

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

- *Estados Unidos suma 736,000 nuevos millonarios, más que cualquier otro mercado, y alcanza 8.7 millones*
- *La población de individuos con patrimonio neto ultra alto crece 9.4%, siendo el segmento de mayor expansión por segundo año consecutivo*
- *La mayoría de los HNWI (88%) trabaja con múltiples firmas de gestión patrimonial específicamente para acceder a mejores oportunidades de inversión alternativa*
- *Tres de cada cuatro asesores quieren que la IA automatice tareas rutinarias para concentrarse en las relaciones con clientes*

París, 4 de junio de 2026. La 30ª edición del [Informe sobre la Riqueza Mundial 2026](#) del Instituto de Investigación de [Capgemini](#) dio a conocer un incremento de 8.7% en la riqueza global de individuos de alto patrimonio neto (conocidos como *high-net-worth individuals*, HNWI)¹ en 2025, llegando a un récord de 98.3 billones de dólares (USD), el mayor aumento en un solo año desde 2018. El sólido comportamiento de los mercados de valores y la moderación de la inflación impulsaron la creación de riqueza de los HNWI en 2025, lo que hizo que la población mundial de millonarios creciera en casi 2 millones, hasta alcanzar los 25.3 millones de personas.

En todos los segmentos de riqueza, los individuos de *patrimonio neto ultra alto* (UHNWI) capturaron la mayor parte de las ganancias, respaldados por su exposición a una gama más amplia de clases de activos públicos y privados de alto rendimiento. En 2025, la población global de UHNWI fue de aproximadamente 250,000 personas, un crecimiento de 9.4% interanual, conservando su posición como el segmento de mayor crecimiento por segundo año consecutivo. La riqueza global de los UHNWI creció 9.7% interanual, superando al segmento HNWI en general. La concentración de riqueza se mantiene marcada: el 1% más alto de los HNWI concentra el 34.8% de la riqueza total de ese grupo.

El mejoramiento de las condiciones de mercado impulsa el fuerte crecimiento de la riqueza HNWI a nivel mundial

Los mercados de renta variable, impulsados por los repuntes relacionados con la IA, fueron el principal motor de creación de riqueza entre los HNWI en cinco de las seis grandes regiones en 2025:

- **Asia-Pacífico** registró el mayor crecimiento regional en riqueza, de 10.5%, y un crecimiento poblacional de 9.4%, gracias al impulso de la demanda de semiconductores en los mercados bursátiles asiáticos. Japón y China se encontraron entre los mercados con mejor desempeño, sumando 436,000 y 154,000 millonarios, respectivamente. India y Australia también registraron crecimiento, con incrementos en sus poblaciones de HNWI de 11,300 y 18,100, respectivamente.
- **Norteamérica** registró un aumento de 9.1% en su población de HNWI, liderado por Estados Unidos, que sumó 736,000 nuevos millonarios, más que cualquier otro país del mundo, con un crecimiento de 9.2% en su población de HNWI hasta alcanzar 8.7 millones. La población de HNWI en Canadá registró un salto de 6.7% con 30,000 nuevos millonarios.
- **Europa** registró un crecimiento de 6.5% en su población de HNWI en 2025, tras una contracción en 2024, beneficiada por la estabilización de los mercados de renta variable y la reducción de la inflación. Luxemburgo emergió como uno de los mercados de mayor crecimiento, con un aumento de 13.5% en su población de HNWI. Alemania registró un crecimiento poblacional de 11.1%, mientras que Francia y el Reino Unido tuvieron incrementos de 2.7% y 2.6%, respectivamente.

¹ Los HNWI son personas de alto patrimonio neto con activos invertibles de un millón de dólares o más, excluyendo su residencia principal, objetos de colección, consumibles y bienes de consumo duraderos. Los HNWI se segmentan en tres categorías según sus grupos de riqueza: Ultra-HNWI (30 millones de dólares o más), Millonarios de nivel medio (de 5 a 30 millones de dólares) y Millonarios cercanos (de 1 a 5 millones de dólares).

- **África y América Latina** experimentaron crecimientos en su población de HNWI de 4.1% y 0.3%, respectivamente. En África, el impulso provino de los altos precios de los metales preciosos, siendo Marruecos el mercado de mayor crecimiento, con 16.8%. En América Latina, la incertidumbre comercial siguió limitando la expansión a pesar de una modesta recuperación de las inversiones. México destacó, al tener un crecimiento de 5.4% en riqueza de HNWI y de 1.8% en población de HNWI.
- **Medio Oriente** registró una contracción de 1.4% en su población de HNWI, ante la caída en los precios del petróleo y los conflictos regionales, que, junto con la presión en el mercado laboral, debilitaron la actividad en varias economías del Golfo.

El crecimiento impulsado por la tecnología impacta la distribución de portafolios de los HNWI

Las asignaciones a renta variable aumentaron hasta representar el 25% de los portafolios de los HNWI en enero de 2026, un incremento de tres puntos porcentuales respecto al año anterior. El crecimiento se debió principalmente a las sólidas ganancias corporativas y los avances significativos del sector tecnológico. Las posiciones en renta fija también aumentaron hasta el 20%, dos puntos porcentuales más, al registrar los mercados de bonos sus mejores rendimientos desde 2020. Las inversiones alternativas², en tanto, descendieron hasta el 12%, reflejando el mejor desempeño relativo de la renta variable pública. A pesar de este cambio, el apetito inversor por las alternativas sigue siendo alto: dos de cada tres HNWI (68%) afirman tener intención de aumentar su exposición al capital privado.

