

Perscontacten:

Kris Poté
Vice President Marketing & Communication
Capgemini Belgium
Mobiel: +32 497 053 696
kris.pote@capgemini.com

John Kinnart
Senior Consultant
Outsource Communications
Mobiel: +32 476 24 27 43
john.kinnart@outsource.be

Terwijl Noord-Amerika traag groeit, versnelt Azië-Pacific zowel wat vermogen als wat de HNWI-populatie betreft, aldus het World Wealth Report 2016

Globaal vermogen tegen 2015 geschat op USD 100 triljoen

Brussel, 23 juni 2016 — Terwijl het HNWI-vermogen¹ in 2015 globaal een matige groei van 4 procent kende, nam dat vermogen in Azië-Pacific agressief toe met 10 procent waardoor Azië-Pacific wereldwijd een leiderspositie veroverde als regio met het hoogste HNWI-vermogen volgens de 20e editie van het World Wealth Report (WWR), dat vandaag werd voorgesteld door [Capgemini](#). Dit is de eerste keer dat Azië-Pacific Noord-Amerika voorbijsteekt zowel wat het HNWI-vermogen als wat de HNWI-populatie betreft. In 2015 bezaten de 5,1 miljoen vermogende particulieren in Azië-Pacific een vermogen van USD 17,4 triljoen, terwijl de 4,8 miljoen HNWI's in Noord-Amerika USD 16,6 triljoen bezaten.

In 2015 bedroeg het globale HNWI-vermogen USD 58,7 triljoen en groeide het aantal vermogende particulieren met 4,9 procent naar 15,4 miljoen. Sinds 1996 is het globale HNWI-vermogen verviervoudigd tot bijna USD 59 triljoen, en als de huidige gematigde groeitrends zich voortzetten, zal het vermogen in 2025 naar schatting USD 100 triljoen bedragen. Ondanks deze recordcijfers stelde het rapport ook dat slechts een derde (32 procent) van het globale HNWI-vermogen momenteel wordt beheerd door individuele vermogensbeheerders, wat voor de beheermaatschappijen een ware uitdaging en een kans betekent om deze activa te consolideren.

“Het is opmerkelijk dat slechts een derde van het HNWI-vermogen momenteel wordt beheerd door beheermaatschappijen, wat aantoont hoeveel groeipotentieel er nog is voor firma's die digitale technologieën en FinTech-skills kunnen combineren met menselijke expertise en relaties, om hun cliënten

¹ High Net Worth Individuals, ook wel vermogende particulieren, hebben een vrij belegbaar vermogen van meer dan USD 1 miljoen, hun hoofdverblijfplaats, vorderingen, verbruiksgoederen en duurzame consumptiegoederen daar buiten gelaten.

geavanceerde diensten te kunnen bieden,” aldus Anirban Bose, directeur Banking and Capital Markets, de Financial Services Business Unit van Capgemini. “Deze firma’s die een digitaal-geïntegreerde klantervaring kunnen aanbieden, gebaseerd op een maximaal vertrouwen in firma’s en snel, flexibel en gebruiksvriendelijk werken, zullen uitstekend gepositioneerd zijn om de leiders van de toekomst te worden.”

Azië-Pacific klaar voor groei in volgend decennium

Azië-Pacific was een drijvende kracht, en heeft het HNWI-vermogen en het aantal vermogende particulieren in de loop van het decennium verdubbeld. In 2015 is het HNWI-vermogen in Azië-Pacific 10 procent gegroeid, wat bijna het vijfvoud is van de 2 procent groei in Noord-Amerika dat ook aanzienlijk slechter presteerde dan de groei van 9 procent in 2014. Met een meer agressieve groeiprojectie, wanneer de markten in Azië-Pacific even snel blijven groeien als van 2006 naar 2015, zal Azië-Pacific binnen tien jaar twee vijfde van het HNWI-vermogen van de wereld vertegenwoordigen, meer dan dat van Europa, Latijns-Amerika en het Midden-Oosten en Afrika samen. Japan en China onderscheiden zich als regionale dynamo's, en vertegenwoordigen bijna 60 procent van de groei van vermogende particulieren in 2015.

De groei van de HNWI's in Azië-Pacific van 9 procent in 2015 overtrof ook die in Noord-Amerika (2 procent), en bedroeg bijna het dubbele van die van Europa (5 procent). Latijns-Amerika was verzwakt door de slechte prestaties van Brazilië, waar zowel het aantal miljonairst (-8 procent) als het vermogen (-6 procent) daalde. Getemperd door Latijns-Amerika, kende het extreem hoge HNWI-vermogen, dat lang een drijfveer van het totale HNWI-vermogen was, in 2015 niet zijn gebruikelijke boost. Behalve in Latijns-Amerika groeide het extreem hoge HNWI-vermogen meer dan de andere vermogenssegmenten, zowel in 2015 als voor de groei op jaarbasis van 2010 tot 2014.

Kansen voor beheermaatschappijen om meer cliënten aan te trekken

Beheermaatschappijen zijn uitstekend gepositioneerd om een groter aandeel te veroveren van het toegenomen HNWI-vermogen, stelde het rapport. HNWI's gaven in 2015 blijk van aanzienlijk meer vertrouwen in vermogensbeheerders (+17 procentpunten) en de financiële markten (+30 punten) dan 12 maanden eerder. En hoewel het vertrouwen in individuele vermogensbeheerders laag bleef, was 68 procent van de HNWI's tevreden met de relatie en bereid meer activa toe te vertrouwen aan vermogensbeheerders.

