

**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

## **World Wealth Report 2016: forte aumento della ricchezza e degli HNWI nella regione Asia-Pacifico, mentre rallenta la crescita in Nord America**

*Secondo le previsioni la ricchezza globale dovrebbe raggiungere i 100.000 miliardi di dollari entro il 2025.*

*In Italia, gli HNWI hanno raggiunto i 228.700, segnando un +4,5% rispetto al 2014*

**Milano, 23 giugno 2016 — Mentre nel 2015 la ricchezza HNWI (High Net Worth Individual)<sup>1</sup> mondiale ha registrato una modesta crescita del 4%, nell'area Asia-Pacifico l'incremento è stato del 10%, portando la regione ad avere la più alta concentrazione di ricchezza HNWI a livello globale, secondo la 20<sup>a</sup> edizione del World Wealth Report (WWR) pubblicato oggi da [Capgemini](#). Per la prima volta la regione Asia-Pacifico precede il Nord America, sia in termini di ricchezza che di popolazione HNWI. Nel 2015 la ricchezza HNWI in Asia-Pacifico ha raggiunto i 17.400 miliardi di dollari con una popolazione HNWI di 5,1 milioni, rispetto ai 16.600 miliardi di dollari e una popolazione di 4,8 milioni del Nord America.**

La ricchezza HNWI mondiale ha raggiunto i 58.700 miliardi di dollari, mentre la popolazione HNWI è cresciuta del 4,9%, raggiungendo i 15,4 milioni di persone nel 2015. Dal 1996 la crescita della ricchezza HNWI mondiale è quadruplicata, attestandosi a quasi 59.000 miliardi di dollari e, se i modesti tassi di crescita attuali saranno mantenuti, questa cifra dovrebbe raggiungere i 100.000 miliardi nel 2025. Nonostante i livelli di ricchezza record, il report ha anche evidenziato che attualmente solo un terzo (32%) della ricchezza HNWI mondiale è in mano a singoli gestori patrimoniali, il che rappresenta una sfida e un'opportunità di consolidamento degli asset da parte di queste società.

*"È significativo che solo un terzo della ricchezza HNWI sia al momento affidata alle società di gestione patrimoniale. Il dato dimostra quanto sia grande il potenziale di crescita di queste aziende che possono*

---

<sup>1</sup> Gli individui che rientrano nella definizione "High Net Worth Individuals" 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.

*combinare tecnologia digitale e capacità FinTech con le competenze e le relazioni umane, in modo da offrire ai clienti servizi all'avanguardia", ha dichiarato Andrea Falleni, Senior Vice President, Market Unit Head, Financial Services and Manufacturing di Capgemini Italia. "Le società in grado di offrire una customer experience digitale integrata che si basa su alti livelli di fiducia dei clienti e su fattori abilitanti quali velocità, flessibilità e facilità d'uso, si troveranno nella posizione ideale per diventare i leader del futuro".*

### **La regione Asia-Pacifico è pronta a guidare la crescita nel prossimo decennio**

L'area Asia-Pacifico è stata una forza trainante che ha raddoppiato la ricchezza e la popolazione HNWI nel corso del decennio. La ricchezza HNWI della regione è cresciuta del 10% nel 2015, ovvero cinque volte di più rispetto al 2% del Nord America nello stesso anno, che ha registrato una diminuzione sensibile rispetto al 9% del 2014. Utilizzando una proiezione di crescita più aggressiva, se i mercati della regione Asia-Pacifico continueranno a crescere al tasso registrato nel periodo 2006-2015, in 10 anni l'area rappresenterà i due quinti della ricchezza HNWI mondiale, più di quella combinata di Europa, America Latina, Medio Oriente e Africa. Giappone e Cina si distinguono come generatori di ricchezza regionali, con una crescita della popolazione HNWI di quasi il 60% nel 2015.

Nello stesso anno la crescita del 9% della popolazione HNWI nell'area Asia-Pacifico ha inoltre superato di gran lunga quella del Nord America (2%) ed è stata quasi il doppio di quella europea (5%). L'America Latina ha subito le conseguenze delle scarse performance del Brasile, che ha perso slancio sia in termini di popolazione (-8%) che di ricchezza HNWI (-6%). Smorzata dai risultati dell'America Latina, la ricchezza ultra-HNWI, che per lungo tempo è stata un driver della ricchezza HNWI complessiva, nel 2015 non ha registrato il consueto incremento. Escludendo l'America Latina, comunque la ricchezza ultra-HNWI è cresciuta più degli altri segmenti di ricchezza, sia nel 2015 che nel periodo 2010-2014 (crescita annualizzata).

