

31. Mai 2023

# Pressemitteilung

## **UBS Global Family Office Report 2023: Family Offices planen die seit Jahren größten Anpassungen in der strategischen Vermögensallokation**

- **Umschichtung erfolgt angesichts erwarteter Wendepunkte bei Leitzinsen, Inflation und Wirtschaftswachstum**
- **Neuausrichtung auf Privatmärkte durch höhere Beteiligungen an Private-Equity-Fonds und Verringerung von Private-Equity-Direktanlagen, Erhöhung der Allokationen in Private Debt und Infrastruktur**
- **Größte globale Sorge ist die Geopolitik, regionale Investitionspräferenzen verschieben sich**

Zürich, 31. Mai 2023 – UBS, der führende globale Vermögensverwalter, hat heute den [UBS Global Family Office Report 2023](#) veröffentlicht, für den 230 Family Offices aus aller Welt mit einem durchschnittlichen Gesamtnettovermögen von 2,2 Milliarden US-Dollar befragt wurden.

### **Family Offices planen größte Umschichtung in der strategischen Vermögensallokation seit mehreren Jahren**

Angesichts erwarteter Wendepunkte bei Leitzinsen, Inflation und Wirtschaftswachstum unterstreicht der diesjährige Bericht, dass Family Offices die seit Jahren größten Anpassungen in der strategischen Verteilung von Vermögenswerten planen. Mit dem Ende der Nullzinsphase gewinnen aktiv gemanagte, ausgewogene Portfolios wieder an Bedeutung.

Den stärksten Kurswechsel planen Family Offices bei festverzinslichen Wertpapieren in Industrieländern: Nach einer dreijährigen Phase geringerer Investitionen in Anleihen, planen nun fast vier von zehn (38 %) eine Aufstockung in den nächsten fünf Jahren. Festverzinsliche Wertpapiere gelten heute als beliebtester Diversifizierungsfaktor, da mehr als ein Drittel (37%) der Family Offices auf hochwertige Anleihen mit kurzer Laufzeit setzt, um Vermögensschutz, Rendite und Kapitalzuwachs zu erzielen. Das erhöhte Engagement in festverzinsliche Wertpapiere spiegelt derzeit die allgemeine Umschichtung in Form eines breiten Mix von Anlageklassen wider. Für die nächsten fünf Jahre rechnen die Befragten nach wie vor mit einer stärkeren Allokation in Risikoanlagen: 34% planen ihre Allokationen in Schwellenländeraktien zu erhöhen, nachdem der US-Dollar möglicherweise seinen Höchststand erreicht hat und die chinesische Wirtschaft wieder geöffnet wurde.

Wie schon im Vorjahresbericht gezeigt, besteht bei Family Offices weiterhin ein starker Trend zur Einbeziehung von alternativen Anlagen zur Portfoliodiversifizierung, aber sie richten ihre Allokationen neu aus. Der Anteil von Hedgefonds ist von 4% auf 7% gestiegen, während der Anteil an Private-Equity-Direktanlagen von 13% auf 9% gesunken ist. Family Offices planen außerdem, ihre Immobilienallokationen im kommenden Jahr zu reduzieren. Insgesamt ist dies auf eine verstärkte Gewichtung von Private-Equity-Fonds, Private Debt und Infrastruktur zurückzuführen.

„Der diesjährige Bericht kommt zu einem besonderen Zeitpunkt. Es ist das Ende der Ära niedriger oder negativer Nominalzinsen und reichlich vorhandener Liquidität, die sich an die globale Finanzkrise anschloss. In diesem Umfeld zeigen unsere Ergebnisse, dass Family Offices wichtige Veränderungen anstoßen, um sich für Wachstum und Erfolg auszurichten“, erläutert George Athanasopoulos, Head Global Family and Institutional Wealth, Co-Head Global Markets bei UBS. „Während die aktuellen marktbezogenen und geopolitischen Trends zu einer Verlagerung hin zu liquiden, kurzfristig festverzinslichen Wertpapieren geführt haben, sind 66% der Family Offices noch immer überzeugt, dass Illiquidität langfristig die Renditen steigert. Sie planen

entsprechend ihre Bestände an alternative Anlagen wie Hedgefonds, Private-Equity-Fonds und Private Debt weiter zu erhöhen, um ihre Allokationen an den Privatmärkten breiter zu diversifizieren.“

### **Chancen über das gesamte Spektrum an alternativen Anlagen**

Aktive Strategien werden zunehmend in Betracht gezogen: 35% der Family Offices setzen auf die Auswahl von Managern und ein aktives Management als Mittel zur Portfoliodiversifizierung. Angesichts der geldpolitischen Maßnahmen zur Reduzierung der überschüssigen Finanzliquidität und der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheit vertrauen Family Offices auf die Fähigkeit von Hedgefonds, um Anlagerenditen zu erzielen. Fast drei Viertel (73%) ist überzeugt, dass Hedgefonds ihre Performanceziele in den nächsten 12 Monaten erreichen oder sogar übertreffen werden.

