

World Wealth Report: Weltweite Anzahl an Millionären und ihr Vermögen trotz globaler Instabilität wieder auf Rekordniveau

- 2023 ist das Vermögen von High Net Worth Individuals¹ (HNWI) um 3,8 Billionen US-Dollar gestiegen
- In Deutschland stieg 2023 die Anzahl der Millionäre und deren Vermögen, wenn auch mit geringerem Anstieg als im weltweiten Durchschnitt
- Mehr als 65 Prozent der HNWI geben an, dass emotionale oder kognitive Vorurteile ihre Investitionsentscheidungen während wichtiger Lebensereignisse beeinflussen, und die Mehrheit wünscht sich Hilfe, um mit ihren impliziten Vorurteilen umzugehen

Frankfurt, 5. Juni 2024 – Die Zahl der vermögenden Privatpersonen (High Net Worth Individuals, HNWI) und ihr Vermögen haben im Jahr 2023 einen neuen Höchststand erreicht. Der Aufschwung ist auf eine Erholung der globalen Wirtschaftssituation zurückzuführen. Dies zeigt der heute veröffentlichte World Wealth Report 2024 des Capgemini Research Institutes. Dem Bericht zufolge stieg das weltweite HNWI-Vermögen im Jahr 2023 um 4,7 Prozent auf 86,8 Billionen US-Dollar. Ebenso stieg die Zahl der HNWI weltweit um 5,1 Prozent auf 22,8 Millionen und wächst trotz der Unvorhersehbarkeit des Marktes weiter an. Der Aufwärtstrend gleicht den Rückgang des letzten Jahres aus und bringt die HNWI-Trends zurück auf einen Wachstumspfad.

Globales HNWI-Wachstum steigt stark an

Im Jahr 2023 verzeichnete Nordamerika mit einem jährlichen Wachstum von 7,2 Prozent beim Vermögen und 7,1 Prozent bei der Anzahl der vermögenden Personen die stärkste Erholung der HNWI weltweit. Dem Bericht zufolge haben die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit, der nachlassende Inflationsdruck und eine beeindruckende Rallye am US-Aktienmarkt die Dynamik befeuert. Dieser Trend setzt sich ähnlich in den meisten Regionen fort, wenn auch in geringerem Maße:

- Die APAC-Region (4,2% und 4,8%) und Europa (3,9% und 4,0%) verzeichneten ein bescheideneres Wachstum von Vermögen und Anzahl der HNWI. Dabei wies Deutschland ein Vermögenswachstum von 2,2 Prozent mit einem Anstieg von 2,1 Prozent bei der Anzahl an vermögenden Personen auf.
- Lateinamerika und der Nahe Osten verzeichneten ein begrenztes Wachstum der HNWI mit einem Anstieg des Vermögens um 2,3 Prozent und 2,9 Prozent sowie der Anzahl an vermögenden Personen um 2,7 Prozent und 2,1 Prozent.
- Im Gegensatz dazu war Afrika die einzige Region, in der das Vermögen der HNWI (-1,0%) und die Anzahl dieser (-0,1%) aufgrund fallender Rohstoffpreise und rückläufiger Auslandsinvestitionen zurückgingen.

In ihrer Anlagestrategie gehen die vermögenden Personen allmählich von Vermögenserhalt zu Wachstum über. Die Daten von Anfang 2024 zeigen eine Normalisierung der Bargeldbestände auf 25 Prozent des Gesamtportfolios, ein starker Kontrast zum Mehrjahrzehnthoch von 34 Prozent im Januar 2023. Der Bericht zeigt, dass zwei von drei HNWI planen, 2024 mehr in Private Equity zu investieren, um mögliche zukünftige Wachstumschancen zu nutzen.

¹ High Net Worth Individuals (HNWI) sind definiert als Personen mit einem investierbaren Vermögen von 1 Million US-Dollar oder mehr, mit Ausnahme von Hauptwohnsitz, Sammlerstücken, Verbrauchs- und Gebrauchsgütern. HNWI können in drei Kategorien unterteilt werden: Ultra-HNWI (30 Mio. USD oder mehr), Mid-Tier HNWI (5-30 Mio. USD) und einfache Millionäre (1-5 Mio. USD).



