

**Capgemini contacts:**

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

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

**Imageware:**

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

## **Il World Wealth Report 2016 raccomanda ai gestori patrimoniali di investire negli asset digitali per evitare perdite di profitti con gli HNWI e aumentare la retention dei propri manager**

*I wealth manager sostengono i clienti nella richiesta di strumenti digitali che spesso non vengono implementati, con conseguenze negative sul livello di soddisfazione*

Milano, 23 giugno 2016 – Secondo il 20° World Wealth Report (WWR) pubblicato oggi da [Capgemini](#), il successo a lungo termine delle società di gestione patrimoniale dipenderà in parte dalla loro volontà di cercare collaborazioni e partnership con le FinTech<sup>1</sup>, così come dalla capacità di migliorare la propria maturità digitale<sup>2</sup>. Queste aziende mancano l'obiettivo quando si tratta di implementare funzionalità digitali e, di conseguenza, stanno esponendo a gravi rischi i profitti, i clienti e il tasso di retention dei propri dipendenti. Fino al 56% del reddito netto di tali aziende potrebbe essere compromesso dalla mancanza di funzionalità digitali, aspetto che aumenta l'insoddisfazione dei clienti. Il report rileva inoltre che più della metà dei manager di queste aziende (55%) non è pienamente soddisfatta delle risorse digitali di cui dispone e, di conseguenza, oltre un terzo (39%) starebbe addirittura considerando la possibilità di cambiare lavoro.

*"Oltre a dover affrontare una serie di dinamiche di mercato convergenti, tra cui una maggiore concorrenza delle FinTech, i gestori patrimoniali e i loro manager sono chiamati a migliorare gli asset digitali per garantirsi la fiducia dei clienti, che potrebbero essere allettati da concorrenti tecnologicamente più avanzati", ha dichiarato Andrea Falleni, Senior Vice President Market Unit Head Financial Services and Manufacturing di Capgemini Italia. "Le evidenze del World Wealth Report rafforzano l'idea che queste aziende debbano adattarsi per soddisfare le aspettative in continua evoluzione dei clienti e dei loro manager, perché solo grazie a un elevato grado di maturità digitale potranno stare al passo con i concorrenti nativi digitali".*

---

<sup>1</sup> La FinTech o tecnofinanza rappresenta una nuova opzione d'investimento per i clienti e si riferisce alle aziende di tecnologia che stanno sviluppando e offrendo consulenza finanziaria e contabile basata su risorse digitali.

<sup>2</sup> Nel WWR la maturità digitale è stata determinata attraverso l'utilizzo del Maturity Model Digiwealth di Capgemini.

### **Maturità digitale limitata, nonostante l'aumento della domanda HNWI e la minaccia FinTech**

Con una richiesta HNWI<sup>3</sup> di servizi digitali in continua crescita nelle aree in cui le FinTech primeggiano, come ad esempio le piattaforme di consulenza automatizzate, le community di investimento aperte e le funzionalità plug-in di terze parti, le società di gestione patrimoniale non possono permettersi di essere scadenti in alcun aspetto della loro strategia digitale. Il report ha evidenziato che solo nello scorso anno la richiesta HNWI ha registrato un incremento vertiginoso di quasi 20 punti percentuali, passando dal 49% del 2015 al 67% del 2016. Inoltre, il 47% degli HNWI sostiene di utilizzare piattaforme peer-to-peer almeno settimanalmente per trovare idee d'investimento.

La correlazione tra maturità digitale e acquisizione e conservazione degli asset non potrà che aumentare nei prossimi anni. Il 73% degli HNWI ha dichiarato che la maturità digitale sarà molto o piuttosto importante nella loro decisione di aumentare l'affidamento di asset alle società di gestione patrimoniale nel corso dei prossimi 24 mesi, una percentuale che sale all'86% nel caso degli HNWI under 40.

