

## População global de milionários salta em quase 2 milhões em 2025, impulsionada pelo forte desempenho do mercado de ações em todo o mundo

- *EUA somam 736 mil novos milionários — mais do que qualquer outro mercado — chegando a 8,7 milhões*
- *A população de Ultra-HNWIs cresce 9,4%, o segmento de riqueza que mais cresce pelo segundo ano consecutivo*
- *A maioria dos HNWI (88%) trabalha com múltiplas empresas de gestão de patrimônio especificamente para acessar melhores oportunidades de investimento alternativo*
- *Três em cada quatro consultores querem que a IA automatize o trabalho rotineiro para que possam se concentrar no relacionamento com o cliente*

Paris, 4 de junho de 2026 – A 30ª edição do Relatório Global de Riqueza 2026 do Instituto de Pesquisa da Capgemini, publicada hoje, revelou um aumento de 8,7% na riqueza global de Indivíduos de Alto Patrimônio Líquido (High Net Worth Individuals / HNWI na sigla em inglês)<sup>1</sup> em 2025, atingindo o recorde de US\$ 98,3 trilhões — o maior aumento anual desde 2018. O desempenho robusto do mercado de ações e a desaceleração da inflação impulsionaram a criação de riqueza dos HNWI em 2025, o que aumentou a população global de milionários em quase 2 milhões, para a marca de 25,3 milhões de indivíduos.

Em todas as faixas de riqueza, os Indivíduos com Patrimônio Líquido Ultra-elevado (Ultra High Net Worth Individual / Ultra-HNWI na sigla em inglês) capturaram a maior parte dos ganhos, impulsionados pela exposição a uma gama maior de classes de ativos públicos e privados selecionados de alto desempenho. Em 2025, a população global de UHNWIs era de aproximadamente 250 mil pessoas — um aumento de 9,4% em relação ao ano anterior — e manteve seu status como o segmento de riqueza de crescimento mais rápido pelo segundo ano consecutivo. A riqueza global dos UHNWIs cresceu 9,7% em relação ao ano anterior e superou o segmento mais amplo de HNWIs. A riqueza permanece fortemente concentrada — o 1% mais rico dos HNWIs detém 34,8% da riqueza total dos HNWIs.

### O desempenho do mercado de ações global impulsiona um forte crescimento na riqueza dos HNWI

Os mercados de ações, impulsionados por altas relacionadas à Inteligência Artificial (IA), foram o principal motor do crescimento da riqueza de HNWI em cinco das seis principais regiões em 2025:

- A **Ásia-Pacífico** registrou o maior crescimento regional em riqueza, com 10,5%, e em população, com 9,4%, impulsionado pela demanda por semicondutores, que alimentou os mercados de ações asiáticos. O Japão e a China estiveram entre os países com melhor desempenho, com 436 mil e 154 mil novos milionários, respectivamente. Índia e Austrália também apresentaram crescimento, com um aumento de 11.3 mil e 18.1 mil HNWI, respectivamente.
- A população de HNWI na **América do Norte** aumentou 9,1%, liderada pelos Estados Unidos, que adicionaram 736.000 novos milionários — mais do que qualquer outro país no mundo —, enquanto a sua população de HNWI cresceu 9,2%, para 8,7 milhões. A população HNWI do Canadá registrou um aumento de 6,7%, com 30 mil novos milionários.
- A população HNWI na **Europa** cresceu 6,5% em 2025, após uma queda em 2024, à medida que a região se beneficiou da estabilização dos mercados de ações e da redução da inflação. Luxemburgo emergiu como um dos mercados de maior crescimento, com um aumento de 13,5% na população de HNWI. A Alemanha registrou um crescimento populacional de 11,1%, enquanto a França e o Reino Unido apresentaram ganhos de 2,7% e 2,6%, respectivamente.

<sup>1</sup>HNWIs são pessoas com ativos investíveis de US\$1 milhão ou mais, excluindo sua residência principal, itens de coleção, bens de consumo e bens duráveis. Os HNWIs são segmentados em três categorias com base em faixas de riqueza: Ultra-HNWI (US\$ 30 milhões ou mais), Mid-Tier Millionaires (US\$5 a 30 milhões) e Millionaires Next Door (US\$1 a 5 milhões).



