

La población mundial con grandes patrimonios registra el mayor descenso en tamaño y riqueza desde hace más de una década

El desplome de los mercados de renta variable hizo perder 3 billones de dólares a los grandes patrimonios. Norteamérica conserva el primer puesto, mientras que África, Latinoamérica y Oriente Medio son las únicas regiones en crecimiento

Madrid, 1 de junio de 2023 – Según el [Informe sobre la Riqueza Mundial](#) que [Capgemini](#) acaba de publicar, el número de individuos con un elevado patrimonio neto¹ (HNWI) se redujo en 2022 en un 3,3% hasta los 21,7 millones, mientras que el valor de su riqueza disminuyó en un 3,6% hasta los 83 billones de dólares. Se trata de la mayor caída en diez años (2013-2022), provocada por la incertidumbre geopolítica y macroeconómica.

América del Norte registró el mayor descenso de la riqueza (-7,4%), seguido de Europa (-3,2%) y Asia-Pacífico (-2,7%). Por el contrario, África, América Latina y Oriente Medio se mostraron más resilientes y experimentaron un crecimiento financiero en 2022, gracias a los buenos resultados de los sectores del petróleo y el gas.

Las inversiones en ESG siguen siendo una prioridad, pero los gestores de patrimonios necesitan más datos sobre su impacto

Como resultado de la incertidumbre económica, sólo el 23% de los HNWIs declaró haber generado más rendimientos de los activos relacionados con ESG. Sin embargo, aun se muestran interesados en los productos ESG: el 41% de los encuestados afirmó que la inversión socialmente responsable es su prioridad principal; y el 63% de los HNWIs declaró haber solicitado puntuaciones ESG para sus activos. En cambio, pocas empresas de gestión de patrimonios le dan gran importancia al análisis de datos ESG (52%) y la trazabilidad (31%).

El 40% de los gestores encuestados afirmó que necesita más datos para comprender el impacto ESG y casi uno de cada dos reconoció que precisa más información relacionada con los criterios ESG para relacionarse eficazmente con los clientes.

Las empresas de gestión de patrimonios deben reconducir el rol del gestor financiero

Según el informe, la actual falta de herramientas digitales está limitando a los asesores a la hora de ofrecer asesoramiento financiero oportuno y conocimientos de valor añadido. También está afectando a su cuenta de resultados.

¹ HNWI: Particulares con un elevado patrimonio neto y activos invertibles superiores a 1 millón de USD, excluida la vivienda habitual, los bienes de colección, los bienes de consumo y los bienes de consumo duraderos.



De media, solo uno de cada tres ejecutivos calificó de alta la madurez digital integral de su empresa. Además, el 45% afirmó que el coste por gestor financiero está aumentando, debido principalmente a las ineficiencias de la cadena de valor del patrimonio.

El informe también concluye que la demora en la preparación digital y las deficientes plataformas omnicanal aumentan el tiempo que los gestores dedican a actividades no esenciales, lo que deja solo un tercio de su tiempo disponible para la preventa y la interacción con el cliente. El 56% de los HNWI's encuestados afirmó que los servicios de valor añadido influyen en su elección de empresa de gestión de patrimonios, pero solo uno de cada dos se mostró satisfecho con la capacidad de su gestor para ofrecerlos. Casi el 31% probablemente cambiaría de proveedor de gestión de patrimonios en los próximos 12 meses.

El informe destaca que, para impulsar el crecimiento de los ingresos y aumentar la satisfacción del cliente, las empresas de gestión de patrimonios deben dotar a los gestores financieros de una interfaz integrada de negocio integral y crear una experiencia superior para el cliente. Por ejemplo, una estación de trabajo digital es el camino a seguir para mejorar la productividad y el compromiso con el cliente, proporcionando a los gestores la capacidad de movilizar y organizar a los expertos adecuados en cada momento para atender al cliente.

"Las empresas de gestión de patrimonios se encuentran en un punto de inflexión crítico, ya que el macroentorno está obligando a cambiar la mentalidad y los modelos de negocio para impulsar un crecimiento sostenible de los ingresos. La agilidad y la adaptabilidad van a ser fundamentales para los particulares con grandes patrimonios, ya que su atención se centra en la conservación del patrimonio. Por ello, el sector tendrá que reforzar el valor, capacitar a los gestores financieros y descubrir nuevas oportunidades de crecimiento para seguir siendo relevante", afirma Nilesh Vaidya, Director Global de Banca y Mercados de Capitales de Capgemini. "Su éxito estará ligado a la resolución de problemas relacionados con la falta de madurez digital en la cadena de valor de la riqueza".

