

La popolazione globale di milionari cresce di quasi 2 milioni nel 2025, trainata dall'ottima performance dei mercati azionari mondiali

- *Negli Stati Uniti si contano 736.000 nuovi milionari – più di qualsiasi altro mercato – per un totale di 8,7 milioni*
- *La popolazione degli ultra-high-net-worth individual cresce del 9,4%, confermandosi per il secondo anno consecutivo la fascia patrimoniale in più rapida espansione*
- *La maggior parte degli HNWI (88%) si avvale dei servizi di più società di wealth management proprio per poter accedere a migliori opportunità negli investimenti alternativi*
- *Tre consulenti su quattro desiderano che l'AI automatizzi le attività operative routinarie, così da potersi concentrare maggiormente sulle relazioni con i clienti*

Milano, 5 giugno 2026 – La 30ª edizione del [World Wealth Report 2026](#) del [Capgemini Research Institute](#) evidenzia che nel 2025 la ricchezza globale degli high-net-worth individual¹ (HNWI) è aumentata dell'8,7%, raggiungendo il livello record di 98.300 miliardi di dollari, il maggiore incremento annuale dal 2018. La solidità dei mercati azionari e il rallentamento dell'inflazione hanno favorito la creazione di nuova ricchezza nel 2025, facendo crescere la popolazione mondiale di milionari di quasi 2 milioni di persone, portando il totale a 25,3 milioni di individui.

Tra le diverse fasce patrimoniali, gli ultra-high-net-worth individual (UHNWI) hanno registrato la quota maggiore dei guadagni, sostenuti da una maggiore esposizione a un'ampia gamma di asset quotati e ad alcune classi di attivi privati ad alte performance. Nel 2025, la popolazione globale degli UHNWI ha raggiunto circa 250.000 individui, segnando un aumento del 9,4% su base annua e mantenendo il primato di segmento patrimoniale a più rapida crescita per il secondo anno consecutivo. La ricchezza globale degli UHNWI è cresciuta del 9,7% anno su anno, superando il ritmo di crescita dell'intero segmento HNWI. La concentrazione della ricchezza rimane elevata: l'1% più ricco degli HNWI detiene il 34,8% della ricchezza totale degli HNWI.

L'andamento dei mercati azionari globali traina la forte crescita del patrimonio degli HNWI

Nel 2025 i mercati azionari, sostenuti dal rally legato all'AI, sono stati il principale motore della crescita della ricchezza degli HNWI in cinque delle sei principali regioni mondiali:

- La regione **Asia-Pacifico** ha registrato la crescita regionale più elevata, con un aumento della ricchezza del 10,5% e della popolazione HNWI del 9,4%, grazie alla domanda di semiconduttori che ha sostenuto i mercati azionari asiatici. Giappone e Cina sono stati tra i migliori performer, aggiungendo rispettivamente 436.000 e 154.000 milionari. Anche India e Australia hanno registrato crescite, con aumenti della popolazione HNWI pari rispettivamente a 11.300 e 18.100 individui.
- In **Nord America** la popolazione HNWI è cresciuta del 9,1%, trainata dagli Stati Uniti, che hanno registrato 736.000 nuovi milionari, più di qualsiasi altro paese al mondo, portando la popolazione HNWI a 8,7 milioni (+9,2%). In Canada, la popolazione HNWI è aumentata del 6,7%, con 30.000 nuovi milionari.
- In **Europa** dopo il calo registrato nel 2024, la popolazione HNWI è cresciuta del 6,5% nel 2025, beneficiando della stabilizzazione dei mercati azionari e del rallentamento dell'inflazione. Il Lussemburgo si è distinto tra i mercati

¹ Gli HNWI sono individui con asset investibili pari ad almeno 1 milione di dollari, esclusa la residenza principale, gli oggetti da collezione, i beni di consumo e i beni durevoli. Gli HNWI sono suddivisi in tre categorie: Ultra-HNWI (oltre 30 milioni di dollari), Mid-Tier Millionaires (tra 5 e 30 milioni di dollari) e Millionaires Next Door (tra 1 e 5 milioni di dollari).



a maggiore crescita, con un incremento del 13,5% della popolazione HNWI. La Germania ha registrato una crescita dell'11,1%, mentre Francia e Regno Unito hanno segnato aumenti rispettivamente del 2,7% e del 2,6%.

