

**Capgemini contacts:****Raffaella Poggio**

Marketing &amp; Communication Director

Tel.: +39 347 4271901

E-mail: [raffaella.poggio@capgemini.com](mailto:raffaella.poggio@capgemini.com)**Michela Cotich****Marketing & Communication**

Tel.: +39 347 3620244

E-mail: [michela.cotich@capgemini.com](mailto:michela.cotich@capgemini.com)**Community Group:**

Michele Bon

Tel.: +39 338 6933868

E-mail: [michele.bon@communitygroup.it](mailto:michele.bon@communitygroup.it)

Carlo Carboni

Tel.: +39 348 9412226

E-mail: [carlo.carboni@communitygroup.it](mailto:carlo.carboni@communitygroup.it)

## **World Wealth Report 2018 di Capgemini: la popolazione degli High Net Worth Individual supera per la prima volta i 70.000 miliardi di dollari**

***Nonostante a livello globale gli HNWI siano aumentati di 1,6 milioni di unità e abbiano incrementato la propria ricchezza del 10,6%, il loro grado di soddisfazione è in calo***

Milano, 19 giugno 2018 – **Capgemini** ha pubblicato oggi il **World Wealth Report 2018 (WWR)**, da cui è emerso che il miglioramento delle condizioni economiche globali ha favorito la crescita della ricchezza degli High Net Worth Individual<sup>1</sup> (HNWI), che ha superato per la prima volta la soglia dei 70.000 miliardi di dollari. La ricchezza degli HNWI, che cresce per il sesto anno consecutivo, è aumentata del 10,6%: il 2017 si classifica così al secondo posto tra gli anni con il più ampio tasso di crescita di HNWI dal 2011. Il nuovo report ha inoltre evidenziato che le BigTech<sup>2</sup> hanno anticipato l'entrata nel settore del wealth management e che gli HNWI sono sempre più interessati alle criptovalute<sup>3</sup>, la cui capitalizzazione di mercato ha raggiunto i massimi storici a gennaio 2018<sup>4</sup>.

### **Continua la crescita degli HNWI a livello globale**

La popolazione degli HNWI continua ad aumentare a livello globale: l'Asia-Pacifico e il Nord America rappresentano il 74,9% (1,2 milioni) dei nuovi HNWI a livello mondiale e il 68,8% (4.600 miliardi di dollari) della crescita globale della ricchezza degli HNWI. Anche l'Europa ha ottenuto buone performance nel 2017 con un incremento del patrimonio degli HNWI pari al 7,3%. Nel 2017, i maggiori mercati – compresi Stati Uniti, Giappone, Germania e Cina – rappresentano il 61,2% della popolazione mondiale degli HNWI e il 62% di tutti i nuovi HNWI a livello globale.

### **Anche quest'anno i wealth manager hanno riportato forti rendimenti**

Secondo il report, nel 2017 i rendimenti degli investimenti globali degli HNWI (sugli asset gestiti da wealth manager)<sup>5</sup> sono aumentati del 27,4%. Le azioni sono rimaste la principale asset class nel primo trimestre del 2018, rappresentando il 30,9% del patrimonio finanziario degli HNWI, seguita da disponibilità liquide e attività equivalenti al 27,2% e da proprietà immobiliari al 16,8% (in aumento del 2,8%). Gli HNWI più giovani (sotto i 40 anni) affermano di aver conseguito rendimenti degli investimenti molto più elevati rispetto

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

<sup>2</sup> Il termine BigTech viene generalmente utilizzato per indicare società che non operano direttamente nel settore dei servizi finanziari, come Google, Amazon, Alibaba, Apple e Facebook.

<sup>3</sup> Le criptovalute (come Bitcoin, Ethereum, Litecoin e Ripple) sono valute digitali in cui vengono utilizzate tecniche di crittografia per regolare la generazione di unità di valuta e verificare il trasferimento di fondi.

<sup>4</sup> "Total Market Capitalization Global Charts," CoinMarketCap, dal 14 maggio 2018 disponibile all'indirizzo <https://coinmarketcap.com/charts/>

<sup>5</sup> I wealth manager gestiscono il 32,1% della ricchezza degli HNWI, secondo il World Wealth Report 2016. Altri asset degli HNWI sono generalmente detenuti in contanti e in conti bancari al dettaglio, aziende, immobili e investimenti autonomamente gestiti.



ai loro pari più anziani (37,9% rispetto al 16,9%), forse a causa del bisogno di dedicarsi alla creazione di ricchezza in questa prima fase della loro vita, rispetto alla maggiore attenzione verso la preservazione dei propri patrimoni mostrata dagli HNWI con età pari o superiore ai 60 anni.

