

Capgemini press contacts:

Tiziana Sforza

Marketing & Communication

tiziana.sforza@capgemini.com

+39 348 7018984

La popolazione High Net Worth cresce in Nord America, mentre cala in Europa e Medio Oriente

- *Gli Stati Uniti guidano la crescita mondiale degli individui milionari, con un incremento di 562.000 persone che porta il totale a 7,9 milioni*
- *La popolazione globale di Ultra High Net Worth (UHNWI) è aumentata del 6,2%*
- *Il 15% dei portafogli degli High Net Worth (HNWI) è ora investito in asset alternativi, incluse le criptovalute*

Milano, 9 giugno 2025 – Il [World Wealth Report 2025](#) del [Capgemini Research Institute](#) rivela che la popolazione globale degli HNWI¹ è cresciuta del 2,6% nel 2024. Giunto alla sua 29^a edizione, il report attribuisce questa crescita all'incremento della popolazione degli Ultra High Net Worth Individual (UHNWI), aumentata del 6,2% grazie ai migliori rendimenti dei portafogli trainati dalla solidità dei mercati azionari e dall'ottimismo sull'intelligenza artificiale. Il report evidenzia anche come gli investimenti alternativi², come private equity e criptovalute, siano ormai una componente consolidata nei portafogli HNWI, rappresentando il 15% del totale.

La performance positiva dei mercati azionari statunitensi alimenta la crescita della ricchezza

Nel 2024, un contesto favorevole per i tassi di interesse e i rendimenti robusti del mercato azionario USA hanno contribuito a stimolare la creazione di ricchezza. Il Nord America ha registrato i maggiori incrementi, con la popolazione HNWI in crescita del 7,3%. Al contrario, Europa, America Latina e Medio Oriente hanno visto diminuire le rispettive popolazioni HNWI, penalizzate da sfide macroeconomiche.

Alla fine del 2024, secondo i dati di Capgemini:

- In Europa, la popolazione HNWI è calata del 2,1% a causa della stagnazione economica in diversi paesi, con Regno Unito, Francia e Germania che hanno perso rispettivamente 14.000, 21.000 e 41.000 milionari. Tuttavia, la popolazione europea di UHNWI è aumentata del 3,5%, segno di una maggiore concentrazione della ricchezza.
- La regione dell'Asia-Pacifico ha visto una crescita del 2,7%, seppur con ampie variazioni regionali.
- L'America Latina ha registrato un calo dell'8,5%, causato da deprezzamenti valutari e instabilità fiscali, con Brasile (-13,3%) e Messico (-13,5%) in maggiore difficoltà.
- In Medio Oriente, la popolazione HNWI è calata del 2,1% a causa del ribasso dei prezzi del petrolio.

¹ Gli HNWI sono individui con un patrimonio investibile pari o superiore a 1 milione di dollari USA, esclusi la residenza principale, gli oggetti da collezione, i beni di consumo e i beni durevoli. Gli HNWI sono segmentati in tre categorie in base alle fasce di ricchezza: Ultra-HNWI (30 milioni di dollari o più), Mid-Tier Millionaires (5-30 milioni di dollari) e Millionaires Next Door (1-5 milioni di dollari).

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



Nei principali mercati individuali, gli Stati Uniti si confermano leader assoluti, con un incremento di 562.000 milionari (+7,6%) che li porta a un totale di 7,9 milioni. Nella regione Asia-Pacifico, India e Giappone si sono distinti con una crescita del 5,6%, pari rispettivamente a 20.000 e 210.000 nuovi milionari. La Cina ha invece registrato una flessione dell'1,0% nella popolazione HNWI.

La nuova generazione di HNWI cerca società di wealth management allineate alle proprie priorità di investimento

Le società di wealth management si stanno preparando a un imponente trasferimento di ricchezza, che porterà al passaggio di 83.500 miliardi di dollari³ nei prossimi vent'anni, dando origine a una nuova generazione di HNWI⁴. Secondo il report, questo trasferimento avverrà in tre fasi: il 30% degli HNWI riceverà un'eredità entro il 2030, il 63% entro il 2035 e l'84% entro il 2040.

"Il grande trasferimento di ricchezza sarà un momento cruciale per il settore. Nonostante la ricchezza globale sia in crescita, l'81% degli eredi intende cambiare società di gestione entro uno o due anni dalla ricezione dell'eredità. Perdere questi clienti rappresenta un rischio significativo," ha dichiarato **Dario Patrizi, Financial Services Director di Capgemini in Italia**. *"Questa nuova generazione ha aspettative molto diverse dai propri genitori, e richiede un cambio di paradigma rispetto alle strategie tradizionali. Le aziende devono anche dotare i consulenti di strumenti digitali avanzati, potenzialmente supportati da intelligenza artificiale generativa o agentica, per ridurre il rischio di perdere sia clienti che dipendenti chiave."*

A gennaio 2025, gli HNWI avevano investito il 15% dei propri portafogli in asset alternativi, inclusi private equity e criptovalute. L'approccio è sempre più orientato alla crescita e alla diversificazione, con il 61% degli HNWI Millennial e Gen Z che cercano asset innovativi e di nicchia, a costo di assumersi maggiori rischi.