Insgesamt planen 41% in den nächsten fünf Jahren Investitionen in Private-Equity-Direktanlagen. Zwar werden diese im Jahr 2023 reduziert, jedoch teilweise durch eine höhere Allokation in Private-Equity-Fonds sowie durch geplante Erhöhungen in Private Debt und in Infrastruktur ausgeglichen. Family Offices mit Private-Equity-Investitionen ziehen es vor, über Fonds zu investieren (56%), da diese in der Regel breit gestreut sind und Family Offices Zugang zu Märkten ermöglichen, in denen sie selbst über keine eigene Expertise verfügen.

Mit Blick auf die kommenden 12 Monate scheinen Family Offices auf Wertsteigerungsmöglichkeiten zu hoffen: 45% der Family Offices mit Private-Equity-Anlagen planen, ihre Portfolios in Richtung des sekundären Private-Equity-Marktes umzuschichten. Sie gehen davon aus, dass einige institutionelle Anleger gezwungen sein werden, ihre Portfolios nach den Rückgängen an den öffentlichen Märkten neu auszurichten, auch weil Exits über Börsengänge nach wie vor schwer zu erreichen sind.

Family Offices planen zudem für 2023, ihre Immobilienallokationen vorsichtig zu reduzieren. Über einen Zeitraum von fünf Jahren rechnet ein Drittel (33%) jedoch damit, den Anteil aufzustocken. Dies passt zu der Annahme, dass Zinssätze im Jahr 2023 hoch bleiben und die Immobilienpreise etwas nachgeben werden, bevor bessere Finanzierungsbedingungen und niedrigere Bewertungen die Anlageklasse wieder stützen könnten.

### **Hauptanliegen ist die Geopolitik, die regionale Investitionspräferenzen verschiebt**

Insgesamt zeigen sich Family Offices angesichts der unsicheren Wachstumsaussichten in den Industrieländern, der restriktiveren Kreditvergabebedingungen und der zunehmenden geopolitischen Spannungen vorsichtig mit Blick auf die aktuellen Märkte. Größte Sorge der Family Offices ist derzeit die Geopolitik, die die Inflation als größte Sorge der Family Offices im vergangenen Jahr weltweit überholt hat. Die Inflation steht derzeit nach Geopolitik und Rezession an dritter Stelle.

Auch erhöhen Family Offices ihre Allokationen in Regionen, die in den letzten Jahren weniger favorisiert wurden. Während Family Offices immer noch fast die Hälfte ihres Vermögens in Nordamerika halten, plant mehr als ein Viertel in den kommenden fünf Jahren ihre Mittel in Westeuropa aufzustocken. Fast ein Drittel plant ihre Allokationen im asiatisch-pazifischen Raum zu erhöhen und regional auszuweiten.

### **Regionale Ergebnisse:**

#### **USA:**

Dem Bericht zufolge besteht das wichtigste Anliegen der in den USA gegründeten Family Offices darin, den Vermögenstransfer zwischen den Generationen zu unterstützen (76%). 63% verfügen über einen Plan zur Vermögensweitergabe an Familienmitglieder, wenngleich auch nur 38% über einen solchen Plan für das gesamte Family Office verfügen. Der Anteil der Immobilienallokationen (21%) und Hedgefonds (10%) war hier im weltweiten Vergleich am höchsten. Im Gegensatz zu anderen Regionen ist für US-amerikanische Family Offices eine Rezession die größte Sorge, während ihre Cash-Allokationen am wenigsten konservativ ausgerichtet sind (7%).

#### **Lateinamerika:**

Im weltweiten Vergleich wiesen Family Offices in Lateinamerika den höchsten Anteil an festverzinslichen Wertpapieren auf (30%). Ihr Anteil an Immobilien ist mit 5% hingegen am geringsten und lediglich ein

Fünftel (20%) setzt auf Hedgefonds zur Portfoliodiversifizierung. 60% der Family Offices in Lateinamerika investieren nicht in dezentrale Zahlungen oder Technologien.