Apuesta por el potencial de crecimiento a través del segmento "affluent", los clientes más ricos

El informe también señala que la ampliación de la base de clientes potenciales de gestión de patrimonios es ahora un imperativo para ayudar a impulsar el crecimiento a largo plazo en todo el sector. El segmento "affluent"² representa una gran oportunidad, ya que esta población sigue creciendo en tamaño e influencia financiera. A nivel regional, Norteamérica (46%) y Asia-Pacífico (32%) concentran la mayor parte de los ricos del mundo en valor patrimonial y tamaño de la población. A pesar de poseer casi 27 billones de dólares en activos (casi el 32% del patrimonio total de los HNWI's), el 34% de las empresas no está explorando este segmento.

La inmensa mayoría de los clientes "affluent" (71%) está interesada en solicitar a sus bancos servicios de asesoramiento patrimonial en los próximos 12 meses. Para mantener bajos los costes operativos y proporcionar al mismo tiempo la experiencia que busca este segmento de clientes, la personalización basada en la tecnología será el camino a seguir. Según el informe, y en función de la escala y el alcance de las operaciones, las empresas de gestión de patrimonios pueden seguir tres opciones para crear una base de clientes acaudalados:

- Aprovechar la estructura existente de gestión de patrimonios acelerando la transformación digital integral.
- Desarrollar una propuesta de patrimonio como servicio (WaaS) utilizando canales de terceros, incluidos bancos minoristas y asesores independientes.

² *Affluent*: Franja patrimonial con activos invertibles comprendidos entre 250.000 y 1 millón de dólares.



- Crear una plataforma dedicada a los servicios patrimoniales con herramientas de autoservicio para mejorar la gestión de los clientes.

Metodología del informe

El Informe sobre la Riqueza Mundial 2023 abarca 71 mercados, que representan más del 98% de la renta nacional bruta mundial y el 99% de la capitalización bursátil mundial. La encuesta *Capgemini 2023 Global HNW Insights* encuestó a 3.171 HNWIs en 23 de los principales mercados de riqueza de Norteamérica, Latinoamérica, Europa y la región Asia-Pacífico. En la encuesta *Capgemini 2023 Global Affluent Insights* se encuestó a 3.203 clientes "affluent" en 11 de los principales mercados patrimoniales de Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico. Para aportar la perspectiva del sector, la encuesta *2023 Wealth Management Executive* incluye más de 90 respuestas en 14 mercados, con representación de empresas puramente de gestión de patrimonios, bancos universales, intermediarios independientes y *family offices*. La encuesta *2023 Relationship Manager* abarca más de 800 respuestas en nueve mercados. En ella se preguntaba a los gestores financieros su opinión sobre las prioridades de la estrategia de gestión de patrimonios de la empresa, su satisfacción con el apoyo prestado por su empresa de gestión de patrimonios y el creciente interés de los clientes por los nuevos productos y ofertas.

Acerca de Capgemini

Capgemini es un líder mundial que acompaña a las empresas para transformar y gestionar su negocio aprovechando el poder de la tecnología. El Grupo se guía cada día por su propósito de liberar la energía humana a través de la tecnología para construir un futuro inclusivo y sostenible. Es una organización responsable y diversa que cuenta con cerca de 360.000 profesionales en más de 50 países. Con una sólida trayectoria de 55 años y un profundo conocimiento del sector, Capgemini es reconocida por sus clientes por la capacidad de respuesta a las necesidades de su negocio, desde la estrategia y el diseño hasta las operaciones, todo ello impulsado por el mundo innovador y en rápida evolución del Cloud, los datos, la IA, la conectividad, el software y las plataformas y entornos digitales. En 2022, el Grupo registró unos ingresos globales de 22.000 millones de euros.

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

Acerca del Instituto de Investigación Capgemini

El Instituto de Investigación Capgemini es el grupo de expertos interno de Capgemini sobre todo lo digital. El Instituto publica investigaciones sobre el impacto de las tecnologías digitales en las grandes empresas tradicionales. El equipo se basa en la red mundial de expertos de Capgemini y trabaja en estrecha colaboración con socios académicos y tecnológicos. El Instituto cuenta con centros de investigación dedicados en India, Singapur, Reino Unido y Estados Unidos. Recientemente, ocupó el puesto número 1 en el mundo por la calidad de sus investigaciones realizadas por analistas independientes.

Visítanos en <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>