

Prensa Capgemini
Paqui López / Ángeles García Molero
Tel: +34 916577000

Miriam Sarralde / Ángela Treviño
Tel: +34 696 005 743 / +34 695 446 051
Email: miriam.sarralde@trescom.es
angela.trevino@trescom.es

World Wealth Report 2021: América del Norte rompe la tendencia de los últimos 5 años y supera a Asia-Pacífico tanto en población como en patrimonio de las grandes fortunas

La edición del XXV aniversario del informe World Wealth Report de Capgemini concluye que será fundamental la inversión en talento y tecnología para ofrecer servicios de asesoramiento híbridos basados en la interacción humana y las herramientas digitales

Madrid, 2 de julio de 2021.- El número de individuos con un elevado patrimonio neto (HNWI)¹ creció un 6,3%, superando el umbral de los 20 millones, mientras que su patrimonio aumentó un 7,6% en 2020, hasta alcanzar los casi 80 billones de dólares. Impulsada por la subida de los mercados de renta variable y los estímulos gubernamentales, Norteamérica superó a Asia-Pacífico (APAC) y se convierte en el líder en 2020 tanto número de grandes fortunas como de su patrimonio. El [World Wealth Report](#) (WWR) de Capgemini analiza la evolución de la riqueza global en el último año y las tendencias e influencias de las grandes fortunas en el último cuarto de siglo.

En 2020, el segmento de los ultramillonarios lideró el crecimiento global de la población y el volumen de riqueza de las grandes fortunas, con un 9,6% y un 9,1%, respectivamente, mientras que los millonarios próximos y los millonarios de nivel medio tuvieron un crecimiento de la población y de la riqueza menor, en torno al 6% y el 8%, respectivamente².

Según el informe, que es el más antiguo del sector y uno de los estudios sobre patrimonio más consultados, las grandes fortunas se han involucrado más en sus inversiones en los últimos 25 años, y ahora buscan apoyo de asesoramiento. A medida que los agentes tecnológicos siguen entrando en el ámbito de la gestión de patrimonios, las empresas de gestión de patrimonios deben avanzar hacia el asesoramiento tecnológico y hacia modelos de negocio hiperpersonalizados. Cuando la COVID-19 trajo consigo la tercera crisis económica mundial del siglo XXI, las enseñanzas de la burbuja tecnológica de 2002 y la crisis financiera mundial de 2008 siguieron señalando la tendencia de a autodirigir las inversiones en un mercado en alza, pero durante la crisis y ante la volatilidad del mercado, vuelven a buscar asesoramiento.

Las capacidades de asesoramiento híbrido basadas en la interacción humana y las herramientas digitales son la clave de las oportunidades para las empresas de gestión de patrimonios

1 Los particulares con alto valor neto se definen como aquellos que tienen activos de inversión de 1 millón de dólares o más, excluyendo la residencia principal, los bienes de colección, los bienes de consumo y los bienes de consumo duraderos.

2 Los Ultra-HNWIs son las personas con un patrimonio neto de 30 millones de dólares o más; el siguiente segmento de millonarios se refiere a grandes fortunas con activos invertibles entre 1 y 5 millones de dólares; el segmento de millonarios de nivel medio hace referencia a grandes fortunas con activos invertibles entre 5 y 30 millones de dólares.

Los avances tecnológicos, los cambios en la dinámica social, los nuevos agentes del ecosistema, la democratización de la gestión de las inversiones y el auge de los canales y activos digitales, influirán en el éxito o el fracaso de las empresas de gestión de patrimonios en el futuro. Las grandes fortunas actuales están interesadas en modelos híbridos y buscan cada vez más una combinación de interacción digital y directa. El 34% de los HNWI dice estar aprovechando activamente los servicios de WealthTech³. Además, las firmas de gestión de patrimonios consideran que las WealthTechs con experiencia en el ciclo de vida de los consumidores son colaboradores idóneos que pueden mejorar sus capacidades, su alcance y su capacidad de respuesta a las tendencias del mercado. Las dos razones principales, identificadas por los participantes en la encuesta ejecutiva, para asociarse con las WealthTechs son: obtener acceso a nuevos segmentos de clientes y proporcionar ofertas nuevas y únicas para los clientes.

"El sector de la gestión de patrimonios debe ampliar sus fronteras para la atención de los clientes y prestar un mejor servicio a las grandes fortunas acostumbradas a la comodidad y la personalización de BigTech", afirma Anirban Bose, Director General de la Unidad de Negocio Estratégico de Servicios Financieros y miembro del Consejo Ejecutivo del Grupo Capgemini. "Invertir en tecnología y talento es una necesidad crítica para que las empresas de gestión de patrimonios mantengan su cuota de mercado a medida que las WealthTechs siguen creciendo, y se acerca la entrada de las BigTech en el espacio".