### **Asien-Pazifik:**

Verglichen mit anderen Regionen der Welt verzeichnen Family Offices im asiatisch-pazifischen Raum die höchste Allokation in Aktien (37%). Fast die Hälfte (46%) nutzt Hedgefonds als Mittel zur Portfoliodiversifizierung. Der Anteil derjenigen, die in Private Equity investieren, ist ebenfalls höher als in anderen Regionen (31%). 77% der Private-Equity-Investitionen fallen in den Technologiebereich. Was die Anlagethemen anbelangt, so finden Medizinprodukte und Gesundheitstechnologie den größten Anklang (76%). Family Offices im asiatisch-pazifischen Raum haben zudem einen Home-Bias: 51% des Vermögens sind in der eigenen Region angelegt, einschließlich des Großraums China.

### **Europa ohne Schweiz:**

Family Offices in Europa halten 11% ihrer Allokation in Immobilien, wobei 30% eine Erhöhung dieser Allokation in den kommenden fünf Jahren plant. 94% verwaltet die strategische Vermögensallokation im eigenen Haus und 75% ist der Meinung, dass Illiquidität die Rendite erhöht. Nach der digitalen Transformation (79%) sind Automatisierung und Robotik die zweitwichtigsten Anlagethemen (75%).

### **Schweiz:**

Der Bericht zeigt, dass das wichtigste Anliegen der in der Schweiz gegründeten Family Offices darin besteht, den Vermögenstransfer zwischen den Generationen zu unterstützen (73%). 43% verfügen über einen Plan zur Vermögensweitergabe an Familienmitglieder, wenngleich auch nur 35% über einen Nachfolgeplan für das gesamte Family Office verfügen. Im weltweiten Vergleich haben sie die höchste Allokation in Immobilien (18%), in Bargeld (13%) sowie in Kunst und Antiquitäten (4%) und die niedrigste Allokation in Hedgefonds (4%).

**Um mehr zu erfahren und den Bericht herunterzuladen, besuchen Sie folgende Website:**

<https://www.ubs.com/family-office-uhnw>

### **Hinweise für die Redaktion**

#### **Über den UBS Global Family Office Report 2023**

Der diesjährige UBS Global Family Office Report wurde zum vierten Mal vollständig inhouse erarbeitet und ist weltweit die größte und umfassendste Studie zu Single Family Offices. UBS befragte dazu im Zeitraum 19. Januar bis 5. März 2023 230 UBS-Kunden weltweit. Die Beteiligten wurden eingeladen, über eine Online-Methodik an der Auswertung teilzunehmen, die in über 30 Märkten weltweit durchgeführt wurde. Im Jahr 2022 befragte UBS 221 UBS-Kunden in 30 Märkten.

#### **Über UBS**

UBS bildet das globale Ökosystem für Investitionen, in dem Menschen und Ideen miteinander verbunden und Chancen verwirklicht werden. UBS bietet Finanzberatung und -lösungen für vermögende, institutionelle und Firmenkunden weltweit sowie für Privatkunden in der Schweiz. Als führender globaler Vermögensverwalter bietet UBS Anlagelösungen und -produkte, umfassende und diversifizierte Vermögensverwaltung, fokussierte Investment-Banking-Funktionen sowie Bankdienstleistungen für Privat- und Firmenkunden in der Schweiz an. UBS konzentriert sich auf Unternehmen, die eine starke Wettbewerbsposition in ihren Zielmärkten haben, kapitalstark sind und attraktive langfristige strukturelle Wachstums- oder Rentabilitätsaussichten aufweisen.

UBS ist an allen wichtigen Finanzplätzen der Welt vertreten. Die Bank verfügt über Niederlassungen in über 50 Regionen und Standorten, wobei rund 30 % der Mitarbeitenden in Nord- und Südamerika, 29 % in der Schweiz, 20 % im verbleibenden Teil Europas, im Nahen Osten und in Afrika sowie 21 % im asiatisch-pazifischen Raum tätig sind. Die UBS Group AG beschäftigt weltweit mehr als 72 000 Mitarbeitende. Ihre Aktien sind an der SIX Swiss Exchange und an der New York Stock Exchange (NYSE) gelistet.



**Medienkontakt:**

[mediarelations@ubs.com](mailto:mediarelations@ubs.com)

**Schweiz:** +41-44-234 85 00  
**Großbritannien:** +44-207-567 47 14  
**Amerika:** +1-212-882 58 58  
**APAC:** +852-297-1 82 00

[www.ubs.com/media](http://www.ubs.com/media)