- A **África e a América Latina** registraram um crescimento populacional de HNWI de 4,1% e 0,3%, respectivamente. Na África, o crescimento foi impulsionado pela alta dos preços dos metais preciosos, onde o Marrocos apresentou o crescimento mais rápido, de 16,8%. Na América Latina, a incerteza comercial ainda restringe a expansão, apesar de uma modesta recuperação dos investimentos. O México apresentou um desempenho superior, com um aumento de 5,4% na riqueza dos HNWIs e de 1,8% na população desse grupo.
- A população HNWI do **Oriente Médio** diminuiu 1,4% devido à queda nos preços do petróleo e aos conflitos regionais, junto da tensão no mercado de trabalho que enfraqueceram a atividade em diversas economias dos países do Golfo.

### **O crescimento impulsionado pela tecnologia impacta as alocações de portfólios de HNWIs**

As alocações em ações aumentaram para 25% dos portfólios de HNWIs em janeiro de 2026, o que representa um aumento de três pontos percentuais em relação ao ano anterior. O crescimento foi impulsionado principalmente pelos fortes lucros corporativos e ganhos significativos no setor de tecnologia. As participações em renda fixa também se expandiram para 20%, um aumento de dois pontos percentuais, uma vez que os mercados de títulos apresentaram seus melhores retornos desde 2020. Enquanto isso, os investimentos alternativos<sup>2</sup> diminuíram para 12%, um reflexo do desempenho relativamente superior das ações. Apesar dessa mudança, o apetite dos investidores por investimentos alternativos permanece forte, com dois em cada três HNWIs (68%) que indicam a intenção de aumentar sua exposição ao capital privado (*private equity*).

*"Em nossos 30 anos de acompanhamento da riqueza global, o ano de 2025 representa um momento excepcional para o tamanho da população mundial de HNWIs e para os ativos que eles controlam. Os HNWIs agora têm acesso a mais classes de ativos em diversos mercados, com maiores opções em termos de consultores e expertise. Para o setor, este é um ponto claro de inflexão: entre 2022 e 2025, estima-se que US\$1,5 trilhão em novos ativos fluíram para concorrentes de empresas tradicionais", afirmou Kartik Ramakrishnan, CEO da Unidade de Estratégia de Negócios de Serviços Financeiros da Capgemini e membro do Conselho Executivo do Grupo. "Os clientes, incluindo os HNWIs mais jovens que se beneficiam de transferências de riqueza, buscam maior acesso a produtos, personalização mais profunda e uma consultoria que realmente reflita seu estilo de vida. As empresas que conseguirem oferecer isso em escala, impulsionadas por insights e recursos habilitados por IA, definirão a próxima era da gestão de patrimônio."*

### **A inteligência aumentada pode proporcionar uma experiência personalizada aos clientes em grande escala**

Embora a população de HNWIs tenha crescido, a competição por seus negócios de gestão de patrimônio se intensificou. Os relacionamentos exclusivos com clientes caíram pela metade nos últimos seis anos: em 2019, 39% dos HNWIs trabalhavam com uma única empresa e em 2025 esse número caiu para apenas 19%. Um fator significativo para a expansão da rede de gestão de patrimônio dos HNWIs é o acesso a produtos — 88% deles afirmam trabalhar com várias empresas especificamente para obter melhor acesso a investimentos alternativos. As WealthTechs, escritórios de gestão patrimonial familiar (*single-family offices* no termo em inglês) e as plataformas de consultoria automatizada (*robo-advisors* no termo em inglês) capturam cada vez mais participação de mercado das empresas tradicionais ao atrair clientes que se sentem mal atendidos em relação a variedade de produtos, qualidade da consultoria ou ambos.

Segundo o relatório, apenas 17% dos HNWIs descrevem sua experiência de consultoria como fluida e personalizada, com 42% que afirmam precisar reiterar seus objetivos e preferências diversas vezes para a mesma empresa. Para superar esses desafios as empresas de gestão de patrimônio precisarão incorporar inteligência aumentada — onde a tecnologia aprimora, e não substitui, a consultoria humana que os clientes recebem — para reduzir a crescente lacuna entre as experiências que os HNWIs esperam e o que os modelos operacionais tradicionais podem oferecer.

