

**Capgemini Contacts:**

Raffaella Poggio  
Marketing & Communication Manager  
[raffaella.poggio@capgemini.com](mailto:raffaella.poggio@capgemini.com)  
+39 347 4271901

**Imageware:**

Stefano Bogani  
Jessica Morante  
[capgemini@imageware.it](mailto:capgemini@imageware.it)  
+39 02 700 251

**Con quasi due milioni di individui ad alto patrimonio netto in più  
i livelli di ricchezza toccano un nuovo record: pubblicato il World Wealth Report 2014**

*Scende a meno di 10.000 HNWI la distanza della regione Asia-Pacifico dalla leadership nordamericana*

Milano 18 giugno, 2014 – Il miglioramento delle performance dell'economia e del mercato azionario ha contribuito ad aggiungere 1,76 milioni di persone alla popolazione globale di High Net Worth Individual (HNWI)<sup>1</sup> nel 2013, mentre i patrimoni HNWI disponibili agli investimenti sono aumentati di quasi il 14% per raggiungere il record di 56.620 miliardi di dollari: è quanto ha rilevato il [World Wealth Report 2014](#) pubblicato oggi da Capgemini e RBC Wealth Management. Il report sottolinea come il 15% di incremento del numero di HNWI verificatosi nel 2013 sia il più sostenuto dal 2000, secondo solamente al 17% del rimbalzo post-crisi avvenuto nel 2009.

Nordamerica e Asia-Pacifico sono rimasti molto vicini nella competizione per la leadership 2013 tra i mercati HNWI più grandi in termini di popolazione: la crescita verificatasi nell'Asia-Pacifico ha ulteriormente avvicinato la sua popolazione a quella nordamericana restringendo il divario a meno di 10.000 individui. La popolazione HNWI nordamericana è aumentata del 16% toccando i 4,33 milioni di persone, mentre nella regione Asia-Pacifico la crescita è stata del 17% per un totale di 4,32 milioni di individui. Il Nordamerica ha mantenuto la posizione di regione più ricca accrescendo i patrimoni HNWI complessivamente del 17% per un totale di 14.880 miliardi di dollari; questa percentuale di crescita è stata tuttavia sorpassata ancora una volta dall'Asia-Pacifico dove la ricchezza riconducibile agli HNWI è salita del 18% toccando i 14.200 miliardi di dollari. La popolazione HNWI europea è aumentata del 12% arrivando a 3,83 milioni di persone; la relativa ricchezza è cresciuta del 14% per 12.390 miliardi di dollari totali: due incrementi significativi rispetto al biennio precedente. **Anche l'Italia ha seguito il trend globale di crescita, segnando un +15,6% (superiore al trend medio europeo), e raggiungendo i 203.200 HNWI nel 2013, rispetto ai 175.800 del 2012.**

Ancora una volta l'America Latina è stata l'eccezione in un contesto di forte crescita globale degli HNWI: qui la popolazione è aumentata solo del 4% e la relativa ricchezza del 2% a causa di una lenta crescita del PIL e delle difficoltà dei mercati azionari.

---

<sup>1</sup> Come HNWI si definiscono coloro che possiedono asset da investire per 1 milione di dollari o più escludendo residenza principale, collezioni, consumabili e beni di consumo durevoli

*“Nel complesso il 2013 è stato un altro ottimo anno per il mercato High Net Worth grazie a mercati azionari vivaci e al miglioramento dell'economia che hanno contribuito a una crescita a due cifre sia nella popolazione che nei livelli di ricchezza”, ha dichiarato M. George Lewis, Group Head di RBC Wealth Management & RBC Insurance. “Guardando alle tendenze di crescita a lungo termine, quasi il 40% del livello attuale di patrimoni HNWI è stato creato solamente negli ultimi cinque anni”.*

### **Gli HNWI sempre più orientati a investimenti globali; l'attenzione degli ultra-HNWI si sposta verso la crescita**

Agli inizi del 2014 gli HNWI hanno intrapreso un atteggiamento più globale nei confronti dei propri patrimoni allocando oltre un terzo (37%) degli asset al di fuori della propria regione di residenza contro il 25% dell'anno prima, secondo la Global High Net Worth Insights Survey contenuta nel WWR<sup>2</sup> che esamina il feedback ricevuto da oltre 4.500 HNWI. Mentre i livelli di liquidità sono rimasti elevati con il 27%, le allocazioni su investimenti alternativi<sup>3</sup> sono aumentate di 3 punti percentuali a rappresentare il 13% dei portafogli. Tra gli ultra-HNWI<sup>4</sup> c'è stato un chiaro spostamento verso la crescita dei patrimoni (dal 18% al 31%) a fronte di una riduzione del focus verso la loro conservazione (dal 28% al 45%).

