

World Wealth Report 2025: Weniger Millionäre in Europa und im Nahen Osten, mehr in Nordamerika

- USA führend beim weltweiten Wachstum der Millionärsbevölkerung um 562.000 auf 7,9 Millionen
- Die Zahl der sehr vermögenden Privatpersonen steigt weltweit um 6,2 Prozent
- Vermögende Privatpersonen investieren mittlerweile 15 Prozent ihres Portfolios in alternative Anlagen, einschließlich Kryptowährungen

Wien, 4. Juni 2025 - Der heute veröffentlichte [World Wealth Report 2025](#) des Capgemini Research Institute zeigt, dass die Zahl der vermögenden Privatpersonen¹ (HNWIs) im Jahr 2024 weltweit um 2,6 Prozent gestiegen ist. Dieser Anstieg ist auf die steigende Zahl außerordentlich vermögender Privatpersonen (UHNWI) zurückzuführen, die um 6,2 Prozent zunahm. Sie profitierten von starken Aktienmärkten und dem Optimismus im Kontext künstlicher Intelligenz. Aus der 29. Ausgabe der Studie geht hervor, dass alternative Anlagen² wie Private Equity und Kryptowährungen mit einem Anteil von 15 Prozent an den Portfolios der HNWI inzwischen eine feste Größe sind.

„Der große Vermögenstransfer wird ein entscheidender Moment: Obwohl das weltweite Vermögen steigt, planen 81 Prozent der Erben innerhalb von ein bis zwei Jahren nach der Erbschaft den Verwalter zu wechseln. Der drohende Verlust dieser kritischen Kunden ist ein erhebliches Risiko für die globale Vermögensverwaltungsbranche“, so Martina Sennebogen, Vorstandsvorsitzende bei Capgemini Österreich. „Die nächste Generation hat ganz andere Erwartungen als ihre Eltern, das erfordert neue Strategien. Unternehmen müssen ihre Berater mit digitalen Fähigkeiten ausstatten, ergänzt durch Agentic AI oder generative KI, sowohl um ihre Kunden zu halten- als auch wichtige Mitarbeiter an sich zu binden.“

Stürmische Aktienmarktentwicklung in den USA sorgt für Vermögenszuwachs

Ein günstiges Zinsumfeld und starke Renditen am US-Aktienmarkt trugen dazu bei, die Vermögensbildung im Jahr 2024 anzukurbeln. Nordamerika verzeichnete mit einem Anstieg der HNWI-Bevölkerung um 7,3 Prozent die größten Zuwächse. Im Gegensatz dazu ging in Europa, Lateinamerika und im Nahen Osten die Zahl der HNWI zurück aufgrund der makroökonomischen Herausforderungen.

- In Europa sank die Zahl der HNWI um 2,1 Prozent aufgrund der wirtschaftlichen Stagnation in den größten Ländern, wovon Österreich allein 8.000 Millionäre bis Ende 2024 verlor.
- Im Gegensatz dazu stieg die Zahl der Ultra-HNWI in Europa um 3,5 Prozent, was die zunehmende Vermögenskonzentration widerspiegelt.

Innerhalb der größten Einzelmärkte waren die USA mit einem Zuwachs von 562.000 Millionären eindeutig führend, da die HNWI-Bevölkerung des Landes um 7,6 Prozent auf 7,9 Millionen anstieg. Im asiatisch-pazifischen

¹ High Net Worth Individuals (HNWI) sind vermögende Privatpersonen mit einem investierbaren Vermögen von 1 Million USD oder mehr, ohne ihren Hauptwohnsitz, Sammlerstücke, Verbrauchsgüter und langlebige Konsumgüter. HNWI werden auf der Grundlage von Vermögensspannen in drei Kategorien eingeteilt: Ultra-HNWIs (30 Millionen USD oder mehr), Mid-Tier Millionaires (5-30 Millionen USD) und Millionaires Next Door (1-5 Millionen USD).

² Zu den alternativen Anlagen gehören Rohstoffe, Währungen, Private Equity, Hedgefonds, strukturierte Produkte und digitale Vermögenswerte.



Raum stieg die Zahl der vermögenden Privatpersonen um 2,7 Prozent, wobei es in der Region erhebliche Unterschiede gab. Hier ragen Indien und Japan heraus, die beide ein Wachstum von 5,6 Prozent verzeichneten und 20.000 bzw. 210.000 Millionäre hinzugewannen. Im Gegensatz dazu war das Wachstum in China negativ mit einem Rückgang um 1,0 Prozent. Die HNWI-Bevölkerung Lateinamerikas ging um 8,5 Prozent zurück, was auf die Währungsabwertung und die fiskalische Instabilität zurückzuführen ist. Brasilien (-13,3 Prozent) und Mexiko (-13,5 Prozent) verzeichneten die größten Rückgänge. Die Zahl der vermögenden Privatpersonen im Nahen Osten ging um 2,1 Prozent zurück, was auf die gesunkenen Ölpreise zurückzuführen ist.