### **I solidi rendimenti degli investimenti non aumentano il grado di soddisfazione degli HNWI**

I forti rendimenti degli investimenti nel 2016 e nel 2017 non hanno prodotto un incremento complessivo del grado di soddisfazione degli HNWI a livello globale, al quale si contrappongono livelli di fiducia significativamente elevati nei confronti di wealth manager e società di gestione patrimoniale, suggerendo che i soli rendimenti non sono in grado di sostenere l'attività di wealth management. Gli HNWI nordamericani sono risultati i più soddisfatti del proprio gestore patrimoniale (75,2%), mentre nessun'altra regione ha superato la soglia del 70%. Nel 2018, solo il 55,5% degli HNWI ha affermato di avere stabilito un forte legame con il proprio wealth manager, nonostante i considerevoli rendimenti degli investimenti realizzati negli ultimi due anni. La maggior parte degli HNWI (64,3%) a livello globale ha affermato che utilizzerebbe un sistema migliore per l'individuazione di un gestore patrimoniale, indipendentemente dal fatto che si tratti di un'iniziativa specifica dell'azienda o fornita da parti terze.

*"Le società di wealth management hanno chiare opportunità per rafforzare la relazione con i propri clienti dall'elevato patrimonio netto, dato che quasi la metà di loro afferma di non sentirsi molto legato ai propri gestori patrimoniali. Offrire un'innovativa customer experience digitale è un modo per consolidare il rapporto tra wealth manager e clienti",* ha affermato **Monia Ferrari, Head of Banking di Capgemini Italia.**

### **Cresce l'attenzione per le criptovalute a livello globale**

Le criptovalute, sebbene non rappresentino ancora una parte importante dei portafogli degli HNWI, stanno ottenendo un interesse crescente come strumento di investimento e riserva di valore. Nel 2017, gli investimenti in criptovalute hanno ottenuto attenzione a livello globale e la loro capitalizzazione di mercato ha raggiunto il picco massimo all'inizio di gennaio 2018. Tuttavia, gli HNWI sono cautamente interessati a detenere questo strumento: a livello globale, solo il 29% degli stessi mostra un alto livello di interesse, mentre il 26,9% dichiara di essere piuttosto interessato. Il potenziale delle criptovalute, in termini sia di rendimenti degli investimenti sia di riserva di valore, sta fungendo da driver dell'interesse degli HNWI, specie tra i più giovani. Infatti, il 71,1% di quelli con un'età inferiore ai 40 anni attribuisce grande importanza alla ricezione di informazioni sulle criptovalute dalle principali società di gestione patrimoniale, rispetto al 13% degli HNWI con un'età superiore ai 60 anni. Ma quando si tratta di fornire informazioni su questa tipologia di strumenti ai clienti HNWI, le società di wealth management hanno avuto un atteggiamento ambivalente, con solo il 34,6% degli HNWI a livello globale che afferma di aver ricevuto tali informazioni dai propri wealth manager.

### **Le società di gestione patrimoniale si preparano per l'ingresso delle BigTech nel settore**

Sebbene un ingresso diffuso a livello globale delle BigTech nel comparto della gestione patrimoniale rimanga incerto, nei prossimi 24 mesi le aziende leader (quasi i tre quarti di tutte le società intervistate) investiranno in tecnologie innovative come l'automazione intelligente e l'intelligenza artificiale (AI), mentre si preparano a fronteggiare le BigTech pronte a svolgere un ruolo più ampio nel settore. L'approccio più probabile delle aziende storiche per contrastare le BigTech sarà basato sulla creazione di partnership attraverso prodotti e servizi white label o sull'utilizzo di modelli che supportano le società di gestione patrimoniale con processi di back e middle-office. Indipendentemente dal modello prescelto dalle BigTech per fare il proprio ingresso sul mercato e dall'orizzonte temporale, il report evidenzia che le società di gestione patrimoniale devono trasformare il modo in cui investono per il futuro e allontanarsi dai tradizionali modelli di budgeting per adottare un approccio più dinamico basato sul portafoglio.



## **Metodologia di ricerca**

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 ventiduesimo anniversario, comprende i risultati di una ricerca dettagliata svolta sulle prospettive e sui comportamenti degli HNWI in tutto il mondo. Il sondaggio Global HNW Insights Survey, al quale hanno partecipato 2.600 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'allocatione 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 maggiori informazioni o per scaricare una copia del report visitare il sito [www.worldwealthreport.com](http://www.worldwealthreport.com).

## **Capgemini**

Leader mondiale nei servizi di consulenza e tecnologia, Capgemini è all'avanguardia nell'innovazione per consentire ai suoi clienti di orientarsi al meglio in un mondo costantemente in evoluzione del cloud, del digitale e delle piattaforme. Forte di 50 anni di esperienza e di una profonda conoscenza degli specifici settori di mercato, Capgemini sostiene le organizzazioni nel realizzare le proprie ambizioni di business, offrendo una gamma di servizi che vanno dalla strategia alle operations. Capgemini è mossa dalla convinzione che il valore di business della tecnologia sia creato dalle e attraverso le persone. Con un'organizzazione multiculturale di 200.000 dipendenti presenti in più di 40 paesi nel mondo, nel 2017 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 12,8 miliardi di euro.

Visita il nostro sito [www.it.capgemini.com](http://www.it.capgemini.com). *People matter, results count.*