### **Sale la fiducia nei gestori di patrimoni, ma devono fare di più per rispondere alle esigenze degli HNWI**

La fiducia degli HNWI nei confronti dei gestori di patrimoni è aumentata: agli inizi del 2014 hanno espresso livelli elevati di fiducia circa tre quarti degli intervistati rispetto al 61% dell'anno prima. È aumentata anche la fiducia nei mercati finanziari e negli enti di controllo, dal 45% al 58% e dal 40% al 56% rispettivamente. Gli HNWI restano ottimisti circa le loro prospettive future: il 77% si dice fiducioso nella capacità di generare ricchezza nel prossimo futuro.

Nonostante la forte crescita della ricchezza e dei livelli di fiducia, gli HNWI hanno valutato le performance dei loro gestori con punteggi inferiori rispetto all'anno scorso: 4 punti percentuali in meno per un totale del 63% agli inizi del 2014. La flessione più netta si è registrata in Nordamerica, con il 7%, ma questo mercato continua a mantenere i punteggi di performance più alti tra tutte le regioni con il 77% contro il 69% di Medio Oriente e Africa, il 68% di Asia-Pacifico escluso Giappone<sup>5</sup>, il 67% dell'America Latina, il 59% dell'Europa e il 46% del Giappone.

Guardando al tipo di consulenza richiesto dagli HNWI ai propri gestori, la tendenza è quella di richiedere consigli professionali (34% contro il 21% che non li richiede), lavorare con un'unica società di gestione (41% contro il 12% che si avvale di più gestori) e ricevere servizi personalizzati (29% contro il 24% che accede a servizi standardizzati). Anche se gli HNWI continuano a preferire il contatto diretto con il proprio gestore (30%)

---

<sup>2</sup> Capgemini, RBC Wealth Management e Scorpio Partnership Global HNWI Insights Survey 2014

<sup>3</sup> Gli investimenti alternativi comprendono prodotti strutturati, hedge fund, derivati, valute estere, commodity e investimenti in società non quotate

<sup>4</sup> fini del sondaggio abbiamo usato la soglia dei 20 milioni di dollari di asset finanziari per fissare la fascia di ricchezza superiore. La definizione di ultra-HNWI rimane dai 30 milioni in su. Ai fini dell'analisi, la fascia superiore del sondaggio è un indicatore proxy statistico affidabile degli ultra-HNWI

<sup>5</sup> L'Asia-Pacifico (escluso Giappone) comprende Australia, Cina, India, Hong Kong, Singapore, Indonesia e Malesia.

al posto del contatto digitale (26%), quest'ultimo si sta affermando con quasi due terzi degli HNWI che si aspettano che la maggior parte se non addirittura la totalità dei rapporti con i propri gestori sarà effettuata digitalmente entro i prossimi cinque anni.

*“Anche se stiamo osservando uno scenario incoraggiante fatto di alta crescita e fiducia, la riduzione dei punteggi delle performance dei gestori indica l'esistenza di opportunità affinché le società di gestione personalizzino le proprie proposte per meglio rispondere alle esigenze dei clienti”, ha affermato Andrea Falleni, Vice President e Financial Services Leader per Capgemini Italia. “Un modo per affrontare l'evolvere delle richieste dei clienti presenti e futuri è quello di fornire funzionalità digitali al di là della semplice presenza digitale per offrire invece un'esperienza integrata e trasparente che includa il digitale su ogni punto di contatto”.*

### **Gli HNWI vogliono avere un impatto positivo sulla società**

L'edizione di quest'anno del WWR evidenzia anche che la maggior parte (92%) degli HNWI ritiene importante investire tempo, denaro o competenze per avere un impatto sociale positivo; il 61% lo considera "molto" o "estremamente" importante. A livello globale gli HNWI si rivolgono alle società di gestione perché giochino un ruolo maggiore a supporto di questi obiettivi di impatto sociale.

### **La crescita della ricchezza è destinata ad accelerare generando altri 12 trilioni di dollari entro il 2016**

In prospettiva si prevede che i patrimoni globali degli HNWI tocchino il nuovo record di 64,3 trilioni di dollari entro il 2016, una crescita del 22% dal 2013 e circa 12 trilioni in nuova ricchezza. Una crescita robusta è prevista nella maggior parte delle regioni, con l'Asia-Pacifico davanti a tutti con una crescita annuale prevista del 9,8% che la posizionerà come mercato HNWI più ampio per popolazione nel 2014 e per ricchezza nel 2015.

