

Contact presse :

Florence Lièvre

Tel. : +33 1 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com

World Wealth Report 2021 : l'Amérique du Nord rompt avec une tendance observée depuis 5 ans en dépassant l'Asie-Pacifique en nombre et en richesse des particuliers fortunés

Selon l'édition anniversaire des 25 ans du World Wealth Report, il sera essentiel d'investir dans les talents et la technologie pour fournir aux clients fortunés des services de conseil hybrides, reposant sur la relation humaine et des outils digitaux.

Paris, le 29 juin 2021 – Le nombre de particuliers fortunés¹ (PF) a augmenté de 6,3%, dépassant la barre des 20 millions, tandis que leur richesse a cru de 7,6% en 2020, atteignant presque 80 000 milliards de dollars. Stimulée par la croissance des marchés boursiers et les mesures de relance gouvernementales, l'Amérique du Nord a dépassé l'Asie-Pacifique pour devenir le leader en nombre et richesse des PF en 2020. L'édition anniversaire des 25 ans du [World Wealth Report](#) (WWR) de Capgemini examine l'évolution de la richesse mondiale sur l'année écoulée, ainsi que les tendances et influences des PF au cours des 25 dernières années.

En 2020, le segment des ultrafortunés a été le plus dynamique à l'échelle mondiale en nombre (+9,6%) et en richesse (+9,1%) tandis que les millionnaires moyens et intermédiaires ont connu une croissance en nombre et en richesse plus faible d'environ 6% et 8% respectivement.²

Selon ce rapport, qui est la plus ancienne étude mondiale sur la richesse et l'une des plus référencées, les PF se sont de plus en plus personnellement impliqués dans leurs investissements au cours des 25 dernières années et recherchent maintenant plus de soutien de la part de leurs conseillers. Alors que les acteurs technologiques progressent dans ce secteur, les sociétés de gestion de patrimoine doivent désormais offrir un conseil reposant sur la technologie et des modèles de services hyper personnalisés. Dans un contexte où la COVID-19 a provoqué le troisième bouleversement économique mondial du 21^e siècle, les leçons tirées de la bulle technologique de 2002 et de la crise financière mondiale de 2008 continuent de mettre en évidence une tendance des PF à auto-diriger leurs investissements dans un marché haussier, mais à revenir vers les services de conseil en cas de crise et de volatilité des marchés.

Les services de conseil hybrides, reposant sur la relation humaine et des outils digitaux, ouvrent des opportunités pour les sociétés de gestion de patrimoine

Les percées technologiques, l'évolution de la dynamique sociale, les nouveaux acteurs de l'écosystème, la démocratisation de la gestion des investissements et l'essor des canaux et des actifs

¹ Les particuliers fortunés (« *high net worth individuals* », HNWI) désignent des individus qui possèdent au moins 1 million de dollars US d'actifs investissables, hors résidence principale, objets de collection, consommables et biens de consommation durables.

² Les ultrafortunés sont définis comme des particuliers fortunés (PF) avec des actifs investissables de 30 millions d'USD ou plus ; les millionnaires moyens sont définis comme des PF avec des actifs investissables entre 1 million et 5 millions d'USD ; les millionnaires intermédiaires sont définis comme des PF avec des actifs investissables entre 5 et 30 millions d'USD.



digitaux auront tous un impact sur le succès ou l'échec des sociétés de gestion de patrimoine à l'avenir. Les PF d'aujourd'hui s'intéressent aux modèles hybrides et recherchent de plus en plus un mélange de digital et d'interaction directe. D'ailleurs, 34% des PF déclarent qu'ils utilisent activement des services *WealthTech*.³ De plus, les sociétés de gestion de patrimoine voient dans les *WealthTechs* - et leur expertise du cycle de vie des consommateurs - des collaborateurs bien adaptés qui peuvent améliorer leurs capacités, leur portée et leur réactivité face aux tendances du marché. Selon eux, les deux principales raisons de s'associer aux *WealthTechs* sont l'accès à de nouveaux segments de clientèle et la proposition de nouvelles offres uniques aux clients.

« Le secteur de la gestion de patrimoine doit repousser ses limites afin de capter l'attention des clients et maximiser le service aux particuliers fortunés, habitués à la commodité et à la personnalisation des services proposés par les BigTech », a déclaré Anirban Bose, Directeur général de la Strategic Business Unit Services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du Groupe. « Investir dans la technologie et les talents est un besoin crucial pour les sociétés de gestion de patrimoine afin de préserver leur part de marché alors que les WealthTechs continuent de croître et que l'entrée des BigTechs dans ce domaine se profile. »

L'adoption de nouvelles compétences technologiques ainsi que la requalification et le recrutement de talents renforceront la transformation des sociétés de gestion de patrimoine

Dans un contexte de disruption toujours plus rapide, les sociétés de gestion de patrimoine peuvent créer des modèles d'exploitation résilients et agiles en investissant dans des technologies telles que le cloud, les API et les micro-services. Bien que la réputation du secteur en matière d'expertise et d'expérience demeure leur principale force, les entreprises devront intégrer des connaissances fondées sur les données dans leurs stratégies d'engagement et d'investissement auprès de leurs clients. La performance des investissements continuera d'être primordiale, mais les entreprises devront également se concentrer sur l'offre de valeur, ainsi que sur les options environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise (ESG).

