

Capgemini contacts:

Raffaella Poggio

Marketing & Communication Director

raffaella.poggio@capgemini.com

+39 347 4271901

Michela Cotich

Marketing & Communication

michela.cotich@capgemini.com

+39 347 3620244

Community Group:

Michele Bon

michele.bon@communitygroup.it

+39 338 6933868

Carlo Carboni

carlo.carboni@communitygroup.it

+39 348 9412226

World Wealth Report 2017 di Capgemini: la popolazione degli High Net Worth Individual e i loro patrimoni raggiungono i massimi storici

I wealth manager offrono agli HNWI rendimenti sugli investimenti superiori al benchmark, ma il grado di soddisfazione non riesce a stare al passo a causa della domanda di servizi più olistici e della preoccupazione per le loro fee

MILANO, 28 settembre 2017 - [Capgemini](#), leader mondiale nel settore della consulenza, della tecnologia e dei servizi di outsourcing, ha pubblicato oggi il [World Wealth Report 2017 \(WWR\)](#) che mette in luce il valore del lavoro delle società di wealth management. Dal report è emerso che, nel 2016, il valore medio degli investimenti degli High Net Worth Individuals¹ (HNWI) gestiti dai wealth manager² è aumentato del 24,3%. Tale incremento ha un peso maggiore rispetto ai risultati dei fondi indicizzati caratterizzati da costi inferiori e offre ai wealth manager l'opportunità di rafforzare i rapporti con gli HNWI. Tutto ciò accade in un momento in cui la popolazione mondiale di HNWI e il loro patrimonio hanno raggiunto i massimi storici, mentre le BigTech³ valutano il proprio ingresso sul mercato dei servizi per la gestione patrimoniale. Nel 2016, oltre ad aver registrato rendimenti estremamente significativi, i wealth manager hanno continuato a consolidare i rapporti con i clienti, con un aumento della fiducia da parte degli HNWI nei confronti degli stakeholder del settore, come ad esempio i wealth manager e le autorità normative.

Dal report è emerso che nel 2016 il tasso di crescita degli HNWI è sensibilmente salito, con la popolazione HNWI che è aumentata del 7,5% rispetto all'incremento del 4,9% registrato nel 2015. Nello stesso periodo,

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

² Secondo il report WWR 2016, i wealth manager gestiscono il 32,1% del patrimonio degli HNWI. La restante parte, generalmente, è in contanti o viene depositata presso banche retail, in aziende, nel settore immobiliare e in investimenti auto-gestiti.

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

anche i loro patrimoni sono cresciuti dell'8,2%, contro il 4% del 2015: questi, infatti, sono sulla buona strada per superare i 100.000 miliardi di dollari entro il 2025 (come evidenziato nel [WWR 2016](#)), con il Nord America e l'Europa che, nel 2016, hanno raggiunto gli stessi tassi di crescita dell'Asia-Pacifico. La crescita della popolazione HNWI in ognuno di questi tre importanti mercati, ovvero Asia-Pacifico, Nord America e Europa, è salita di circa il 7,5%, mentre i patrimoni hanno riportato un aumento dell'8,2%, con ampi miglioramenti sia in Nord America sia in Europa, mentre nell'Asia-Pacifico c'è stata una leggera flessione.

Alcuni mercati, tra cui Russia e Brasile, hanno decisamente migliorato la propria posizione. In particolare, in Russia si è registrato il tasso di crescita più rapido, che è stato pari a circa il 20% sia per la popolazione di HNWI che per i loro patrimoni, a seguito di un modesto calo nel 2015. In Brasile, invece, c'è stato un incremento a doppia cifra sia per la popolazione di HNWI che per i loro patrimoni, a seguito del forte calo del 2015.

La rivoluzione delle BigTech è all'orizzonte

Si è registrato uno sviluppo positivo a fronte del possibile ingresso delle BigTech sul mercato della gestione patrimoniale. Dal report emerge che più della metà degli HNWI (56,2%) afferma di essere propensa a utilizzare i servizi per la gestione del patrimonio offerti dalle BigTech, da cui si aspetta maggiore efficienza, trasparenza, innovazione ed eccellenti funzionalità online. Se da un lato i colossi mondiali del settore tecnologico non hanno ancora annunciato formalmente il loro ingresso nel comparto del wealth management, dall'altro i gestori patrimoniali sono consapevoli della minaccia concorrenziale, anche se hanno percezioni diverse in merito al potenziale impatto.

Se le BigTech dovessero decidere di entrare nel settore del wealth management sarebbero dei competitor eccezionali nel momento in cui dovessero assumere esperti in materia e incrementare le proprie competenze. Ad ogni modo, potrebbero anche fungere da partner per le compagnie di gestione patrimoniale, aiutandole ad aumentare il grado di soddisfazione degli HNWI. Infatti, i loro livelli di soddisfazione riguardanti l'operato delle società di gestione patrimoniale e dei wealth manager di riferimento sono scesi rispettivamente al 58,5% e al 56,3%, probabilmente per effetto del numero limitato di opzioni offerte e per via delle strutture di fee. Solo il 47,8% degli HNWI afferma di essere soddisfatto rispetto all'importo delle commissioni dei servizi di wealth management.

