalizado adaptado a su cambiante situación financiera.

*"Los clientes exigen más a sus administradores de patrimonio y lo que está en juego nunca ha sido tan grande. Hay medidas activas que las empresas pueden tomar para atraer y retener a los clientes para una experiencia personalizada y omnicanal a medida que se desarrolla la gran transferencia de riqueza y continúa el crecimiento de los HNWI", dijo Nilesh Vaidya, Director Global del Sector de Banca Minorista y Gestión Patrimonial de Capgemini. "Si bien la forma tradicional de elaborar perfiles de clientes es omnipresente, se debe considerar la aplicación de herramientas de finanzas conductuales impulsadas por inteligencia artificial, utilizando datos psicográficos. Esto puede ofrecer una ventaja competitiva al comprender la toma de decisiones de los individuos para brindar un mayor grado de intimidad con el cliente. La creación de canales de comunicación en tiempo real será crucial para gestionar los sesgos que podrían desencadenar los movimientos repentinos y volátiles del mercado".*

## **La mayoría de los HNWIs quieren orientación para ayudarles a gestionar sus prejuicios**

Más del 65% de los HNWIs revelan que los prejuicios influyen en sus decisiones de inversión, especialmente durante acontecimientos importantes de la vida, como el matrimonio, el divorcio y la jubilación. Como resultado, el 79% de los HNWIs quieren orientación de los gerentes de

---

<sup>2</sup> Cerulli Associates, "Cerulli anticipa 84 billones de dólares en transferencias de riqueza hasta 2045", enero de 2022.

<sup>3</sup> Las inversiones apasionantes incluyen apoyo en bienes raíces de lujo, vino, artículos de colección y arte que pueden reflejar elecciones de estilo de vida.



relaciones (RM por sus siglas en inglés) para ayudarlos a manejar estos prejuicios desconocidos. Al integrar las finanzas conductuales con la inteligencia artificial, las empresas de gestión patrimonial pueden evaluar cómo reaccionan los clientes a las fluctuaciones del mercado y tomar decisiones basadas en datos que sean menos susceptibles a sesgos emocionales o cognitivos. El informe destaca que los sistemas impulsados por IA pueden analizar datos y detectar patrones que pueden ser difíciles de reconocer para los humanos, lo que permite a los RM tomar medidas proactivas para asesorar a los clientes.

Según el informe, los UHNWIs han aumentado el número de relaciones que tienen con una empresa de gestión patrimonial de tres en 2020 a siete en 2023. Esta tendencia indica que la industria está luchando por ofrecer la gama y la calidad esperadas de servicios que demanda este segmento. Por el contrario, las oficinas unifamiliares, que atienden exclusivamente a una familia, han crecido un 200% durante la última década<sup>4</sup>. Para atender aún más a los segmentos de HNWI y UHNWI, las empresas de gestión patrimonial deben lograr el equilibrio entre competencia y colaboración con las oficinas familiares. Uno de cada dos UHNWI (52%) quiere establecer una oficina familiar y necesita orientación de su empresa principal para hacerlo.

### **Metodología del informe**

El Informe sobre la Riqueza Mundial 2024 cubrió 71 países, que representan más del 98% del ingreso nacional bruto 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 mercados de riqueza importantes en América del Norte, América Latina, 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 pura, bancos universales, firmas de corredores/distribuidores independientes y oficinas familiares en América del Norte, 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, a la vez que crea un impacto tangible para las empresas y la sociedad. Es un grupo responsable y diverso de 340,000 profesionales en más de 50 países. Con su sólida herencia de más de 55 años, Capgemini cuenta con la confianza de sus clientes para liberar el valor de la tecnología para abordar toda la gama de sus necesidades empresariales. Ofrece servicios y soluciones integrales que aprovechan las fortalezas de 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 el sector y su ecosistema de socios. En 2023, el Grupo reportó ingresos globales de 22,500 millones de euros.

**Get The Future You Want** | [www.capgemini.com/mx-es](https://www.capgemini.com/mx-es)

### **Acerca del Instituto de Investigación Capgemini**

El Instituto de Investigación Capgemini es el grupo de expertos interno de Capgemini sobre todo lo digital y su impacto en todas las industrias. Es el editor de la emblemática Serie de Informes Mundiales de Capgemini, que se ha publicado durante más de 28 años, con un liderazgo intelectual dedicado a los servicios financieros centrados en la digitalización, la innovación, la tecnología y las tendencias comerciales que afectan a los bancos, las empresas de gestión patrimonial y las aseguradoras en todo el mundo.

Para obtener más información o suscribirse para recibir los informes en su lanzamiento, visita <https://worldreports.capgemini.com>

---

<sup>4</sup> The Economist Intelligence Unit y DBS Private Bank, El boom de las oficinas de familia