

Relatório Global de Family Office

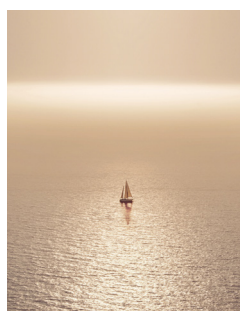
2023



Conteúdo



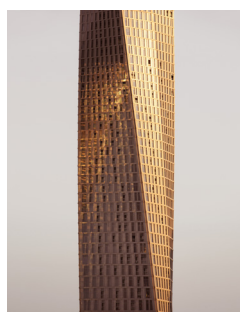
Prefácio	4
Resumo executivo	6



Seção 1	8
Alocação de ativos e diversificação de carteira	



Seção 2	28
Private equity, dívida privada e fundos de hedge	



Seção 3	34
Imóveis	

Imagem da capa de Kyle Vollears retratando uma rodovia abandonada coberta de areia nos Emirados Árabes Unidos. Ela segue um caminho reto como um escritório familiar, com obstáculos para navegar ao longo do caminho.



Seção 4

Profissionalização

40



Seção 5

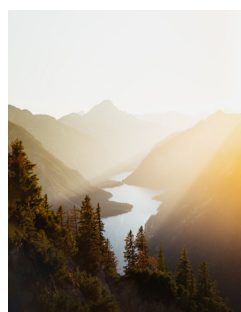
Custos e pessoal

46



Destaques regionais

54



Alguns fatos sobre nosso relatório 60



Prefácio

Temos o prazer de apresentar o Relatório do Global Family Office deste ano, compilado inteiramente internamente pelo quarto ano, fornecendo o maior e mais abrangente estudo do mundo sobre escritórios unifamiliares.

O relatório de 2023 chega em um momento decisivo, com o fim da era das taxas de juros nominais baixas ou negativas e da ampla liquidez que se seguiu à crise financeira global. Nesse pano de fundo, nossa pesquisa mostra escritórios familiares antecipando grandes mudanças na alocação de ativos.

Notavelmente, eles estão procurando aumentar as participações de renda fixa do mercado desenvolvido nos próximos anos e já estão diversificando carteiras por meio de renda fixa de alta qualidade e curta duração. Além do mais, os escritórios familiares estão planejando aumentar suas participações em ações de mercados emergentes, após um pico percebido no dólar americano. As alocações para fundos de hedge aumentaram de acordo com uma maior ênfase na gestão ativa e eles planejam diversificar ainda mais suas alocações no mercado privado.

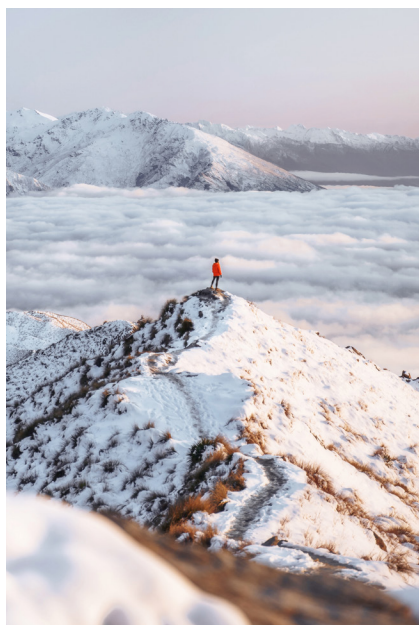
Refletindo o ambiente internacional tenso, a geopolítica agora é a principal preocupação dos escritórios familiares. Apesar de ainda terem quase metade dos seus ativos na América do Norte, eles planejam aumentar as alocações para a Europa Ocidental pela primeira vez em muitos anos. Além disso, quase um terço planeja aumentar e ampliar as alocações para a região Ásia-Pacífico mais ampla.

Em um mundo mais incerto, há evidência de espaço para uma maior profissionalização além de investimento. Por exemplo, apesar de os escritórios familiares considerarem seu objetivo principal apoiar a transferência geracional de patrimônio, a pesquisa revela que muitos não possuem os processos, governança ou gerenciamento de riscos necessários.

Gostaríamos de agradecer às famílias, executivos e consultores que contribuíram para este relatório. Estamos sempre tentando melhorar o relatório e gostaríamos de receber suas opiniões sobre novos tópicos a serem incluídos ou como progredir na nossa análise. Esperamos que você aprecie o relatório e seus insights.



George Athanasopoulos
Diretor de Global Family and Institutional Wealth
Co-Diretor de Mercados Globais



Escritórios familiares planejam as maiores mudanças na alocação de ativos em muitos anos

Em um momento em que pontos de inflexão abrangendo taxas de juros, inflação e crescimento econômico parecem prováveis, os escritórios familiares estão planejando as maiores mudanças na alocação estratégica de ativos em muitos anos. Eles já aumentaram as alocações para fundos de hedge e pretendem aumentar a renda fixa do mercado desenvolvido nos próximos cinco anos. Eles também planejam aumentar as alocações para ações de mercados emergentes, após um pico percebido no dólar americano e a reabertura da economia chinesa.



Geopolítica substitui a inflação como principal preocupação

Pensando nos próximos três anos, os escritórios familiares estão mais preocupados com a geopolítica. Eles parecem menos preocupados com o aumento da inflação, que foi a principal preocupação no ano passado, mas que atualmente ocupa o terceiro lugar, depois de geopolítica e recessão. Mas por trás dessas médias globais, as suas preocupações dependem de onde estão localizados. Nos Estados Unidos, a recessão é a maior preocupação dos escritórios familiares, enquanto na região Ásia-Pacífico e na Europa, a geopolítica é a principal preocupação para a maioria dos escritórios familiares.



As preferências regionais de investimento estão mudando

Os escritórios familiares estão aumentando suas alocações em regiões menos favorecidas nos últimos anos. Embora os escritórios familiares ainda tenham quase metade dos seus ativos na América do Norte, mais de um quarto planejam aumentar as alocações na Europa Ocidental nos próximos cinco anos e quase um terço planeja aumentar e ampliar suas alocações na região Ásia-Pacífico mais ampla.



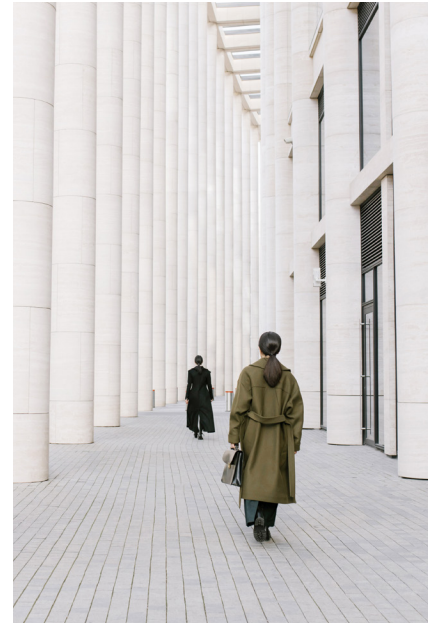
O retorno da renda fixa e dos fundos de hedge como diversificadores

A mudança de regime no macroambiente parece estar levando ao renascimento da renda fixa e da gestão ativa como meio de diversificação do portfólio. Atualmente, a estratégia de diversificação mais favorecida globalmente é a renda fixa de alta qualidade e curta duração. Os escritórios familiares também estão se voltando cada vez mais para estratégias ativas: tanto por meio da seleção de gerentes e/ou gestão ativa dentro de classes de ativos e fundos de hedge.



Diversificação em toda a gama de alternativas

Quando se trata de classes alternativas de ativos, os escritórios familiares pretendem usar sua flexibilidade de investimento como uma vantagem competitiva. Uma área de oportunidade está no mercado secundário de private equity, onde eles super alocam enquanto outros parceiros limitados buscam liquidez em meio ao reequilíbrio de portfólio ou venda forçada. Além disso, os que têm investimentos em fundos de hedge estão planejando focar em estratégias como macro global e multiestratégia.



Profissionalização além de investimento

Apesar de os escritórios familiares terem como objetivo principal apoiar a transferência geracional de patrimônio, a maioria ainda não desenvolveu um plano de sucessão para os membros da família. Além do mais, muitos não cumprem as melhores práticas na gestão de riscos além de investir e ter uma estrutura de governança. Aproximadamente metade possui controles especializados de segurança cibernética, mas mais de um terço foram alvo de ataques cibernéticos.



Alocação de ativos e diversificação de carteira

Mensagens principais

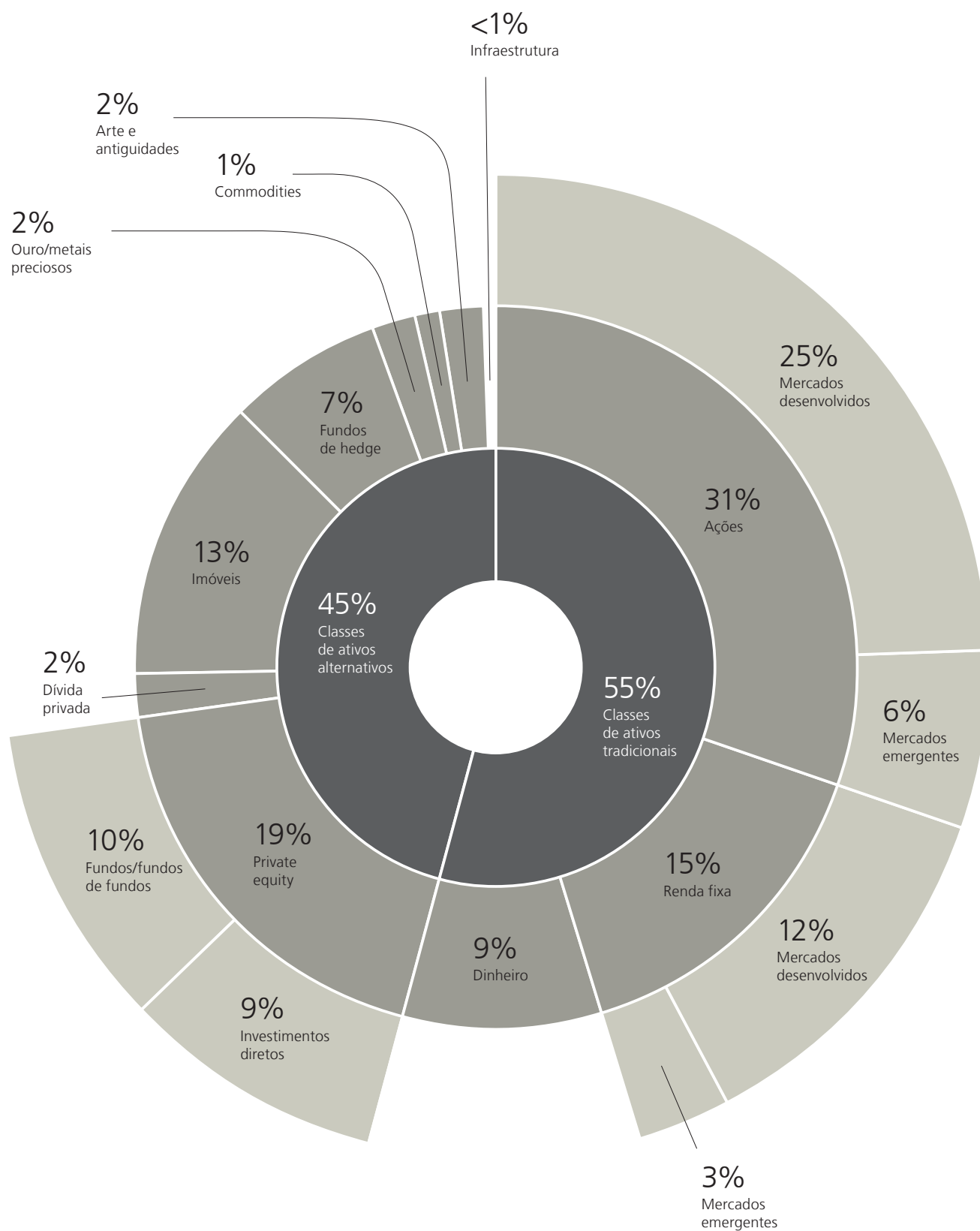
A pesquisa de 2023 revela planos para a maior mudança na alocação estratégica de ativos em muitos anos, à luz de possíveis pontos de inflexão na inflação, nas taxas de juros e no crescimento econômico.

