

31 maggio 2023

Comunicato Stampa

UBS Global Family Office Report 2023: I Family Office stanno pianificando il più grande cambiamento degli ultimi anni della propria asset allocation strategica

- **Il cambiamento arriva alla luce dei potenziali punti di inflessione dell'inflazione, dei tassi di interesse e della crescita economica**
- **Un nuovo focus sull'esposizione ai private markets, aumentando le partecipazioni in fondi di private equity, riducendo il direct private equity e cercando di aumentare le allocazioni ai private debt e alle infrastrutture.**
- **La principale preoccupazione a livello globale riguarda il contesto geopolitico, man mano che si spostano le preferenze di investimento a livello regionale**

Milano/Zurigo, 31 maggio 2023 - UBS, il principale wealth manager globale, ha annunciato oggi la pubblicazione del [UBS Global Family Office Report 2023](#), l'indagine che ha coinvolto 230 singoli family office in tutto il mondo, con un patrimonio netto totale medio di 2,2 miliardi di dollari.

I Family Office stanno pianificando il più grande cambiamento degli ultimi anni della propria asset allocation strategica

Dal report di quest'anno, alla luce dei potenziali punti di inflessione dei tassi di interesse, dell'inflazione e della crescita economica, si evince che i family office stanno pianificando il più grande cambiamento nell'asset allocation strategica mai registrato da diversi anni a questa parte. Dopo la fine di un periodo di tassi di interesse prossimi allo zero, i portafogli bilanciati a gestione attiva stanno tornando in primo piano.

La più grande inversione di tendenza è riscontrabile nel segmento del reddito fisso dei mercati sviluppati, dal momento che, a seguito tre anni caratterizzati dalla riduzione delle partecipazioni in obbligazioni, quasi quattro family office su dieci (38%) prevedono un aumento delle esposizioni obbligazionarie nei prossimi cinque anni. Attualmente il reddito fisso rappresenta la fonte di diversificazione più diffusa, in quanto più di un terzo (37%) dei family office intervistati si orienta verso obbligazioni high-quality e short-duration, grazie alle loro caratteristiche di protezione del patrimonio, rendimento e rivalutazione del capitale. In questo momento, l'aumento dell'esposizione al reddito fisso riflette una riallocazione generale da un ampio mix di asset class. Nei prossimi cinque anni, gli intervistati prevedono ancora di incrementare l'allocazione agli asset di rischio, con il 34% che intende ampliare l'esposizione all'azionario emergente, a seguito del picco del dollaro e della riapertura dell'economia cinese.

Come evidenziato nel report dello scorso anno, se da un lato i family office continuano a manifestare una forte tendenza a includere gli investimenti alternativi all'la fine di contribuire alla diversificazione del portafoglio, dall'altro stanno riorientando la loro allocation. Le allocazioni in hedge fund sono salite dal 4% al 7%, mentre quelle in direct private equity sono scese dal 13% al 9%. I family office prevedono inoltre di ridurre gli investimenti in real estate il prossimo anno. Complessivamente, tale variazione è dovuta a una maggiore allocazione in fondi di private equity, private debt e infrastrutture.

"Il report di quest'anno viene pubblicato in un momento cruciale: la fine dell'era dei tassi di interesse nominali bassi o negativi e dell'ampia liquidità che ha fatto seguito alla crisi finanziaria globale. In questo contesto, la nostra ricerca mostra che i family office stanno apportando importanti cambiamenti per assicurarsi di essere posizionati al meglio per crescita e successo", ha dichiarato George Athanasopoulos, Head Global Family and Institutional Wealth, Co-Head Global Markets di UBS. "Sebbene gli attuali trend di mercato e la situazione geopolitica abbiano spinto a spostarsi verso il reddito fisso liquido e a breve scadenza, il 66% dei family office

continua a ritenere che l'illiquidità favorisca i rendimenti nel lungo periodo e intende aumentare ulteriormente le allocazioni in strumenti alternativi come gli hedge fund, i fondi di private equity e il private debt per diversificare ulteriormente i loro investimenti in private markets”.