Alti rendimenti per grandi opportunità

Gli elevati profitti ottenuti dai gestori patrimoniali, che si aggirano in media attorno al 24,3% degli investimenti, offrono diverse opportunità sia per i wealth manager sia per le aziende. Dal report è emerso che le forze trainanti di queste notevoli performance includono l'approccio globale agli investimenti degli HNWI, la predilezione per il credito, il focus sulla crescita di molti HNWI e la solida performance dell'asset class.

«Le società che riescono a unire la propria esperienza in fatto di wealth management alle competenze delle BigTech in ambito customer experience, potrebbero farsi strada tramite l'offerta di servizi veramente innovativi», ha affermato **Monia Ferrari, Head of Banking di Capgemini Italia**.

Secondo un'analisi di Net Promoter Scores^{®4} inserita per la prima volta nel World Wealth Report, le offerte di servizi create in collaborazione con le BigTech, oltre a migliorare il grado di soddisfazione, potrebbero aiutare a rafforzare la fedeltà degli HNWI che appartengono alla fascia più bassa (con asset il cui valore è compreso tra 1 e 5 milioni di dollari). In genere, questi sono meno propensi a consigliare il proprio wealth manager rispetto alla popolazione più abbiente. Visto che questo gruppo rappresenta il 90% degli HNWI a livello mondiale, è fondamentale che i gestori patrimoniali soddisfino meglio le loro esigenze.

La collaborazione tra le aziende di wealth management e le Big Tech potrebbe portare a una rivoluzione diffusa all'interno del settore. Ma in futuro potrebbe anche evolvere in una vera e propria concorrenza con le BigTech. Di conseguenza, è indispensabile che i gestori patrimoniali si concentrino sullo sviluppo delle proprie capacità in tecnologie di scala, per riuscire a mantenere un vantaggio competitivo rispetto a qualsiasi iniziativa sul mercato da parte di una BigTech.

Metodologia del World Wealth Report 2017

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 ventunesimo anniversario, comprende scoperte effettuate tramite una ricerca dettagliata svolta sulle prospettive e sui comportamenti degli HNWI in tutto il mondo. Il sondaggio Global HNWI Insights Survey, 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, compresa l'allocazione degli asset, i modelli di fee e le preferenze in tema di investimenti. Il sondaggio ha inoltre misurato i modelli comportamentali di investimento degli HNWI di tutto il mondo, compresa la loro asset allocation, i livelli di fiducia mostrati e le decisioni prese in materia di asset allocation.

Per ulteriori informazioni o per scaricare il report, consultare www.worldwealthreport.com

Capgemini

Con oltre 190.000 dipendenti, Capgemini è presente in più di 40 paesi nel mondo e quest'anno celebra 50 anni dalla sua fondazione. Leader mondiale nei servizi di consulenza, information technology e outsourcing, nel 2016 il Gruppo ha registrato ricavi per 12,5 miliardi di euro. Con i propri clienti Capgemini progetta e realizza specifiche soluzioni di business, tecnologiche e digitali, per soddisfare le loro esigenze di innovazione e competitività. L'organizzazione profondamente multiculturale contraddistingue da sempre il

⁴ Net Promoter, Net Promoter System, Net Promoter Score, NPS e le emoticon relative a NPS sono marchi registrati di Bain & Company, Inc., Fred Reichheld and Satmetrix Systems, Inc.

Gruppo Capgemini, che utilizza un approccio di lavoro unico e distintivo – la [Collaborative Business Experience™](#), e un modello globale di produzione distribuita denominato [Rightshore®](#).

Per maggiori dettagli: www.it.capgemini.com

Rightshore® è un marchio appartenente a Capgemini

La Business Unit di Financial Services di Capgemini offre alle banche globali, alle imprese dei mercati dei capitali, agli assicuratori soluzioni di business transformation e IT, per aiutarli a rispondere in modo agevole all'innovazione del settore, a dare ai propri clienti un valore differenziato e ad ampliare i loro flussi di ricavi. Un team di oltre 55.000 professionisti fornisce in modo collaborativo un quadro olistico attraverso diverse tecnologie e aree geografiche, dall'infrastruttura alle applicazioni, per fornire soluzioni personalizzate a oltre 1000 clienti, rappresentanti i due terzi delle più grandi istituzioni finanziarie del mondo. Il rapporto con i clienti si basa su un livello di competenze all'avanguardia, approfondimenti aggiornati sul mercato e su più di un quarto di secolo di risultati eccellenti a livello globale.

Ulteriori informazioni su www.capgemini.com/financialservices