

Merrill Lynch Wealth Management

Ana Mayo / Laura Seoane
amayo@silviaalbert.com
lseoane@silviaalbert.com
Tel. 91 550 02 04

Capgemini

Ángeles G^a Molero
agarciam@capgemini.es
Tel. 91 657 70 00

**6º INFORME ANUAL SOBRE LA RIQUEZA EN ASIA-PACÍFICO
DE MERRILL LYNCH GLOBAL WEALTH MANAGEMENT Y CAPGEMINI**

**LA REGIÓN DE ASIA-PACÍFICO YA ES LA SEGUNDA DEL MUNDO EN
NÚMERO DE GRANDES PATRIMONIOS Y SU RIQUEZA**

- *El número grandes patrimonios de Asia-Pacífico alcanza los 3,3 millones de personas en 2010*
- *Supera por primera vez a Europa y se sitúa como la segunda del mundo, después de Norteamérica*
- *Las firmas de gestión de patrimonios necesitan integrar las capacidades de otras unidades de negocio para satisfacer las exigencias de los HNWI de la región*

Madrid, 13 de octubre de 2011 – El número de particulares con grandes patrimonios (HNWIs¹) de Asia-Pacífico aumentó un **9,7% en 2010, hasta alcanzar los 3,3 millones de personas**. La región supera por primera vez a Europa y se sitúa como segunda del mundo después de Norteamérica, según el **Informe sobre la Riqueza en Asia-Pacífico 2011** publicado hoy por Merrill Lynch Global Wealth Management y Capgemini.

Por otro lado, el patrimonio de los HNWIs de Asia-Pacífico, que ya superó al de Europa en 2009, creció un **12,1% en 2010, hasta los 10,8 billones de dólares**, en comparación con los 10,2 billones de dólares de Europa.

¹ High Net Worth Individuals, HNWI por sus siglas en inglés, son aquellas personas con unos activos financieros de al menos 1 millón de dólares excluyendo primera residencia, consumibles y bienes de consumo duraderos.

Siendo la región con la tasa de crecimiento más rápida, el número de ultra-HNWIs² de Asia-Pacífico aumentó un **14,9% en 2010**, hasta las **23.000 personas**, mientras que su patrimonio creció un **16,8%**, superando así la media de crecimiento de **10,2%** y **11,5%**, respectivamente, de la población mundial de ultra-HNWIs y su patrimonio. Asia-Pacífico se convierte así en el segundo mercado de HNWI tanto en población como en patrimonio, con un crecimiento del número de grandes patrimonios en esta región del **18,3% desde 2007**, antes de la crisis financiera mundial.

“La región de Asia-Pacífico, encabezada por China, India y Japón, sigue creando una enorme riqueza y superando los niveles mundiales”, afirma **Michael Benz, director de Gestión de Patrimonios de Asia-Pacífico de Merrill Lynch Global Wealth Management**. “La creciente sofisticación y las exigencias de los HNWI de Asia-Pacífico hace que las firmas de gestión de patrimonios que pueden apoyarse en la totalidad de sus negocios estén mejor posicionadas para satisfacer las necesidades de sus clientes”.

Continúa la alta concentración del patrimonio y la población de HNWI de Asia-Pacífico

En 2010, los tres primeros países –**Japón, China y Australia**– representaban el **74,4% de la población de HNWI** de Asia-Pacífico y el **68,2% de su patrimonio**.

Japón es, con gran diferencia, el principal mercado de Asia-Pacífico por número de personas con grandes patrimonios. Por sí solo, representaba el **52,5% del número de HNWI de Asia-Pacífico y el 38,2% de su patrimonio** a finales de 2010. Al mismo tiempo, el crecimiento japonés fue inferior al de otros mercados debido a la desaceleración de su crecimiento macroeconómico y a la evolución relativamente débil de sus mercados bursátiles. Con **535.000 personas** con grandes patrimonios, un **12 % más que el año anterior**, **China** se mantuvo como el segundo país con mayor número de HNWI de la región y el cuarto del mundo.

Australia e India también registraron un fuerte crecimiento en 2010, y ambas se situaron entre los 12 principales mercados del mundo por número de HNWI.