A geopolítica tensa é a maior preocupação dos escritórios familiares em todo o mundo, embora as preocupações variem de região para região. A recessão, e não a geopolítica, é a principal preocupação nos EUA.

Quando se trata de alocações regionais, as preferências estão mudando. Enquanto planejam os próximos cinco anos, os escritórios familiares estão mais otimistas sobre a Europa Ocidental do que há algum tempo. Eles também pretendem ampliar as alocações na região Ásia-Pacífico.

Possivelmente refletindo a probabilidade de uma mudança de regime macroeconômico, a diversificação da carteira parece estar voltando às práticas tradicionais: as alocações para renda fixa de curta duração e gestão ativa estão aumentando.

Alocação estratégica de ativos em 2022



Em alguns casos, os dados podem não parecer como se somassem corretamente. Isso é porque somamos os números com duas casas decimais, o que pode resultar em pequenas variações nos números quando arredondados.

A alocação estratégica de ativos varia de acordo com a região

Distribuição regional da alocação estratégica de ativos para 2022

As maiores mudanças planejadas na alocação estratégica de ativos em muitos anos

O Relatório do Global Family Office de 2023 reflete o fim da era de taxas de juros nominais baixas ou negativas e ampla liquidez que se seguiu à crise financeira. Diante desse cenário, os escritórios familiares antecipam grandes mudanças na alocação de ativos.

	Global	EUA	América Latina	Suíça	Europa	Ásia-Pacífico
<i>Classes de ativos tradicionais</i>						
Ações	31%	27%	30%	29%	28%	37%
Mercados desenvolvidos	25%	25%	19%	25%	24%	28%
Mercados emergentes	6%	2%	11%	4%	4%	9%
Renda fixa	15%	8%	30%	9%	18%	15%
Mercados desenvolvidos	12%	8%	19%	9%	14%	11%
Mercados emergentes	3%	0%	11%	0%	4%	4%
Dinheiro (ou equivalente a dinheiro)	9%	7%	9%	13%	10%	9%
<i>Classes de ativos alternativos</i>						
Private equity	19%	24%	13%	19%	17%	18%
Investimentos diretos	9%	14%	4%	10%	6%	10%
Fundos/fundos de fundos	10%	10%	9%	9%	11%	8%
Imóveis	13%	21%	5%	18%	11%	11%
Fundos de hedge	7%	10%	7%	4%	8%	5%
Dívida privada	2%	2%	3%	1%	3%	2%
Ouro/metals preciosos	2%	0%	0%	3%	2%	1%
Arte e antiguidades	2%	1%	1%	4%	1%	1%
Commodities	1%	1%	1%	0%	1%	1%
Infraestrutura	0%	0%	1%	1%	1%	0%

Escritórios familiares planejam as maiores mudanças em muitos anos

Alocação estratégica de ativos ano a ano

	2019 (real)	2020 (real)	2021 (real)	2022 (real)	2023 (plano)
Renda fixa (mercados desenvolvidos)	11%	13%	11%	12%	15%
Renda fixa (mercados emergentes)	6%	5%	4%	3%	4%
Ações (mercados desenvolvidos)	23%	24%	24%	25%	24%
Ações (mercados emergentes)	6%	8%	8%	6%	9%
Private equity (investimentos diretos)	9%	10%	13%	9%	6%
Private equity (fundos/fundos de fundos)	7%	8%	8%	10%	10%
Dívida privada	N/D	N/D	2%	2%	3%
Fundos de hedge	5%	6%	4%	7%	6%
Imóveis	14%	13%	12%	13%	9%
Infraestrutura	0%	0%	0%	0%	1%
Ouro/metais preciosos	3%	2%	1%	2%	2%
Commodities	0%	1%	1%	1%	1%
Dinheiro (ou equivalente a dinheiro)	13%	10%	10%	9%	8%
Arte e antiguidades	3%	1%	1%	2%	1%



Eles planejam aumentar os investimentos em renda fixa do mercado desenvolvido em 2023. Mais de um terço dos escritórios familiares estão usando renda fixa de alta qualidade e de curta duração para aumentar a diversificação, potencialmente para proteção, rendimento e valorização do capital. As alocações para ações de mercados desenvolvidos praticamente não mudam, mas há planos para aumentar as alocações de ações de mercados emergentes, após um pico percebido no dólar americano e a reabertura da China.

Buscando alternativas, os escritórios familiares estão reorientando suas alocações. Há um aumento notável nas alocações de fundos de hedge de 4% em 2021 para 7% em 2022. Metade (50%) de todos os escritórios familiares pesquisados investiram em fundos de hedge em 2022, contra 43% no ano anterior. Por outro lado, as alocações diretas de private equity estão caindo: de 13% em 2021 para 6% planejados em 2023. A proporção de escritórios familiares que investiram em private equity direto em 2022 caiu de 67% para 60%. Também há planos para reduzir as alocações imobiliárias em 2023. Ainda assim, as alocações para fundos de private equity aumentaram em 2022 e há planos para aumentar a infraestrutura e as participações em dívidas privadas em 2023.

De um modo geral, os escritórios familiares entrevistados para o relatório de 2023 foram cautelosos sobre os mercados atuais diante das perspectivas de crescimento incerto nas economias desenvolvidas, bem como sobre as condições de empréstimo mais rígidas e maior tensão geopolítica. “Neste ano, somos neutros em tudo”, explicou um CIO de Cingapura. “Mesmo com ações, não estamos abaixo ou acima do peso. Não estamos fazendo grandes apostas em nada.”

Da mesma forma, um CIO dos EUA focou principalmente na proteção do capital. “No ano passado, provavelmente alocamos de 30 a 40 milhões de dólares de capital novo, mas provavelmente liquidamos 180 milhões de dólares”, disse ele. “Neste momento, provavelmente temos cerca de um terço do nosso capital em dinheiro. Se eu analisar os gerentes com quem investimos (que também têm muito dinheiro), provavelmente temos 50% de dinheiro.”

Olhando além de 2023, nos próximos cinco anos os nos próximos anos preveem fazer mais mudanças na alocação estratégica de ativos. A maior reviravolta está nos mercados desenvolvidos de renda fixa, onde quase quatro em cada dez (38%) planejam um aumento significativo ou moderado nas alocações, o que é relevante após três anos de cortes em títulos. Eles preveem maiores alocações para ativos de risco em geral, com aumentos planejados de 44% em ações de mercados desenvolvidos e de 34% em ações de mercados emergentes. Apesar de os escritórios familiares ainda terem ambições de aumentar as participações em private equity, eles se mostram menos otimistas do que em anos anteriores: ainda assim, 41% planejam aumentar investimentos diretos e 35% fundos/fundos de fundos. Voltando-se para o setor imobiliário, enquanto os escritórios familiares planejavam cautelosamente cortar alocações em 2023, em cinco anos um terço deles (33%) prevê a mudança para alocações mais altas. Isso se encaixa em um quadro com taxas de juros permanecendo altas em 2023 e alguma suavidade nos preços dos imóveis, antes que o dinheiro mais fácil e as avaliações mais baixas comecem a apoiar a classe de ativos novamente.

























































“Estamos bastante animados com este ambiente, porque pensamos que este tipo de ambiente é muito mais atrativo”, observou o CIO de um escritório familiar suíço. “Por exemplo, investimos em 2020 porque vimos oportunidades. Mantemos dinheiro para situações como essas. Esperamos reduzir nosso saldo de caixa nos próximos anos.”

Naturalmente, o outro lado de colocar o dinheiro para trabalhar em ativos de risco é o saldo de caixa mais baixo. As alocações de caixa de escritórios familiares tiveram uma média global de 9% em 2022: Os escritórios familiares suíços foram os mais conservadores com alocações de 13%, enquanto os escritórios familiares americanos mantiveram quase menos da metade desse nível, com 7%. Mas olhando para os próximos cinco anos, quase um terço (30%) dos escritórios familiares pretende reduzir as alocações de dinheiro.

“Estamos bastante animados com este ambiente, porque pensamos que este tipo de ambiente é muito mais atrativo”, observou o CIO de um escritório familiar suíço. “Por exemplo, investimos em 2020 porque vimos oportunidades. Mantemos dinheiro para situações como essas. Esperamos reduzir nosso saldo de caixa nos próximos anos.”

Escritórios familiares antecipam mudanças na alocação de ativos, incluindo mais renda fixa

Mudanças na alocação de ativos nos próximos cinco anos

	Líquido* 2021	Líquido* 2022	Líquido* 2023	Aumento	Permanecer estável	Diminuir	Não planeja investir nesta classe de ativos
Renda fixa (mercados desenvolvidos)	-18%	-4%	22%				
Renda fixa (mercados emergentes)	3%	8%	10%				
Ações (mercados desenvolvidos)	35%	29%	32%				
Ações (mercados emergentes)	56%	28%	18%				
Private equity (investimentos diretos)	42%	42%	28%				
Private equity (fundos/fundos de fundos)	26%	38%	21%				
Dívida privada	N/D	27%	15%				
Fundos de hedge	16%	11%	4%				
Imóveis	22%	37%	22%				
Infraestrutura	23%	25%	17%				
Ouro/metais preciosos	10%	4%	9%				
Commodities	9%	10%	12%				
Dinheiro (ou equivalente a dinheiro)	-18%	-15%	-13%				
Arte e antiguidades	8%	10%	12%				

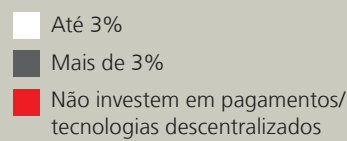
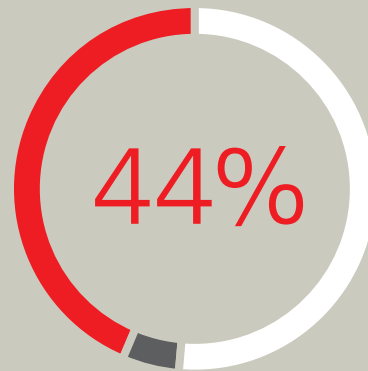
* Líquido equivale a aumento menos diminuição

Investimentos marginais em ativos digitais

Quando se trata de investimentos baseados em tecnologia blockchain, os escritórios familiares estão aumentando um pouco seus investimentos. Olhando para ativos digitais, incluindo criptomoedas e tecnologias de registro distribuído, mais da metade (56%) dos escritórios familiares investem. Mas um número ainda maior, 38% dos escritórios familiares, investe menos de 1% dos ativos do portfólio. Olhando para o resto de 2023, 35% dos escritórios familiares que já investem em tecnologias de registro distribuído planejam aumentar os investimentos, com 27% buscando fazê-lo em criptomoedas mais especificamente e 25% em finanças descentralizadas.