Per attrarre la nuova generazione di HNWI le società devono ripensare la loro offerta

Il report sottolinea che le società di wealth management devono rinnovare i propri servizi per attrarre la nuova clientela HNWI, con particolare attenzione a:

- **Private equity e criptovalute:** l'88% dei consulenti nota un maggior interesse verso questi asset tra le nuove generazioni rispetto ai baby boomer
- **Nuovi booking center offshore:** il 50% dei consulenti ammette di non avere una presenza sufficiente in hub emergenti come Singapore, Hong Kong, Emirati Arabi e Arabia Saudita, spingendo i clienti a rivolgersi ad altri operatori, alla ricerca di diversificazione, di rendimenti migliori e di un contesto normativo favorevole
- **Servizi personalizzati:** i servizi di concierge, come viaggi di lusso, cure mediche e protezione dalle minacce informatiche, sono al primo posto tra i servizi non finanziari con valore aggiunto più richiesti
- **Interazioni digitali:** i consulenti ritengono che una piattaforma digitale in grado di fornire una visione olistica del cliente e approfondimenti pratici sia sempre più importante per servire efficacemente gli HNWI di nuova generazione, seguita dall'automazione intelligente di attività operative come i resoconti delle riunioni e le e-mail

³ UBS, "Global Wealth Report 2024".

⁴ Gli eredi appartenenti alla Generazione X (di età compresa tra 44 e 59 anni nel 2025), quelli Millennial (di età compresa tra 28 e 43 anni nel 2025) e quelli della Generazione Z (di età compresa tra 12 e 27 anni nel 2025) sono definiti "HNWI di nuova generazione" per indicare il passaggio generazionale nella ricchezza degli HNWI.



La mancanza di supporto da parte delle società di wealth management aumenta la probabilità che i consulenti decidano di cambiare azienda

Il report segnala che un consulente su tre si dichiara insoddisfatto delle capacità digitali della propria azienda, con impatti negativi sulla produttività e la creazione di un divario tecnologico. Inoltre, il 62% dei giovani HNWI afferma che seguirebbe il proprio consulente se questi cambiasse società. Nel complesso, tutto ciò ha un impatto diretto sulla fidelizzazione, in quanto i consulenti faticano a coinvolgere questi clienti nativi digitali.

Oltre al gap tecnologico il settore si trova ad affrontare una carenza di talenti a fronte di un trasferimento di ricchezza senza precedenti verso gli eredi della Gen X, dei Millennial e della Gen Z. Nei prossimi 12 mesi, un consulente su quattro prevede di cambiare azienda, in maggioranza per spostarsi in un'azienda concorrente e in parte per avviare un'attività in proprio. Inoltre, il 20% dei consulenti dichiara che andrà in pensione entro il 2035 e il 48% entro il 2040.

Il report conclude che, mentre il grande trasferimento di ricchezza prosegue, il settore dovrà reinventare le proprie soluzioni con offerte su misura per i nuovi HNWI, e coinvolgere i consulenti con strumenti digitali avanzati per garantirne la fedeltà.

Per leggere il report completo: [Sailing through the Great Wealth Transfer](#)

Metodologia di ricerca

Il modello di misurazione del mercato utilizzato per il World Wealth Report 2025 copre 71 paesi, che rappresentano oltre il 98% del reddito nazionale lordo globale e il 99% della capitalizzazione di mercato azionaria mondiale. L'indagine Global HNWI Insights Survey 2025 di Capgemini ha coinvolto 6.472 HNWI, di cui 5.473 appartenenti alla nuova generazione, distribuiti in quattro aree geografiche: Americhe, Europa, Asia-Pacifico e Medio Oriente. La Wealth Management Executive Survey 2025 ha raccolto 141 testimonianze provenienti da 10 mercati, con una rappresentanza di società specializzate in wealth management, banche universali, broker/dealer indipendenti e family office. La Relationship Manager Survey 2025, condotta da Phronesis Partners, ha raccolto 1.306 risposte in dodici mercati.

Capgemini

Capgemini, partner globale per la trasformazione tecnologica e di business delle aziende, supporta i suoi clienti nella loro transizione verso un mondo più digitale e sostenibile, creando impatto positivo per le imprese e la società. Capgemini è un gruppo responsabile e diversificato di 340.000 persone presente in più di 50 paesi nel mondo. Oltre 55 anni di esperienza rendono Capgemini un partner affidabile per i suoi clienti, in grado di fornire soluzioni innovative per le loro esigenze di business. Capgemini offre servizi e soluzioni end-to-end, dalla strategia e progettazione all'ingegneria, grazie alle sue competenze all'avanguardia in ambito AI, AI generativa, cloud e dati, alla sua esperienza settoriale e al suo ecosistema di partner. Nel 2024 il Gruppo ha registrato ricavi complessivi pari a 22,1 miliardi di euro.

Get The Future You Want | www.capgemini.com/it-it/

Capgemini Research Institute

Il Capgemini Research Institute è il think-tank interno di Capgemini dedicato a tutto ciò che è digitale. L'istituto pubblica lavori di ricerca in merito all'impatto delle tecnologie digitali sulle grandi aziende tradizionali. Il team fa leva sul network mondiale di esperti Capgemini e lavora a stretto contatto con partner accademici e tecnologici. L'istituto possiede centri di ricerca dedicati in India, Singapore, nel Regno Unito e negli Stati Uniti ed è stato nominato per sei volte consecutive il migliore al mondo per la qualità dei suoi studi da una giuria di analisti indipendenti: un primato nel settore.

Per saperne di più consultare il sito <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>