² Ultra High Net Worth Individuals, ultra- HNWI por sus siglas en inglés, son aquellas personas con unos activos financieros de al menos 30 millones de dólares excluyendo primera residencia, consumibles y bienes de consumo duraderos.

Australia avanzó un puesto, hasta el noveno, mientras que **India** pasó a ocupar el duodécimo y se colocó por primera vez en el ranking de los 12 primeros.

El número de HNWI de Hong Kong sobrepasa al de 2007

En 2010, la población de HNWI de **Hong Kong** remontó un **33,3%** hasta las **101.300 personas**, recuperando las caídas registradas durante la crisis financiera mundial y superando el anterior máximo de **96.000 personas del año 2007**. Es el segundo año consecutivo en el que el crecimiento de la población de HNWI de Hong Kong es el mayor del mundo, pues continúa beneficiándose de una economía saneada y de las ganancias de los mercados de renta variable e inmobiliario. La **tasa de crecimiento del patrimonio de los HNWI de Hong Kong** también fue la mayor del mundo, y sitúa la cifra total en **511.000 millones de dólares**.

Perspectivas para los HNWI de Asia-Pacífico

El **Informe** prevé que Asia-Pacífico (excluyendo Japón) continúe siendo la locomotora del crecimiento económico mundial en 2011 y 2012, pero es probable que las crecientes limitaciones de capacidad frenen la tasa de expansión y mantengan el **crecimiento del PIB en un 6,9% en 2011 y un 6,8% en 2012**. Las medidas que puedan tomar los gobiernos de Asia-Pacífico para frenar la inflación, controlar los flujos de entradas de capital extranjero y desinflar las posibles burbujas de activos, afectarán probablemente al ritmo de ese crecimiento.

Los grandes patrimonios de Asia-Pacífico continuaron apostando por la renta variable y los activos inmobiliarios en 2010

Al igual que en 2009, los HNWI de Asia-Pacífico centraron sus inversiones principalmente en activos inmobiliarios y renta variable. Al cierre del año 2010, el **27% de su patrimonio** estaba invertido en **activos inmobiliarios**. Aunque este porcentaje es similar al de 2009 (26%), es muy superior a la media mundial del 19%, ya que muchos HNWI de Asia-Pacífico llevan mucho tiempo apostando por los activos inmobiliarios –tanto propiedades físicas como otros activos, como son las sociedades de inversión inmobiliaria– como principal vehículo de inversión. En el conjunto de la región, la mayoría de los HNWI asignaron el mayor porcentaje de sus inversiones inmobiliarias a inversiones residenciales. En China, este porcentaje alcanzó el 70%.

Las inversiones en **renta variable** ascendieron al **26%** del total en 2010, frente al 27% de 2009. No obstante, las cifras no reflejan que los HNWI de determinados mercados estén muy expuestos a renta variable. Por ejemplo, los grandes patrimonios de China tenían el 42% de sus inversiones en renta variable, mucho más que la media mundial, en comparación con el 19% de Japón.

De cara al futuro, es probable que los HNWI de Asia-Pacífico aumenten su exposición a renta variable y renta fija, y reduzcan el importe mantenido en efectivo/depósitos durante 2012.

El informe también prevé que el próximo año se reduzcan las inversiones relativas en activos inmobiliarios hasta el 20% debido al temor a que los precios inmobiliarios de muchos mercados de Asia-Pacífico sufran una corrección importante tras las ganancias de los últimos años.

Las firmas de gestión de patrimonios necesitan aprovechar otras unidades de negocio para ofrecer un mejor servicio a los HNWI de Asia-Pacífico

Dado que la mayoría de los HNWI de Asia-Pacífico debe su riqueza a la propiedad de empresas, las firmas de gestión de patrimonios que pueden generar **valor corporativo** – posibilidad de aprovechar las capacidades de distintas unidades de negocio– podrán ofrecer un mejor servicio a sus clientes. Los HNWI de Asia-Pacífico creen más que los de otras regiones en la importancia de la creación de valor corporativo, aprovechando, por ejemplo, los recursos de banca corporativa y de inversión.

“La implantación de un enfoque integral de valor corporativo en Asia-Pacífico requerirá de un proceso de interacción para captar oportunidades específicas de mercados, especialmente en mercados emergentes de rápido crecimiento”, dice **Jean Lassignardie, Director Global de Ventas y Marketing de Global Financial Services, Capgemini**. “Entre los componentes clave estarán la responsabilidad en el ámbito de toda la firma, unos incentivos apropiados y la integración de las tecnologías de la información. Además, las firmas deberán adaptar su estrategia para cada mercado y no imponer normas arbitrarias de los mercados desarrollados”.