Os desafios vão além da tecnologia. Quase todas as empresas (97%) ainda segmentam os clientes principalmente por ativos sob gestão e deixam de captar as nuances dos sinais comportamentais que definem como os HNWIs realmente interagem. O modelo operacional tradicional é, mais uma vez, o principal problema: mais da metade (60%) dos executivos de gestão de patrimônio reconhecem que suas empresas não possuem uma visão unificada do cliente, o que resulta em processos fragmentados e esforços duplicados.

---

<sup>2</sup> Os investimentos alternativos incluem commodities, moedas, *private equity*, fundos de hedge, produtos estruturados e ativos digitais.



Embora a expansão de produtos e serviços aumente a fidelidade, obter um valor mensurável exige coordenação e gestão adequadas ao longo de toda a jornada do cliente. Com 41% do tempo dos consultores consumido por tarefas operacionais, três quartos (76%) deles desejam sistemas com IA para automatizar o trabalho rotineiro e 61% querem ter acesso a um ecossistema integrado de especialistas para responder de forma eficaz as necessidades financeiras e não financeiras. Quando as empresas acertam na experiência do cliente, 53% dos HNWIs recomendam sua empresa a outras pessoas e 47% consolidam seus ativos, o que influencia diretamente na participação na carteira de investimentos (*wallet share* no termo em inglês).

### **Metodologia de relatório**

O Relatório Global de Riqueza 2026 da Capgemini utiliza dados de três fontes principais: a Pesquisa Global de Indivíduos de Alto Patrimônio Líquido, a Pesquisa Global de Executivos de Gestão de Patrimônio e a Pesquisa Global de Gerentes de Relacionamento. Essas fontes de pesquisa entrevistaram 6.510 HNWIs em 27 países, 144 executivos seniores de gestão de patrimônio em 24 países e 1.317 gerentes de relacionamento em 24 países. Os entrevistados responderam a perguntas sobre preferências e prioridades de investimento, expectativas em relação à experiência do cliente, relacionamentos com consultores e a adoção de IA e ferramentas digitais na gestão de patrimônio. Os participantes representam os principais países da América do Norte, Europa, Ásia-Pacífico, América Latina, Oriente Médio e África.

### **Sobre a Capgemini**

A Capgemini é uma parceira global de transformação de negócios e tecnologia impulsionada por Inteligência Artificial, que gera valor tangível no mercado. Imaginamos o futuro das organizações e o tornamos realidade por meio de IA, tecnologia e pessoas. Com nossa sólida trajetória de quase 60 anos, somos um grupo responsável e diverso com 420 mil profissionais, em mais de 50 países. Oferecemos serviços e soluções de ponta a ponta que contam com nossa profunda expertise setorial e um robusto ecossistema de parceiros, elevando nossas capacidades em estratégia, tecnologia, design, engenharia e operações de negócios. O Grupo reportou em 2025 receitas globais de 22,5 bilhões de euros.

Make it real | <https://www.capgemini.com/br-pt/>

### **Sobre o Instituto de Pesquisa da Capgemini**

O Instituto de Pesquisa da Capgemini é um centro de estudos interno focado em questões digitais, de inovação e tecnologia, incluindo seu impacto em bancos, empresas de gestão de patrimônio, empresas de pagamentos e seguradoras. O Instituto publica anualmente sua série de relatórios Financial Services World Reports, que se baseia em pesquisas com clientes, entrevistas com executivos de alto nível e parcerias com empresas de tecnologia e instituições acadêmicas para descobrir tendências emergentes e explorar como a IA, a nuvem, os dados e a digitalização estão impulsionando resultados transformadores para os negócios. Com o apoio de conjuntos de dados globais de séries temporais, nossos especialistas do setor oferecem insights acionáveis, análises de tendências e soluções inovadoras para enfrentar os desafios dinâmicos das instituições financeiras em uma economia global em rápida transformação.