

## World Wealth Report 2026: Starke Aktienmärkte schaffen weltweit fast zwei Millionen neue Millionäre

- **11,1 Prozent mehr vermögende Privatpersonen (HNWI) in Deutschland, 12,7 Prozent Zuwachs beim Vermögen**
- **Die Zahl der sehr vermögenden Personen (UHNWIs) wächst weltweit erneut am schnellsten (9,4 Prozent)**
- **Vermögensverwaltung wird auf mehrere Anbieter verteilt, um alternative Investitionsoptionen zu erhalten**
- **Drei von vier Beratern wünschen sich mehr Zeit für Kunden dank Automatisierung durch KI**

Berlin, 4. Juni 2026 – Im Jahr 2025 ist das Vermögen vermögender Privatpersonen (HNWI) <sup>1</sup> weltweit um 8,7 Prozent gestiegen. Damit ist ein Rekordwert von 98,3 Billionen US-Dollar erreicht – der größte Anstieg innerhalb eines Jahres seit 2018. Eine robuste Entwicklung an den Aktienmärkten und die nachlassende Inflation trieben die Vermögensbildung der HNWI im Jahr 2025 an, wodurch die weltweite Millionärspopulation um fast 2 Millionen auf 25,3 Millionen Personen anwuchs. Dies zeigt die heute veröffentlichte 30. Ausgabe des [World Wealth Report 2026](#) des [Capgemini Research Institutes](#).

*„In den 30 Jahren, die wir nun das globale Vermögen beobachten, sehen wir eine klare Entwicklung: Vermögen wächst – Loyalität nicht automatisch. Vermögende Privatpersonen haben heute nicht nur Zugang zu mehr Anlageklassen über verschiedene Märkte hinweg, sondern auch eine größere Auswahl an Beratern und Fachwissen. Dabei trifft ein Rekordvermögen auf einen Mangel an Personalisierung in der Beratung. Zwischen 2022 und 2025 flossen daher bereits rund 1,5 Billionen US-Dollar neuer Vermögenswerte an Wettbewerber traditioneller Unternehmen. Ich sehe die Branche zur Zeit an einem Wendepunkt,“* so Carina Leidig, Leiterin Wealth & Asset Management, Capgemini Invent Deutschland. *„Die Kunden erwarten heute mehr, gerade die jüngeren vermögenden Privatpersonen, die von Vermögensübertragungen profitieren. Sie wollen besseren Zugang zu Produkten, stärkere Personalisierung und eine Beratung, die ihren Lebensstil wirklich widerspiegelt. KI wird dabei vom Effizienztreiber zum Co-Piloten: Augmented Intelligence statt Automatisierung um jeden Preis – sie beschleunigt Beratung und verbessert Interaktionen, ohne Verantwortung zu ersetzen. Entscheidend ist das operative Betriebssystem: Wer Daten, Workflows und Expertise orchestriert, gewinnt Wallet Share und bindet Generationen.“*

Über alle Vermögensklassen hinweg verzeichneten die Ultra-High-Net-Worth-Individuals (UHNWI) den größten Anteil am Vermögenszuwachs, durch ihr breiteres Investment in öffentliche, als auch ausgewählte private Anlageklassen. Im Jahr 2025 belief sich die weltweite Zahl der UHNWI auf rund 250.000 – ein Anstieg von 9,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr – womit sie ihren Status als das am schnellsten wachsende Vermögenssegment beibehielten, zum zweiten Mal in Folge. Das weltweite Vermögen der UHNWI wuchs im Jahresvergleich um 9,7 Prozent und damit schneller als das breitere HNWI-Segment. Der Reichtum ist nach wie vor stark konzentriert – die obersten 1 Prozent der HNWI halten 34,8 Prozent des HNWI-Vermögens.

**Aktienmärkte sorgen für ein starkes Wachstum des Millionärsvermögens** Die Aktienmärkte, beflügelt von KI-bezogenen Kursanstiegen, waren 2025 in fünf von sechs großen Regionen der Hauptmotor für das Vermögenswachstum der HNWI:

- Die HNWI-Bevölkerung **in Europa** wuchs 2025 um 6,5 Prozent nach einem Rückgang im Vorjahr, da die Region von stabileren Aktienmärkten und sinkender Inflation profitierte. Luxemburg entwickelte sich mit einem Anstieg der HNWI-Bevölkerung um 13,5 Prozent zu einem der wachstumsstärksten Märkte. Deutschland verzeichnete ein Wachstum von 11,1 Prozent, während Frankreich und Großbritannien Zuwächse von 2,7 Prozent bzw. 2,6 Prozent verzeichneten.

