

## **Informe World Wealth Report 2020: América del Norte adelanta a Asia Pacífico en crecimiento del patrimonio de las grandes fortunas por primera vez en ocho años, en medio de un clima de incertidumbre causado por la COVID-19**

*Los titulares de grandes fortunas muestran interés en la inversión sostenible, vigilan las comisiones y buscan servicios altamente personalizados*

*En España, el número de grandes fortunas se ha incrementado en un 5% y alcanza los 235.000 titulares de grandes fortunas. Nuestro país mantiene la 14<sup>o</sup> posición en el ranking.*

**Madrid, 9 de julio de 2020 – La población mundial y el patrimonio de las grandes fortunas<sup>1</sup> crecieron cerca del 9% en 2019, pese a la desaceleración económica global, las guerras comerciales internacionales y las tensiones geopolíticas, concluye el informe [World Wealth Report 2020](#) elaborado por [Capgemini](#). Las regiones de América del Norte y de Europa, que representan, respectivamente, alrededor del 11% y el 9% del crecimiento, han adelantado a la región de Asia Pacífico (que representa el 8%) por primera vez desde 2012. No obstante, el incremento logrado el pasado año se ha visto empañado por los datos del Fondo Monetario Internacional, que prevé un retroceso de un 4,9% de la economía mundial en 2020.<sup>2</sup>**

América del Norte, con un aumento del 11% tanto del número de grandes fortunas como de su patrimonio (frente a una caída del 1% de la riqueza en 2018), concentra el 39% del aumento de la población millonaria y el 37% del crecimiento de la riqueza de las grandes fortunas en 2019. Las cifras europeas superaron las de Asia Pacífico y Latinoamérica, con un crecimiento del número de grandes fortunas y de su riqueza de casi el 9%. A pesar de una sólida evolución del mercado en diferentes países asiáticos, incluidos Hong Kong, China y Taiwán, la región de Asia Pacífico creció en general un 8% en 2019, quedando por detrás de la tasa media mundial del 9% de crecimiento de grandes fortunas.

En España, se ha experimentado un incremento del 5% en el número de grandes fortunas con respecto a las cifras de 2018. En cifras absolutas, España contó a cierre de 2019 con 235.000 titulares de grandes fortunas, cuando en 2018 se contabilizaron 224.000. La posición en el ranking mundial no ha variado a pesar de este incremento, situándose España en el puesto número 14 en comparación con el resto de países incluidos en el informe. Por delante de España, en el número 13 y con 243.000 millonarios se sitúa Corea del Sur mientras que en el número 15 se posiciona la Federación Rusa con 215.000 millonarios.

### **Eso fue entonces, y esto es ahora**

De acuerdo con la información facilitada por la World Federation of Exchanges, la COVID-19 hizo desaparecer más de 18 billones de USD<sup>3</sup> de los mercados mundiales durante los meses de febrero y marzo de 2020, antes de una ligera recuperación observada en abril. Los analistas de Capgemini, según se detalla en este informe, previeron una caída de entre el 6% y el 8% de la riqueza mundial

<sup>1</sup> Las llamadas grandes fortunas son aquellas personas que disponen, a título personal, de un patrimonio para invertir igual o superior a 1 millón de USD, excluido el valor de su residencia principal, piezas de coleccionista y bienes de consumo perecederos y no perecederos.

<sup>2</sup> <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>

<sup>3</sup> World Federation of Exchanges, "First Quarter 2020 & Full Year 2019 Market Highlights," 7. Mai 2020; <https://www.world-exchanges.org/news/articles/world-federation-exchanges-releases-first-quarter-2020-full-year-2019-market-highlights>



hasta finales de abril de 2020 (con respecto a diciembre de 2019) y también han cambiado las prioridades en la inversión: en la era pospandemia están ganando relevancia las inversiones sostenibles que siguen criterios medioambientales y sociales.

