

Según el Informe Mundial de la Riqueza 2017 elaborado por Capgemini

El número de grandes fortunas y la riqueza que concentran alcanzan el nivel más alto de la historia

- *En España, el número de millonarios crece un 5%, hasta superar los 202.000*
- *Pese a las mayores rentabilidades que logran los gestores de patrimonios, las grandes fortunas muestran cierta insatisfacción por su escasa oferta de servicios integrales y elevadas comisiones*

PARÍS, NUEVA YORK, 28 de septiembre de 2017 — El nuevo Informe Mundial de la Riqueza (**World Wealth Report 2017 – WWR**) de Capgemini, líder global en servicios de tecnología, consultoría y externalización, desvela cuál ha sido la evolución de las grandes fortunas a nivel mundial y pone de relieve el valor que ofrecen las sociedades de gestión de patrimonios. Según el informe, en 2016, las grandes fortunas¹ (HNWI, por sus siglas en inglés) a través de sus firmas de gestión patrimonial² consiguieron una rentabilidad del 24,3%. Esta cifra supera de manera significativa a las rentabilidades obtenidas por fondos pasivos ligados a índices de menores costes y brinda a los gestores de patrimonios la oportunidad de consolidar sus relaciones con los inversores millonarios. Y todo ello en un momento en el que tanto la población de millonarios como el volumen de riqueza que concentran marcan nuevas cifras récord, y en el que, además, existe un escenario potencial donde las BigTechs³ entrarían a ofrecer servicios de gestión de patrimonios. Además de las excelentes rentabilidades logradas en 2016, las sociedades de gestión de patrimonios siguen evolucionando en su relación con los clientes, del mismo modo que las grandes fortunas mejoran

¹ *High Net Worth Individuals (HNWI)*: Población o individuos con elevado patrimonio son aquellos con un 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.

² Las firmas de gestión de patrimonio gestionan el 32,1% de la riqueza de las grandes fortunas (datos del informe WWR 2016). El resto de la riqueza se reparte, en general, entre dinero en efectivo y depósitos bancarios, empresas, bienes inmuebles e inversiones directas, sin intermediación.

³ En este contexto, BigTech es el término que se utiliza para referirse a las empresas tecnológicas que trabajan con grandes volúmenes de datos y que no han estado tradicionalmente presentes en el mercado de servicios financieros, como Google, Amazon, Alibaba, Apple y Facebook.

la confianza en partícipes del sector, como los propios gestores de patrimonios y los organismos reguladores.

Evolución de las grandes fortunas

Según el informe, la población HNWI creció un 7,5% en 2016, un ascenso superior al registrado en 2015, cifrado en el 4,9%; y el volumen de riqueza que concentran creció un 8,8%, en comparación con el 4% de 2015. Norteamérica y Europa alcanzaron crecimientos muy similares a los de Asia-Pacífico, lo que refuerza las proyecciones que indican que la riqueza de los millonarios podría superar los 100 billones de dólares en 2025 (estimaciones del [2016 WWR](#)). En cada una de estas tres regiones, la población de millonarios ha crecido cerca del 7,5% y sus niveles de riqueza un 8,2%, lo que, si se compara con 2015, representa un gran salto en Norteamérica y Europa y una ligera desaceleración en Asia-Pacífico.

Por países, cabe destacar la mejora significativa de las cifras en Rusia y Brasil respecto al año pasado. Rusia ha registrado el mayor crecimiento de todos los países, un 20%, tanto en población como en valor del patrimonio, después de su leve retroceso en 2015. Brasil también logró un incremento de doble dígito en ambos parámetros tras el considerable descenso de 2015.

En España, el número de millonarios aumentó en 9.600 individuos, hasta cerrar 2016 con 202.200. Esta cifra representa un crecimiento del 5% con respecto a 2015, cuando la cifra era de 192.500. Si se compara con el año 2008, cuando el número de millonarios era 127.100, el número de ricos en España ha aumentado casi un 60%.

España ocupa el decimocuarto puesto en el ranking mundial de países en cuanto a población millonaria y el séptimo en Europa. En esta región, el crecimiento del número de millonarios en España es modesto si se compara con el que han experimentado otros países como Países Bajos (14%), Suecia (13%), Francia (11%), Austria (10%), Italia (10%) o Reino Unido (7%). El dato contrasta así con el de 2015, cuando España registró el mayor incremento porcentual de población millonaria en Europa (un 8,4%).

El desafío de las BigTech en el horizonte

Este contexto abre favorablemente las puertas a una posible entrada de las BigTechs en la gestión de patrimonios. Más de la mitad de las grandes fortunas (56,2%), según el informe, estaría dispuesta a considerar la utilización de los servicios de las BigTech para la gestión de su patrimonio, por entender que ofrecen eficiencia, transparencia, innovación y excelentes capacidades digitales. Aunque no existe ninguna noticia de BigTechs entrando en este mercado de la gestión de patrimonios, las firmas tradicionales son conscientes de la amenaza competitiva que representan, si bien tienen percepciones diferentes en cuanto al posible impacto.

