



Capgemini press contacts:

Vanessa Carmicino

Marketing & Communication

vanessa.carmicino@capgemini.com

+ 39 393 8850441

Community Group:

Michele Bon

michele.bon@communitygroup.it

+39 338 6933868

Francesca Visioni

francesca.visioni@communitygroup.it

+39 351 1410677

World Wealth Report 2021: dopo 5 anni il Nord America torna a superare l'Asia-Pacifico in termini di numero e ricchezza degli HNWI

La 25esima edizione del report ha rilevato che sarà fondamentale investire in competenze e tecnologia per offrire servizi di consulenza ibridi, basati su interazione umana e strumenti digitali

Milano, 29 giugno 2021 – La popolazione globale degli High Net Worth Individual (HNWI)¹ è cresciuta del 6,3% nel 2020, superando la soglia dei 20 milioni, mentre il loro patrimonio è aumentato del 7,6% e si avvicina agli 80.000 miliardi di dollari. Favorito dal rialzo dei mercati azionari e dagli stimoli introdotti dal governo, il Nord America ha superato l'area dell'Asia-Pacifico, diventando la regione leader nel 2020 sia in termini di numero che di ricchezza degli HNWI. Il [World Wealth Report \(WWR\)](#) di Capgemini, giunto alla 25esima edizione, analizza l'evoluzione della ricchezza globale nell'ultimo anno, oltre a trend ed evoluzione degli HNWI nell'ultimo quarto di secolo.

Nel 2020 il segmento ultra-HNWI ha trainato la crescita complessiva della popolazione e della ricchezza degli HNWI, aumentate rispettivamente del 9,6% e del 9,1%, mentre i milionari "next door" e quelli "mid-tier" hanno registrato numeri inferiori, con una crescita della popolazione intorno al 6% e della ricchezza di circa l'8%.²

Secondo il report, il più longevo del settore e uno dei più autorevoli in tema di wealth management, negli ultimi 25 anni gli HNWI sono diventati più attenti ai loro investimenti e sono ora alla ricerca di migliori e più ampi servizi di consulenza. Con i player del settore tech che continuano ad affacciarsi all'universo della gestione patrimoniale, i wealth manager devono puntare sempre di più sulla tecnologia e su modelli di business iper-personalizzati. Se da un lato la pandemia di COVID-19 ha provocato il terzo shock economico mondiale del 21° secolo, quanto appreso dalla bolla tecnologica del 2002 e dalla crisi finanziaria globale del 2008 evidenzia la tendenza degli HNWI a gestire in autonomia i propri investimenti in un mercato rialzista, per poi richiedere nuovamente servizi di advisory durante le fasi di crisi e di volatilità di mercato.

¹ Gli High Net Worth Individual sono definiti come coloro che hanno un patrimonio investibile di 1 milione di dollari o più, escludendo residenza principale, oggetti da collezione, beni di consumo e beni durevoli.

² Gli ultra-HNWI sono definiti come gli HNWI con un patrimonio investibile pari o superiore a 30 milioni di dollari, i milionari "next door" come gli HNWI con un patrimonio investibile tra 1 e 5 milioni di dollari e i milionari "mid-tier" come gli HNWI con un patrimonio investibile tra 5 e 30 milioni di dollari.



I servizi di consulenza ibridi, basati su interazione umana e strumenti digitali, offrono nuove opportunità per il wealth management

Le innovazioni tecnologiche, il cambiamento delle dinamiche sociali, i nuovi player dell'ecosistema, la democratizzazione della gestione degli investimenti e l'ascesa di canali e asset digitali saranno determinanti per il successo o il fallimento delle società di wealth management. Gli HNWI di oggi sono interessati a modelli ibridi e cercano sempre di più un mix di interazione digitale e diretta: il 34% degli HNWI afferma di sfruttare attivamente i servizi delle WealthTech,³ mentre le società di gestione patrimoniale le considerano possibili alleate per potenziare competenze, reach e capacità di rispondere alle tendenze del mercato. Secondo la maggior parte degli intervistati, le due principali ragioni per collaborare con le WealthTech sono l'accesso a nuovi segmenti di clientela e la possibilità di offrire servizi nuovi ed esclusivi.

*"Il settore del wealth management deve spingersi oltre i propri confini, per conquistare attenzione e fiducia dei clienti e soddisfare al meglio le esigenze di HNWI abituati alla personalizzazione e ai vantaggi offerti dalle BigTech", ha dichiarato **Monia Ferrari, Financial Services Director di Capgemini in Italia.** "Investire in tecnologia e competenze è fondamentale per le società di wealth management, dal momento che le WealthTech continuano a crescere e le BigTech stanno facendosi sempre più strada in questo mercato".*

Adottare tecnologie di nuova generazione e investire sulle giuste competenze è necessario per la trasformazione del wealth management

In un contesto di rapidi cambiamenti, le aziende di wealth management possono sviluppare modelli operativi agili e resilienti investendo in tecnologie come il cloud, le API e i microservizi. Sebbene il principale punto di forza del settore resti la sua reputazione in termini di competenza ed esperienza, sarà sempre più necessario per le aziende incorporare insight basati sui dati nelle strategie di investimento e nel client engagement. La performance degli investimenti continuerà ad essere un elemento cruciale, ma le aziende dovranno anche concentrarsi sull'offerta di valore e sugli aspetti ambientali, sociali e di corporate governance (ESG).