*"En este marco de extraordinaria incertidumbre, los gestores y las firmas de gestión de patrimonios se encuentran navegando por aguas desconocidas", ha comentado Anirban Bose, CEO del área de Servicios Financieros de Capgemini y miembro del Comité Ejecutivo del Grupo. "Esta época impredecible puede también brindar a las firmas la oportunidad de replantearse y reinventar su negocio y su modelo operativo, para ser más ágiles y más resilientes. La ciencia analítica y la automatización, así como las nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, pueden ayudar a las firmas a aumentar sus ingresos mejorando la experiencia de los clientes y, al mismo tiempo, reduciendo costes mediante la simplificación de los procesos".*

### **Aumenta el interés por la inversión sostenible y los servicios con valor añadido**

El creciente interés por la inversión sostenible está brindando a las empresas una oportunidad con un elevado potencial de crear relaciones sólidas y duraderas. En el segmento de los ultramillonarios<sup>4</sup>, la inversión sostenible está adquiriendo un protagonismo considerable. Frente al 27% de las grandes fortunas que expresó interés en productos de inversión sostenible, el porcentaje se elevó al 40% entre los multimillonarios que afirmaron estar dispuestos a poner dinero en la sostenibilidad.

Las grandes fortunas tienen planeado destinar el 41% de su cartera a productos de inversión sostenible hasta finales de 2020, y el 46% hasta finales de 2021. Las firmas de gestión de patrimonios reconocen la tendencia y están preparadas para hacer frente a la demanda: un 80% ofrece de estas firmas ofrece ya opciones de inversión sostenible. Los fondos centrados en inversiones socialmente responsables han sido un oasis en la actividad de los mercados en 2020 y, aunque la inversión de las grandes fortunas en productos sostenibles es buena prueba de su impacto social y medioambiental, también está motivada por su valor financiero. La razón principal del interés de las grandes fortunas en invertir en productos sostenibles es que ofrecen rendimientos más altos con riesgos más bajos: el 39% espera obtener una rentabilidad superior de los productos de inversión sostenible y el 33% considera la inversión sostenible una opción sensata y menos especulativa. Resulta interesante comprobar que ya el 26% de las grandes fortunas asegura que les mueve el deseo de devolver directamente a la sociedad lo que esta da.

### **Se necesita una hiperpersonalización para hacer frente a las nuevas expectativas**

La falta de previsibilidad en 2020 será uno de los motivos fundamentales para la realización de ajustes en los activos, además de unas expectativas más altas por parte de los clientes y una mayor atención a las comisiones de asesoramiento. Las acciones fueron la clase de activos más significativa en las primeras semanas de 2020, representando el 30% de la composición total de las carteras financieras de las grandes fortunas, en gran parte debido a la solidez de los mercados de renta variable y la confianza recuperada gracias a los estímulos financieros. Las grandes fortunas están empezando también a ser más críticas con las comisiones aplicadas por los gestores de patrimonios, y así un 33% afirma no sentirse cómodas con las tarifas de 2019. Previsiblemente, este rechazo aumentará como resultado de la volatilidad de los mercados. Según el informe, más de una de cada cinco grandes fortunas podría cambiar de firma el próximo año debido, como principal motivo para un 42% de las grandes fortunas, al elevado importe de las comisiones. Las grandes fortunas también afirman que prefieren la aplicación de comisiones basadas en objetivos y servicio a las basadas en

---

<sup>4</sup> Los ultramillonarios son aquellas personas que tienen un patrimonio neto superior a 30 millones de USD.



activos, lo que indica un mayor nivel de exigencia con respecto al valor ofrecido por las comisiones cobradas.

Las capacidades digitales se han convertido en parte fundamental para la continuidad del negocio entre las firmas de gestión de patrimonios. Ofrecer productos y servicios hiperpersonalizados que integren inteligencia artificial, analítica y otras tecnologías puede satisfacer las nuevas expectativas de las grandes fortunas en las áreas siguientes:

- **Perfiles de riesgo individualizados:** utilización de las ciencias del comportamiento y el análisis de sentimiento para interpretar los perfiles de riesgo específicos de cada cliente.
- **Construcción de una cartera personalizada y asesoramiento individualizado:** utilización de analítica y aprendizaje automático para crear carteras personalizadas y estudiar el comportamiento del cliente para ofrecer asesoramiento individualizado.
- **Información específica para el cliente:** empleo de APIs y fuentes múltiples de datos para ofrecer una visión completa de las inversiones del cliente.