Quarenta e quatro por cento não investem em pagamentos/tecnologias descentralizados

Investimentos atuais em pagamentos/tecnologias descentralizados



35% planejam aumentar os investimentos em tecnologia de registro distribuído/blockchain

Investimentos planejados (escritórios familiares que investem em pagamentos/tecnologias descentralizados)

	Aumento		Permanecer estável		Diminuir
Registro distribuído e/ou tecnologia blockchain		35%		60%	
Criptomoedas		27%		68%	
Financiamentos descentralizados (DeFi)		25%		68%	
Bolsas de valores digitais e/ou plataformas de tokenização		21%		73%	
Ativos digitais (por exemplo, fotos, vídeos, planilhas etc.)		11%		78%	
Tokens Não Fungíveis (NFTs)		10%		79%	

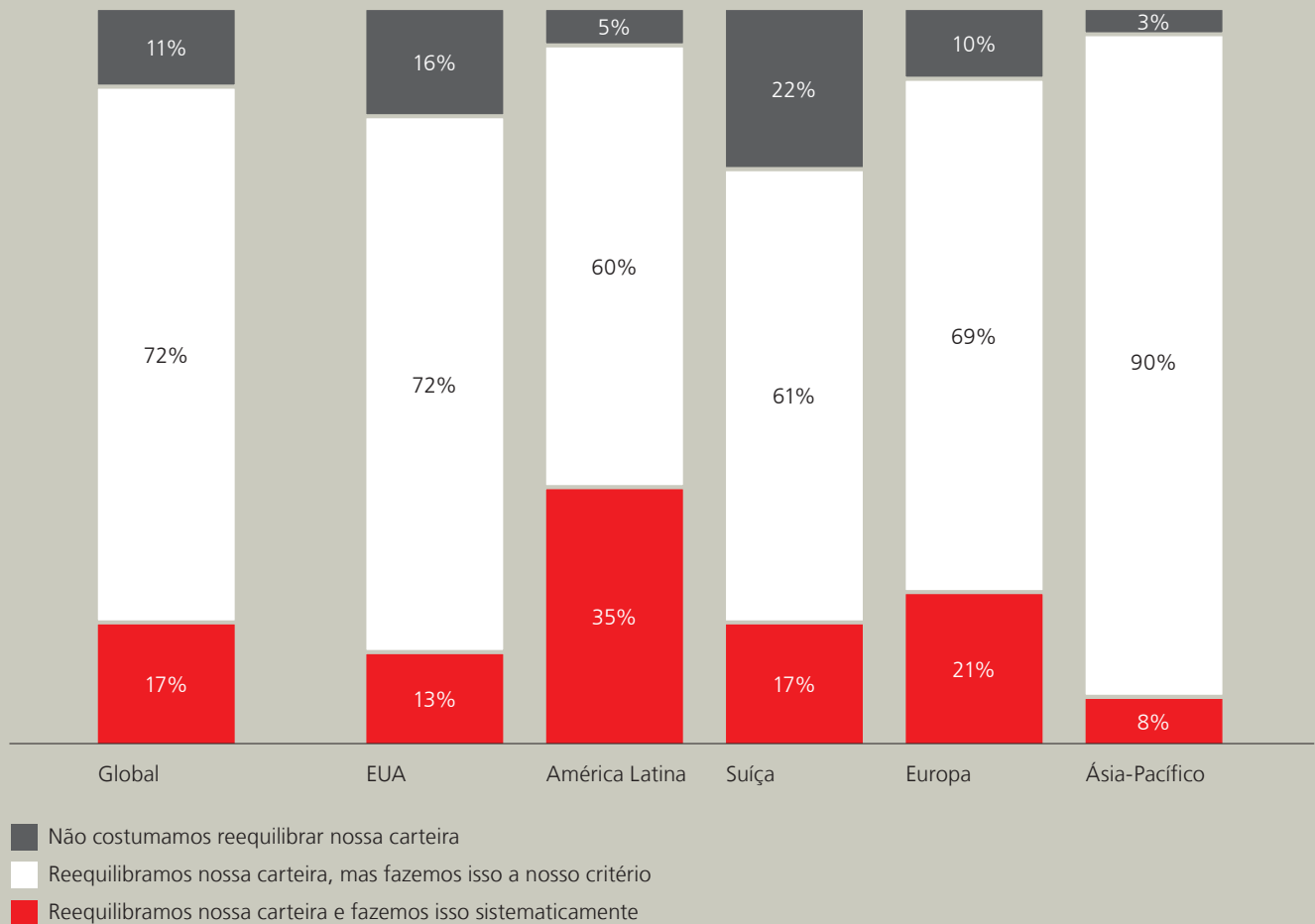
Reequilíbrio de carteira a critério

Ao contrário de muitos fundos de pensão e de outros investidores institucionais, os escritórios familiares têm a vantagem de poder reequilibrar as carteiras com mais flexibilidade e frequência. Quase nove em cada dez (89%) afirmam que reequilibram as carteiras, sendo que a maioria o faz isso a seu critério e não sistematicamente. Mas existem variações regionais marcantes. Na América Latina, por exemplo, 95% dos escritórios familiares reequilibram as carteiras, e na região da Ásia-Pacífico 97% o fazem. Na Suíça, porém, mais de um quinto (22%) não costumam reequilibrar as carteiras e nos EUA 16% não costuma.

Quando se trata da área mais problemática de reequilíbrio de carteiras – ativos ilíquidos – os escritórios familiares que possuem ativos ilíquidos e reequilibram suas carteiras não parecem ter uma abordagem em comum. Alguns dizem que se afastam de pesos neutros e reequilibram ativos ilíquidos de forma irregular; outros agrupam ativos líquidos e ilíquidos (por exemplo, private equity e equity), reequilibrando apenas os ativos líquidos.

89% reequilibram suas carteiras, principalmente a seu critério

Reequilíbrio de carteira





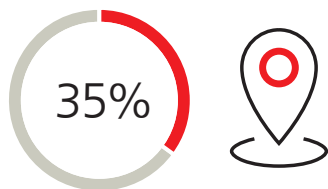
Geopolítica supera economia como preocupação principal

A geopolítica ocupa o primeiro lugar do que mantêm os executivos de escritórios familiares acordados à noite em 2023. Embora a inflação alta tenha sido a principal preocupação no ano passado, em 2023 mais de um terço (35%) dos escritórios familiares dizem que a geopolítica é o que mais os preocupa quando pensam nos próximos dois a três anos, provavelmente refletindo o conflito Rússia/Ucrânia em curso e as más relações entre EUA e China. Depois de geopolítica, a recessão e a inflação são as principais preocupações seguintes.

Mas o que mais preocupa os escritórios familiares depende de onde eles estão baseados, já que esses números são médias globais. A Europa e a região da Ásia-Pacífico estão em conformidade com a média global, preocupando-se mais com geopolítica. Mas nos EUA a probabilidade de recessão é a principal preocupação.

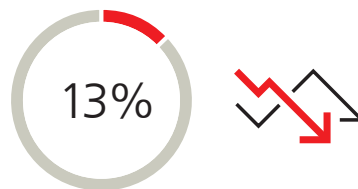
A geopolítica tornou-se a preocupação principal com variações regionais

Principais preocupações dos escritórios familiares nos próximos dois a três anos



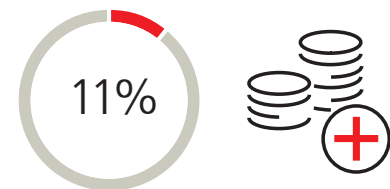
Δ 2022 +14%

Circunstâncias geopolíticas globais



Δ 2022 N/A

Recessão



Δ 2022 -14%

Aumento das taxas de inflação

	EUA	América Latina	Suíça	Europa	Ásia-Pacífico
Circunstâncias geopolíticas globais	20%	26%	49%	37%	31%
Recessão	23%	22%	8%	10%	7%
Aumento das taxas de inflação	17%	17%	11%	8%	12%

As preferências regionais estão mudando

Quando se trata de onde investir, os escritórios familiares estão revisando suas alocações. Notavelmente, há um aumento generalizado no interesse na Europa Ocidental, onde mais de um quarto (26%) dos escritórios familiares pretendem aumentar as alocações ao longo de cinco anos. Na verdade, depois de compensar os aumentos e reduções planejados, os entrevistados parecem estar mais positivos sobre a região do que há muitos anos.

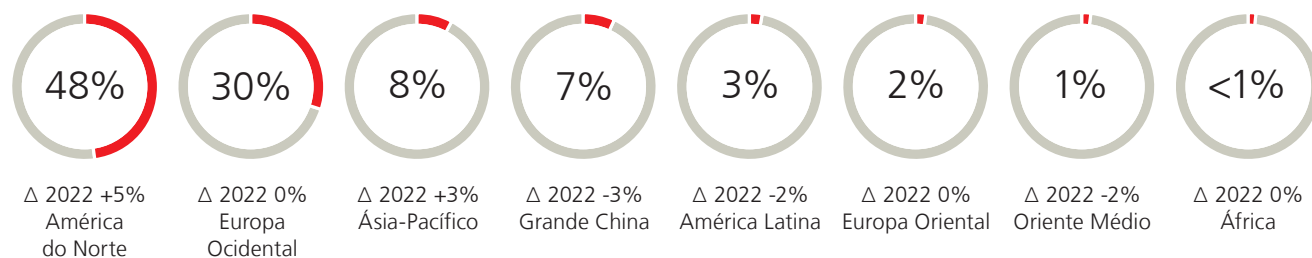
Os escritórios familiares também planejam ampliar as alocações na região Ásia-Pacífico, quase um terço (31%) busca aumentar as participações na região mais ampla fora da Grande China. Mais de um quinto (22%) também planejam aumentar as alocações na Grande China, mas, no geral, parece que os escritórios familiares estão buscando diversificar sua exposição geográfica de forma mais ampla.

Como lar dos maiores e mais líquidos mercados de capitais, bem como de uma das grandes economias mais abertas do mundo, a América do Norte mantém-se estável como uma localização geográfica privilegiada. Quase um terço (30%) dos escritórios familiares planeja aumentar sua alocação para a região nos próximos cinco anos.

Apesar dos dados de alocação de ativos deste estudo mostrarem que os escritórios familiares geralmente planejam aumentar as participações em mercados emergentes, nem sempre é esse o caso. “Antes investimos mais portfólio líquido em mercados emergentes, agora nos vemos investindo de 80% a 90% na Europa e nos Estados Unidos”, explicou um CIO dinamarquês. “Isso é por causa da situação geopolítica.”

Ativos continuam concentrados na América do Norte

Alocação de ativos por região



Região investiu em:	EUA	América Latina	Suíça	Europa	Ásia-Pacífico
América do Norte	86%	60%	35%	43%	34%
Europa Ocidental	10%	13%	56%	43%	10%
Ásia-Pacífico (excluindo a Grande China)	2%	4%	5%	5%	28%
Grande China	2%	2%	2%	4%	23%
América Latina	1%	19%	0%	1%	1%
Europa Oriental	0%	1%	1%	4%	4%
Oriente Médio	0%	0%	1%	0%	0%
África	0%	0%	0%	0%	1%

% Investimento doméstico





Ainda animados com temas de investimento em crescimento

Em um momento em que as taxas de juros mais altas diminuíram o entusiasmo geral sobre os temas de investimento em crescimento, já que são ativos de longa duração que descontam os fluxos de caixa futuros, os escritórios familiares dizem que essas continuam sendo áreas prováveis de investimento. Eles continuam animados com os investimentos, ainda que menos do que nos anos anteriores.

A transformação digital continua sendo o tema que mais ressoa, com três quartos (75%) dos escritórios familiares afirmando que é uma área provável de investimento nos próximos dois a três anos. A área de dispositivos médicos/tecnologia de saúde é a segunda de investimento mais provável, seguida por automação e robótica e de tecnologia verde.

Há algumas diferenças regionais distintas. Por exemplo, dispositivos médicos/tecnologia de saúde é o tema mais popular entre os escritórios familiares baseados na região Ásia-Pacífico, enquanto automação e robótica são mais populares na Europa do que em outras regiões.

