

## La población mundial de millonarios aumenta en casi 2 millones en 2025, impulsada por el sólido desempeño de los mercados bursátiles en todo el mundo

- Estados Unidos suma 736.000 nuevos millonarios, más que cualquier otro mercado, hasta alcanzar los 8,7 millones
- La población de individuos con patrimonios ultraelevados crece un 9,4%, convirtiéndose por segundo año consecutivo en el segmento de mayor crecimiento
- El 88% de los grandes patrimonios trabaja con varias firmas de gestión patrimonial para acceder a mejores oportunidades de inversión alternativa
- Tres de cada cuatro asesores quieren que la IA automatice tareas rutinarias para poder centrarse en la relación con el cliente

Madrid, 4 de junio de 2026 – La 30.ª edición del Informe sobre la Riqueza Mundial 2026 del Instituto de Investigación de [Capgemini](#), publicada hoy, revela que la riqueza global de los individuos con grandes patrimonios, conocidos como *high-net-worth individuals* o HNWI por sus siglas en inglés, aumentó un 8,7% en 2025, hasta alcanzar un récord de 98,3 billones de dólares. Se trata del mayor incremento anual desde 2018. El sólido comportamiento de los mercados bursátiles y la moderación de la inflación impulsaron la creación de riqueza entre los grandes patrimonios en 2025, elevando la población mundial de millonarios en casi 2 millones de personas, hasta los 25,3 millones.

Por segmentos de riqueza, los individuos con patrimonios ultra-elevados, o *ultra-high-net-worth individuals* por sus siglas en inglés, capturaron la mayor parte de las ganancias, favorecidos por una mayor exposición a una gama más amplia de activos públicos y a determinadas clases de activos privados de alto rendimiento. En 2025, la población mundial de UHNWI se situó en aproximadamente 250.000 personas, lo que supone un aumento interanual del 9,4% y consolida a este segmento como el de mayor crecimiento por segundo año consecutivo. La riqueza global de los UHNWI creció un 9,7% interanual, por encima del conjunto del segmento HNWI. La riqueza sigue siendo muy concentrada: el 1% superior de los HNWI representa el 34,8% de la riqueza total de este colectivo.

En todos los estratos de riqueza, las personas con patrimonio neto ultra alto (UHNWI) capturaron la mayor parte de las ganancias, impulsadas por una mayor exposición a una gama más amplia de clases de activos públicos y privados selectos de alto rendimiento. En 2025, la población mundial de UHNWI se situó en aproximadamente 250.000 (un aumento del 9,4% interanual) manteniendo su estatus como el segmento de riqueza de más rápido crecimiento por segundo año consecutivo. La riqueza global de UHNWI creció un 9,7% interanual, superando al segmento más amplio de HNWI. La concentración de la riqueza sigue siendo muy elevada: el 1% superior de HNWI representa el 34,8% de la riqueza de HNWI.

### El desempeño de los mercados bursátiles impulsa el fuerte crecimiento de la riqueza HNWI a nivel mundial

Los mercados de renta variable, alimentados por las subidas relacionadas con la IA, fueron el principal motor del crecimiento de la riqueza HNWI en cinco de las seis grandes regiones en 2025:

- **Asia-Pacífico** registró el mayor crecimiento regional de la riqueza, con un 10,5%, y de la población, con un 9,4%, gracias al impulso de la demanda de semiconductores en los mercados bursátiles asiáticos. Japón y China estuvieron entre los países con mejor desempeño, al sumar 436.000 y 154.000 millonarios, respectivamente. India y Australia también crecieron, con aumentos de sus poblaciones HNWI de 11.300 y 18.100 personas, respectivamente.
- **Norteamérica** incrementó su población HNWI un 9,1%, liderada por Estados Unidos, que sumó 736.000 nuevos millonarios (más que cualquier otro país del mundo), mientras su población HNWI crecía un 9,2% hasta los 8,7 millones. La población HNWI de Canadá registró un aumento del 6,7%, con 30.000 nuevos millonarios.
- **Europa** aumentó su población HNWI un 6,5% en 2025 tras el descenso registrado en 2024, beneficiándose de la estabilización de los mercados de renta variable y de la moderación de la inflación. Luxemburgo se posicionó



como uno de los mercados con mayor crecimiento, con un aumento del 13,5% en la población HNWI. Alemania registró un crecimiento del 11,1% en población, mientras que Francia y Reino Unido avanzaron un 2,7% y un 2,6%, respectivamente.

