

Reporte mundial de riqueza 2021: América del Norte rompe la tendencia de 5 años y supera a APAC en población y riqueza patrimonial

La edición del 25 aniversario del World Wealth Report reveló que será fundamental invertir en talento y tecnología para brindar servicios de asesoría híbrida, basada en la interacción humana y las herramientas digitales

París, a 06 de julio de 2021 – La población global de individuos de alto patrimonio neto (HNWI)¹ creció un 6.3%, superando el nivel de 20 millones, mientras que la riqueza de HNWI aumentó un 7.6% en 2020, casi alcanzando los 80 billones de dólares. Impulsada por el incremento de los mercados de valores y el estímulo gubernamental, América del Norte superó a Asia-Pacífico para convertirse en el líder de 2020 tanto en población HNWI, como en riqueza. La edición del 25 aniversario del [Reporte Mundial de Riqueza](#) (WWR, por sus siglas en inglés) de Capgemini examina la evolución global de la riqueza en el último año y las tendencias e influencias de HNWI del último cuarto de siglo.

En 2020, el segmento ultra-HNWI lideró el crecimiento general de la población y la riqueza de HNWI en 9.6% y 9.1%, respectivamente, mientras que, los millonarios inmediatos y de nivel medio tuvieron un crecimiento menor en población y patrimonio de aproximadamente 6% y 8%, respectivamente.²

Según el reporte, que es el más antiguo de la industria y uno de los estudios de riqueza más referenciados, los HNWI se han involucrado más en sus inversiones durante los últimos 25 años y ahora buscan más y más orientación. A medida que los actores tecnológicos continúan ingresando al espacio de la gestión patrimonial, las firmas deben avanzar hacia el asesoramiento basado en la tecnología y los modelos comerciales hiperpersonalizados. Dado que el Covid-19 trajo consigo la tercera crisis económica a nivel mundial del siglo XXI, las lecciones de la burbuja tecnológica de 2002 y la crisis financiera mundial de 2008 siguen apuntando a la tendencia de los HNWI a realizar inversiones autodirigidas en un mercado alcista, pero vuelven a buscar consulta durante la crisis y la volatilidad del mercado.

Las capacidades de asesoría híbridas, basadas en la interacción humana y las herramientas digitales, son la clave para las oportunidades para las empresas de gestión patrimonial

Los avances tecnológicos, las dinámicas sociales cambiantes, los nuevos actores del ecosistema, la democratización de la gestión de inversiones y el surgimiento de canales y activos digitales, afectarán el éxito o el fracaso de las empresas de gestión patrimonial en el futuro. Hoy los HNWI están interesados en modelos híbridos y buscan cada vez más una combinación de interacción digital y directa. El 34% de ellos dicen estar aprovechando activamente los servicios de WealthTech³. Además, las firmas de gestión patrimonial consideran que las WealthTech con experiencia en el ciclo de vida del consumidor son colaboradores idóneos que pueden mejorar sus capacidades, alcance y respuesta a las tendencias del mercado. Las dos razones principales, identificadas por los participantes en la encuesta ejecutiva, para asociarse con WealthTechs son obtener acceso a nuevos segmentos de

¹ Los individuos con alto valor patrimonial neto se definen como aquellos que tienen activos invertibles de \$1 millón de dólares o más, exceptuando residencia primaria, coleccionables, consumibles y bienes de consumo duraderos.

² Los ultra-HNWI se definen como HNWI con activos invertibles de USD \$30 millones o más; los millonarios inmediatos (Millionaires Next Door) son HNWI con activos invertibles entre USD \$1 millón y USD \$5 millones; los millonarios de nivel medio se definen como HNWI con activos invertibles entre USD \$5 millones y USD \$30 millones.

³ WealthTechs son empresas emergentes o ScaleUp que se especializan en soluciones digitales de gestión patrimonial.
Comunicado de prensa



clientes y proporcionar ofertas de clientes nuevas y exclusivas.

"La industria de la gestión patrimonial debe ampliar sus fronteras para captar la opinión de los clientes y servir mejor a los HNWI acostumbrados a la conveniencia y personalización de BigTech", mencionó Anirban Bose, CEO de la Unidad de Negocios Estratégicos de Servicios Financieros y miembro del Consejo Ejecutivo del Grupo Capgemini. *"Invertir en tecnología y talento es una necesidad crucial para que las firmas de gestión patrimonial mantengan su participación de mercado a medida que las WealthTech continúan creciendo y se acerca la entrada de las BigTech en el espacio".*

Adoptar nuevas habilidades tecnológicas y capacitar o contratar al talento adecuado impulsará la transformación de la gestión patrimonial

En medio de un ritmo de disrupción cada vez más rápido, las empresas de gestión patrimonial pueden crear modelos operativos resilientes y ágiles mediante la inversión en tecnologías como la nube, las API y los microservicios. Si bien la reputación de la industria por su experiencia sigue siendo su principal fortaleza, las compañías deberán incorporar conocimientos basados en datos en sus estrategias de inversión y participación del cliente. El rendimiento de las inversiones seguirá siendo primordial, pero las organizaciones también deberán centrarse en ofrecer valor ambiental, social y de gobierno corporativo (ESG).