A Europa Ocidental ganhará importância

Mudanças na alocação de ativos por região nos próximos cinco anos

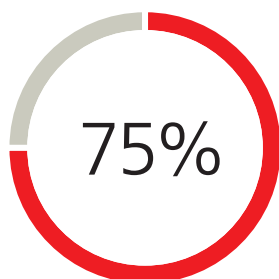
	Líquido* 2021	Líquido* 2022	Líquido* 2023	Aumentar meus investimentos nesta região	Permanecer estável	Diminuir meus investimentos nesta região	Não planeja investir nesta região
Europa Ocidental	16%	15%	21%	26%	65%	5%	4%
Europa Oriental	4%	9%	0%	6%	59%	6%	28%
Oriente Médio	4%	5%	1%	6%	58%	4%	32%
África	10%	14%	5%	9%	55%	4%	33%
América Latina	16%	6%	0%	8%	63%	8%	21%
América do Norte	23%	23%	21%	30%	59%	9%	2%
Grande China	61%	39%	12%	22%	58%	10%	11%
Ásia-Pacífico (excluindo a Grande China)	54%	50%	29%	31%	58%	2%	8%

* Líquido equivale a aumento menos diminuição

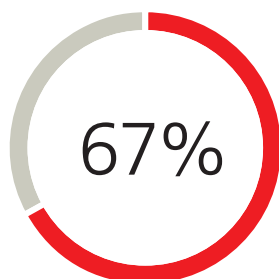
A transformação digital é o tema de investimento que mais ressoa com escritórios familiares

Probabilidade de investir em temas de investimento

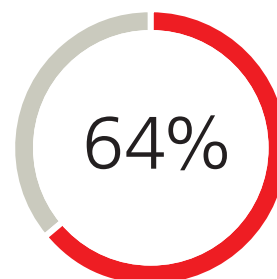
Transformação digital



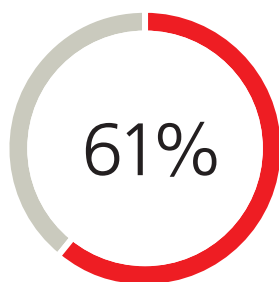
Dispositivos médicos/tecnologia de saúde



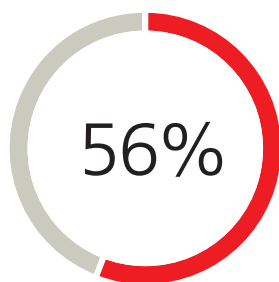
Automação e robótica



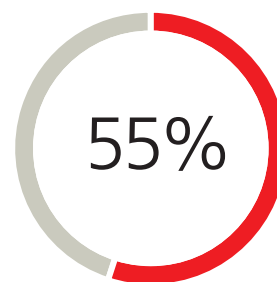
Tecnologia verde



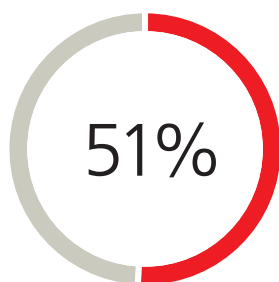
Proteção e segurança



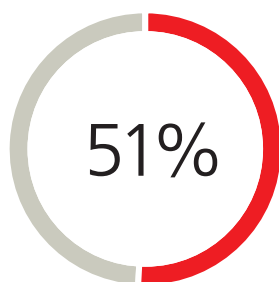
Inovação alimentar; de montante a jusante



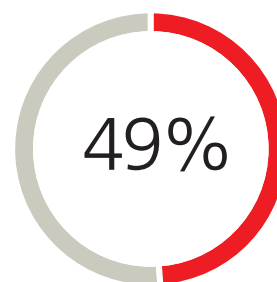
Fintech



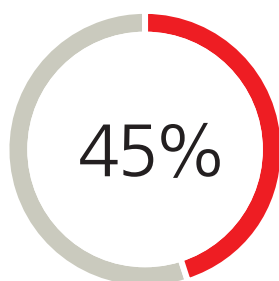
Mobilidade inteligente



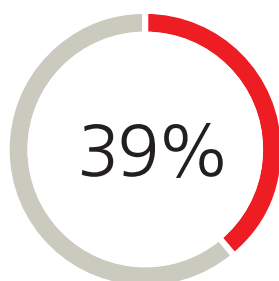
Terapias genéticas



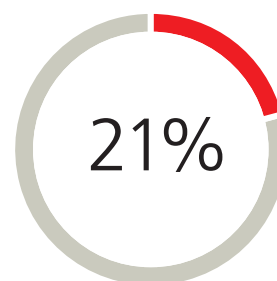
Escassez de água



Economia circular



Metaverso





“Estamos fazendo algumas coisas em curto prazo, mas é ultracurto”, disse um CIO dos EUA. “Não estamos sendo pagos para ter longa duração, então não vamos fazer isso.”

A diversificação do portfólio volta para o futuro

Após o fim da era histórica de taxas de juros próximas de zero, carteiras equilibradas e com gestão ativa voltam a ser favorecidas.

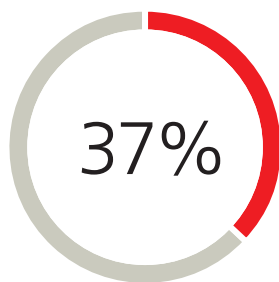
A renda fixa é agora a fonte mais popular de diversificação, já que mais de um terço (37%) dos escritórios familiares migraram para títulos de alta qualidade e de curta duração. Em contraste, apenas 10% atualmente veem a longa duração como um diversificador atraente. Isso pode refletir as expectativas de que as taxas na extremidade curta da curva de rendimentos logo começarão a precificar um retorno a uma política monetária mais adaptável, enquanto as na extremidade longa cairão menos por causa da incerteza sobre o crescimento e a inflação. Nos Estados Unidos, essa dicotomia é ainda mais extrema. Mais da metade (53%) dos escritórios familiares estão investindo em títulos de curta duração para aumentar a diversificação – em contraste, apenas 9% têm participações em títulos de longa duração.

“Estamos fazendo algumas coisas em curto prazo, mas é ultracurto”, disse um CIO dos EUA. “Não estamos sendo pagos para ter longa duração, então não vamos fazer isso.”

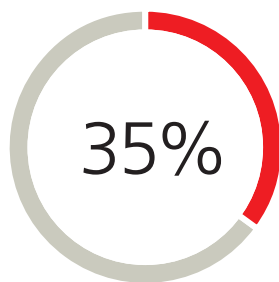
Escritórios familiares usam uma variedade de estratégias para diversificar, incluindo renda fixa

Estratégias usadas atualmente para diversificação

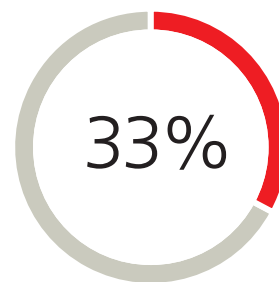
Renda fixa de alta qualidade e curta duração



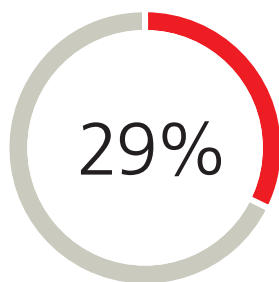
Confie mais na seleção de gerentes e/ou gerenciamento ativo



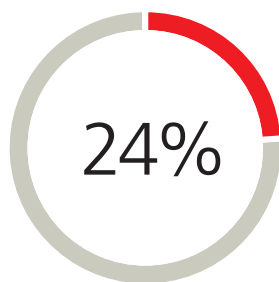
Fundos de hedge



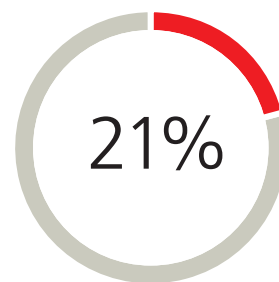
Inclinando nosso portfólio para geografias e setores mais defensivos



Usando sobreposições de derivativos para gerenciar riscos



Aumentar nossa quantidade de ativos ilíquidos





O gerenciamento ativo de ativos também voltou a ser favorecido. Os escritórios familiares antecipam potencialmente um ambiente mais frutífero para os gestores ativos de ativos com o retorno dos prêmios de risco após mais de uma década da crise financeira global, quando os bancos centrais inundaram os mercados com liquidez, suprimindo a diferenciação. Como resultado, um terço (35%) está confiando mais na seleção de gestores de investimento e/ou gerenciamento ativo para aumentar a diversificação e um terço (33%) está usando fundos de hedge. Mais uma vez, existem grandes diferenças regionais: quase metade (46%) dos escritórios familiares na Ásia-Pacífico usam fundos de hedge em comparação com apenas um quinto (20%) deles na América Latina.

Indicando a sofisticação das equipes de investimento dos escritórios familiares, cerca de um quarto (24%) usa sobreposições de derivativos para gerenciar riscos.

Mudando investimentos sustentáveis para estratégias com mais impacto

Os escritórios familiares parecem estar reavaliando como investir de forma sustentável. Esta pausa para reflexão ocorre em um momento de debate sobre como definir investimentos sustentáveis, como avaliar sua contribuição para o impacto social e ambiental, bem como em meio a mudanças na regulamentação. O crescente discurso e conscientização sobre investimentos sustentáveis, bem como a disponibilidade cada vez maior de dados relacionados à sustentabilidade, podem apoiar ainda mais essa reflexão. Além do mais, é provável que as famílias tenham discussões mais detalhadas sobre sustentabilidade com a próxima geração e consultores de investimento daqui para frente.

Em particular, daqui a cinco anos, poderá ser observada uma mudança de estratégias baseadas em exclusão menos intencionais para integração de ESG e investimento de impacto. Apesar de os escritórios familiares com investimentos sustentáveis alocarem uma média de 37% para investimentos baseados em exclusão hoje, eles veem essa alocação cair para 24% em cinco anos. O investimento em integração de ESG está estável, com a alocação atual de 22% permanecendo praticamente a mesma (21% em cinco anos), e o investimento de impacto deve crescer ligeiramente, subindo de 8% para 11%.



Private equity, dívida privada e fundos de hedge

Mensagens principais

A confiança nos ativos ilíquidos continua forte, já que dois terços dos escritórios familiares acreditam que a iliquidez aumenta os retornos.

Os escritórios familiares estão diversificando sua exposição aos mercados privados, reduzindo investimentos diretos em private equity e aumentando participações em fundos de private equity, dívida privada e infraestrutura.

Com relação aos fundos de hedge, eles estão confiantes de que os gerentes vão atingir ou ultrapassar as metas de retorno em 12 meses.

Diversificando em mercados privados

Há uma diversificação em andamento à medida que os escritórios familiares reduzem algumas alocações diretas de private equity feitas nos últimos anos e aumentam as participações em fundos de private equity, dívida privada e infraestrutura. A confiança em classes de ativos ilíquidos parece forte, já que dois terços (66%) dos escritórios familiares ainda acreditam que a iliquidez aumenta os retornos. Normalmente, os escritórios familiares também veem private equity como uma forma de acessar investimentos de crescimento em setores como tecnologia que não são acessíveis através de mercados de ações públicas.

Mas o declínio nas alocações diretas de private equity de 13% em 2021 para 6% planejado em 2023 deve ser visto no contexto dos planos dos escritórios familiares de retomar o aumento de alocações em cinco anos, já que 41% ainda pretendem fazer isso. Além disso, o declínio no private equity direto é parcialmente compensado por um aumento nas alocações para fundos de private equity/fundos de fundos de 8% em 2021 para 10% em 2023. Os escritórios familiares também pretendem aumentar as alocações para dívida privada e infraestrutura em 2023 de 2% para 3% e 0% para 1% respectivamente.

Um CEO de escritório familiar baseado no Reino Unido explica por que ele pode investir mais em dívida privada. “Estamos discutindo se o boom de ações dos últimos 15 anos, quando o dinheiro era gratuito, foi seguido por um ponto de inflexão que indica um ambiente diferente”, disse ele. “Isso está levando a conversas sobre o aumento das alocações para crédito privado de qualidade.”