### **Aumenta la richiesta di digitalizzazione, mentre scende la soddisfazione dei wealth manager**

I manager delle società di gestione patrimoniale si sono uniti agli HNWI nella richiesta di strumenti digitali dotati di un ampio ventaglio di funzionalità. Con una percentuale dell'81%, questo aspetto è stato riscontrato in tutte le regioni e in tutte le fasce di età. Eppure, sebbene i manager abbiano espresso la forte necessità di funzionalità digitali, nella maggior parte dei casi i gestori patrimoniali non hanno soddisfatto queste richieste. Sono meno della metà i manager soddisfatti degli asset digitali della propria azienda, ma gli strumenti digitali sono chiave per incrementare la collaborazione con i clienti (86%), per utilizzare al meglio i dati dei clienti funzionali a identificare le opportunità di crescita (82%) e per ridurre i tempi attraverso la riduzione della documentazione cartacea (82%).

I manager segnalano carenze soprattutto per quanto riguarda i social media e gli strumenti mobile, sostenendo (60%) che la capacità di interagire con i clienti sui social è importante, ma rappresenta una delle area più critiche.

### **Il successo passa attraverso la digital leadership**

Con l'evoluzione del loro ruolo, il successo a lungo termine dei gestori patrimoniali dipenderà dalla capacità di collocare i rispettivi manager al centro della trasformazione digitale e dalla volontà di creare partnership con le FinTech. Il coinvolgimento dei manager sarà importante, in quanto oltre tre quarti di loro (79%) sostiene di voler utilizzare nuovi strumenti digitali, mentre più della metà (53%) ha già fatto pressioni in azienda per migliorare le funzionalità digitali esistenti. Un numero sorprendente (42%) è arrivato anche a

---

<sup>3</sup> Gli individui che rientrano nella definizione "High Net Worth Individual" vantano un patrimonio personale superiore a 1 milione di dollari in asset investibili, esclusi immobile di residenza, oggetti da collezione, beni di consumo durevoli e non.

investire i propri soldi per l'acquisto di software standard, nel tentativo di colmare le lacune dell'azienda. Molte delle più grandi società del mondo stanno attualmente esaminando programmi di accelerazione progettati per attirare le start-up interessate alla collaborazione. Altre stanno acquisendo o investendo nelle FinTech nel tentativo di dare impulso alle loro capacità digitali, in particolare nei settori dei servizi automatizzati di consulenza e gestione degli investimenti.

Il report conferma che le aziende di maggior successo saranno quelle in grado di intraprendere azioni coraggiose per superare la resistenza al cambiamento e entrare a far parte di un mondo che valorizza sempre più le interazioni digitali.

**Il World Wealth Report** è lo studio annuale di Capgemini e rappresenta il benchmark che tiene traccia degli HNWI nel mondo ed esamina la dimensione del mercato HNWI, con un'analisi dei fattori economici globali che determinano i cambiamenti nel settore della gestione patrimoniale. L'edizione di quest'anno, la ventesima, include i risultati della principale e più approfondita ricerca disponibile sulle prospettive e sul comportamento degli HNWI a livello mondiale. Sulla base delle risposte di oltre 5.200 HNWI di 23 importanti mercati patrimoniali in Nord America, America Latina, Europa, Asia-Pacifico, Medio Oriente e Africa, il Global HNW Insights Survey analizza i livelli di fiducia degli HNWI, le decisioni di allocazione degli asset, le prospettive dell'impatto sociale, così come la consulenza per la gestione del patrimonio e le preferenze in termini di servizio. Il Capgemini Wealth Manager Survey 2016 ha intervistato più di 800 gestori patrimoniali in 15 importanti mercati patrimoniali in America del Nord, America Latina, Europa e Asia-Pacifico per valutare l'evoluzione del loro ruolo.

Per maggiori informazioni, visitare il sito web del report interattivo su [www.worldwealthreport.com](http://www.worldwealthreport.com).

### Capgemini

Con oltre 180.000 dipendenti in più di 40 paesi nel mondo, Capgemini è leader mondiale nei servizi di consulenza, information technology e outsourcing. Nel 2015 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 11,9 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 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 visita il sito [www.it.capgemini.com](http://www.it.capgemini.com) e segui [@CapgeminiItalia](#) su Twitter

*Rightshore® è un marchio appartenente a Capgemini*