- **África y Latinoamérica** también experimentaron un crecimiento de la población HNWI, del 4,1% y el 0,3%, respectivamente. En África, el dinamismo estuvo impulsado por el alza de los precios de los metales preciosos, con Marruecos como el mercado de mayor crecimiento, con un 16,8%. En Latinoamérica, la incertidumbre comercial continuó limitando la expansión pese a una modesta recuperación de la inversión. México destacó, con un aumento de la riqueza HNWI del 5,4% y de la población HNWI del 1,8%.
- **Oriente Medio** registró una contracción del 1,4% en su población HNWI, ya que la caída de los precios del petróleo y los conflictos regionales, junto con la tensión en el mercado laboral, debilitaron la actividad en varias economías del Golfo.

## El crecimiento impulsado por la tecnología impacta en la asignación de carteras de los HNWI

Las asignaciones a renta variable aumentaron hasta representar el 25% de las carteras de los HNWI en enero de 2026, lo que supone un incremento de tres puntos porcentuales respecto al año anterior. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por los sólidos resultados empresariales y las importantes ganancias del sector tecnológico. Las posiciones en renta fija también aumentaron hasta el 20%, dos puntos porcentuales más, ya que los mercados de bonos registraron sus mejores rentabilidades desde 2020. Mientras tanto, las inversiones alternativas<sup>2</sup> descendieron hasta el 12%, reflejando el mejor comportamiento relativo de la renta variable cotizada. A pesar de este cambio, el apetito inversor por las alternativas sigue siendo elevado, ya que dos de cada tres HNWI (un 68%) afirman tener intención de aumentar su exposición al capital privado.

*"En nuestros 30 años analizando la riqueza global, 2025 representa un momento excepcional por el tamaño de la población mundial de individuos con alto patrimonio neto y los activos que controlan. Los HNWI tienen ahora acceso a más clases de activos en distintos mercados, así como a mayores opciones en términos de asesores y experiencia. Para la industria, este es un claro punto de inflexión: entre 2022 y 2025, se estima que 1,5 billones de dólares en nuevos activos fluyeron hacia competidores de las firmas tradicionales", afirma Kartik Ramakrishnan, CEO de la Unidad Estratégica de Servicios Financieros de Capgemini y miembro del Comité Ejecutivo del Grupo. "Los clientes, incluidos los HNWI más jóvenes beneficiados por transferencias de riqueza, buscan más: mayor acceso a productos, una personalización más profunda y un asesoramiento que refleje verdaderamente su estilo de vida. Las firmas que puedan ofrecer esto a escala, impulsadas por conocimientos y capacidades habilitadas por IA, definirán la próxima era de la gestión patrimonial".*

## La inteligencia aumentada puede ofrecer una experiencia personalizada a los clientes a escala

Aunque la población HNWI se ha expandido, la competencia por gestionar su patrimonio se ha intensificado. Las relaciones exclusivas con clientes se han reducido a la mitad en los últimos seis años: en 2019, el 39% de los HNWI trabajaba con una única firma; en 2025, esa cifra se redujo a solo el 19%. Uno de los principales motivos por los que los HNWI amplían su red de gestión patrimonial es el acceso a productos: el 88% de los HNWI afirma trabajar con varias firmas específicamente para obtener un mejor acceso a inversiones alternativas. Las WealthTechs, los *single-family offices* y las plataformas de roboasesoramiento están ganando cada vez más cuota de mercado frente a los actores tradicionales, atrayendo a clientes que se sienten insuficientemente atendidos en cuanto a amplitud de producto, calidad del asesoramiento o ambas cuestiones.