“En 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 (USD) en activos nuevos fluyeron hacia competidores de las firmas tradicionales”, afirma Kartik Ramakrishnan, CEO de la Unidad de Negocio Estratégico de Servicios Financieros de Capgemini y miembro del Consejo Ejecutivo del Grupo. *“Los clientes, incluidos los HNWI más jóvenes que se benefician de transferencias de patrimonio, buscan más: mayor acceso a productos, mayor personalización y asesoría que verdaderamente refleje su estilo de vida. Las firmas que puedan ofrecer esto a escala, respaldadas por capacidades e información basadas en IA, definirán la próxima era de la gestión patrimonial”.*

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

Si bien la población de HNWI ha crecido, la competencia por su negocio de gestión patrimonial 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 sola firma; en 2025, esa cifra se redujo a solo el 19%. Un factor determinante en la expansión de la red de gestión patrimonial de los HNWI es el acceso a productos: el 88% de los HNWI afirma trabajar con múltiples firmas específicamente para acceder a mejores inversiones alternativas. Las plataformas de *WealthTechs*, las *single-family offices* y las plataformas de *asesoramiento robótico* 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.

De acuerdo con el informe, solo el 17% de los HNWI describe su experiencia de asesoramiento como fluida y personalizada, y el 42% debe repetir sus objetivos y preferencias varias veces ante 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 (97%) siguen segmentando a sus clientes principalmente por activos bajo gestión, sin capturar los matices de las señales conductuales que definen la forma en que los HNWI se relacionan. El modelo operativo tradicional es una vez más el problema central: más de la mitad (60%) de los ejecutivos

² Las inversiones alternativas incluyen materias primas, divisas, capital privado, fondos de cobertura, productos estructurados y activos digitales.



de gestión patrimonial reconoce que su firma carece de una visión unificada del cliente, lo que genera procesos fragmentados y duplicación de esfuerzos.

Si bien la ampliación de productos y servicios refuerza la lealtad, la generación de valor real exige una coordinación y gestión adecuadas a lo largo de todo el recorrido del cliente. Con el 41% del tiempo de los asesores dedicado a tareas operativas, tres de cada cuatro (76%) quieren que los sistemas habilitados con IA automaticen el trabajo rutinario, y el 61% desea acceso a un ecosistema integrado de especialistas para atender de manera efectiva necesidades financieras y no financieras. Cuando las firmas hacen bien la experiencia del cliente, el 53% de los HNWI recomienda su firma a otros y el 47% consolida sus activos, incidiendo directamente en la participación de cartera.

Metodología del informe

El *Informe sobre la Riqueza Mundial 2026* de Capgemini reúne datos de tres fuentes principales: la Encuesta Global de HNWI 2026, la Encuesta Global de Ejecutivos de Gestión Patrimonial 2026 y la Encuesta Global de Ejecutivos de Relaciones 2026. Estas fuentes consultaron a 6,510 individuos de alto patrimonio neto en 27 mercados, 144 altos ejecutivos de gestión patrimonial en 24 mercados y 1,317 ejecutivos de relaciones en 24 mercados. Los encuestados respondieron sobre preferencias y prioridades de inversión, expectativas de experiencia del cliente, relaciones de asesoramiento y la adopción de IA y herramientas digitales en gestión patrimonial. Los participantes representan mercados relevantes de Norteamérica, Europa, Asia-Pacífico, América Latina, Medio Oriente y África.

Para más información sobre el informe completo, visita:

<https://www.capgemini.com/mx-es/insights/biblioteca-de-investigacion/informe-sobre-la-riqueza-mundial/>

Acerca de Capgemini

Capgemini es un socio global de transformación empresarial y tecnológica impulsada por la IA, que ofrece valor empresarial tangible. Imaginamos el futuro de las organizaciones y lo hacemos realidad a través de la inteligencia artificial, la tecnología y las personas. Con una sólida herencia de casi 60 años, somos un grupo responsable y diverso de más de 420,000 profesionales en más de 50 países. Brindamos servicios y soluciones integrales con nuestra profunda experiencia en la industria y un sólido ecosistema de socios, aprovechando nuestras capacidades en estrategia, tecnología, diseño, ingeniería y operaciones empresariales. En 2025, el Grupo registró ingresos globales de 22,500 millones de euros.

Make it real | www.capgemini.com/mx-es/

Acerca del Instituto de Investigación Capgemini

El Instituto de Investigación Capgemini es un centro de estudios interno dedicado a cuestiones relacionadas con el ámbito digital, la innovación y la tecnología, incluido su impacto en bancos, empresas de gestión patrimonial, operadores de pagos y aseguradoras. El Instituto publica anualmente su emblemática serie de informes *Financial Services World Reports*, que se basa en encuestas de opinión de los clientes, entrevistas a directivos y colaboraciones con empresas tecnológicas y el mundo académico para descubrir tendencias emergentes y explorar cómo la inteligencia artificial, la nube, los datos y la digitalización están impulsando resultados empresariales transformadores. Apoyados por conjuntos de datos globales de series temporales, nuestros expertos del sector ofrecen ideas accionables, análisis de tendencias y soluciones innovadoras para abordar los desafíos dinámicos de las instituciones financieras en una economía global en rápida evolución.