Beheermaatschappijen en vermogensbeheerders moeten echter nog een meerderheidsaandeel van vrij belegbaar HNWI-vermogen verwerven. In 2015 was meer HNWI-vermogen (35 procent) hoofdzakelijk beschikbaar, op bankrekeningen of als cash, vergeleken met het 32 procent in beheer bij individuele vermogensbeheerders. HNWI's onder -40 waren nog minder bereid om een beroep te doen op vermogensbeheerders (28 procent), terwijl dat er in Noord-Amerika meer waren (39 procent).

Vertrouwen is essentieel

Om beheermaatschappijen te helpen gebruik te maken van dat grote vertrouwen en meer HNWI-activa aan te trekken, identificeerde het WWR de eigenschappen die HNWI's belangrijk vinden. De top drie van de diensten waarnaar HNWI's op zoek gaan bij het kiezen van een beheermaatschappij zijn: beleggingsadvies (47 procent), expertise over financiële planning (40 procent) en toegang tot beleggingen (40 procent). Daarnaast stelde het rapport dat bijna de helft van de vermogende particulieren (48 procent) focust op beleggen voor groei. Omdat een groeibenadering een trend inhoudt om meer te beleggen in alternatieve investeringen, moeten beheermaatschappijen hun expertise misschien uitbreiden tot meer dan aandelen alleen. Ten slotte beginnen HNWI's ook een voorkeur te vertonen voor commissiemodellen als pay-for-performance, waarbij firma's hun traditionele commissiestructuur misschien moeten herzien.

20 jaar World Wealth Report

Het rapport van dit jaar bevat een overzicht van de voorbije 20 jaar van HNWI-vermogen die werden gekenmerkt door veerkracht, zelfs bij financiële crisissen, alsook door de opkomst van diverse trends waaronder social impact investing en technologieverstoring. Het rapport blikt vooruit en voorspelt dat de snelheid van de veranderingen zal toenemen door een verstoring binnen vier gebieden: cliënten, activiteiten, regels en digitale technologie. Er wordt verwacht dat de wijzigingen heel wat factoren zullen betreffen, waaronder maar niet beperkt tot: marktvolatiliteit, de impact van vermogensoverdracht, de druk op traditionele commissiemodellen, een versnelling van de waardeketen commoditisering, focus door de wetgeving op de fiduciaire plichten en FinTech-verstoring. Budgettaire toewijzingen zullen zich moeten aanpassen van de gebruikelijke activiteiten naar transformatie, om de veranderende dynamiek en nieuwe realiteit binnen de sector te weerspiegelen.

Het World Wealth Report van Capgemini is de toonaangevende benchmark van de sector voor het traceren van vermogende particulieren (HNWI's), hun vermogen en de globale en economische omstandigheden die wijzigingen in de sector van het vermogensbeheer als gevolg hebben. De 20e editie dit jaar bevat bevindingen van de meeste diepgaande primaire onderzoeken naar globale HNWI-perspectieven en gedrag. Op basis van responsen van meer dan 5.200 vermogende particulieren in 23 grote vermogensmarkten in Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Europa, Azië-Pacific, het Midden-Oosten en Afrika, onderzoekt de Global HNW Insights Survey het vertrouwensniveau van HNWI's, beslissingen over de toewijzing van activa, perspectieven over social impact, alsook hun voorkeuren op het vlak van advies inzake vermogensbeheer en diensten. De 2016 Capgemini Wealth Manager Survey heeft meer dan 800 vermogensbeheerders in 15 grote vermogensmarkten in Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Europa en Azië-Pacific bevraagd om de veranderende rol van vermogensbeheerders te beoordelen.

Meer informatie? Raadpleeg de website met het interactieve rapport op: www.worldwealthreport.com.

About Capgemini

With more than 180,000 people in over 40 countries, Capgemini is a global leader in consulting, technology and outsourcing services. The Group reported 2015 global revenues of EUR 11.9 billion. Together with its clients, Capgemini creates and delivers business, technology and digital solutions that fit their needs, enabling them to achieve innovation and competitiveness. A deeply multicultural organization, Capgemini has developed its own way of working, [the Collaborative Business Experience™](#), and draws on [Rightshore®](#), its worldwide delivery model.

De Financial Services Unit van Capgemini staat ten dienste van twee derde van 's werelds grootste financiële instellingen en helpt banken, beheermaatschappijen en verzekeraars om in te spelen op de verdeeldheid binnen de sector met innovatieve IT en andere oplossingen die een meerwaarde creëren. Een team van 45.000 financiële professionals over de hele wereld werkt samen over geografieën, domeinen en technologieën heen om cliënten te ondersteunen. De Financial Services Unit van Capgemini combineert bekroonde sectorspecifieke expertise, inzichten in toonaangevende markten en meer dan 25 jaar excellence om zijn beloftes tegenover cliënten na te komen.

Ontdek meer over ons op www.be.capgemini.com en <https://www.be.capgemini.com/financial-services>.

Neem contact op met de experts inzake vermogensbeheer van Capgemini van de rubriek Financial Services van Capgemini Expert Connect op <http://www.capgemini.com/experts/financial-services>.

Het World Wealth Report 2016 en andere Capgemini-publicaties is beschikbaar voor uw iPad via de Capgemini-app Financial Services Insights. Download deze [hier](#) via iTunes.