- **Africa e America Latina** hanno entrambe registrato una crescita della popolazione HNWI, rispettivamente del 4,1% e dello 0,3%. In Africa, il trend è stato sostenuto dall'aumento dei prezzi dei metalli preziosi, con il Marocco che ha registrato la crescita più rapida (+16,8%). In America Latina, l'incertezza commerciale ha continuato a frenare l'espansione nonostante una moderata ripresa degli investimenti. Il Messico ha sovraperformato, con una crescita della ricchezza HNWI del 5,4% e della popolazione HNWI dell'1,8%.
- In **Medio Oriente** la popolazione HNWI si è ridotta dell'1,4%, a causa del calo dei prezzi del petrolio, dei conflitti regionali e delle tensioni sul mercato del lavoro, che hanno indebolito l'attività economica in diverse economie del Golfo.

La crescita trainata dalla tecnologia incide sull'allocazione degli investimenti dei clienti HNWI

A gennaio 2026, la quota di investimenti azionari nei portafogli HNWI è salita al 25%, con un incremento di tre punti percentuali rispetto all'anno precedente. La crescita è stata trainata soprattutto dai solidi risultati societari e dai forti guadagni del settore tecnologico. Anche la componente obbligazionaria è aumentata, raggiungendo il 20% (+2 punti percentuali), grazie ai migliori rendimenti dei mercati obbligazionari dal 2020. Nel frattempo, gli investimenti alternativi² sono scesi al 12%, riflettendo la performance relativamente superiore dei titoli azionari quotati. Nonostante questo calo, l'interesse verso gli asset alternativi resta elevato: due HNWI su tre (68%) dichiarano infatti di voler aumentare la propria esposizione al private equity.

*"In 30 anni di analisi della ricchezza globale, il 2025 ha rappresentato un momento eccezionale per le dimensioni della popolazione mondiale di individui con un patrimonio elevato e per gli asset da loro controllati. Gli HNWI hanno oggi accesso a un maggior numero di asset class nei diversi mercati, oltre a una maggiore scelta in termini di consulenti ed expertise. Per il settore, questo rappresenta un chiaro punto di svolta: tra il 2022 e il 2025, si stima che 1.500 miliardi di dollari di nuovi asset siano confluiti verso concorrenti delle società tradizionali", ha dichiarato **Dario Patrizi, Financial Services Director di Capgemini in Italia.** "I clienti, inclusi gli HNWI più giovani che beneficiano dei trasferimenti generazionali di ricchezza, chiedono di più: maggiore accesso ai prodotti, personalizzazione più curata e consulenze realmente allineate al loro stile di vita. Le società che saranno in grado di offrire questi servizi su larga scala, grazie a informazioni e funzionalità basate sull'intelligenza artificiale, definiranno la prossima era della gestione patrimoniale"*

L'intelligenza aumentata può offrire ai clienti un'esperienza personalizzata su larga scala

Con l'espansione della popolazione HNWI, è aumentata anche la competizione tra operatori del wealth management. Le relazioni esclusive con un singolo intermediario si sono dimezzate negli ultimi sei anni: nel 2019 il 39% degli HNWI collaborava con una sola società, mentre nel 2025 la quota è scesa al 19%. Uno dei principali fattori che spinge gli HNWI ad ampliare la propria rete di wealth management è l'accesso ai prodotti: l'88% dichiara di collaborare con più società proprio per ottenere un migliore accesso agli investimenti alternativi. WealthTech, single-family office e piattaforme di consulenza finanziaria automatizzata stanno sempre più conquistando quote di mercato ai danni degli operatori tradizionali, attirando clienti che si sentono poco soddisfatti dall'offerta dei prodotti, dalla qualità della consulenza o da entrambe.