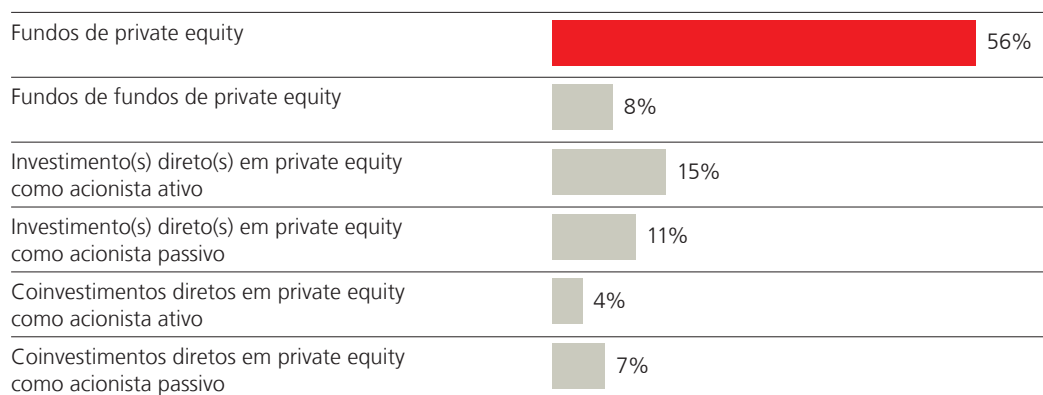
Para escritórios familiares com investimentos em private equity, os fundos são a principal forma de investimento – em média, eles alocam 56% em fundos e mais 8% em fundos de fundos. De um modo geral, os fundos fornecem diversificação e a capacidade de entrar em mercados onde o escritório familiar não possui expertise interna.

Em comparação, os escritórios familiares com investimentos em private equity alocam, em média, 25% para investimentos diretos. Detalhando isso, 15% das alocações diretas de private equity são gerenciadas ativamente, enquanto 11% são investidas passivamente. Escritórios familiares na Ásia-Pacífico e nos Estados Unidos fazem mais investimentos diretos do que em outras regiões. Da mesma forma, os escritórios familiares de primeira geração têm maior probabilidade de fazerem investimentos diretos em private equity, já que os empresários geralmente assumem participações ativas em empresas nos setores em que possuem expertise para agregar valor.

“Estamos discutindo se o boom de ações dos últimos 15 anos, quando o dinheiro era gratuito, foi seguido por um ponto de inflexão que indica um ambiente diferente”, disse um CEO de escritório familiar baseado no Reino Unido. “Isso está levando a conversas sobre o aumento das alocações para crédito privado de qualidade.”

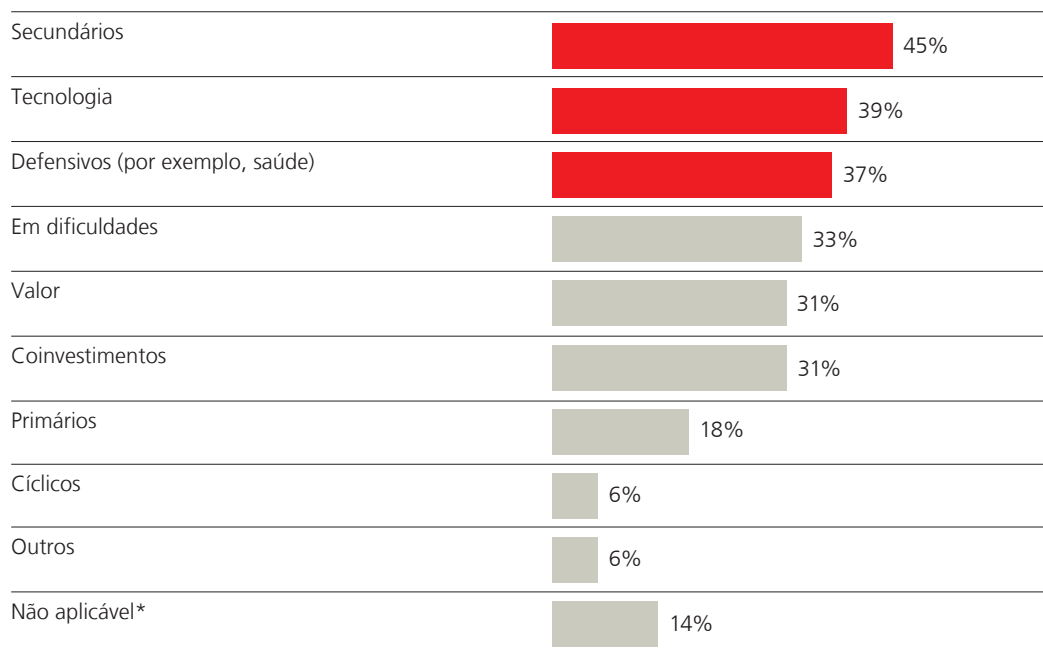
Os investimentos em private equity são alocados principalmente em fundos

Tipo de investimentos (escritórios familiares com investimentos em private equity em 2022)



Escritórios familiares planejam superalocar secundários, tecnologia e defensivos

Superalocação para estratégias/setores (escritórios familiares que planejam investir em private equity em 2023)



*Não estamos planejando superalocar ou inclinar taticamente nosso portfólio nos próximos 12 meses

Os setores mais populares para investimentos em private equity continuam sendo tecnologia e saúde/assistência social. Mas as preferências variam de acordo com a região. Por exemplo, informação e comunicação é o segundo setor mais popular na Europa, acima da saúde/assistência social.

Olhando para os próximos 12 meses, os escritórios familiares parecem estar esperando por oportunidades de valor. Antecipando que alguns investidores institucionais serão forçados a reequilibrar as carteiras após as quedas nos mercados públicos, e como as saídas continuam sendo difíceis de alcançar por meio de IPOs, quase metade (45%) dos escritórios familiares com investimentos em private equity planejam superalocar suas carteiras para o mercado de private equity secundário.

Fundos de hedge prosperam em meio a mudança de regime

Há um aumento pronunciado no interesse por fundos de hedge refletido nas alocações atuais e na confiança no desempenho futuro. Em 2022, a alocação média global foi de 7%, acima dos 4% do ano anterior. Notavelmente, nos EUA, a alocação do ano passado foi ainda maior em 10%. Além disso, metade (50%) de todos os escritórios familiares possuía fundos de hedge em 2022, contra 43% em 2021.

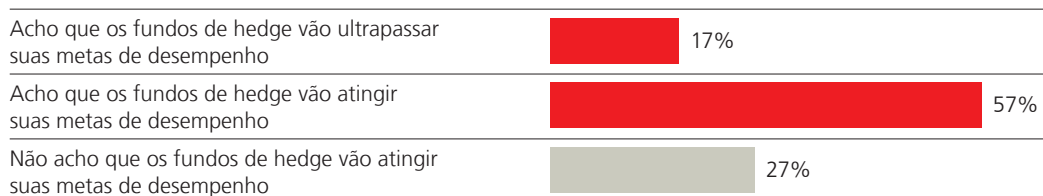
Os escritórios familiares confiam na capacidade dos fundos de hedge de gerar retornos de investimento, já que os bancos centrais drenam o excesso de liquidez financeira dos mercados e a incerteza macroeconômica persiste. Quase três quartos (73%) acreditam que os fundos de hedge vão atingir ou ultrapassar suas metas de desempenho nos próximos 12 meses.

As estratégias mais populares são as que visam explorar exatamente o tipo de deslocamento que está surgindo no ambiente de mercado atual. Global macro, multiestatégia e ações longas/curtas são as principais estratégias nas quais os escritórios familiares com investimentos em fundos de hedge planejam investir durante 2023.

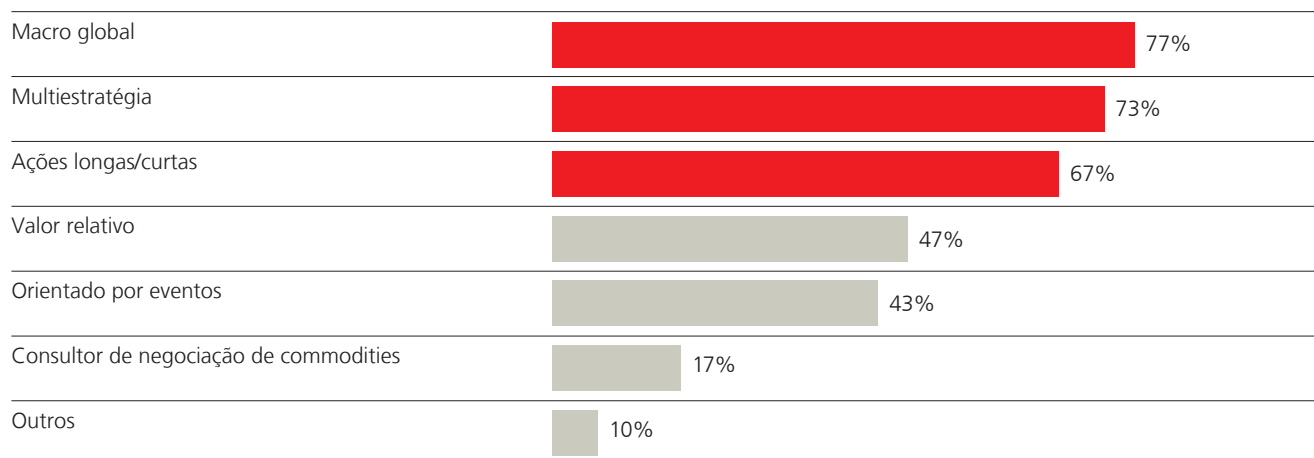
Mas parte do antigo ceticismo sobre os fundos de hedge, que perdurou por muitos anos, ainda persiste. Quase dois terços (64%) dos escritórios familiares acham que os fundos de hedge geralmente são caros demais em relação ao seu desempenho, sendo os suíços os mais cautelosos – 80% dos escritórios familiares suíços expressaram essa opinião.

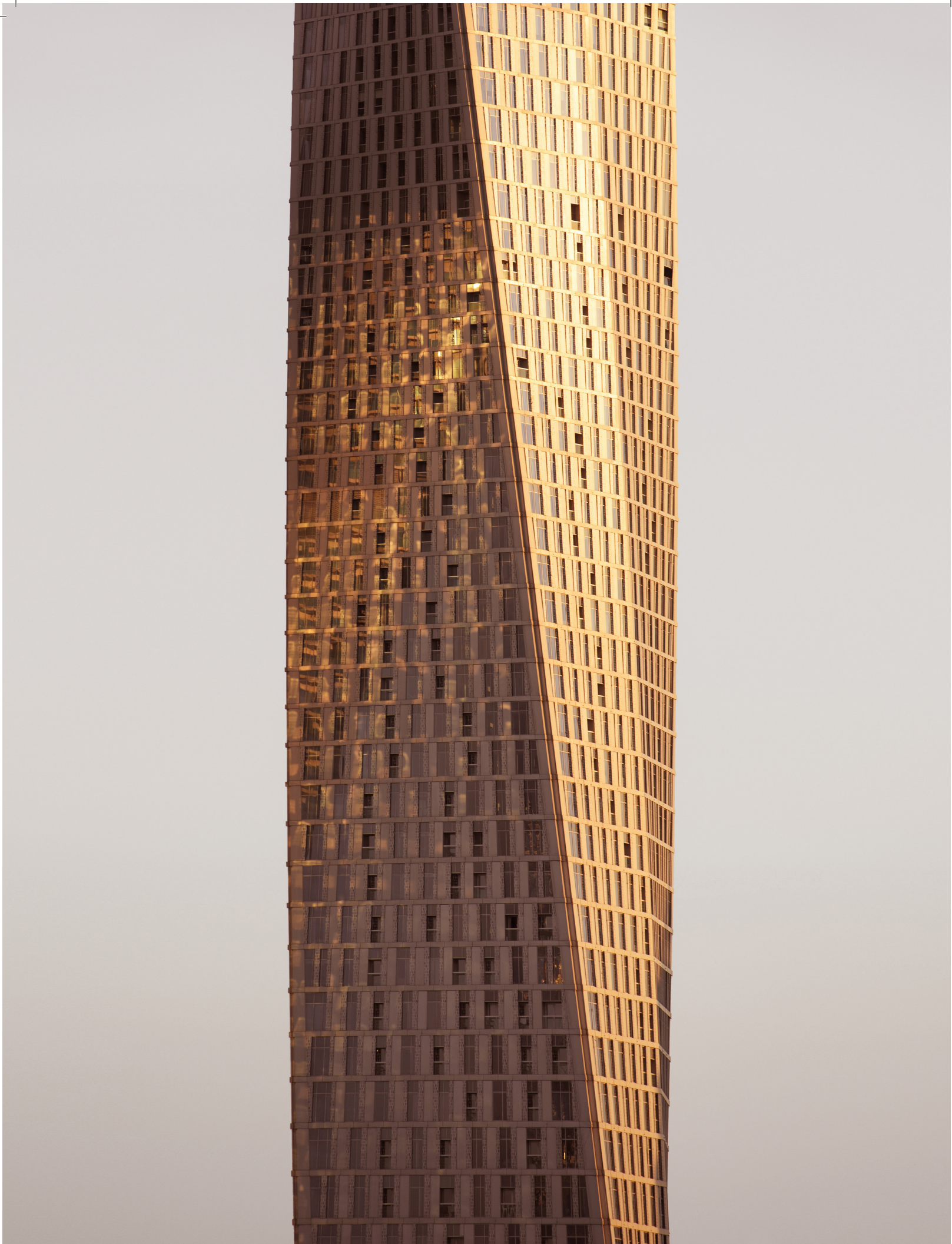
73% esperam que os fundos de hedge atinjam ou ultrapassem suas metas de desempenho

