

Mai così tanti milionari nel mondo: nel 2025 la ricchezza globale sale a 98.300 miliardi

2026-06-05 14:57:43 di Forbes.it

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/06/05/milionari-crescono-2-milioni-2025-mercati-azionari/>

Nel mondo ci sono sempre più milionari. Nel 2025 sono infatti cresciuti di quasi 2 milioni, portando il totale a 25,3 milioni di individui. A rivelarlo la 30^a edizione del [World Wealth Report 2026](#) del **Capgemini Research**. La solidità dei mercati azionari e il rallentamento dell'inflazione hanno favorito **la creazione di nuova ricchezza nel 2025**. Questi due elementi hanno trainato la forte crescita del patrimonio dei cosiddetti Hnmi, high-net-worth individual, persone cioè con un patrimonio investibile superiore al milione di dollari.

Le diverse fasce patrimoniali

Tra le diverse fasce patrimoniali, quella degli ultra-high-net-worth individual - persone con disponibilità di oltre 30 milioni di dollari - hanno registrato la quota maggiore dei guadagni, sostenuti da una maggiore esposizione a un'ampia gamma di asset quotati e ad alcune classi di attivi privati ad alte performance. Nel 2025, pur rappresentando circa l'1% della popolazione hnwi globale, **gli uhnwi ha raggiunto circa 250.000 individui**, segnando un aumento del 9,4% su base annua. La concentrazione della ricchezza rimane elevata: l'1% più ricco degli hnwi detiene il 34,8% della ricchezza totale degli hnwi. Sempre l'anno scorso la ricchezza globale degli hnwi invece è aumentata dell'8,7%, raggiungendo il livello record di 98.300 miliardi di dollari, il maggiore incremento annuale dal 2018.

La crescita di patrimonio a livello geografico

La regione Asia-Pacifico ha registrato la crescita regionale più elevata, con un aumento della ricchezza del 10,5% e della popolazione hnwi del 9,4%, grazie alla domanda di semiconduttori che ha sostenuto i mercati azionari asiatici. Giappone e Cina sono stati tra i migliori performer, aggiungendo rispettivamente 436.000 e 154.000 milionari. Anche India e Australia hanno registrato crescita, con aumenti della popolazione HNWI pari rispettivamente a 11.300 e 18.100 individui. **In Nord America la popolazione hnwi è cresciuta del 9,1%, trainata dagli Stati Uniti**, che hanno registrato 736.000 nuovi milionari, più di qualsiasi altro paese al mondo, portando la popolazione hnwi a 8,7 milioni (+9,2%). In Canada, la popolazione hnwi è aumentata del 6,7%, con 30.000 nuovi milionari. In Europa dopo il calo registrato nel 2024, la popolazione hnwi è cresciuta del 6,5% nel 2025, beneficiando della stabilizzazione dei mercati azionari e del rallentamento dell'inflazione. **Il Lussemburgo si è distinto tra i mercati a maggiore crescita**, con un incremento del 13,5% della popolazione hnwi. La Germania ha registrato una crescita dell'11,1%, mentre Francia e Regno Unito hanno segnato aumenti rispettivamente del 2,7% e del 2,6%. Africa e America Latina hanno entrambe registrato una crescita della popolazione HNWI, rispettivamente del 4,1% e dello 0,3%. In Africa, il trend è stato sostenuto dall'aumento dei prezzi dei metalli preziosi, con il Marocco che ha registrato la crescita più rapida (+16,8%). **In America Latina, l'incertezza commerciale** ha continuato a frenare l'espansione nonostante una moderata ripresa degli investimenti. Il Messico ha sovraperformato, con una crescita della ricchezza HNWI del 5,4% e della popolazione hnwi dell'1,8%. In Medio Oriente la popolazione hnwi si è ridotta dell'1,4%, a causa del **calo dei prezzi del petrolio, dei conflitti regionali e delle tensioni sul mercato del lavoro**, che hanno indebolito l'attività economica in diverse economie del Golfo.