La gestione patrimoniale era e continua ad essere un'attività basata sulle relazioni, e con una clientela in rapida evoluzione che include HNWI millennial e della generazione Z, donne, famiglie non tradizionali e altri profili, le aziende devono formare la loro forza lavoro per soddisfarne aspettative e modelli di comportamento. Secondo il report, la strada da percorrere è quella di assumere un gruppo eterogeneo di consulenti, potenziarne le competenze digitali e riqualificare il personale esistente per lavorare con molte tipologie di clienti; il 63% dei consulenti intervistati ha tuttavia dichiarato di non essere soddisfatto degli sforzi della propria azienda nel fornire strumenti e formazione adeguati.

Le aziende di wealth management avranno anche bisogno di investire in strategie di iperpersonalizzazione tipiche delle BigTech, nei cosiddetti "lifestyle ecosystem" e in interfacce intuitive per mantenere la loro rilevanza di fronte a una clientela HNWI sempre più diversificata.

I cambiamenti del settore e della clientela favoriscono la diversificazione nella gestione patrimoniale

Con l'attuale impennata del mercato azionario, gli HNWI stanno anche cercando di diversificare il loro portafoglio. Gli investimenti sostenibili sono in crescita, con il 43% degli ultra-HNWI e il 39% di quelli sotto i 40 anni propensi a richiedere uno score ESG per i prodotti loro offerti. Il 72% degli

³ Le WealthTech sono startup o scaleup specializzate in soluzioni digitali di gestione patrimoniale.



HNWI intervistati afferma inoltre di aver investito in criptovalute e il 74% in altri asset digitali come domini web o app. Le SPAC (special purpose acquisition company) stanno diventando più popolari, mentre gli NFT (non-fungible token) stanno lentamente guadagnando credibilità. Anche l'aumento degli investimenti retail senza commissioni ha attirato l'interesse degli HNWI, con il 39% che vorrebbe attività di trading prive di commissioni, un servizio attualmente non offerto dalle società di gestione patrimoniale a cui si rivolgono.

Per ulteriori informazioni sui contenuti del report, si invita a [partecipare all'evento LinkedIn dedicato al World Wealth Report](#) in programma martedì 29 giugno alle ore 14:30.

Metodologia

Il World Wealth Report 2021 copre 71 mercati, che rappresentano più del 98% del reddito nazionale lordo globale e il 99% della capitalizzazione dei mercati azionari mondiali, per quanto riguarda la dimensione del mercato HNWI. All'indagine Global HNW Insights Survey 2021 di Capgemini hanno partecipato oltre 2.900 HNWI in 26 importanti mercati wealth in Nord America, America Latina, Europa, Medio Oriente e nella regione Asia-Pacifico. Sono state condotte interviste con oltre 100 dirigenti del settore wealth management in 17 mercati, con una rappresentanza di società di gestione patrimoniale pura, banche universali e società di broker e dealer indipendenti, indagando gli sforzi di trasformazione digitale, le strategie di collaborazione e le tendenze del settore come gli investimenti sostenibili. L'indagine Wealth Manager Survey 2021 ha raccolto oltre 350 risposte in sei mercati e rilevato le opinioni dei gestori patrimoniali sulle tendenze del settore, la preparazione alle nuove richieste del mercato e la soddisfazione in termini di supporto fornito dalle rispettive società di gestione patrimoniale. La produzione del World Wealth Report 2021 è stata supportata da un Executive Steering Committee esterno composto da 14 esperti di gestione patrimoniale tra banche, WealthTech, imprese e technology enabler.

Per maggior informazioni sul World Wealth Report consultare il sito www.worldwealthreport.com

Capgemini

Capgemini è leader mondiale nel supportare le aziende nel loro percorso di trasformazione digitale e di business facendo leva sul potere della tecnologia. Lo scopo del Gruppo è garantire un futuro inclusivo e sostenibile, sprigionando l'energia umana attraverso la tecnologia. Capgemini è un'organizzazione responsabile e diversificata di 270.000 persone presente in quasi 50 paesi nel mondo. Oltre 50 anni di esperienza e una profonda conoscenza dei settori di mercato rendono Capgemini un partner affidabile per i suoi clienti, in grado di fornire soluzioni innovative per le loro esigenze di business, dalla strategia alla progettazione alle operation, grazie alle competenze in ambito cloud, dati, AI, connettività, software, digital engineering e piattaforme. Nel 2020 il Gruppo ha registrato ricavi complessivi pari a 16 miliardi di euro.

Get The Future You Want | <http://www.capgemini.com/it-it/>