Según el informe, solo el 17% de los HNWI describe su experiencia de asesoramiento como fluida y personalizada, mientras que el 42% tiene que repetir sus objetivos y preferencias varias veces a la misma firma. Abordar estos retos exigirá que las firmas de gestión patrimonial integren inteligencia aumentada, en la que la tecnología refuerza, y no sustituye, el asesoramiento humano que reciben los clientes, para cerrar la creciente brecha entre las experiencias que esperan los HNWI y lo que pueden ofrecer los modelos operativos tradicionales.

Los desafíos van más allá de la tecnología. Casi todas las firmas (el 97%) siguen segmentando a los clientes principalmente por activos bajo gestión, sin captar los matices de las señales de comportamiento que definen cómo interactúan realmente los HNWI. El modelo operativo tradicional vuelve a ser aquí el problema central: más de la mitad (el 60%) de los ejecutivos de gestión patrimonial reconoce que sus firmas carecen de una visión unificada del cliente, lo que genera procesos fragmentados y esfuerzos duplicados.

Si bien la ampliación de productos y servicios aumenta la fidelidad, obtener valor medible requiere una coordinación y gestión adecuadas a lo largo del recorrido del cliente. Con el 41% del tiempo de los asesores dedicado a tareas operativas,



tres cuartas partes (el 76%) quieren sistemas habilitados por IA que automaticen el trabajo rutinario, y el 61% quiere acceso a un ecosistema integrado de especialistas para responder eficazmente a necesidades financieras y no financieras. Cuando las firmas logran ofrecer una experiencia de cliente adecuada, el 53% de los HNWI recomienda su firma a otras personas y el 47% consolida sus activos, lo que influye directamente en la cuota de cartera.

## **Metodología del informe**

El Informe sobre la Riqueza Mundial 2026 de Capgemini extrae datos de tres fuentes principales: la Encuesta Global HNWI 2026, la Encuesta Global a Directivos de Gestión Patrimonial 2026 y la Encuesta Global a Gestores de Relación 2026. Estas fuentes de investigación consultaron a 6.510 individuos con grandes patrimonios en 27 mercados, 144 altos directivos de gestión patrimonial en 24 mercados y 1.317 gestores de relación en 24 mercados. Se preguntó a los encuestados sobre preferencias y prioridades de inversión, expectativas de experiencia de cliente, relaciones de asesoramiento y adopción de IA y herramientas digitales en la gestión patrimonial. Los participantes representan los principales mercados de Norteamérica, Europa, Asia Pacífico, América Latina, Oriente Medio y África.

## **Acerca de Capgemini**

Capgemini es un socio global de transformación tecnológica y empresarial impulsado por la IA, que aporta un valor de negocio tangible. Imaginamos el futuro de las organizaciones y lo hacemos realidad mediante la IA, la tecnología y las personas. Con nuestra sólida herencia de casi 60 años, somos un grupo responsable y diverso de más de 420.000 profesionales en más de 50 países. Ofrecemos servicios y soluciones integrales gracias a nuestra profunda experiencia en el sector y a un sólido ecosistema de socios, aprovechando nuestras capacidades en estrategia, tecnología, diseño, ingeniería y operaciones comerciales. El Grupo registró unos ingresos globales en 2025 de 22.500 millones de euros.

**Make it real** | [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com)

## **Acerca del Instituto de Investigación Capgemini**

El Instituto de Investigación Capgemini es un *think tank* interno centrado en temas digitales, de innovación y tecnología, incluyendo su impacto en bancos, firmas de gestión de patrimonios, actores de pagos y aseguradoras. El Instituto publica anualmente su serie distintiva de Informes Mundiales de Servicios Financieros, que se basan en encuestas a clientes, entrevistas a ejecutivos de alto nivel (CxO) y colaboraciones con empresas tecnológicas y el mundo académico para descubrir tendencias emergentes y explorar cómo la IA, la nube, los datos y la digitalización están impulsando resultados empresariales transformadores. Respaldados por conjuntos de datos globales de series temporales, nuestros expertos del sector ofrecen perspectivas accionables, análisis de tendencias y soluciones innovadoras para abordar los desafíos dinámicos de las instituciones financieras en una economía global que cambia rápidamente.