

Aumentan los particulares con grandes patrimonios en Norteamérica, mientras disminuyen en Europa y Oriente Medio

- *Estados Unidos lideró el crecimiento mundial de millonarios, con 562.000 nuevos individuos hasta alcanzar los 7,9 millones.*
- *La población de particulares con grandes patrimonios aumenta un 6,2% en todo el mundo.*
- *Los particulares con grandes patrimonios destinan ya el 15% de sus carteras a inversiones alternativas, incluidas las criptomonedas.*

Madrid, 4 de junio de 2025 – El [Informe sobre la Riqueza Mundial 2025](#) del Instituto de Investigación de [Capgemini](#), publicado hoy, revela que el número de individuos con un elevado patrimonio neto¹ (HNWI) aumentó un 2,6% en 2024. En su 29ª edición, el informe revela que este aumento se vio impulsado por el crecimiento de la población de personas con patrimonios netos ultra elevados (UHNWI), que creció un 6,2%, gracias al impulso de los mercados bursátiles y al optimismo en torno a la IA, que aumentaron la rentabilidad de las carteras. Los datos indican que las inversiones alternativas², como el capital riesgo y las criptomonedas, ya están consolidadas en las carteras de los HNWI, representando un 15% del total.

El rendimiento alcista del mercado bursátil estadounidense impulsa un aumento de la riqueza

Un entorno favorable de tipos de interés y la gran rentabilidad del mercado de renta variable estadounidense contribuyeron a impulsar la creación de riqueza en 2024. Norteamérica registró las mayores ganancias, con un aumento del 7,3% de la población con un elevado patrimonio neto (HNWI). Por el contrario, Europa, Latinoamérica y Oriente Medio registraron descensos en los HNWI, lastradas por desafíos macroeconómicos.

A finales de 2024, según el estudio de Capgemini:

- El segmento de HNWI de Europa disminuyó un 2,1% debido al estancamiento económico en los principales países: Reino Unido, Francia y Alemania perdieron 14.000, 21.000 y 41.000 millonarios, respectivamente. Por el contrario, la población UHNWI europea aumentó un 3,5%, reflejando una mayor concentración de la riqueza.
- La población de HNWI en Asia-Pacífico aumentó un 2,7%, con una notable variabilidad en toda la región.
- América Latina registró un decrecimiento de los HNWI en un 8,5%, debido a la depreciación monetaria y a la inestabilidad fiscal. Brasil (-13,3%) y México (-13,5%) registraron los mayores descensos.

¹ Los HNWI son personas con un alto poder adquisitivo con activos invertibles de 1 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 en función de los tramos de riqueza: Ultra-HNWI (30 millones de USD o más), Millonarios de nivel medio (5-30 millones de USD) y Millonarios cercanos (1-5 millones de USD).

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



- La población HNWI en Oriente Medio disminuyó un 2,1%, lastrada por la bajada en los precios del petróleo.

Entre los mayores mercados individuales, Estados Unidos se situó como líder indiscutible, sumando 562.000 millonarios, lo que supuso un crecimiento del 7,6% en su población HNWI, hasta alcanzar los 7,9 millones. India y Japón destacaron en la región Asia-Pacífico, ya que ambos países registraron un crecimiento del 5,6%, añadiendo 20.000 y 210.000 millonarios, respectivamente. Por el contrario, el crecimiento en China fue negativo, con un descenso del 1,0% en su población HNWI.

La próxima generación de HNWIs busca empresas de gestión de patrimonios que se alineen con sus prioridades de inversión

Las empresas de gestión de patrimonios se están preparando activamente para una nueva era de traspaso de la riqueza en la que 83,5 billones de dólares³ cambiarán de manos en las próximas dos décadas, dando paso a la siguiente generación de HNWIs⁴. Según el informe, este traspaso se desarrollará en tres fases: el 30% de los HNWI habrá recibido una herencia antes de 2030, el 63% lo hará a finales de 2035, y el 84% para 2040.

"La gran transferencia de riqueza será un momento decisivo para el sector. A pesar de que la riqueza mundial va en aumento, el 81% de los herederos planea cambiar de empresa en el plazo de uno a dos años tras la herencia. La posible pérdida de estos clientes insatisfechos va a crear un riesgo significativo para el sector de la gestión de patrimonios a nivel mundial", afirma Kartik Ramakrishnan, CEO de la unidad de negocio estratégica de servicios financieros de Capgemini y miembro del comité ejecutivo del Grupo. "La próxima generación de grandes patrimonios llega con expectativas muy distintas a las de sus progenitores. Esto exige un cambio urgente frente a las estrategias tradicionales si se quiere atender eficazmente sus necesidades en este proceso de desarrollo patrimonial. Las empresas también deben prepararse para dotar a sus asesores de las capacidades digitales, potencialmente reforzadas con IA Generativa y Agentic AI, para evitar la pérdida tanto de clientes, como de talento clave".

