

**Prensa Capgemini**


Paqui López/Ángeles García Molero

Tel: +34 916577000

Sofía García/Leticia Alonso

Tel: +34 91 531 23 88

 [@Capgemini\\_ES](https://twitter.com/Capgemini_ES)

 [Facebook.com/CapgeminiSpain](https://Facebook.com/CapgeminiSpain)

**Según el Informe Mundial de la Riqueza 2016 elaborado por Capgemini**

**Las firmas de gestión de patrimonio deben madurar digitalmente para evitar la marcha de clientes millonarios y el desgaste de su papel como administradores de riqueza**

- Los gestores se suman a los clientes en la demanda de herramientas digitales, pero los niveles de implementación y de satisfacción son deficientes

Madrid, 23 de junio de 2016 – El éxito a largo plazo de las firmas de gestión de patrimonio estará en parte condicionado a su disposición a analizar colaboraciones y asociaciones con empresas FinTech<sup>1</sup>, así como a mejorar su madurez digital<sup>2</sup>, según apunta el XX Informe Mundial de la Riqueza (World Wealth Report, WWR), publicado hoy por [Capgemini](http://Capgemini). Las sociedades de gestión patrimonial están fallando en la implementación de las capacidades digitales y, en consecuencia, ponen en alto riesgo tanto sus beneficios, como los clientes y la retención de personal. De hecho, hasta un 56% de los ingresos netos de estas firmas podría estar en riesgo debido al deterioro en la percepción de sus clientes por la falta de competencias digitales. El estudio también indica que más de la mitad de los gestores de patrimonio (55%) no está totalmente satisfecho con las capacidades digitales de su empresa y, por tanto, más de un tercio (39%) incluso podría considerar buscar empleo en otro sitio.

*«A medida que las firmas de gestión patrimonial y sus gestores se enfrentan a la convergencia de las diferentes dinámicas de mercado, incluida la mayor competencia con las FinTech, es necesario que progresen en todos los elementos vinculados a su capacidad digital para demostrar que su papel continúa siendo relevante para los clientes, ahora atraídos por competidores netamente tecnológicos»,*

---

<sup>1</sup> Las FinTech son compañías de servicios financieros de base tecnológica, en pleno auge y desarrollo, que ofrecen asesoramiento financiero y constituyen una nueva opción de inversión.

<sup>2</sup> En el informe World Wealth Report (WWR) el concepto de madurez digital viene determinado por el uso del modelo de madurez digital propio de Capgemini (Capgemini's Digiwealth Maturity Model).

explica Anirban Bose, responsable de banca y mercados de capitales de la unidad de Servicios Financieros de Capgemini. «Las conclusiones del último Informe Mundial de la Riqueza confirman la necesidad de que la gestión patrimonial se adapte para cumplir con las cambiantes expectativas tanto del cliente como de los gestores; y nada que no sea un alto nivel de madurez digital será adecuado para competir con otros proveedores digitales», añade.

### **A pesar de la mayor demanda de los millonarios y de la amenaza de las FinTech, la madurez digital de la gestión de patrimonios es limitada**

La demanda de servicios digitales por parte de los grandes patrimonios (HNWI)<sup>3</sup> sigue aumentando en áreas que las FinTech dominan —como plataformas de asesoramiento automatizado, comunidades de inversión abiertas y *plug-ins* de terceros—, de modo que los gestores patrimoniales no pueden permitirse quedar atrás en ninguno de los elementos de su estrategia digital. Sólo el año pasado, la demanda de servicios de gestión automatizada se disparó casi 20 puntos porcentuales, desde el 49% en 2014, hasta el 67% en 2015. Además, un 47% de los grandes patrimonios afirma que actualmente utiliza plataformas P2P para estudiar focos de inversión al menos semanalmente.

Según el estudio, también se espera que la correlación entre la madurez digital y la adquisición y retención de activos se incremente durante los próximos años. De hecho, un 73% de los millonarios declara que la madurez digital influirá mucho o en parte en su decisión de aumentar los activos gestionados por su gestor de patrimonio durante los próximos 24 meses, un porcentaje que asciende hasta el 86% en el caso de los millonarios menores de 40.

### **La demanda de herramientas digitales es alta, pero no la satisfacción de los gestores**

Los gestores de patrimonio coinciden con la población más acaudalada en la demanda de herramientas digitales que cubran funciones más completas (manifestado por gestores de todas las regiones y grupos de edad en un 81%). Sin embargo, la mayoría de las firmas de gestión patrimonial parece no haber avanzado en este sentido. Menos de la mitad de los gestores están satisfechos con las competencias digitales de su firma, a pesar de haber manifestado que las herramientas tecnológicas les resultan valiosas para muchas funciones, como una mayor colaboración con los clientes (86%), un mejor aprovechamiento de los datos que generan los clientes para identificar oportunidades de crecimiento (82%) e, incluso, ahorro de tiempo gracias a la reducción de las tareas de tramitación (82%).