Le opportunità in una vasta gamma di investimenti alternativi

La gestione attiva sta tornando in auge, con il 35% dei family office che si affida maggiormente alla selezione effettuata dagli investment manager e alla gestione attiva per incrementare la diversificazione all'interno del portafoglio. I family office ritengono inoltre che gli hedge fund abbiano la capacità di generare rendimenti dagli investimenti, mentre la politica monetaria riduce la liquidità finanziaria in eccesso e l'incertezza macroeconomica persiste. Quasi tre quarti degli intervistati (73%) ritiene che gli hedge fund raggiungeranno o supereranno i loro target di rendimento nei prossimi 12 mesi.

Complessivamente, il 41% dei family office prevede di incrementare gli investimenti in direct private equity nei prossimi 5 anni. Sebbene questi investimenti registreranno una contrazione nel corso del 2023, tale calo verrà parzialmente compensato dall'aumento dell'allocazione in fondi di private equity e da quelli previsti nel private debt e nelle infrastrutture. I family office che investono in private equity preferiscono farlo attraverso i fondi (56%), in quanto solitamente offrono una buona diversificazione e consentono loro di avere accesso a mercati in cui non dispongono di competenze in-house.

Guardando ai prossimi 12 mesi, i family office sembrano aspirare ad opportunità value, con il 45% che detiene investimenti in private equity che stima di prevedere di incrementare l'allocation dei propri portafogli verso il mercato secondario dei private equity. Questo dato anticipa il trend secondo cui alcuni investitori istituzionali saranno costretti a ribilanciare propri portafogli, a causa dei cali dei mercati pubblici e anche alla luce del fatto che sarà difficile effettuare exit attraverso le IPO.

I family office prevedono una cauta riduzione delle allocazioni nel real estate nel 2023, ma nell'arco di cinque anni un terzo di essi (33%) stima incrementarle nuovamente. Tale fattore si inserisce in un contesto caratterizzato da altri tassi di cui i tassi d'interesse rimarranno elevati nel 2023, con un certo indebolimento dei prezzi degli immobili, prima che si verifichi un più facile accesso al credito e che le valutazioni più basse comincino a sostenere nuovamente l'asset class.

L'incertezza geopolitica è la principale preoccupazione man mano che si spostano le preferenze di investimento a livello regionale

Nel complesso, i family office si sono dimostrati cauti nei confronti dei mercati attuali a fronte delle incerte prospettive di crescita delle economie sviluppate, così come delle condizioni creditizie più restrittive e delle maggiori tensioni sul fronte geopolitico. Di fatti, l'incertezza geopolitica ha superato l'inflazione come principale preoccupazione dei family office a livello globale, seguita da recessione e inflazione.

I family office stanno anche aumentando la propria allocazione in paesi che sono stati meno favoriti in passato. Nonostante metà del patrimonio sia ancora allocato in Nord America, oltre un quarto degli intervistati prevede di aumentare le allocation in Europa occidentale nei prossimi cinque anni e quasi un terzo stima di incrementare e ampliare l'esposizione nell'Asia-Pacifico.

Risultati a livello regionale

Stati Uniti

Secondo il nostro report, la priorità dei family office statunitensi è quella di sostenere il trasferimento generazionale della ricchezza (76%). Il 63% dispone già di un piano di successione patrimoniale per i membri della propria famiglia, ma solo il 38% ha creato un piano di successione per l'intero patrimonio gestito dal family office. L'allocazione degli investimenti nel real estate (21%) e negli hedge fund (10%) è la più alta tra i peer globali. A differenza di altre regioni, la recessione è la maggior preoccupazione per i family office statunitensi e l'allocation in cash risulta essere la meno conservativa (7%).

America Latina

Rispetto ai peer globali, i family office dell'America Latina hanno registrato la più alta allocazione verso il reddito fisso (30%). L'allocazione nel real estate è la più bassa (5%) e solo un quinto degli intervistati (20%) utilizza gli

hedge fund per differenziare il proprio portafoglio. Il 60% dei family office in America Latina non investe in finanza decentralizzati e in tecnologia.