En enero de 2025, los inversores HNWI destinaron el 15% de sus carteras a inversiones alternativas, incluidos el capital riesgo y las criptomonedas. Están dispuestos a asumir más riesgos para ampliar su patrimonio, asignando capital a clases de activos de mayor crecimiento y a ofertas de productos nicho, especialmente el 61% de los HNWI millennials y de la generación Z.

Para atraer a la nueva generación de HNWI, las empresas de gestión de patrimonios deben replantearse su estrategia

El informe destaca que las empresas de gestión de patrimonios necesitan renovar sus servicios y ofertas para atraer a la nueva generación de HNWI. Entre ellas:

- **Capital riesgo y criptomonedas:** el 88% de los asesores observa un mayor interés por los activos alternativos entre este grupo de inversores respecto a los baby boomers.
- **Nuevos centros de reservas offshore:** el 50% de los asesores indica que la limitada capacidad operativa en los centros de riqueza emergentes —como Singapur, Hong Kong, Emiratos Árabes Unidos

³ UBS, "Informe sobre la Riqueza Mundial 2024"

⁴ Los herederos de la Generación X (de 44 a 59 años a partir de 2025), los mileniales (de 28 a 43 años a partir de 2025) y la Generación Z (de 12 a 27 años a partir de 2025) se denominan "HNWI de próxima generación" para referirse al cambio generacional en la riqueza de los HNWI.



y Arabia Saudí— impulsará a estos clientes a buscar empresas alternativas, ya que buscan diversificación, mejores retornos y un entorno regulatorio favorable.

- **Servicios personalizados:** los servicios de atención personalizada, tales como viajes de lujo, atención médica y protección frente a ciberamenazas, son los servicios de valor añadido no financiero más solicitados.
- **Interacciones digitales:** los asesores consideran que contar con una plataforma digital que ofrezca una visión integral del cliente y recomendaciones accionables son las capacidades más importantes para atender eficazmente a los HNWI de nueva generación, seguida por la automatización inteligente de tareas operativas como los resúmenes de reuniones y la gestión de correos electrónicos.

La escasa implicación de las empresas de gestión de patrimonios con sus asesores puede traducirse en una mayor rotación de perfiles clave

Según el informe, uno de cada tres asesores se muestra insatisfecho con la falta de capacidades digitales de sus empresas, lo que repercute negativamente en su productividad y crea una brecha tecnológica. Además, el 62% de los HNWI de nueva generación afirma que seguirían a su asesor si se cambiaran de empresa. En conjunto, esto afecta directamente a la retención, ya que los asesores tienen dificultades para fidelizar a estos clientes nativos digitales.

Más allá de los recursos digitales, el sector se enfrenta a una inminente escasez de talento en un contexto marcado por una transferencia de riqueza sin precedentes a los herederos de la generación X, los millennials y la generación Z. En los próximos 12 meses, uno de cada cuatro asesores tiene previsto cambiar de empresa: la mayoría se trasladará a otra de la competencia y unos pocos crearán su propia empresa. Además, el 20% de los asesores afirma que se jubilará antes de 2035, y el 48% planea hacerlo antes de 2040.

A medida que avanza la gran transferencia de riqueza, el sector de la gestión de patrimonios deberá reinventar su oferta de productos mediante opciones de inversión personalizadas para los HNWI de nueva generación. Las empresas deben ofrecer a los asesores una experiencia digital intuitiva en todos los canales para garantizar su fidelidad, concluye el informe.

Lea el informe completo: [Sailing through the Great Wealth Transfer](#)

Metodología del informe

El Informe sobre la Riqueza Mundial 2025 abarca 71 países, que representan más del 98% de la renta nacional bruta mundial y el 99% de la capitalización bursátil mundial. En la encuesta *Capgemini 2025 Global HNWI Insights* se encuestó a 6.472 HNWIs, incluidos 5.473 HNWI de nueva generación en cuatro regiones: América, Europa, Asia-Pacífico y Oriente Medio. La encuesta *2025 Wealth Management Executive* incluye 141 respuestas en 10 mercados, con representación de empresas de gestión patrimonial, bancos universales, intermediarios independientes y *family offices*. La encuesta *2025 Relationship Manager*, realizada por Phronesis Partners, incluye 1.306 respuestas en doce mercados.

Acercas de Capgemini

Capgemini es un socio global de transformación empresarial y tecnológica, que ayuda a las organizaciones a acelerar su transición dual hacia un mundo digital y sostenible, al tiempo que crea un impacto tangible para las empresas y la sociedad. Es una organización responsable y diversa que cuenta con 340.000 profesionales en más de 50 países. Con una sólida trayectoria de más de 55 años, Capgemini cuenta con la confianza de sus



clientes para liberar el potencial de la tecnología y dar respuesta a todas sus necesidades empresariales. Ofrece servicios y soluciones integrales aprovechando sus puntos fuertes, desde la estrategia y el diseño hasta la ingeniería, todo ello impulsado por sus capacidades líderes en el mercado en IA, IA generativa, Cloud y datos, combinadas con su gran experiencia en el sector y su propio ecosistema de socios. En 2024, el Grupo registró unos ingresos globales de 22.100 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 www.capgemini.com/es-es/investigacion/instituto-investigacion/