L'allocazione degli investimenti

A gennaio 2026, la quota di investimenti azionari nei portafogli HNWI è salita al 25%, con un incremento di tre punti percentuali rispetto all'anno precedente. La crescita è stata trainata soprattutto dai **solidi risultati societari e dai forti guadagni del settore tecnologico**. Anche la componente obbligazionaria è aumentata, raggiungendo il 20% (+2 punti percentuali), grazie ai migliori rendimenti dei mercati obbligazionari dal 2020. Nel frattempo, gli investimenti alternativi sono scesi al 12%, riflettendo la performance relativamente superiore dei titoli azionari quotati. Nonostante questo calo, **l'interesse verso gli asset alternativi resta elevato**: due hnwi su tre (68%) dichiarano infatti di voler aumentare la propria esposizione al private equity. "In 30 anni di analisi della ricchezza globale", ha detto **Dario Patrizi, financial services director di Capgemini** in Italia, **"il 2025 ha rappresentato un momento eccezionale** per le dimensioni della popolazione mondiale di individui con un patrimonio elevato e per gli asset da loro controllati. Gli hnwi hanno oggi accesso a un maggior numero di asset class nei diversi mercati, oltre a una maggiore scelta in termini di consulenti ed expertise. Per il settore, questo rappresenta un chiaro punto di svolta: tra il 2022 e il 2025, si stima che 1.500 miliardi di dollari di nuovi asset siano confluiti verso concorrenti delle società tradizionali". "I clienti, inclusi gli hnwi più giovani che beneficiano dei trasferimenti generazionali di ricchezza, chiedono di più: **maggiore accesso ai prodotti, personalizzazione più curata e consulenze realmente allineate al loro stile di vita**. Le società che saranno in grado di offrire questi servizi su larga scala, grazie a informazioni e funzionalità basate sull'intelligenza artificiale, definiranno la prossima era della gestione patrimoniale".

L'intelligenza aumentata può offrire ai clienti un'esperienza personalizzata su larga scala

Con l'espansione della popolazione hnwi, è aumentata anche **la competizione tra operatori del wealth management**. Le relazioni esclusive con un singolo intermediario si sono dimezzate negli ultimi sei anni: nel 2019 il 39% degli hnwi collaborava con una sola società, mentre nel 2025 la quota è scesa al 19%. Uno dei principali fattori che spinge gli hnwi ad ampliare la propria rete di wealth management è l'accesso ai prodotti: l'88% dichiara di collaborare con più società proprio per ottenere un migliore accesso agli investimenti alternativi. WealthTech, single-family office e piattaforme di consulenza finanziaria automatizzata stanno sempre più conquistando quote di mercato ai danni degli operatori tradizionali, attirando clienti che si sentono poco soddisfatti dall'offerta dei prodotti, dalla qualità della consulenza o da entrambe. Secondo il report, **solo il 17% degli hnwi definisce la propria esperienza consulenziale fluida e personalizzata**, mentre il 42% afferma di dover ripetere più volte i propri obiettivi e preferenze alla stessa società. Per affrontare queste criticità, **le società di gestione patrimoniale dovranno integrare l'intelligenza aumentata**, in cui la tecnologia rafforza, anziché sostituire, la consulenza umana, così da colmare il crescente divario tra le aspettative degli hnwi e ciò che i modelli operativi tradizionali riescono a offrire. Però quasi tutte le società (97%) segmentano ancora i clienti principalmente in base agli asset in gestione, **senza cogliere le sfumature comportamentali che definiscono il reale modo in cui gli hnwi interagiscono**. Anche in questo caso, il problema centrale resta il modello operativo tradizionale: oltre la metà (60%) dei dirigenti del wealth management riconosce che le proprie società non dispongono di una visione unificata del cliente, il che determina processi frammentati e duplicazione degli sforzi. Sebbene l'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi favorisca la fidelizzazione, per ottenere un valore tangibile sono necessari un adeguato coordinamento e **una gestione efficace lungo tutto il customer journey**. Poiché il 41% del tempo dei consulenti è assorbito da attività operative, il 76% desidera sistemi basati su AI in grado di automatizzare il lavoro routinario, mentre il 61% chiede accesso a un ecosistema integrato di specialisti per rispondere efficacemente a esigenze finanziarie e non. Quando le società riescono a offrire una customer experience di qualità, il 53% degli hnwi raccomanda il proprio wealth manager ad altri clienti e il 47% consolida presso la stessa società una quota maggiore dei propri asset, con un impatto diretto sulla quota di portafoglio gestita.