La adopción de habilidades tecnológicas de vanguardia y la reconversión o contratación del talento adecuado impulsarán la transformación de la gestión patrimonial

En medio de un proceso disruptivo cada vez más rápido, las empresas de gestión de patrimonios pueden crear modelos operativos resistentes y ágiles invirtiendo en tecnologías como la nube, las APIs y los microservicios. Aunque la reputación del sector, en cuanto a conocimientos y experiencia, sigue siendo su principal punto fuerte, las empresas tendrán que incorporar conocimientos basados en datos a sus estrategias de inversión y de captación de clientes. El rendimiento de las inversiones seguirá siendo primordial, pero las empresas también tendrán que centrarse en ofrecer valor, así como opciones ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG).

La gestión de patrimonios ha sido y sigue siendo un negocio basado en las relaciones. Dado que los perfiles de los clientes de la gestión patrimonial evolucionan rápidamente para incluir a los millennial y a la Generación Z, a las mujeres y a las familias no tradicionales, entre otros, las empresas deben formar a sus asesores y a su personal para que puedan satisfacer las expectativas y los comportamientos de clientes de segmentos más diversos. Según el informe, el camino a seguir consiste en contratar y habilitar digitalmente a una plantilla de asesores heterogénea, al tiempo que se capacita el personal para que pueda relacionarse con una variedad de segmentos de clientes. Sin embargo, el 63% de los asesores encuestados afirma no estar satisfecho con los esfuerzos de su empresa de gestión patrimonial para proporcionar herramientas/formación que permitan satisfacer las cambiantes necesidades de los clientes.

Para satisfacer las expectativas de los HNWI, las empresas también necesitarán estrategias de BigTech con hiperpersonalización, ofertas para diferentes estilos de vida e interfaces intuitivas integradas para mantener la relevancia entre una base de clientes diversa.

³ Las WealthTechs son empresas emergentes o ScaleUp especializadas en soluciones digitales de gestión patrimonial.



Cambios en el sector y en los clientes que favorecen la diversificación en la gestión de patrimonios

Con el actual repunte del mercado bursátil, las grandes fortunas también buscan diversificar su cartera con inversiones alternativas. La inversión sostenible está madurando, ya que el 43% de los Ultramillonarios y el 39% de las grandes fortunas más jóvenes (edad ≤ 40 años) es propenso a solicitar una puntuación ESG para los productos ofrecidos por su empresa. Además, el 72% de individuos con grandes fortunas encuestados afirma haber invertido en criptomonedas y el 74% en otros activos digitales como nombres de dominio de sitios web o aplicaciones. Las sociedades de adquisición con fines especiales (SPAC) son cada vez más populares, mientras que los tokens no fungibles (NFT) están ganando poco a poco credibilidad como activos.

Para más detalles del informe consulte [aquí](#)

Metodología

El World Wealth Report 2021 abarca 71 mercados, que representan más del 98% de la renta nacional bruta mundial y el 99% de la capitalización bursátil mundial, para el dimensionar el mercado de los HNWI. Para el Global HNW Insights Survey 2021 de Capgemini se consultó a más de 2.900 grandes fortunas en los 26 principales mercados de patrimonio en América del Norte, América Latina, Europa, Oriente Medio y la región de Asia-Pacífico. Se realizaron entrevistas y encuestas a más de 100 ejecutivos de gestión de patrimonios en 17 mercados, con representación de empresas de gestión de patrimonios puras, bancos universales y empresas de intermediación independientes, y se consultó a los ejecutivos de gestión de patrimonios sobre los esfuerzos de transformación digital, las estrategias de colaboración y las tendencias del sector, como la inversión sostenible. La Encuesta de Gestores Patrimoniales 2021 abarca más de 350 respuestas en seis mercados y consulta a los gestores patrimoniales su opinión sobre las tendencias del sector, la preparación para las nuevas demandas del mercado y su satisfacción con el apoyo que les presta su empresa de gestión de patrimonios. La elaboración del World Wealth Report 2021 contó con el apoyo de un Comité Directivo Ejecutivo externo compuesto por 14 expertos en gestión de la riqueza de bancos, WealthTechs, empresas y habilitadores tecnológicos. www.worldwealthreport.com

Sobre Capgemini

Capgemini es un líder mundial, responsable y multicultural, formado por un equipo de 270.000 personas y presente en cerca de 50 países. Como partner estratégico de las empresas para la transformación de sus actividades aprovechando el poder de la tecnología, el Grupo actúa como guía para hacer realidad este objetivo: liberar las energías humanas a través de la tecnología para un futuro inclusivo y duradero. Con más de 50 años de experiencia y un gran conocimiento en diferentes sectores, Capgemini es reconocida por sus clientes por su capacidad de respuesta al conjunto de sus necesidades, desde la estrategia y el diseño hasta la gestión de operaciones, teniendo en cuenta las innovaciones en áreas en evolución continua de la Nube, los datos, la IA, la conectividad, el software y las plataformas y entornos digitales. El Grupo alcanzó una cifra de negocio de 16.000 millones de euros en 2020.

GET THE FUTURE YOU WANT - www.capgemini.com/es-es