Las BigTechs podrían emerger como fuertes competidoras si deciden entrar en el segmento de la gestión de patrimonios contratando expertos y reforzando sus capacidades. Sin embargo, también podrían actuar

como verdaderos aliados de las firmas de gestión de patrimonios, ayudándolas a superar los índices de satisfacción de sus clientes millonarios, que se han quedado estancados —en el 58,5% para las firmas y en el 56,3% para los gestores—, debido posiblemente a unas opciones de servicio limitadas y a las altas comisiones. Solo el 47,8% de las grandes fortunas afirma sentirse totalmente cómodo con las comisiones cobradas por los servicios de gestión patrimonial.

Las altas rentabilidades representan una gran oportunidad

Las buenas rentabilidades, una media del 24,3%, logradas con las inversiones bajo gestión de los gestores de patrimonios vislumbran buenas oportunidades para estas firmas. El estudio señala que entre las causas de estos sólidos resultados se encuentran el enfoque de inversión global de las grandes fortunas, el uso de crédito para invertir, la mentalidad de crecimiento de capital y la sólida rentabilidad de algunas clases de activos.

Anirban Bose, responsable mundial del área de Banca y Mercados Globales de Capitales de Capgemini, lo explica así: *“Aquellas firmas que sepan combinar sus conocimientos y experiencia en gestión de patrimonios con altos niveles de satisfacción de experiencia digital del cliente, donde las BigTechs son una referencia, se posicionarán como líderes y ofrecerán servicios realmente innovadores.”*

Además de mejorar los índices de satisfacción, una oferta de servicios en colaboración con las BigTechs ayudaría a incrementar la fidelidad de los millonarios que se sitúan en la franja inferior de volumen de patrimonio (entre 1 y 5 millones de dólares en activos), que son mucho menos proclives que el resto a recomendar a otros su gestor patrimonial, según un análisis del Net Promoter Score®⁴, incluido por primera vez en este informe de la riqueza. Dado que este grupo representa el 90% de las grandes fortunas del mundo, para las firmas será fundamental mejorar la atención a sus necesidades específicas.

La colaboración de las firmas de gestión de patrimonios con las BigTechs podría crear una verdadera disrupción en el sector, aunque también entrañaría el riesgo de desembocar en una dura competencia con las BigTechs. Así con todo, el informe señala que es primordial que las firmas de gestión de patrimonios se centren en el desarrollo de sus capacidades en tecnologías escalables para mantener su ventaja competitiva ante un posible escenario futuro de participación en solitario en este mercado de las BigTechs.

Metodología del Informe Mundial de la Riqueza 2017

El informe 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. Este año se trata de la vigésimo primera edición, que integra una profusa investigación sobre perspectivas y comportamiento de las grandes fortunas. A través de una encuesta realizada entre 2.500 individuos con elevado patrimonio en 19 mercados en Norteamérica, Latinoamérica, Europa y Asia-Pacífico, se explora el comportamiento inversor de las grandes fortunas, incluyendo la asignación de activos, los modelos de comisiones y sus preferencias de inversión. También,

⁴ El Net Promoter Score (NPS) es una herramienta que mide la disposición de los clientes a recomendar productos o servicios de una empresa. Su finalidad es orientar a las empresas en el doble objetivo de conseguir más prescriptores y reducir los detractores. Net Promoter, Net Promoter Score y Net Promoter System, NPS y los emoticonos relacionados con NPS son marcas de servicio registradas de Bain & Company, Inc., Satmetrix Systems, Inc. y Fred Reichheld.

sus patrones actuales de conducta inversora, incluyendo la asignación de activos, niveles de confianza y decisiones de asignación de activos (*asset allocation*).

Para más información o descargar el informe, visite www.worldwealthreport.com

Acerca de Capgemini

Con más de 190.000 empleados presentes en más de 40 países, Capgemini es líder mundial en consultoría, tecnología y *outsourcing*, que este año 2017 celebra su 50º aniversario. En 2016, Capgemini alcanzó unos ingresos de 12.500 millones de euros a nivel mundial. 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®](#).

Más información en <https://www.capgemini.com/es-es/>

Rightshore® es una marca registrada perteneciente a Capgemini.

La unidad de **Servicios Financieros de Capgemini** ofrece a las entidades bancarias, empresas de capital markets y aseguradoras soluciones de transformación de negocio y TI para responder de una manera ágil a las disrupciones del mercado y aportar a sus clientes un valor diferencial. Un equipo de más de 55.000 profesionales trabaja de forma colaborativa en diferentes países, dominios y tecnologías, desde la infraestructura hasta las aplicaciones para ofrecer las mejores soluciones a medida de sus más de 1.000 clientes, que representan dos tercios de las mayores instituciones financieras del mundo. El compromiso de los clientes se basa en el reconocido conocimiento de Capgemini Financial Services sobre el sector financiero, liderando el análisis del mercado y en su más de un cuarto de siglo de excelencia en el servicio a sus clientes.

Para más información: www.es.capgemini.com/servicios-financieros