HNWIs der nächsten Generation suchen Vermögensverwalter, die sich nach ihren Anlageprioritäten richten

Vermögensverwaltungsfirmen bereiten sich aktiv auf eine neue Ära des Vermögenstransfers vor, in der in den nächsten zwei Jahrzehnten 83,5 Billionen USD³ den Besitzer wechseln und die nächste Generation von HNWI entsteht⁴. Der Studie zufolge wird sich diese Übergabe in drei Phasen vollziehen: 30 Prozent der HNWI werden bis Ende 2030 eine Erbschaft erhalten, bis Ende 2035 sind es 63 Prozent und bis 2040 dann 84 Prozent der Befragten. Im Januar 2025 parkten HNWI-Anleger 15 Prozent ihrer Portfolios in alternativen Anlagen, einschließlich Private Equity und Kryptowährungen. 61 Prozent der HNWI der Millennials und der Gen Z sind bereit, mehr Risiken einzugehen, um ihr Vermögen zu vergrößern, indem sie Kapital in wachstumsstärkere Anlageklassen und Nischenproduktangebote investieren.

Vermögensverwaltungsfirmen müssen umdenken, um HNWIs der nächsten Generation anzusprechen

Die Studie unterstreicht, dass Vermögensverwaltungsunternehmen ihre Dienstleistungen und Angebote auffrischen und überarbeiten müssen, um die neue Generation der HNWI-Kunden zu erreichen, einschließlich

- **Private Equity und Kryptowährungen:** 88 Prozent der Berater beobachten bei dieser Anlegergruppe ein größeres Interesse an alternativen Anlagen als bei den Babyboomern.
- **Neue Offshore-Buchungszentren:** 50 Prozent der Berater geben an, dass ihre Lücken in aufstrebenden Vermögenszentren wie Singapur, Hongkong, VAE und Saudi-Arabien Kunden zu anderen Firmen treiben werden, wo sie nach Diversifizierung, besseren Renditen und einem günstigen regulatorischen Umfeld suchen.
- **Maßgeschneiderte Dienstleistungen:** Concierge-Dienste wie Luxusreisen, medizinische Versorgung und Schutz vor Cyber-Bedrohungen stehen an erster Stelle der beliebtesten non-financial value added services.
- **Digitale Interaktionen:** Berater halten eine digitale Plattform, die eine ganzheitliche Kundensicht und verwertbare Erkenntnisse bietet, für die wichtigste Voraussetzung, um HNWIs der nächsten Generation effektiv zu betreuen, gefolgt von intelligenter Automatisierung operativer Aufgaben wie Sitzungsprotokollen und E-Mails.

Lesen Sie die komplette Studie hier: [Sail the great wealth transfer](#)

Über die Studie

Der World Wealth Report 2025 deckt 71 Länder ab, auf die mehr als 98 Prozent des globalen Bruttonationaleinkommens und 99 Prozent der weltweiten Börsenkapitalisierung entfallen. Im Rahmen der Capgemini 2025 Global HNW Insights Survey wurden 6.472 HNWIs, darunter 5.473 Next-gen HNWIs, in vier Regionen befragt: Nord- und Südamerika, Europa, Asien-Pazifik und Naher Osten.

³ UBS, "Global Wealth Report 2024"

⁴ Die Erben der Generation X (44 bis 59 Jahre ab 2025), der Millennials (28 bis 43 Jahre ab 2025) und der Generation Z (12 bis 27 Jahre ab 2025) werden als "HNWI der nächsten Generation" bezeichnet, um den Generationswechsel im HNWI-Vermögen zu verdeutlichen



Die 2025 Wealth Management Executive Survey umfasst 141 Antworten aus 10 Märkten, wobei reine Vermögensverwaltungsfirmen, Universalbanken, unabhängige Broker/Dealer und Family Offices vertreten sind. Die von Phronesis Partners durchgeführte Relationship Manager Survey 2025 umfasst 1.306 Antworten aus zwölf Märkten.

Über Capgemini

Capgemini ist ein globaler Business- und Technologie-Transformationspartner für Organisationen. Das Unternehmen unterstützt diese bei ihrer dualen Transformation für eine stärker digitale und nachhaltige Welt – stets auf greifbare Fortschritte für die Gesellschaft bedacht. Capgemini ist eine verantwortungsbewusste, diverse Unternehmensgruppe mit einer über 55-jährigen Geschichte und 340.000 Mitarbeitenden in mehr als 50 Ländern. Kunden vertrauen auf Capgemini, um das Potenzial von Technologie für die ganze Breite ihrer Geschäftsanforderungen zu erschließen. Capgemini entwickelt mit seiner starken Strategie, Design- und Engineering-Expertise umfassende Services und End-to-End-Lösungen. Dabei nutzt das Unternehmen seine führende Kompetenz in den Bereichen KI, generative KI, Cloud und Daten sowie profunde Branchenexpertise und sein Partner-Ökosystem. Die Gruppe erzielte 2024 einen Umsatz von 22,1 Milliarden Euro.

Get the future you want | www.capgemini.com/at-de

Über das Capgemini Research Institute

Das Capgemini Research Institute ist Capgeminis hauseigener Think-Tank in digitalen Angelegenheiten. Das Institut veröffentlicht Forschungsarbeiten über den Einfluss digitaler Technologien auf große Unternehmen. Das Team greift dabei auf das weltweite Netzwerk von Capgemini-Experten zurück und arbeitet eng mit akademischen und technologischen Partnern zusammen. Das Institut hat Forschungszentren in Indien, Singapur, Großbritannien, und den USA.

Besuchen Sie uns auf <https://www.capgemini.com/de-de/insights/capgemini-research-institute/>

Abonnieren Sie unsere Studien auf www.capgemini.com/capgemini-research-institute-subscription