***Kontakt dla prasy:***

*Magdalena Katolik*

*Tel.:+ 48 793 265 710*

*E-mail:* [*magdalena.katolik@capgemini.com*](mailto:magdalena.katolik@capgemini.com)

***Kontakt dla prasy:***

*Paweł Luty*

*Tel.:+ 48 510 382 420*

*E-mail:* [*pawel.luty@linkleaders.pl*](mailto:pawel.luty@linkleaders.pl)

**W co zainwestują najbogatsi? – Światowy Raport Zamożności**

**Jak wynika z World Wealth Report 2020 wskaźnik HNWI (High Net Worth Individual), który określa osoby dysponujące majątkiem w wysokości minimum 1 mln USD, wzrósł o prawie 9 proc. w 2019r., mimo światowego spowolnienia gospodarczego, międzynarodowych wojen handlowych i napięć geopolitycznych. Mimo dynamicznej sytuacji gospodarczej, najzamożniejsze osoby planują przeznaczyć 41 proc. swojego portfela na produkty z obszaru zrównoważonych inwestycji do końca 2020 roku, a 46 proc. do końca 2021 roku. Pojawia się też duża potrzeba hiper-personalizacji.**

Prym wiedzie Ameryka Północna, bo tam aż o 11 proc. wzrosła liczba najbardziej zamożnych osób oraz nastąpił progres zamożności. Region ten odpowiadał za 39 proc. wzrostu liczby osób ze wskaźnikiem HNWI na świecie i 37 proc. wzrostu zamożności w 2019 r. Tuż za nią uplasowała się Europa ze wzrostem na poziomie 9 proc. Boom z minionego roku został jednak przysłonięty niepewnością, gdyż gospodarki światowe przygotowują się do spadku o 4,9 proc. prognozowanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

**Tak było wtedy, tak jest teraz**

Zgodnie z raportem World Federation of Exchanges, koronawirus pochłonął ponad 18 bilionów dolarów ze światowych rynków w lutym i marcu 2020 roku. Przesunęły się również priorytety inwestycyjne - zrównoważone inwestycje, które podtrzymują priorytety środowiskowe i społeczne, zyskują znaczenie po pandemii.

*-* W związku z dzisiejszejszą wyjątkową sytuacją, firmy stają w obliczu dużej niepewności. Ten nieprzewidywalny okres może jednak stanowić dla biznesu okazję do ponownej oceny i reogranizacji swoich modeli biznesowych i operacyjnych, aby stały się one bardziej sprawne i odporne na wstrząsy rynkowe w przyszłości *-* powiedział **Anirban Bose, dyrektor generalny ds. usług finansowych i członek zarządu Grupy Capgemini**.

**Zrównoważone inwestycje i usługi o wartości dodanej zyskują na atrakcyjności**

Rosnące zainteresowanie zrównoważonym inwestowaniem daje firmom możliwość zaangażowania się w przedsięwzięcia o wysokim potencjale. W segmencie osób ze wskaźnikiem ultra-HNWI, zrównoważone inwestowanie wchodzi w znaczącą dynamikę. Podczas gdy 27 proc. osób HNWI ogółem wyraziło zainteresowanie takimi produktami, 40 proc. osób ultra-HNWI było skłonnych w nie zainwestować.

Najbardziej zamożne osoby planują przeznaczyć aż 41 proc. swojego portfela na produkty z obszaru zrónoważonych inwestycji do końca 2020 roku, a 46 proc. do końca 2021 roku. Firmy zarządzające majątkiem dostrzegły ten trend i są przygotowane do zaspokojenia popytu, ponieważ 80 proc. z nich oferuje obecnie różne opcje takich rozwiązań. Fundusze koncentrujące się na inwestycjach odpowiedzialnych społecznie są rzadkim i jasnym punktem w działalności rynkowej w 2020 r. Głównymi powodami zainteresowania najbogatszych zrównoważonymi inwestycjami są wyższe zyski i niższe ryzyko - 39 proc. oczekuje wyższych zysków z takich produktów, podczas gdy 33 proc. postrzega zrównoważone inwestycje jako zdrowe i mniej spekulacyjne.

**Hiper-personalizacja jest potrzebna, aby sprostać zmieniającym się oczekiwaniom**

Nieprzewidywalność w 2020 r. ma napędzać korekty aktywów, a także zwiększać oczekiwania klientów i kontrolę nad opłatami doradczymi. Akcje stały się najważniejszą klasą aktywów na początku 2020 r. i stanowiły 30 proc. globalnych portfeli finansowych HNWI, głównie ze względu na solidne rynki akcji i bodźce finansowe przywracające zaufanie. Najbogatsze osoby HNWI stają się również coraz bardziej krytyczne w stosunku do opłat pobieranych od zarządzających majątkiem, przy czym 33 proc. z nich nie jest zadowolonych ze stawek z 2019 roku. Oczekuje się, że dyskomfort wzrośnie w związku z niestabilnością rynków. Według raportu, więcej niż jedna na pięć osób ze wskaźnikiem HNWI może zmienić firmę w przyszłym roku, a wysokie opłaty są głównym powodem dla 42 proc.