Secondo il report, solo il 17% degli HNWI definisce la propria esperienza consulenziale fluida e personalizzata, mentre il 42% afferma di dover ripetere più volte i propri obiettivi e preferenze alla stessa società. Per affrontare queste criticità, le società di gestione patrimoniale dovranno integrare l'intelligenza aumentata, in cui la tecnologia rafforza, anziché sostituire, la consulenza umana, così da colmare il crescente divario tra le aspettative degli HNWI e ciò che i modelli operativi tradizionali riescono a offrire.

Le criticità, tuttavia, vanno oltre la tecnologia. Quasi tutte le società (97%) segmentano ancora i clienti principalmente in base agli asset in gestione, senza cogliere le sfumature comportamentali che definiscono il reale modo in cui gli HNWI interagiscono. Anche in questo caso, il problema centrale resta il modello operativo tradizionale: oltre la metà (60%) dei

² Gli investimenti alternativi includono materie prime, valute, private equity, hedge fund, prodotti strutturati e asset digitali.



dirigenti del wealth management riconosce che le proprie società non dispongono di una visione unificata del cliente, il che determina processi frammentati e duplicazione degli sforzi.

Sebbene l'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi favorisca la fidelizzazione, per ottenere un valore tangibile sono necessari un adeguato coordinamento e una gestione efficace lungo tutto il customer journey. Poiché il 41% del tempo dei consulenti è assorbito da attività operative, il 76% desidera sistemi basati su AI in grado di automatizzare il lavoro routinario, mentre il 61% chiede accesso a un ecosistema integrato di specialisti per rispondere efficacemente a esigenze finanziarie e non. Quando le società riescono a offrire una customer experience di qualità, il 53% degli HNWI raccomanda il proprio wealth manager ad altri clienti e il 47% consolida presso la stessa società una quota maggiore dei propri asset, con un impatto diretto sulla quota di portafoglio gestita.

Metodologia di ricerca

Il World Wealth Report 2026 di Capgemini si basa su tre principali fonti di dati: la Global HNWI Survey 2026, la Global Wealth Management Executive Survey 2026 e la Global Relationship Manager Survey 2026. Le ricerche hanno coinvolto 6.510 high-net-worth individual in 27 mercati, 144 dirigenti senior del wealth management in 24 mercati e 1.317 relationship manager in 24 mercati. Ai partecipanti sono state rivolte domande riguardanti preferenze e priorità di investimento, aspettative sull'esperienza cliente, relazioni consulenziali e adozione di strumenti AI e digitali nel wealth management. I partecipanti rappresentano i principali mercati di Nord America, Europa, Asia-Pacifico, America Latina, Medio Oriente e Africa.

Capgemini

Capgemini è un partner globale per la trasformazione tecnologica e di business delle aziende, che sfrutta la potenza dell'AI per offrire valore ai propri clienti. Immaginiamo il futuro delle organizzazioni e lo trasformiamo in realtà grazie all'AI, alla tecnologia e alle persone. Forti di quasi 60 anni di esperienza, siamo un gruppo responsabile e diversificato di oltre 420.000 persone presente in più di 50 paesi nel mondo. Forniamo servizi e soluzioni end-to-end grazie alla nostra profonda esperienza settoriale e a un solido ecosistema di partner, facendo leva sulle nostre competenze in ambito di strategia, tecnologia, progettazione, ingegneria e gestione operativa. Nel 2025 il Gruppo ha registrato ricavi complessivi pari a 22,5 miliardi di euro.

Make it real | www.capgemini.com

Capgemini Research Institute

Il Capgemini Research Institute è un think tank interno dedicato ai temi del digitale, dell'innovazione e della tecnologia, compreso il loro impatto su banche, società di wealth management, operatori dei pagamenti e compagnie assicurative. L'istituto di ricerca pubblica ogni anno una serie di report focalizzati sul mercato dei servizi finanziari, che si basano su survey rivolte ai clienti, interviste a CxO e collaborazioni con aziende tecnologiche e istituzioni accademiche, con l'obiettivo di individuare trend emergenti e analizzare come AI, cloud, dati e digitalizzazione stiano guidando risultati di business trasformativi. Grazie a dataset globali e serie storiche, gli esperti dell'istituto offrono insight operativi, analisi dei trend e soluzioni innovative per affrontare le sfide dinamiche delle istituzioni finanziarie in un'economia globale in rapida evoluzione.