### **World Wealth Report**

Il World Wealth Report di Capgemini e RBC Wealth Management è un benchmark annuale che tiene traccia degli HNWI nel mondo ed esamina la dimensione del mercato HNWI, con un'analisi dei fattori economici globali, i comportamenti degli HNWI a livello di investimento e le tendenze delle performance dei patrimoni. La novità per questa 18a edizione sono i risultati di una delle ricerche più approfondite disponibili sulle prospettive e il comportamento degli HNWI a livello globale. Sulla base delle risposte di oltre 4.500 individui ad alto patrimonio netto di 23 paesi, il Global HNWI Insights Survey analizza i livelli di fiducia, le decisioni sugli asset, così come la consulenza alla gestione patrimoniale e le preferenze di servizio degli HNWI. Il report è disponibile sul sito internet [www.worldwealthreport.com](http://www.worldwealthreport.com)

### **Capgemini**

Con 130.000 dipendenti in 40 paesi nel mondo, Capgemini è uno dei maggiori provider di servizi di consulenza, information technology e outsourcing. Nel 2013 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 10,1 miliardi di euro. Insieme con i propri clienti, Capgemini elabora e implementa soluzioni di business e tecnologiche adatte alle loro esigenze e ai risultati attesi. L'organizzazione profondamente multi-culturale da sempre contraddistingue il Gruppo Capgemini, così come un modo unico e distintivo di lavorare - la Collaborative Business Experience™ – e un modello globale di delivery distribuita chiamato Rightshore®. Capgemini Italia ad oggi conta su 2.700 professionisti dislocati in 11 sedi; l'offerta è orientata ai principali mercati: Financial Services, Energy & Utilities, Manufacturing, Automotive, Consumer Products, Retail & Distribution, Public Administration, Telecom Media & Entertainment. Oltre alla principale società operativa, appartengono a Capgemini Italia due società specializzate: Capgemini BST e Capgemini BS. Per maggiori dettagli: [www.it.capgemini.com](http://www.it.capgemini.com).

*Rightshore® è un marchio appartenente a Capgemini*

## **Capgemini Financial Services Global Business Unit**

Capgemini Financial Services Global Business Unit ha una profonda conoscenza del mercato, vanta offerte di servizi innovativi e di nuova generazione a livello globale. Con una rete di 24.000 professionisti al servizio di oltre 900 clienti in tutto il mondo, Capgemini collabora con le principali banche e assicurazioni per fornire attività, soluzioni IT e leadership per creare un valore tangibile. Per saperne di più:

[www.capgemini.com/financialservices](http://www.capgemini.com/financialservices)

Resta in contatto con i nostri esperti in ambito Financial Services collegandoti a questo link:

<http://www.capgemini.com/experts/financial-services>

World World Wealth Report 2014 e altri approfondimenti sono disponibili per iPad scaricando l'app Capgemini's Financial Services Insights su iTunes: <https://itunes.apple.com/us/app/capgemini-financial-services/id668885174?mt=8>

## **Connettiti con Capgemini:**



## **RBC Wealth Management**

[RBC Wealth Management](http://www.rbcwealthmanagement.com) è una delle 10 maggiori società di gestione della ricchezza\*. RBC Wealth Management serve direttamente clienti HNWI e Ultra-HNWI in Canada, Stati Uniti, America Latina, Europa, Medio Oriente, Africa e Asia con un'offerta completa di soluzioni bancarie, di investimenti, trust e di gestione della ricchezza. Grazie alla RBC Global Asset Management (che include BlueBay Asset Management), fornisce inoltre prodotti per la gestione della ricchezza e serve, direttamente o attraverso distributori terzi, clienti corporate e individuali. RBC Wealth Management amministra un asset di più di 690 miliardi di dollari canadesi, gestisce asset per oltre 426 miliardi di dollari canadesi e ha 4.400 consulenti finanziari, advisor, private banker e agenti fiduciari. Per maggiori informazioni è possibile consultare il sito internet:

[www.rbcwealthmanagement.com](http://www.rbcwealthmanagement.com)

## **RBC**

Royal Bank of Canada (RY sul TSX e sul NYSE) è la maggiore banca del Canada in termini di asset e di capitalizzazione del mercato e tra le maggiori banche al mondo per quanto riguarda la capitalizzazione del mercato. RBC è una delle società leader nei servizi finanziari del Nord America e offre servizi di gestione della ricchezza alle aziende e ai privati, servizi assicurativi, societari e relativi a investimenti bancari su scala globale. Conta circa 79.000 dipendenti che servono più di 16 milioni di clienti privati, corporate, settori pubblici e clienti istituzionali attraverso filiali in Canada, U.S.A. e altri 42 Paesi.

RBC supporta un'ampia gamma di iniziative sociali attraverso donazioni, sponsorizzazioni e volontariato da parte dei propri dipendenti. Nel 2013 ha contribuito con oltre 104 milioni di dollari a cause mondiali, incluse donazioni e investimenti a livello sociale pari a oltre 69 milioni di dollari e 35 milioni di dollari in sponsorizzazioni. Per saperne di più: [www.rbc.com/community-sustainability](http://www.rbc.com/community-sustainability).

# # #

*\*Scorpio Partnership Global Private Banking KPI Benchmark 2013. Negli Stati Uniti i titoli sono offerti attraverso RBC Wealth Management, un dipartimento di RBC Capital Markets, LLC, filiale di proprietà totale di Royal Bank of Canada. Membro NYSE/FINRA/SIPC.*