



**Capgemini press contacts:**

**Laura Muratore**

Marketing & Communication Director  
[laura.muratore@capgemini.com](mailto:laura.muratore@capgemini.com)

**Michela Cotich**

Marketing & Communication  
[michela.cotich@capgemini.com](mailto:michela.cotich@capgemini.com)  
+39 347 3620244

**Community Group:**

**Michele Bon**

[michele.bon@communitygroup.it](mailto:michele.bon@communitygroup.it)  
+39 338 6933868

**Carlo Carboni**

[carlo.carboni@communitygroup.it](mailto:carlo.carboni@communitygroup.it)  
+39 348 9412226

## **World Wealth Report 2019 di Capgemini: il patrimonio degli High Net Worth Individual<sup>1</sup> cala di 2.000 miliardi di dollari dopo sette anni di crescita, ma restano solide fiducia e soddisfazione degli HNWI per l'attività dei wealth manager**

- *Il patrimonio degli HNWI ha riportato una riduzione del 3% trainata dal rallentamento dei mercati azionari e delle economie regionali, con Asia-Pacifico, e soprattutto Cina, maggiormente impattate pesando il 25% del declino del mercato globale nel 2018*
- *Gli ultra-HNWI<sup>2</sup> sono stati il segmento più colpito e rappresentano il 75% del calo generale della ricchezza degli HNWI*
- *L'evoluzione dell'industria e il cambiamento delle aspettative degli HNWI favoriscono la nascita di opportunità strategiche per le società di wealth management, per soddisfare al meglio le crescenti aspettative dei clienti in termini di offerte personalizzate, qualità del servizio e trasparenza delle tariffe*

Milano, 9 luglio 2019 - [Capgemini](#) ha pubblicato oggi il [World Wealth Report 2019](#) (WWR), da cui è emerso che nel 2018, dopo sette anni di continua crescita, la ricchezza globale complessiva degli High Net Worth Individual (HNWI) è diminuita del 3%. Tale calo è dovuto principalmente ad un crollo della ricchezza nella regione Asia-Pacifico (in particolare in Cina) e si è tradotto in una perdita di 2.000 miliardi di dollari in tutto il mondo. Nonostante ciò, i livelli di fiducia e il grado di soddisfazione dei clienti relativi alle società del settore del wealth management si sono mantenuti stabili durante tutto l'anno, anche se per migliorare le performance aziendali restano fondamentali migliori relazioni personali, che si possono ottenere attraverso un uso efficace delle tecnologie di nuova generazione.

A seguire le principali evidenze dello studio:

**In Asia-Pacifico si è registrato il calo più significativo della ricchezza a livello globale che, invece, è aumentata in Medio Oriente**

La popolazione e la ricchezza globale degli HNWI sono diminuite rispettivamente dello 0,3% e del 3%, con il dato più significativo registrato in Asia-Pacifico che è stata la regione più colpita. L'area rappresenta oltre 1.000 miliardi di dollari del calo complessivo della ricchezza a livello globale, con

---

<sup>1</sup> Gli HNWI sono coloro che hanno investito 1 milione di dollari o più in asset, escludendo la residenza principale, beni da collezione, beni di consumo e durevoli.

<sup>2</sup> Gli Ultra-HNWI rappresentano l'1% della popolazione HNWI che detiene più ricchezza.

una riduzione del patrimonio e della popolazione degli HNWI pari rispettivamente al 2% e al 5%. La Cina da sola rappresenta oltre la metà (53%) del decremento in Asia-Pacifico e oltre il 25% di quello a livello mondiale.

Al contempo, il patrimonio degli HNWI ha riportato una flessione in quasi tutte le altre regioni: in America Latina è sceso del 4%, in Europa del 3% e in Nord America dell'1%. Trend inverso per il Medio Oriente che ha registrato una crescita del 4% della ricchezza degli HNWI che, a loro volta, sono saliti del 6% grazie alla forte crescita del PIL e delle performance dei mercati finanziari. Analogamente all'anno precedente, i mercati con il maggior numero di HNWI - Stati Uniti, Giappone, Germania e Cina - rappresentano il 61% della popolazione mondiale degli HNWI.

### **Gli ultra-HNWI registrano le maggiori perdite**

La popolazione degli ultra-HNWI è diminuita del 4% e i loro patrimoni sono scesi di circa il 6%, questi dati rappresentano il 75% della diminuzione dei patrimoni a livello globale. I *mid-tier millionaire* (HNWI con un patrimonio tra i 5 e i 30 milioni di dollari) hanno rappresentato il 20% del calo totale. Il segmento dei *millionaire-next-door* (HNWI con un patrimonio tra gli 1 e i 5 milioni di dollari che rappresenta quasi il 90% della popolazione HNWI) è stato il meno colpito nel 2018, in quanto è stato interessato da una riduzione della ricchezza dello 0,5%. Da questi dati si può dedurre che la diminuzione totale del patrimonio e della popolazione degli HNWI è stata trainata dai segmenti di popolazione con un patrimonio maggiore (gli ultra-HNWI e *mid-tier millionaire*).