Możliwości cyfrowe stały się kluczowe dla zapewnienia ciągłości działania firm zarządzających majątkiem. Hiperspersonalizowane oferty zasilane przez sztuczną inteligencję, analitykę i inne technologie mogą sprostać zmieniającym się oczekiwaniom najbogatszych.

Przed wybuchem pandemii koronawirusa (styczeń-luty 2020 r.), inwestorzy informowali, że są najmniej zadowoleni z punktów kontaktowych związanych ze spersonalizowanymi informacjami lub usługami, a ponad 60 proc. HNWI zgłaszało niezadowalające doświadczenia podczas prób dostępu do informacji o nowych ofertach zarządzania majątkiem lub informacji rynkowych. Najzamożniejsi w wieku 50-59 lat byli najbardziej niezadowolone ze swoich doświadczeń związanych z dostępem do informacji i usług o wartości dodanej.

**Koń trojański z BigTech**

Niezbyt dobre doświadczenie klientów związane z dostępem do informacji i usług o wartości dodanej jest dla najbardziej zamożnych klientów straconą szansą. Ponad 40 proc. badanych, twierdziło, że dobre doświadczenia w punktach kontaktowych mają głęboki wpływ na ich ogólne wrażenie o firmie, a to prawdopodobnie wzrośnie w związku z COVID-19.

Podczas gdy tylko 26 proc. menedżerów majątkowych zalicza konkurencję BigTech do najbardziej potencjalnych czynników zakłócających, osoby HNWI z pewnością uważają, że BigTech może prześcignąć firmy już istniejące, jeśli chodzi o dostęp do informacji i usług o wartości dodanej. 74 proc. najbogatszych deklaruje gotowość do rozważenia oferty BigTech w zakresie zarządzania majątkiem, skacząc do 94 proc. spośród 22 proc. HNWI, które twierdzą, że mogą zmienić swoją główną firmę zarządzającą majątkiem w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

W miarę jak firma BigTech zdobywa grunty pod usługi finansowe, firmy zarządzające majątkiem nie mają innego wyboru, jak tylko szybko zwiększyć zaangażowanie w cyfrowe usługi dla klientów. Przyglądając się punktom kontaktowym, które wzbudzają najmniejszą satysfakcję z HNWI, dostrzec można trzy etapy podróży klienta jako potencjalne obszary zainteresowania: pozyskiwanie, doradztwo oraz usługi o wartości dodanej.

W przypadku firm zarządzających majątkiem, dwutorowa strategia oparta na zasadach Open X pozwoli menedżerom majątkowym na szybkie i efektywne kosztowo zwiększenie możliwości w całym łańcuchu wartości. W przypadku przejęć, usług doradczych i usług o wartości dodanej firmy powinny inwestować w technologie służące do budowania potencjału wewnętrznego i wykorzystania współpracy ekosystemowej oraz partnerstwa WealthTech.

Firmy, które odniosą sukces, to te, które będą w stanie zharmonizować się ze swoim ekosystemem, aby szybko zaspokoić wysokie zapotrzebowanie klientów na łatwo dostępne, spersonalizowane informacje i dostosowane strategie inwestycyjne.

**O Capgemini**

Capgemini to światowy lider w dziedzinie doradztwa, usług technologicznych i transformacji cyfrowej. Celem grupy jest wprowadzanie czołowych i innowacyjnych rozwiązań oraz udostępnienie klientom całej gamy możliwości cyfrowego świata, w oparciu o 50-letnią tradycję i szeroką wiedzę branżową. Firma kieruje się przekonaniem, że wartość biznesowa technologii pochodzi od ludzi i powinna im służyć. Capgemini jest wielokulturową organizacją, liczącą ponad 270 000 pracowników, zatrudnionych w 50 krajach. Grupa odnotowała światowy przychód na poziomie 17 mld EUR (2019). W Polsce Capgemini działa od 1996 roku i jest największym zagranicznym inwestorem z sektora nowoczesnych usług biznesowych w naszym kraju. Centra biznesowe są zlokalizowane w Warszawie, Krakowie, Katowicach, Wrocławiu, Poznaniu, Opolu, oraz w Lublinie.

Zapraszamy na stronę[www.capgemini.com](http://www.capgemini.com/pl-pl). *People matter, results count.*