Expectativa de desempenho dos fundos de hedge nos próximos 12 meses



As estratégias de fundos de hedge mais populares são macro global, multiestatégia e ações longas/curtas
Planos de investimento nos próximos 12 meses (escritórios familiares que planejam investir em fundos de hedge em 2023)





Imóveis

Mensagens principais

Escritórios familiares na Europa (incluindo a Suíça), América Latina e Estados Unidos planejam aumentar as alocações de ativos imobiliários nos próximos cinco anos mais do que os na Ásia-Pacífico.

De um modo geral, os escritórios familiares com investimentos imobiliários preferem investir internamente em uma classe de ativos onde o conhecimento local é fundamental.

A cultura de investimento imobiliário difere de acordo com a região, com os escritórios familiares dos EUA possuindo uma parcela maior de oportunidades de dificuldades do que seus pares globais.

“Ao nível do imobiliário, planejamos investir mais, mas neste momento é difícil tirar alguma conclusão porque os casos de negócio que vemos não refletem a alteração das taxas de juros. No entanto, acho que a situação se resolverá nos próximos um ou dois anos”, observou um CIO dinamarquês.

Escritórios familiares europeus, latino-americanos e norte-americanos preveem alocações maiores

Depois de planejar reduzir as alocações para imóveis em 2023, os escritórios familiares preveem aumentá-los novamente em cinco anos. Mas há diferenças regionais significativas. São principalmente os escritórios familiares europeus (incluindo suíços), latino-americanos e norte-americanos que preveem alocações maiores. Um motivo para isso pode ser as taxas de juros nominais relativamente altas e com mais chances de cair dessas regiões. Por outro lado, menos investidores da Ásia-Pacífico se veem aumentando as alocações.

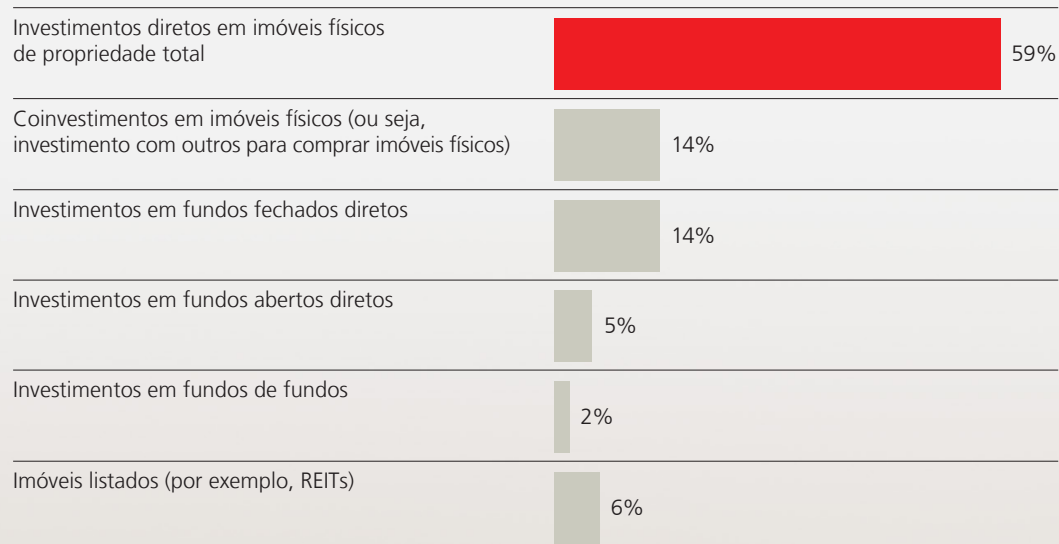
“Ao nível do imobiliário, planejamos investir mais, mas neste momento é difícil tirar alguma conclusão porque os casos de negócio que vemos não refletem a alteração das taxas de juros. No entanto, acho que a situação se resolverá nos próximos um ou dois anos”, observou um CIO dinamarquês.

Naturalmente, para um setor onde a localização é tudo, os escritórios familiares tendem a preferir imóveis domésticos. Escritórios familiares com investimentos imobiliários afirmam que suas alocações incluem 30% de residenciais domésticos e 32% comerciais domésticos, de acordo com dados médios globais. O restante, 38%, está alocado em imóveis internacionais.



Os escritórios familiares têm sobretudo investimentos diretos em imóveis físicos de propriedade total

Tipo de investimentos (escritórios familiares com investimentos imobiliários em 2022)





O CIO de um grande escritório familiar chileno explicou: “Tendemos a priorizar investimentos que fazem mais do que reduzir riscos; queremos geradores de caixa”.

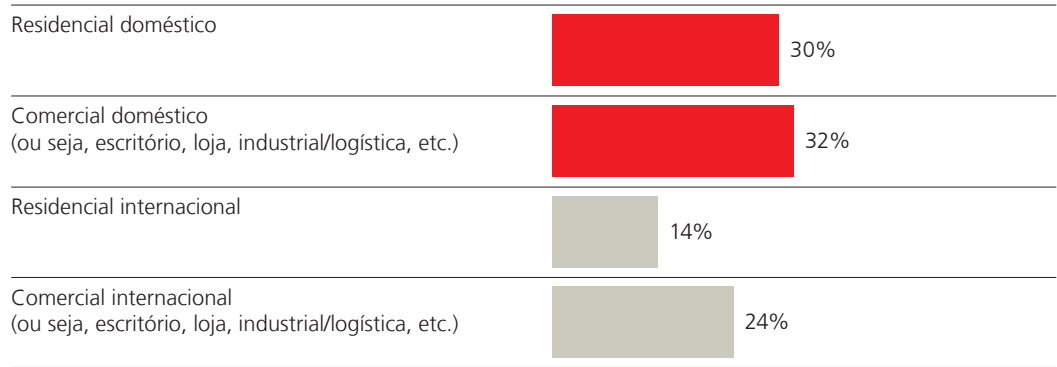
Olhando mais uma vez para as alocações globais médias, os escritórios familiares com investimentos imobiliários alocam 59% das suas carteiras em tijolos e cimento “core” ou “core plus” – edifícios de alta qualidade e baixo risco, gerando fluxos de caixa estáveis. Eles alocam os 41% restantes em investimentos mais oportunistas, desenvolvendo edifícios ou reposicionando-os para ganhos de capital, além de ficar de olho em oportunidades difíceis.

A cultura de investimento varia entre as regiões. Enquanto os escritórios familiares europeus (especialmente suíços) preferem manter os edifícios “core” e “core plus” para gerar receita, os escritórios familiares americanos têm maior probabilidade de buscar oportunidades de maior risco para a valorização do capital. Escritórios familiares maiores com investimentos imobiliários também tendem a investir ativamente para a valorização do capital. Dos que administram mais de 1 bilhão de dólares, quase metade (48%) das suas alocações imobiliárias são para investimentos de valor agregado ou oportunistas, contra pouco mais de um terço (37%) com ativos de 100 milhões a 250 milhões de dólares.

Mas há exceções às tendências. O CIO de um grande escritório familiar chileno explicou: “Tendemos a priorizar investimentos que fazem mais do que reduzir riscos; queremos geradores de caixa”.

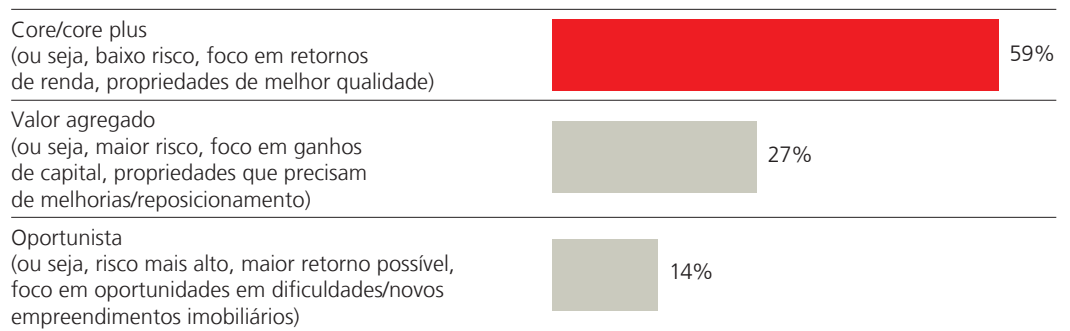
62% dos investimentos imobiliários são alocados em imóveis domésticos

Investimentos domésticos x internacionais (escritórios familiares com investimentos imobiliários em 2022)



59% dos investimentos imobiliários pertencem à categoria de risco core/core plus

Categoria de risco dos investimentos (escritórios familiares com investimentos imobiliários em 2022)





Profissionalização

Mensagens principais

Há uma incompatibilidade entre o principal objetivo declarado dos escritórios familiares de transferência de patrimônio e os processos, governança e gerenciamento de riscos em vigor para garantir isso.

Essas lacunas são especialmente verdadeiras em escritórios familiares menores com ativos de 100 milhões a 250 milhões de dólares.

Ao gerenciar riscos além de investimento, há uma vulnerabilidade evidente a ataques cibernéticos. Quase metade possui controles especializados de segurança cibernética, mas mais de um terço foram alvo de ataques cibernéticos.

Uma lacuna clara entre os objetivos e a realidade

Há uma lacuna entre o principal objetivo declarado dos escritórios familiares e as medidas tomadas além de investir para ajudar a cumprir esse objetivo. Embora a maioria (63%) diga que considera seu objetivo principal apoiar a transferência geracional de patrimônio, a pesquisa revela que poucos têm os processos, governança ou gerenciamento de riscos necessários.