La gestión patrimonial fue y sigue siendo un negocio basado en relaciones. Los perfiles de los clientes de gestión patrimonial evolucionan rápidamente para incluir a HNWI *millennials* y Gen Z, mujeres y familias no convencionales, entre otros, las empresas deben capacitar a sus asesores y personal para cumplir con las diversas expectativas y comportamientos de clientes específicos de cada segmento. Contratar y empoderar digitalmente a una fuerza laboral heterogénea de asesores, mientras se capacita nuevamente al personal para interactuar con una variedad de clientes segmentados es el camino a seguir, cita el reporte. Sin embargo, el 63% de los asesores encuestados señaló no estar satisfecho con los esfuerzos de su firma de gestión patrimonial para proporcionar herramientas/capacitación para cubrir las necesidades cambiantes de los clientes.

Para cumplir con las expectativas cambiantes de los HNWI, también necesitarán estrategias BigTech con hiperpersonalización, ofertas de ecosistemas de estilo de vida e interfaces intuitivas integradas para mantener así la relevancia entre una base de clientes diversa.

Cambios en la industria y clientes que conducen a la diversificación de la gestión patrimonial

Ante el aumento actual del mercado de valores, los HNWI también buscan diversificar su cartera con inversiones alternativas. La inversión sostenible está madurando actualmente; el 43% de los ultra-HNWI y el 39% de los HNWI más jóvenes (menores de 40 años) probablemente soliciten una puntuación ESG para los productos ofrecidos por su firma. Adicionalmente, el 72% de los HNWI encuestados mencionó que han invertido en criptomonedas y el 74% en otros activos digitales, como nombres de dominio de sitios web o aplicaciones. Las compañías de adquisición de propósito especial (SPAC) se están volviendo más populares, mientras que los tokens no fungibles (NFT) están ganando lentamente credibilidad en la clase de activos. El aumento de la inversión minorista sin comisiones también ha despertado el interés de los HNWI; un 39% señala que desea operaciones sin comisiones, pero su firma de gestión patrimonial aún no lo ha hecho.

Metodología

El informe World Wealth Report 2021 abarca 71 mercados, que representan más del 98% del ingreso nacional bruto global y el 99% de la capitalización bursátil mundial, para el tamaño del mercado de HNWI. La encuesta Capgemini 2021 Global HNWI Insights Survey consultó a más de 2,900 HNWI en 26 importantes mercados patrimoniales en América del Norte, América Latina, Europa, Medio Oriente

Comunicado de prensa



y la región Asia-Pacífico. Se realizaron entrevistas y encuestas a más de 100 ejecutivos de gestión patrimonial en 17 mercados, con representación de firmas de gestión patrimonial, banca universal y firmas de corredores/agentes independientes, y se consultaron a ejecutivos de gestión patrimonial sobre esfuerzos de transformación digital, estrategias de colaboración y tendencias de la industria, tales como inversión sostenible. La encuesta Wealth Manager Survey 2021 incluye más de 350 respuestas de seis mercados y se entrevistó a los gestores de patrimonio para conocer sus puntos de vista sobre las tendencias de la industria, la preparación para las nuevas demandas del mercado y su satisfacción con el apoyo brindado por su empresa de gestión patrimonial. El desarrollo del reporte sobre la riqueza mundial 2021 contó con el apoyo de un comité externo de dirección ejecutiva integrado por 14 expertos en gestión patrimonial de la banca, WealthTechs, habilitadores de negocios y tecnología.

Para más información sobre el World Wealth Report 2021, visite www.worldwealthreport.com.

Acerca de Capgemini

Capgemini es líder mundial en asociación con empresas para transformar y gestionar negocios aprovechando el poder de la tecnología. El Grupo se guía por su propósito de liberar la energía humana a través de la tecnología para crear un futuro inclusivo y sostenible. Es una organización responsable y diversa que cuenta con 270,000 empleados en casi 50 países. Con una sólida herencia de 50 años y profunda experiencia en la industria, Capgemini cuenta con la confianza de sus clientes para abordar toda la gama de sus necesidades empresariales, desde la estrategia y el diseño hasta las operaciones, impulsada por la rápida evolución y el innovador mundo de la nube, los datos, inteligencia artificial, conectividad, software, ingeniería digital y plataformas. En 2020 el Grupo reportó ingresos globales de 16,000 millones de euros.

Get The Future You Want | www.capgemini.com/mx-es/