### **La liquidità supera l'equity come asset class più diffusa**

L'asset allocation è cambiato notevolmente: nel primo trimestre del 2019 la liquidità ha superato l'equity diventando l'asset class più diffusa, rappresentando il 28% del patrimonio finanziario degli HNWI, mentre l'equity è scesa al secondo posto, a quasi il 26% (con un calo di 5 punti percentuali). La volatilità dei mercati azionari ha stimolato un leggero aumento dell'allocazione verso gli investimenti alternativi che hanno toccato il 13%, con un incremento di 4 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

### **I livelli di fiducia sono rimasti stabili, ma i wealth manager devono migliorare l'esperienza dei clienti**

Nonostante il calo della ricchezza, la fiducia e il grado di soddisfazione degli HNWI per l'operato delle società di wealth management sono aumentati del 3% rispetto ai già elevati livelli dell'anno precedente. Tuttavia, il report evidenzia un'importante opportunità per le società operanti in questo segmento nel gestire proattivamente le crescenti aspettative degli HNWI, considerato che un'esperienza di servizio deludente è stata il motivo principale che ha spinto gli HNWI a cambiare società nel 2018. Si prevede che le BigTech<sup>3</sup> rappresenteranno uno dei motivi di maggiore trasformazione nel settore, per via delle loro competenze digitali - soprattutto perché meno del 50%<sup>4</sup> dei clienti HNWI ha dichiarato di essere soddisfatto delle attuali piattaforme mobile e online delle proprie società di wealth management, mentre l'85% ha richiesto una maggiore interazione digitale quando accede alle informazioni del proprio portfolio. Al contempo, solo il 62% degli HNWI ha dichiarato di essere soddisfatto delle commissioni del proprio wealth manager e diversi intervistati chiedono offerte più personalizzate che si concentrino su una maggiore creazione di valore.

---

<sup>3</sup> Il termine BigTech viene generalmente utilizzato per indicare società che non operano direttamente nel settore dei servizi finanziari, come Google, Amazon, Alibaba, Apple e Facebook.

<sup>4</sup> A livello globale, il livello di soddisfazione degli HNWI per le piattaforme mobile e online è pari rispettivamente al 42% e al 46%.



Secondo il report, investire in tecnologie di nuova generazione sarà fondamentale per migliorare l'esperienza cliente. Nonostante ci sia un consenso diffuso tra i dirigenti aziendali e i gestori patrimoniali sul fatto che l'IA sia un elemento rivoluzionario, solo il 5% delle aziende intervistate ha dichiarato di aver implementato strategie di IA in tutte le aree principali. Per supportare una crescita sostenibile in questo scenario di cambiamenti dirompenti, le imprese devono perseguire tre strategie chiave, che consistono nel colmare il divario di valore tra wealth manager e clienti, ridefinire la strategia informatica e sfruttare l'ecosistema integrato.

*"Mentre il volatile contesto economico del 2018 ha portato a un calo della ricchezza degli HNWI a livello globale, i wealth manager sono riusciti a mantenere alti i livelli di fiducia da parte dei propri clienti", ha dichiarato **Monia Ferrari, Financial Services Director di Capgemini Business Unit Italy**. "Nonostante ciò, il successo futuro dipenderà dall'agilità che le società di wealth management avranno nel far evolvere la customer experience e nel trovare nuovi metodi per aggiungere valore attraverso servizi più personalizzati. La tecnologia di nuova generazione e una maggiore soddisfazione delle aspettative contribuiranno a raggiungere questo obiettivo, ma il panorama si sta modificando così rapidamente che le aziende non devono avere paura di ridisegnare la propria strategia e i propri modelli di business, se necessario".*

## **Metodologia di ricerca**

Il World Wealth Report di Capgemini è il principale strumento di benchmarking per identificare gli High Net Worth Individual (HNWI), il loro patrimonio e le condizioni economiche e mondiali che sono alla base del cambiamento del settore del Wealth Management. L'edizione di quest'anno, al suo ventitreesimo anniversario, comprende i risultati di una ricerca dettagliata svolta sulle prospettive e sui comportamenti degli HNWI in tutto il mondo. Il sondaggio Global HNW Insights Survey del 2019, al quale hanno partecipato 2.500 High Net Worth Individual appartenenti a 19 dei mercati più ricchi in Nord America, America Latina, Europa e Asia-Pacifico, studia le abitudini di investimento degli HNWI, compresi il grado di fiducia e soddisfazione, il loro pensiero sulle commissioni e sui servizi personalizzati. Il sondaggio ha inoltre misurato i modelli comportamentali di investimento degli HNWI di tutto il mondo, comprese le preferenze in ambito di asset allocation e quella geografica degli investimenti.

## **Capgemini**

Leader mondiale nei servizi di consulenza e tecnologia, Capgemini è all'avanguardia nell'innovazione per consentire ai suoi clienti di orientarsi al meglio in un mondo costantemente in evoluzione del cloud, del digitale e delle piattaforme. Forte di 50 anni di esperienza e di una profonda conoscenza degli specifici settori di mercato, Capgemini sostiene le organizzazioni nel realizzare le proprie ambizioni di business, offrendo una gamma di servizi che vanno dalla strategia alle operations. Capgemini è mossa dalla convinzione che il valore di business della tecnologia sia creato dalle e attraverso le persone. Con un'organizzazione multiculturale di oltre 200.000 dipendenti presenti in più di 40 paesi nel mondo, nel 2018 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 13,2 miliardi di euro.

Visita il nostro sito [www.it.capgemini.com](http://www.it.capgemini.com). *People matter, results count.*