<sup>1</sup> Vermögende Privatpersonen (HNWIs) sind Personen mit einem investierbaren Vermögen von mindestens 1 Million US-Dollar, wobei der Hauptwohnsitz, Sammlerstücke, Verbrauchsgüter und langlebige Konsumgüter nicht berücksichtigt werden. HNWIs werden anhand ihrer Vermögensklassen in drei Kategorien unterteilt: Ultra-HNWIs (mindestens 30 Millionen US-Dollar), Mid-Tier-Millionäre (5–30 Millionen US-Dollar) und Millionäre von nebenan (1–5 Millionen US-Dollar).



- **Der asiatisch-pazifische Raum** verzeichnete mit 10,5 Prozent das höchste regionale Vermögenswachstum und ein HNWI-Wachstum von 9,4 Prozent. Die Nachfrage nach Halbleitern beflügelte die asiatischen Aktienmärkte. Japan und China gehörten zu den Ländern mit der stärksten Entwicklung und verzeichneten einen Zuwachs von 436.000 bzw. 154.000 Millionären. Auch Indien und Australien verzeichneten Wachstum, wobei die Zahl der vermögenden Privatpersonen um 11.300 bzw. 18.100 stieg.
- Die HNWI-Bevölkerung **in Nordamerika** stieg um 9,1 Prozent, angeführt von den Vereinigten Staaten, die 736.000 neue Millionäre verzeichneten – mehr als jedes andere Land weltweit –, während ihre HNWI-Bevölkerung um 9,2 Prozent auf 8,7 Millionen wuchs. Kanadas HNWI-Bevölkerung verzeichnete einen Anstieg von 6,7 Prozent mit 30.000 neuen Millionären.
- Sowohl **Afrika** als auch **Lateinamerika** verzeichneten ein Wachstum der HNWI-Bevölkerung von 4,1 Prozent bzw. 0,3 Prozent. In Afrika wurde die Dynamik durch höhere Edelmetallpreise angetrieben, wobei Marokko mit 16,8 Prozent das schnellste Wachstum verzeichnete. In Lateinamerika bremste die Handelsunsicherheit das Wachstum trotz einer leichten Erholung der Investitionen weiterhin. Mexiko schnitt überdurchschnittlich gut ab: Das Vermögen der HNWI stieg um 5,4 Prozent und die HNWI-Bevölkerung um 1,8 Prozent.
- Die HNWI-Zahl **im Nahen Osten** schrumpfte um 1,4 Prozent, da niedrigere Ölpreise und regionale Konflikte sowie Spannungen auf dem Arbeitsmarkt die Konjunktur in mehreren Volkswirtschaften der Golfstaaten schwächten.

### **Technologiegestütztes Wachstum beeinflusst die Portfolioallokationen von HNWI**

Der Aktienanteil in den Portfolios vermögender Privatkunden stieg bis Januar 2026 auf 25 Prozent und lag damit um drei Prozentpunkte über dem Vorjahreswert. Dieser Anstieg wurde in erster Linie durch starke Unternehmensgewinne und deutliche Kursgewinne im Technologiesektor getragen. Auch der Anteil festverzinslicher Wertpapiere stieg um zwei Prozentpunkte auf 20 Prozent, da die Anleihemärkte ihre höchsten Renditen seit 2020 erzielten. Gleichzeitig ging der Anteil alternativer Anlagen<sup>2</sup> auf 12 Prozent zurück, was die relative Outperformance börsennotierter Aktien widerspiegelt. Trotz dieser Verschiebung bleibt das Interesse der Anleger an alternativen Anlagen stark: Zwei von drei vermögenden Privatkunden (68 Prozent) geben an, ihr Engagement in Private Equity steigern zu wollen.

### **Augmented Intelligence kann Kunden ein personalisiertes Erlebnis in großem Maßstab bieten**

Mit der wachsenden Zahl an vermögenden Privatkunden hat sich der Wettbewerb um deren Vermögensverwaltungsgeschäft verschärft. Die Zahl der exklusiven Kundenbeziehungen hat sich in den letzten sechs Jahren halbiert: 2019 arbeiteten 39 Prozent der vermögenden Privatkunden mit einem einzigen Ansprechpartner; 2025 hat sich dieser Anteil auf nur noch 19 Prozent halbiert. Ansporn für die Ausweitung des Netzwerks an Vermögensverwaltern ist der breitere Zugang zu Produkten – 88 Prozent der HNWIs arbeiten gezielt mit mehreren Unternehmen, um einen besseren Zugang zu alternativen Anlagen zu erhalten. WealthTechs, Single-Family-Offices und Robo-Advisory-Plattformen gewinnen zunehmend Marktanteile von etablierten Anbietern und ziehen Kunden ab, die Produktbreite, Beratungsqualität oder beides vermissen.

Der Studie zufolge empfinden nur 17 Prozent der vermögenden Privatkunden ihre Beratung als nahtlos und personalisiert, während 42 Prozent ihre Ziele und Vorlieben mehrfach gegenüber demselben Unternehmen wiederholen mussten. Die Kluft zwischen den Erwartungen vermögender Privatkunden und dem, was traditionelle Geschäftsmodelle bieten können, wächst. Als Brücke sollten Vermögensverwaltungsunternehmen auf Augmented Intelligence setzen. Wobei Technologie die menschliche Beratung schärft, nicht ersetzt.