La gestion de patrimoine était et continue d'être une activité axée sur les relations. Le profil des clients fortunés a évolué rapidement pour inclure les générations Y et Z, les femmes, et de nouveaux modèles familiaux entre autres, poussant les entreprises à former leurs conseillers et leur personnel pour répondre aux attentes et aux comportements d'une clientèle plus diversifiée. Selon le rapport, l'avenir des sociétés de gestion de patrimoine passe par le recrutement, le renforcement des moyens digitaux mis à disposition de conseillers hétérogènes, et la requalification du personnel pour s'engager auprès de segments de clientèle variés. Néanmoins, 63% des conseillers interrogés se disent insatisfaits des efforts déployés par leur société de gestion de patrimoine pour fournir des outils et des formations leur permettant de répondre aux besoins versatiles des clients.

Pour répondre aux attentes changeantes des PF, les entreprises auront également besoin de stratégies *BigTech* avec de l'hyperpersonnalisation, d'offres développées avec leur écosystème qui répondent au style de vie de leurs clients, et d'interfaces intégrées intuitives pour rester pertinents auprès d'une clientèle diversifiée.

L'évolution du secteur et de la clientèle propice à la diversification de la gestion du patrimoine

³ Les *WealthTechs* sont des start-up ou scale-up spécialisées dans les solutions de gestion de patrimoine numérique.



Avec la flambée actuelle du marché boursier, les PF cherchent également à diversifier leur portefeuille avec des investissements alternatifs. L'investissement durable arrive maintenant à maturité, avec 43% des ultrafortunés et 39% des jeunes PF (≤ 40 ans) susceptibles de demander un score ESG pour les produits proposés par leurs conseillers. De plus, 72% des PF interrogés ont déclaré avoir investi dans des cryptomonnaies et 74% dans d'autres actifs digitaux, tels que des noms de domaine de sites Web ou des applications. Les sociétés d'acquisition à vocation spéciale (SPAC)⁴ deviennent de plus en plus populaires, tandis que les jetons non-fongibles (NFT) gagnent lentement en crédibilité dans la classe d'actifs. L'essor de l'investissement de détail à commission nulle a également suscité l'intérêt des PF puisque 39% déclarent qu'ils souhaitent réaliser des opérations sans frais, mais que leur société de gestion de patrimoine n'a pas encore répondu à cette demande.

Pour plus d'informations sur le contenu du rapport, participez à l'événement [World Wealth Report LinkedIn Live](#) de Capgemini, le mardi 29 juin à 14h30.

Méthodologie

Le *World Wealth Report 2021* couvre 71 marchés, représentant plus de 98% du revenu national brut mondial et 99% de la capitalisation boursière mondiale. L'enquête *Capgemini 2021 Global HNW Insights Survey* a interrogé plus de 2 900 HNWI sur 26 grands marchés de gestion du patrimoine en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe, au Moyen-Orient et dans la région Asie-Pacifique. Des entretiens et des sondages auprès de plus de 100 cadres de gestion du patrimoine ont été menés sur 17 marchés, avec des représentants de sociétés de gestion de patrimoine *pure-players*, de banques universelles et de sociétés de courtage indépendantes et de cadres de gestion de patrimoine interrogés sur les efforts de transformation digitale, les stratégies de collaboration et les tendances du secteur, comme l'investissement durable. L'enquête *Wealth Manager Survey* de 2021 couvre plus de 350 réponses sur six marchés et a interrogé les gestionnaires de patrimoine sur leurs points de vue concernant les tendances du secteur, la préparation aux nouvelles demandes du marché et leur satisfaction à l'égard du soutien fourni par leur société de gestion de patrimoine. Pour produire le *World Wealth Report 2021*, un Comité Directeur exécutif externe a été mis en place, composé de 14 experts en gestion de patrimoine au sein des banques, des *WealthTechs*, ainsi que des partenaires technologiques et des experts de la gestion de fortune.

Plus d'informations sur le *World Wealth Report 2021* sur www.worldwealthreport.com

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial, responsable et multiculturel, regroupant 270 000 personnes dans près de 50 pays. Partenaire stratégique des entreprises pour la transformation de leurs activités en tirant profit de toute la puissance de la technologie, le Groupe est guidé au quotidien par sa raison d'être : libérer les énergies humaines par la technologie pour un avenir inclusif et durable. Fort de plus de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, Capgemini est reconnu par ses clients pour répondre à l'ensemble de leurs besoins, de la stratégie et du design jusqu'au management des opérations, en tirant parti des innovations dans les domaines en perpétuelle évolution du cloud, de la data, de l'Intelligence Artificielle, de la connectivité, des logiciels, de l'ingénierie digitale et des plateformes. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 16 milliards d'euros en 2020.

*Get The Future You Want** - www.capgemini.com.

**Capgemini, le futur que vous voulez*

⁴ Une SPAC (Special Purpose Acquisition Company) est société d'acquisition à vocation spécifique. Elle se présente comme un nouveau moyen permettant à des start-up (ou petites entreprises) de rejoindre la Bourse.