Antes de la expansión de la COVID (enero-febrero 2020), los inversores declararon que su menor grado de satisfacción correspondía a los puntos de contacto relacionados con información o servicios personalizados ofrecidos por su firma en el proceso de compra, y más del 60% de las grandes fortunas aseguraba tener experiencias insatisfactorias en sus intentos de acceso a información sobre nuevos productos financieros o información de mercado. El grupo de edad de 50-59 años entre las grandes fortunas eran los más insatisfechos con su experiencia relacionada con el acceso a información y los servicios de valor añadido.

### **El caballo de Troya de las BigTechs**

Una poco satisfactoria experiencia del cliente en cuanto a los puntos de contacto relacionados con acceso a información y servicios de valor añadido constituye una oportunidad perdida de "impresionar" a los clientes. Más del 40% de las grandes fortunas entrevistadas por Capgemini afirmo que tener buenas experiencias en estos puntos de contacto tuvo un efecto profundo en su impresión general de una firma, y este sentimiento probablemente crecerá como resultado de la COVID-19.

Frente solo al 26% de los gestores de patrimonios que no incluye la competencia de las BigTechs entre los posibles disruptores de su actividad, las grandes fortunas sí que creen que las BigTechs pueden hacerlo mejor que las firmas tradicionales en lo tocante a acceso a información y servicios de valor añadido. El 74% de las grandes fortunas asegura que podrían considerar la contratación de servicios de gestión de patrimonios de BigTechs, y hasta el 94% del 22% de grandes fortunas que afirma que podría buscar una nueva firma de gestión de patrimonios en los próximos 12 meses.

Grandes fortunas de Latinoamérica y Asia Pacífico (excluido Japón) fueron las que expresaron una mayor probabilidad de adoptar soluciones de gestión de patrimonios de BigTechs. En Japón y América del Norte, la contratación de servicios de BigTechs aumenta enormemente entre las grandes fortunas que podrían cambiar de firma en los próximos 12 meses. No sorprende que las grandes fortunas con menos de 40 años sean las más inclinadas, llegando su aceptación de las BigTechs a casi el 90%.

Las BigTechs van ganando terreno en el ámbito de los servicios digitales y, por ello, no queda más remedio a las firmas de gestión de patrimonios que mejorar su oferta digital para los clientes, y rápido. Un examen detenido de los puntos de contacto que resultaron menos satisfactorios para las grandes fortunas y los más vulnerables a la competencia de las BigTechs revela tres etapas de la



experiencia del cliente a las que debe dirigirse mayor atención: **adquisición, asesoramiento y servicios de valor añadido.**

Para las firmas de gestión de patrimonios, una estrategia de objetivo doble basada en principios de Open X<sup>5</sup> permitirá a los gestores mejorar las capacidades en toda la cadena de valor de una manera rápida y a un coste razonable. En lo que respecta a los puntos de contacto de adquisición, asesoramiento y servicios de valor añadido, las firmas deben invertir en tecnología para desarrollar capacidades internas y aprovechar los beneficios de una colaboración con otros integrantes del ecosistema y de alianzas con WealthTech para aumentar esas capacidades.

Aunque el objetivo inmediato de los gestores de patrimonios sea quizás la retención de negocio, desarrollar capacidades – para ahora mismo y para una futura recuperación – podría preparar el camino para futuras oportunidades y nuevas fuentes de ingresos. Las firmas que saldrán adelante serán aquellas que puedan colaborar armónicamente con su ecosistema para dar una respuesta rápida a la demanda de clientes con un elevado patrimonio neto de acceso a información personalizada y estrategias de inversión a medida.

### **Metodología**

El World Wealth Report 2020 abarca 71 países que representan más del 98% de la renta nacional bruta a nivel global y el 99% de la capitalización bursátil del mundo. Para el estudio Global HNW Insights Survey 2020 de Capgemini se consultó a más de 2.500 grandes fortunas de 21 grandes mercados de patrimonios de las regiones de América del Norte, Latinoamérica, Europa y Asia Pacífico. La encuesta se realizó entre enero y febrero de 2020 y, por ello, los resultados no reflejan el impacto de la crisis de la COVID-19.

---

<sup>5</sup> Open X leapfrogs the compliance-based approach of open banking and moves to a seamless exchange of data and resources to continually improve customer experience.