Doch die Herausforderungen reichen tiefer als die technische Ebene. Fast alle Unternehmen (97 Prozent) segmentieren ihre Kunden nach wie vor in erster Linie nach dem verwalteten Vermögen statt auf die Nuancen in der Interaktion vermögender Privatkunden und deren aktuellem Verhalten zu achten. Auch hier ist das traditionelle Betriebsmodell das Kernproblem: Über die Hälfte (60 Prozent) der Führungskräfte in der Vermögensverwaltung räumt ein, dass ihren Unternehmen eine einheitliche Kundensicht fehlt, was zu fragmentierten Prozessen und Doppelarbeit führt.

---

<sup>2</sup> Alternative Anlagen umfassen Rohstoffe, Währungen, Private Equity, Hedgefonds, strukturierte Produkte und digitale Vermögenswerte.



Ein erweitertes Produkt- und Dienstleistungsangebots stärkt die Kundenbindung. Die Realisierung messbaren Werts erfordert jedoch eine angemessene Koordination und Steuerung über die gesamte Customer Journey hinweg. Da 41 Prozent der Zeit von Beratern für operative Aufgaben aufgewendet wird, wünschen sich drei Viertel (76 Prozent) KI-gestützte Systeme zur Automatisierung von Routineaufgaben. 61 Prozent präferieren den Zugang zu einem integrierten Ökosystem von Spezialisten, um effektiv auf finanzielle und nicht-finanzielle Bedürfnisse reagieren zu können. Wenn Unternehmen die Kundenerfahrung richtig gestalten, empfehlen 53 Prozent der vermögenden Privatkunden ihr Unternehmen weiter, und 47 Prozent konsolidieren ihr Vermögen, was sich direkt auf den Wallet Share auswirkt.

### **Über die Studie**

Der [Capgemini World Wealth Report 2026](#) stützt sich auf Daten aus drei Hauptquellen: der Global HNWI Survey 2026, der Global Wealth Management Executive Survey 2026 und der Global Relationship Manager Survey 2026. Im Rahmen dieser Umfragen wurden 6.510 vermögende Privatpersonen in 27 Märkten, 144 Führungskräfte im Vermögensverwaltungsbereich in 24 Märkten und 1.317 Kundenbetreuer in 24 Märkten befragt. Die Befragten wurden zu ihren Anlagepräferenzen und -prioritäten, ihren Erwartungen an das Kundenerlebnis, ihren Beratungsbeziehungen sowie zum Einsatz von KI und digitalen Tools in der Vermögensverwaltung befragt. Die Teilnehmer repräsentieren wichtige Märkte in Nordamerika, Europa, im asiatisch-pazifischen Raum, in Lateinamerika, im Nahen Osten und in Afrika.

### **Über Capgemini**

Capgemini ist ein globaler Partner für die KI-gestützte Geschäfts- sowie Technologietransformation. Das Unternehmen schafft messbaren Mehrwert für seine Kunden, indem es die Zukunft von Organisationen gestaltet und im Zusammenspiel von KI, Technologie sowie dem Mensch Realität werden lässt. Seit fast 60 Jahren steht Capgemini für Verantwortung wie auch Vielfalt und beschäftigt über 420.000 Mitarbeitende in mehr als 50 Ländern. Das End-to-End-Leistungsspektrum gründet auf einer umfangreichen Branchenexpertise, einem starken Partner-Ökosystem sowie Kompetenzen in den Bereichen Strategie, Technologie, Design, Engineering und Operations. Die Gruppe erzielte 2025 einen weltweiten Umsatz von 22,5 Milliarden Euro.

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

### **Über das Capgemini Research Institute**

Das Capgemini Research Institute ist Capgeminis hausinterner Think Tank in digitalen Angelegenheiten, einschließlich deren Auswirkungen auf Banken, Vermögensverwaltungsgesellschaften, Zahlungsdienstleister und Versicherer. Das Institut veröffentlicht jährlich seine renommierte Reihe „Financial Services World Reports“, die auf Kundenbefragungen, Interviews mit Führungskräften sowie Partnerschaften mit Technologieunternehmen und der Wissenschaft basiert, um aufkommende Trends aufzudecken und zu untersuchen, wie KI, Cloud, Daten und Digitalisierung transformative Geschäftsergebnisse vorantreiben. Gestützt auf globale Zeitreihendaten bieten unsere Branchenexperten anwendungsnahe Erkenntnisse, Trendanalysen und innovative Lösungen, um den dynamischen Herausforderungen von Finanzinstituten in einer sich schnell verändernden Weltwirtschaft zu begegnen.