Hohe Vermögenstransfers führen zu dringendem Bedarf an Dienstleistungen mit Mehrwert

Besonders vermögende Personen (UHNWI) verfügen über 34 Prozent des gesamten HNWI-Vermögens und machen etwas mehr als 1 Prozent der gesamten HNWI-Bevölkerung aus. Prognosen zufolge werden in den nächsten zwei Jahrzehnten mehr als 80 Billionen² US-Dollar an nachfolgende Generationen übertragen, was die Nachfrage nach finanziellen (Anlageverwaltung und Steuerplanung) und nicht-finanziellen (Philanthropie, Concierge-Dienste, Liebhaberinvestitionen und Networking-Möglichkeiten) Dienstleistungen steigert. Die Studie zeigt, dass 78 Prozent der UHNWI derartige Mehrwertdienste für wichtig halten, und über 77 Prozent verlassen sich darauf, dass ihre Vermögensverwaltungsfirma sie bei ihrem generationenübergreifenden Vermögenstransfer unterstützt. 65 Prozent der HNWI wünschen sich individualisierte Dienstleistungen, die auf ihre finanzielle Lage und persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

„Die Kunden haben höhere Ansprüche an ihre Vermögensverwalter, es stand noch nie mehr auf dem Spiel. Unternehmen müssen aktiv werden, um Kunden durch ein personalisiertes Omnichannel-Erlebnis an sich zu binden – gerade, wenn demnächst hohe Vermögenstransfers anstehen und die Zahl der HNWI wächst“, so Klaus-Georg Meyer, Leiter Business and Technology Innovation für Financial Services bei Capgemini in Deutschland. „Die Anwendung von KI-gestützten Behavioral-Finance-Tools, die psychografische Daten nutzen, könnte einen Wettbewerbsvorteil bieten. Indem sie den Entscheidungsfindungsprozess des Einzelnen nachvollziehen, stellen sie ein höheres Maß an Kundennähe bereit. Die Schaffung von Echtzeit-Kommunikationskanälen wird von entscheidender Bedeutung sein, um plötzlich auftretende Marktbewegungen im Schulterschluss von Berater und Kunde bewältigen zu können.“

Unterstützung während Investitionsentscheidungen in besonderen Lebenssituationen gefragt

Mehr als 65 Prozent der HNWI geben an, dass sie sich unterbewusst bei ihren Investitionsentscheidungen, insbesondere bei wichtigen Lebensereignissen wie Heirat, Scheidung und Ruhestand, beeinflussen lassen. Infolgedessen wünschen sich 79 Prozent der HNWI Unterstützung dabei, mit derartigen unterbewussten Handlungen umzugehen. Durch die Integration von Behavioral Finance mit künstlicher Intelligenz können Vermögensverwaltungsfirmen beurteilen, wie Kunden auf Marktschwankungen reagieren, und datengestützte Entscheidungen treffen, die weniger anfällig für emotionale oder kognitive Verzerrungen sind. KI-gestützte Systeme können Daten analysieren und Muster identifizieren, die für den Menschen schwer erkennbar sind, so dass Vermögensverwalter proaktive Maßnahmen bei der Kundenberatung ergreifen können.

Dem Bericht zufolge haben UHNWI die Anzahl ihrer Geschäftsbeziehungen zu Vermögensverwaltungsfirmen von drei im Jahr 2020 auf sieben im Jahr 2023 erhöht. Dieser Trend deutet darauf hin, dass die Branche Schwierigkeiten hat, das erwartete Spektrum und die Qualität der von diesem Segment geforderten Dienstleistungen zu erbringen. Im Gegensatz dazu sind Single-Family Offices, die ausschließlich eine Familie betreuen, in den letzten zehn Jahren um 200 Prozent gewachsen. Um das HNWI- und UHNWI-Segment weiter bedienen zu können, müssen die Vermögensverwaltungsfirmen ein Gleichgewicht zwischen Wettbewerb und Zusammenarbeit mit Family Offices finden. Jeder zweite UHNWI (52%) möchte ein Family Office gründen und wünscht sich dabei die Unterstützung seines zentralen Vermögenverwalters.

² Cerulli Associates, "Cerulli Anticipates \$84 Trillion in Wealth Transfers Through 2045," Januar 2022



Über die Studie

Der World Wealth Report 2024 deckt 71 Länder ab, auf die mehr als 98% des globalen Bruttonationaleinkommens und 99% der weltweiten Börsenkapitalisierung entfallen. Im Rahmen der Capgemini 2024 Global HNW Insights Survey wurden 3.119 HNWI, darunter mehr als 1.300 Ultra-HNWIs, in 26 wichtigen Vermögenmärkten in Nordamerika, Lateinamerika, Europa, im Nahen Osten und im asiatisch-pazifischen Raum befragt. Die 2024 Wealth Management Executive Survey umfasst 75 Antworten aus 12 Märkten, wobei reine Vermögensverwaltungsfirmen, Universalbanken, unabhängige Broker/Dealer und Family Offices aus Nordamerika, Europa und dem asiatisch-pazifischen Raum vertreten sind. Die Umfrage unter Kundenbetreuern 2024 umfasst mehr als 750 Antworten aus zehn 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, Cloud und Daten sowie profunde Branchenexpertise und sein Partner-Ökosystem. Die Gruppe erzielte 2023 einen Umsatz von 22,5 Milliarden Euro.

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