La capacidad de las firmas de gestión de patrimonios para proporcionar valor corporativo es especialmente relevante para los ultra-HNWIs de Asia-Pacífico, debido al amplio alcance de su patrimonio e inversiones, que se extienden a distintas regiones y clases de activos. Además, es probable que los empresarios requieran servicios de banca de inversión además de servicios de gestión de patrimonios.

Merrill Lynch Global Wealth Management

Merrill Lynch Global Wealth Management es uno de los primeros proveedores de servicios integrales de gestión de patrimonios e inversión para particulares y empresas de todo el mundo. Con más de 16.200 asesores financieros y más de 1,5 billones de dólares en activos de clientes a 30 de junio de 2011, es una de las mayores empresas del mundo en su clase. Más de dos terceras partes de los clientes de Merrill Lynch Global Wealth Management tienen patrimonios superiores a un millón de dólares.

Dentro de Merrill Lynch Global Wealth Management, el Grupo de Banca Privada e Inversión ofrece soluciones a medida a clientes con patrimonios muy elevados (*Ultra-HNWI*), que aportan tanto el trato a medida de una boutique como los recursos de una compañía de servicios financieros de primer nivel mundial. Estos clientes son atendidos por más de 160 equipos de asesoramiento para patrimonios privados, así como por expertos en áreas como gestión de inversiones, gestión concentrada de valores y estrategias de transferencia intergeneracional de la riqueza. Merrill Lynch Global Wealth Management forma parte de Bank of America Corporation.

Merrill Lynch Global Wealth Management (MLGWM) incluye varias áreas de negocio de la división de gestión de patrimonios e inversión de Bank of America, como Merrill Lynch Wealth Management (Norteamérica e Internacional), Merrill Lynch Trust Company, y Grupo de Banca Privada e Inversión. A 30 de junio de 2011, las entidades de MLGWM tenían alrededor de 1,5 billones de USD en saldos de clientes. Los saldos de clientes incluyen los siguientes activos de clientes depositados en sus cuentas en MLGWM: activos bajo gestión (AUM) de las entidades de MLGWM, activos en cuentas de valores de clientes, activos en custodia en entidades de MLGWM, saldos de préstamos y depósitos de clientes de MLGWM depositados en Bank of America, N.A. y bancos filiales.

Capgemini

Con cerca de 115.000 empleados en 40 países, Capgemini es uno de los proveedores mundiales más destacados de servicios de consultoría, tecnología y *outsourcing*. El Grupo obtuvo unas ganancias globales en 2010 de 8.700 millones de dólares. Capgemini ofrece a sus clientes ideas y capacidades que amplían su libertad para lograr unos resultados superiores mediante su exclusivo modo de trabajar, denominado Collaborative Business Experience™. El Grupo se apoya en su modelo de prestación global denominado Rightshore®, cuyo objetivo es conseguir el equilibrio adecuado de los mejores talentos situados en distintos lugares, que trabajan como equipo para crear y ofrecer la solución óptima al cliente. Con presencia en 40 países, Capgemini registró unos ingresos mundiales de 8.700 millones de euros en el año 2010 y emplea a más de 112.000 personas en todo el mundo.

La unidad de Servicios Financieros de Capgemini brinda una profunda experiencia sectorial, una oferta de servicios innovadora y una capacidad mundial de próxima generación para atender al sector de los servicios financieros. Con una red de 17.000 profesionales que prestan servicio a más de 900 clientes de todo el mundo, Capgemini colabora con compañías líderes de banca, seguros y mercados financieros para ofrecer soluciones empresariales y de TI y un liderazgo de conocimientos que crean valor tangible.

Más información en www.capgemini.com/financialservices

Rightshore® es una marca registrada propiedad de Capgemini

Para más información o para descargar el Informe sobre la Riqueza en Asia-Pacífico 2011, visite www.capgemini.com/worldwealthreport

Disclaimer: Please refer to the disclaimer in the 2011 Asia Pacific World Wealth Report which forms a part of this press release