### **L'Italia segue il trend globale di crescita**

Per il nostro Paese si evidenzia un +4,5%, che vede crescere gli HNWI a 228.700 nel 2015 rispetto ai 218.900 del 2014.

Tra i fattori di crescita della ricchezza nel 2015, l'aumento del PIL reale dello 0,6%, il risparmio nazionale calcolato come percentuale del PIL migliorato del 18,7% e una capitalizzazione del mercato incrementata del 12,7%.

Tra i driver negativi, il mercato immobiliare che ha segnato una riduzione del 2,4% nel 2015.

### **Le società di gestione patrimoniale hanno l'opportunità di attrarre più clienti**

In base ai risultati del report, le società di gestione patrimoniale sono in grado di acquisire una quota maggiore della crescente ricchezza HNWI. Nel 2015 le persone con patrimonio superiore al milione di dollari hanno mostrato sostanzialmente più fiducia nelle società di gestione patrimoniale (+17 punti) e nei

mercati finanziari (+30 punti) rispetto ai 12 mesi precedenti. E mentre la fiducia nei singoli gestori è rimasta invariata, il 68% degli HNWI ha espresso soddisfazione per il rapporto instaurato con tali società, un'indicazione della volontà di consolidare maggiormente le proprie risorse presso di loro.

I gestori e i relativi manager, tuttavia, devono ancora acquisire la maggioranza del patrimonio HNWI investibile. Nel 2015 più ricchezza HNWI (35%) è stata di natura liquida, depositata su conti bancari o in forma di contanti, rispetto a quella affidata ai singoli gestori patrimoniali (32%). La popolazione HNWI under 40 si è dimostrata ancora meno disposta a rivolgersi ai gestori (28%), mentre quella del Nord America ha avuto una propensione maggiore (39%).

### **Fondamentale sfruttare gli alti livelli di fiducia**

Per aiutare le società di gestione patrimoniale a sfruttare i crescenti livelli di fiducia e attrarre più asset HNWI, il WWR ha individuato le caratteristiche che gli HNWI ricercano maggiormente in tali aziende. I primi tre servizi che gli HNWI si aspettano quando si tratta di scegliere una società di gestione patrimoniale sono la consulenza di investimento (47%), le competenze di pianificazione finanziaria (40%) e l'accesso agli investimenti (40%). Il report ha anche rivelato che quasi la metà degli HNWI (48%) è prevalentemente orientato all'investimento nella crescita. Dato che un approccio di crescita comporta la tendenza a destinare più risorse a investimenti alternativi, le società di gestione patrimoniale potrebbero dover estendere la consulenza a investimenti diversi dai titoli azionari. Infine, gli HNWI iniziano a preferire modelli di pagamento pay-per-performance, chiedendo alle aziende di rivedere i metodi di pagamento più tradizionali.

### **Il World Wealth Report compie 20 anni**

Il report di quest'anno comprende una retrospettiva degli ultimi 20 anni di ricchezza HNWI, caratterizzati dalla reazione al disastro finanziario a livello globale, così come la nascita di varie tendenze, tra cui l'investimento a impatto sociale e la trasformazione della tecnologia. Guardando al futuro il report prevede un'accelerazione del cambiamento che coinvolgerà quattro settori chiave: clienti, operazioni, normative e tecnologia digitale. Secondo le previsioni il cambiamento riguarderà molti aspetti, tra cui volatilità del mercato, impatto del trasferimento della ricchezza, pressione sui tradizionali modelli di pagamento, accelerazione dell'indifferenziazione della catena del valore, focus normativo sull'obbligo fiduciario e trasformazione determinata dalle FinTech. Gli stanziamenti di bilancio dovranno adeguarsi, passando dal business consueto a una trasformazione che rifletta le dinamiche del cambiamento e le nuove realtà del settore.

**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](https://twitter.com/CapgeminiItalia) su Twitter

*Rightshore® è un marchio appartenente a Capgemini*