Asia Pacifico

A differenza dei peer globali, l'allocazione più elevata del family office dell'Asia-Pacifico si registra nel segmento azionario (37%) e quasi la metà degli intervistati (46%) utilizza gli hedge fund come fonte di diversificazione del portafoglio. Tra quelli che investono in private equity, il 31% si avvale maggiormente di investimenti diretti più di altre regioni e il 77% dei loro investimenti in private equity si concentra in tecnologia. Dal punto di vista dei temi d'investimento, i dispositivi medici e le tecnologie in ambito healthcare sono i più diffusi (76%). I family office dell'Asia-Pacifico mostrano anche una predilezione per il mercato domestico, con il 51% degli asset investiti nella regione, Cina compresa.

Europa (esclusa Svizzera)

I family office in Europa hanno destinato l'11% degli investimenti nel real estate, con il 30% che prevede di aumentare le allocazioni nei prossimi cinque anni. Il 94% gestisce in-house l'asset allocation strategica e il 75% concorda sul fatto che l'illiquidità porta a un aumento dei rendimenti. Dopo la trasformazione digitale (79%), l'automazione e la robotica sono i temi di investimento preferiti (75%).

Svizzera

Secondo il nostro studio, lo scopo principale dei family office svizzeri è quello di sostenere il trasferimento generazionale della ricchezza (73%). Il 43% ha sviluppato un piano di successione patrimoniale per i membri della famiglia, ma solo il 35% ha creato un piano di successione per l'intero patrimonio gestito dai family office. Rispetto ai peer delle altre regioni, gli intervistati svizzeri hanno un'allocazione più alta in real estate (18%), in liquidità (13%) e arte e antiquariato (4%), mentre l'allocazione più bassa è registrata negli hedge fund (4%).

Note per i media

L'UBS Global Family Office report 2023

L'UBS Global Family Office Report di quest'anno è stato redatto interamente in-house per il quarto anno e rappresenta lo studio più ampio e completo al mondo sui singoli family office. UBS ha intervistato 230 clienti UBS a livello globale tra il 19 gennaio e il 5 marzo 2023. I partecipanti sono stati invitati a prendere parte al sondaggio attraverso una piattaforma online, distribuita in oltre 30 mercati in tutto il mondo. Nel 2022, UBS aveva intervistato 221 clienti UBS in 30 mercati.

Informazioni su UBS

UBS riunisce l'ecosistema globale per gli investimenti, dove le persone e le idee sono connesse e le opportunità prendono vita, e fornisce consulenza e soluzioni finanziarie a clienti facoltosi, istituzionali e aziendali in tutto il mondo, nonché a clienti privati in Svizzera. UBS offre soluzioni d'investimento, prodotti e thought leadership di grande impatto, è il principale gestore patrimoniale globale, offre una gestione patrimoniale diversificata e su larga scala, capacità di investment banking mirati e servizi bancari personali e aziendali in Svizzera. Il Gruppo si concentra su aziende che hanno una forte posizione competitiva nei loro mercati di riferimento, sono efficienti in termini di capitale e hanno una crescita strutturale a lungo termine interessante o prospettive di redditività. UBS è presente in tutti i principali mercati finanziari del mondo. Ha uffici in più di 50 paesi e sedi, con circa il 30% dei suoi dipendenti che lavorano nelle Americhe, il 29% in Svizzera, il 20% nel resto d'Europa, Medio Oriente e Africa e il 21% in Asia Pacifico. UBS Group SA impiega oltre 72.000 persone in tutto il mondo. Le sue azioni sono quotate alla SIX Swiss Exchange e alla New York Stock Exchange (NYSE).

Contatti per i media

mediarelations@ubs.com

Switzerland: +41-44-234 85 00

UK: +44-207-567 47 14

Americas: +1-212-882 58 58

APAC: +852-297-1 82 00