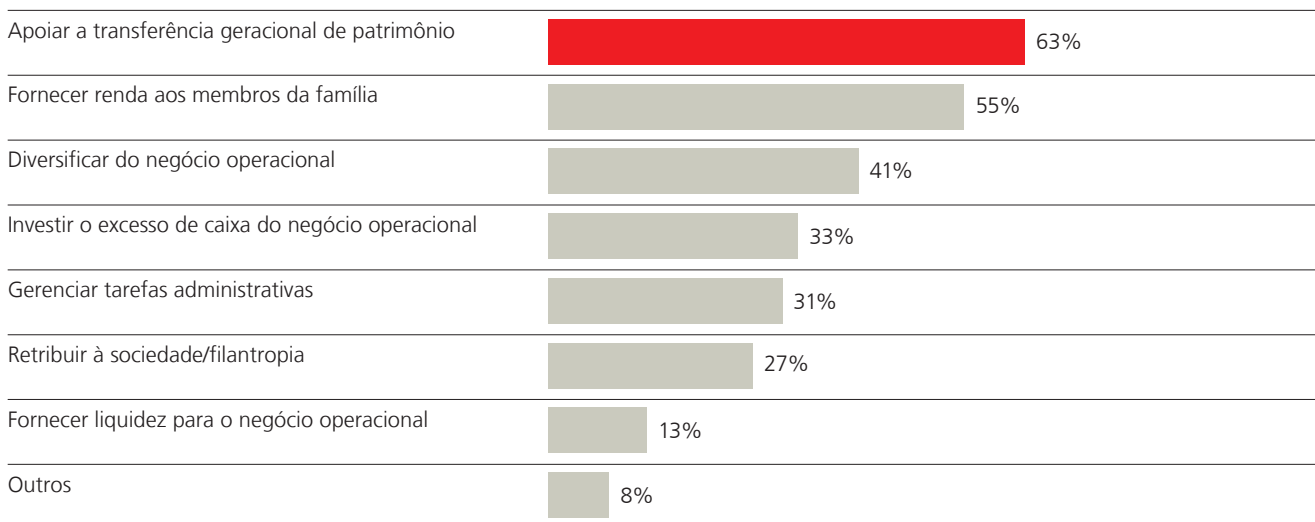
Apenas 42% dos escritórios familiares têm um plano de sucessão patrimonial para os membros da família e apenas a mesma porcentagem têm uma estrutura de governança. Os escritórios familiares menores, com ativos de 100 milhões a 250 milhões de dólares, têm maior probabilidade de não cumprir as melhores práticas nesse sentido. Mas mesmo em grandes escritórios familiares com ativos superiores a 1 bilhão de dólares, apenas 43% possuem um plano de sucessão patrimonial e 66% uma estrutura de governança.

Ilustrando as dificuldades de administrar questões leves, como a governança familiar, um CEO de Londres comentou: “Com que facilidade sua família fala sobre herança, esperanças e sonhos? Essas coisas são tão pessoais que é muito difícil falar delas. Há alguns anos tivemos conversas com a família em que tentamos articular valores. O resultado foi algo que tivemos dificuldades de incorporar à família. Isso é muito difícil, principalmente para os profissionais de finanças que estão acostumados a lidar com assuntos menos emocionais”.

A segurança cibernética e da informação é um exemplo de onde o gerenciamento de riscos pode ser fortalecido. Embora quase metade (44%) dos escritórios familiares possuam controles de segurança cibernética em vigor, mais de um terço (37%) foi alvo de ataques, alguns deles mais de uma vez. Dos 44% que possuem controles, 91% usam software de segurança cibernética, 76% realizam avaliações regulares de vulnerabilidade e 46% criaram planos de resposta cibernética. Eles também podem ter profissionais cibernéticos externos à disposição para suporte em caso de incidentes (63%) ou diretores de segurança cibernética e/ou tecnologia internos (45%). Apenas 15% dos que têm controles em vigor dizem que eles são altamente avançados.

Apoiar a transferência geracional de patrimônio é o principal objetivo dos escritórios familiares

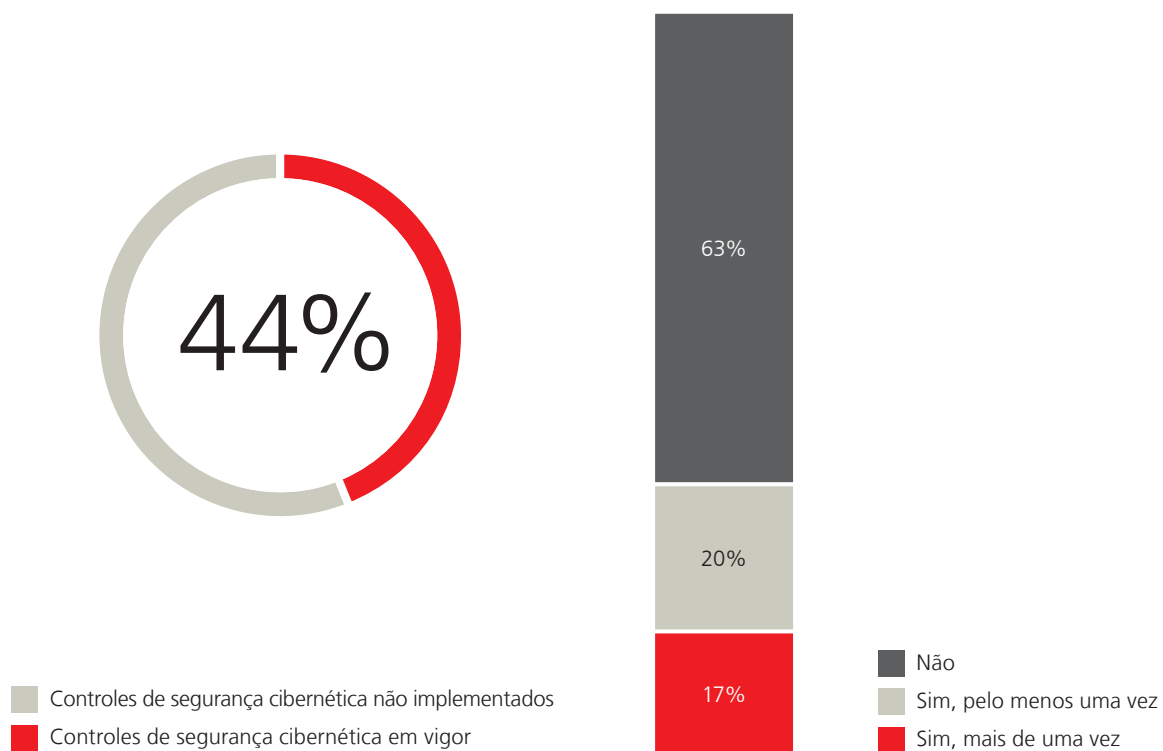
Objetivo principal dos ativos e atividades dos escritórios familiares



“Com que facilidade sua família fala sobre herança, esperanças e sonhos? Essas coisas são tão pessoais que é muito difícil falar delas. Há alguns anos tivemos conversas com a família em que tentamos articular valores. O resultado foi algo que tivemos dificuldades de incorporar ao escritório familiar. Isso é muito difícil, principalmente para os profissionais de finanças que estão acostumados a lidar com assuntos menos emocionais”, comentou um CEO baseado em Londres.

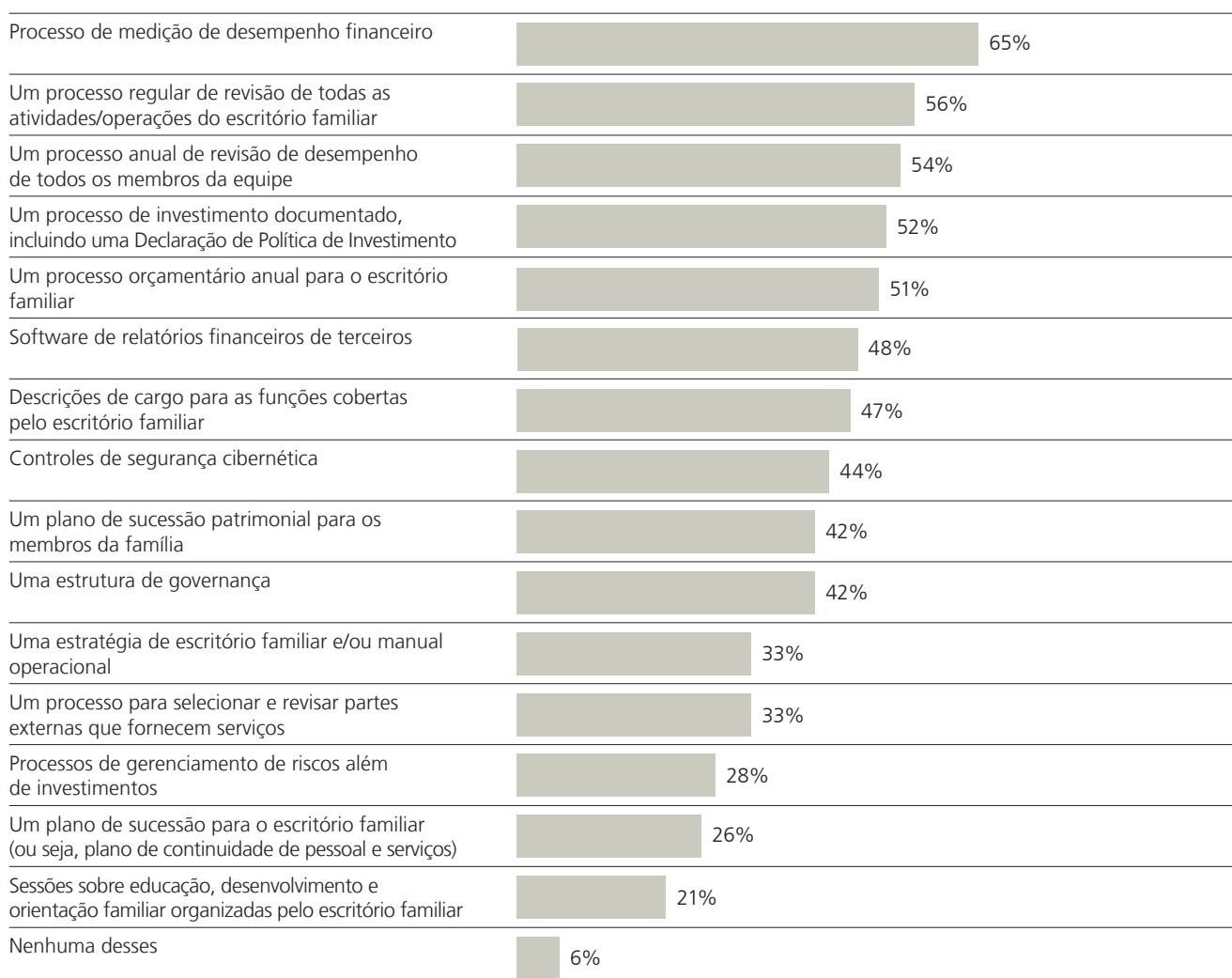
Quarenta e quatro por cento dos escritórios familiares têm controles cibernéticos entre os altos níveis de ameaça

Escritórios familiares com controles cibernéticos em vigor e níveis de ameaça cibernética