Por otra parte, los gestores de patrimonio —en todas las categorías de edad— afirmaron echar especialmente en falta el uso de las redes sociales y las herramientas móviles por parte de su empresa. De hecho, para el 60% de los consultados, la capacidad de su empresa de realizar análisis a través del

---

<sup>3</sup> *High Net Worth Individuals (HNWI)*. Población o individuos con elevado patrimonio son aquellos con patrimonio superior al millón de dólares en activos invertibles, exceptuando la residencia principal, piezas de coleccionista, bienes fungibles y bienes de consumo duraderos. Comúnmente, también denominados millonarios, grandes patrimonios o grandes fortunas.

*social media* es importante y necesaria, si bien concuerdan en que es un área en el que es más difícil que vayan a estar satisfechos.

### **Para labrar su futuro con acierto, las firmas de gestión de patrimonio deben convertirse en líderes digitales**

A medida que su función evoluciona, el éxito a largo plazo de las empresas de gestión de patrimonio dependerá de la colocación de sus gestores en el núcleo de su transformación digital, así como de su disposición a estudiar colaboraciones y asociaciones con FinTech. La importancia de involucrar a los gestores será clave, pues a más de tres cuartos (79%) les gustaría utilizar herramientas digitales nuevas y más de la mitad (53%) ha presionado a su empresa para que mejore sus competencias digitales. Un porcentaje significativo de gestores (42%) incluso ha invertido su propio dinero para comprar *software* comercial, en un intento de cubrir las carencias en los servicios de su empresa.

Según el estudio, varias de las mayores firmas de gestión de patrimonios del mundo están explorando plataformas de aceleración de programas de emprendimiento para atraer a start-ups interesadas en colaborar. Otras están invirtiendo en FinTech o adquiriéndolas, en un intento de poner en marcha sus capacidades digitales, especialmente en las áreas de asesoramiento automatizado y servicios de gestión de inversiones.

El informe de Capgemini resalta que las firmas de gestión de patrimonio con más éxito serán aquellas que den pasos audaces para superar la resistencia al cambio y acepten a un entorno que prioriza cada vez más la interacción digital.

El **Informe Mundial de la Riqueza (World Wealth Report) de Capgemini** es la fuente de referencia para conocer la evolución de los grandes patrimonios (HNWI), su riqueza y las condiciones mundiales y económicas que impulsan el cambio en el sector de la gestión de patrimonios. Esta vigésima edición incluye las conclusiones de los trabajos de investigación más profusos que existen sobre perspectivas y comportamiento de HNWI. El estudio también incluye la encuesta mundial de perspectivas de los HNWI (Global HNWI Insights Survey 2016), realizada entre más de 5.200 individuos con elevado patrimonio en 23 mercados en Norteamérica, Latinoamérica, Europa, Asia-Pacífico, Oriente Medio y África, con el objetivo de analizar los niveles de confianza de los HNWI, las decisiones de asignación de activos, las perspectivas sobre el impacto social, así como el asesoramiento en gestión patrimonial que demandan y preferencias de servicios. Además, la encuesta a gestores de patrimonio (Wealth Manager Survey 2016) realizada entre más de 800 profesionales en 15 mercados en Norteamérica, Latinoamérica, Europa y Asia-Pacífico, para evaluar el papel cambiante del gestor patrimonial.

Si desea más información, visite la página interactiva del informe: [www.worldwealthreport.com](http://www.worldwealthreport.com).

## Acerca de Capgemini

Con más de 180.000 empleados repartidos en más de 40 países, Capgemini es un líder mundial en consultoría, tecnología y outsourcing. En 2015, Capgemini alcanzó unos ingresos globales de 11.900 millones de euros. En colaboración con sus clientes, Capgemini crea y proporciona las soluciones tecnológicas, digitales y de negocio que mejor responden a sus necesidades y que les permiten ser innovadores y competitivos. Siendo una organización profundamente multicultural, Capgemini ha desarrollado su propia forma de trabajar, la [Collaborative Business Experience™](#), basada en su modelo de producción [Rightshore®](#).

Para más información: [www.es.capgemini.com](http://www.es.capgemini.com).

*Rightshore® es una marca registrada perteneciente a Capgemini*

La unidad de Servicios Financieros de Capgemini ayuda a los bancos, firmas del mercado de capitales y aseguradoras a hacer frente a las disrupciones del sector con negocios innovadores y soluciones que crean valor tangible. Un equipo de 45.000 profesionales de servicios financieros de todo el mundo trabaja en diferentes países, dominios y tecnologías para dar apoyo a sus clientes. La unidad de Servicios Financieros de Capgemini aporta su reconocido conocimiento de la industria financiera, estando a la cabeza en conocimiento del mercado y contando con más de 25 años de excelencia en el cumplimiento de los compromisos con sus clientes.

Para más información: [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com) y [www.capgemini.com/financialservices](http://www.capgemini.com/financialservices).

Contacta con los expertos en gestión de patrimonio de Capgemini en la sección Expert Connect de servicios financieros <http://www.capgemini.com/experts/financial-services>.

El World Wealth Report 2016 y otros documentos están disponibles para tu iPad a través de la aplicación de Capgemini Financial Services Insights. Descárgala a través de iTunes [aquí](#).