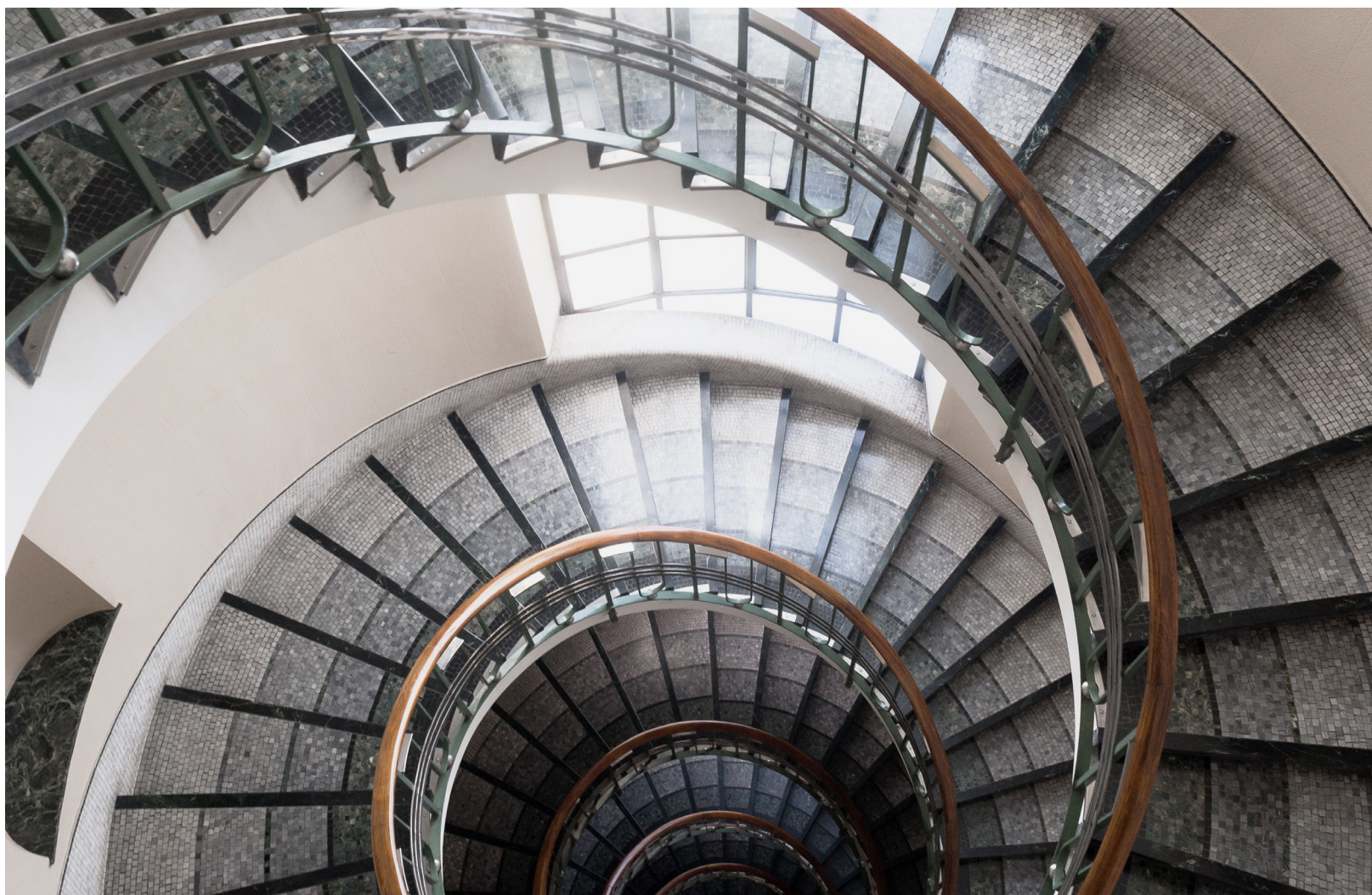
Os escritórios familiares não têm processos de governança e gerenciamento de riscos além de investimento

Processos de escritórios familiares



Ainda assim, a segurança cibernética é frequentemente terceirizada para os negócios operacionais da família. “Terceirizamos o nosso suporte de TI para a empresa listada da qual somos acionistas”, explicou o CIO de um escritório familiar com sede em Cingapura. “Temos um contrato de serviço com o departamento de TI e eles nos tratam como clientes. Dito isso, alguns meses atrás, fomos atacados, mas foi em uma parte da nossa infraestrutura que estávamos saindo mesmo.”

De uma forma mais geral, poderia ser dada mais atenção aos processos que podem ser usados para institucionalizar escritórios familiares. Apenas um pouco mais de um quarto (28%) dos escritórios familiares dizem ter processos de gerenciamento de riscos além de investimentos, o que sugere que eles estão negligenciando outros tipos de riscos, como riscos mais amplos de segurança, pessoais e de reputação. Além disso, apenas um terço (33%) tem uma estratégia de escritório familiar e/ou manual operacional, e apenas um quarto (26%) tem um plano de sucessão para o escritório familiar para garantir a continuidade de pessoal e serviços.





Custos e pessoal

Mensagens principais

Os escritórios familiares preveem que os gastos com pessoal, a sua maior despesa, vão aumentar em três anos. Mas a maioria espera apenas aumentos moderados.

A escala reduz os custos como uma porcentagem dos ativos sob gestão. Proporcionalmente, os escritórios familiares menores têm os custos mais altos.

O pagamento de bônus varia de acordo com a região. É mais provável que os escritórios familiares dos EUA tenham um sistema de bônus em vigor, além de oferecer oportunidades de coinvestimento e juros transitados.

“Os custos estão subindo impulsionados pelo fato de que há 700 novos escritórios familiares em Cingapura e se todos contratarem de duas a três pessoas, isso representa uma grande parte do banco de talentos em um país pequeno”, explicou um CIO local. “Ouvi falar de pessoas que recebem de 20% a 30% do seu salário anterior para assinar contrato e um bônus garantido.”

Gastos com pessoal vão aumentar moderadamente em três anos

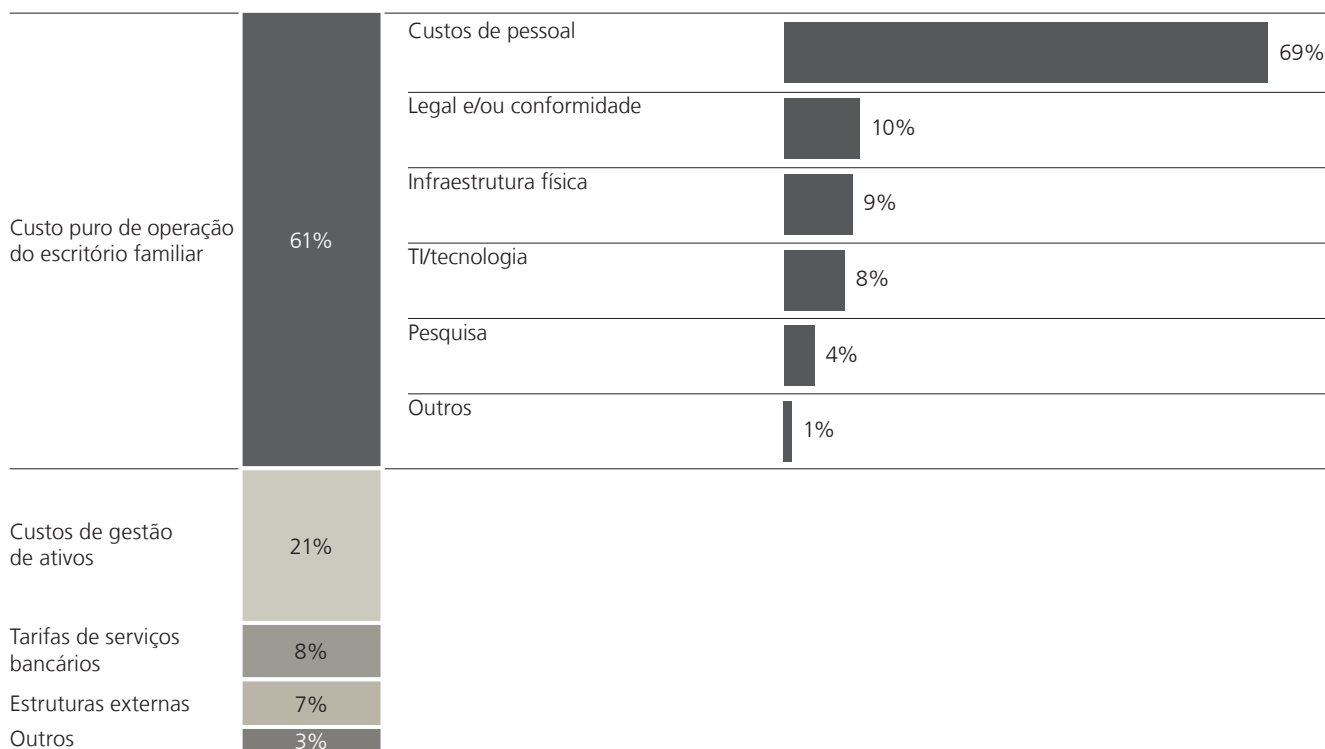
Os escritórios familiares esperam que seus gastos com pessoal, a sua maior despesa, aumentem nos próximos três anos. Sessenta por cento acham que os custos com pessoal aumentarão, embora a maioria deles preveja apenas aumentos moderados, em vez de significativos. Além disso, 49% acham que os custos de TI/tecnologia aumentarão, mas novamente a maioria espera aumentos moderados.

Curiosamente, as pressões de custo parecem extremas em Cingapura. “Os custos estão subindo impulsionados pelo fato de que há 700 novos escritórios familiares em Cingapura e se todos contratarem de duas a três pessoas, isso representa uma grande parte do banco de talentos em um país pequeno”, explicou um CIO local. “Ouvi falar de pessoas que recebem de 20% a 30% do seu salário anterior para assinar contrato e um bônus garantido.”

A tarefa mais executada pela equipe interna é a alocação estratégica de ativos, que 85% dos escritórios familiares realizam internamente. Da mesma forma, 77% realizam gerenciamento de riscos da carteira internamente e 73% dos relatórios financeiros. Mas os escritórios familiares terceirizam principalmente serviços jurídicos (64%), planejamento tributário (58%) e segurança cibernética (53%).

Os gastos puros do escritório familiar continuam sendo o condutor do custo geral

Custo total de operação do escritório familiar em 2023

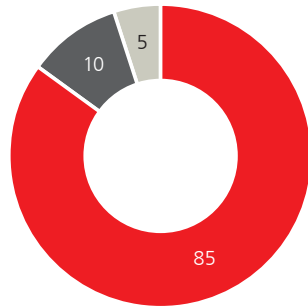


A alocação estratégica de ativos é gerenciada internamente pela maioria dos escritórios familiares

Gestão de serviços

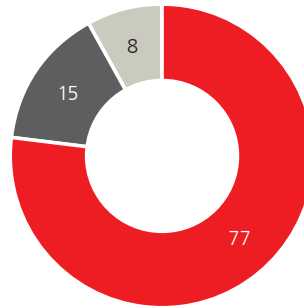
85%

Alocação estratégica de ativos



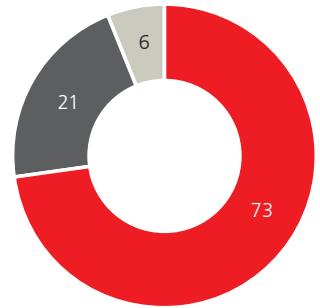
77%

Gerenciamento de riscos de carteira

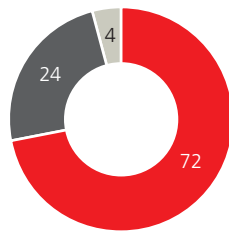


73%

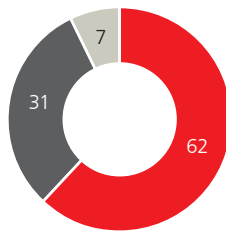
Contabilidade financeira e relatórios



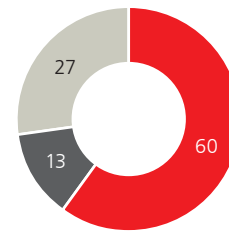
Escrituração e contabilidade



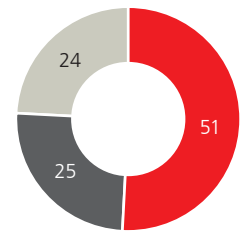
Administração de carteiras



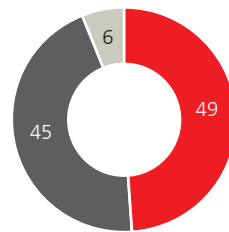
Filantropia



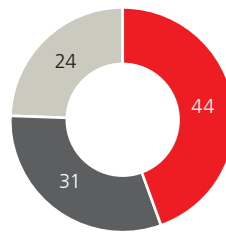
Planejamento da sucessão



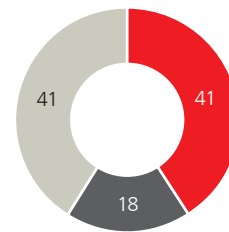
Pesquisa de investimentos



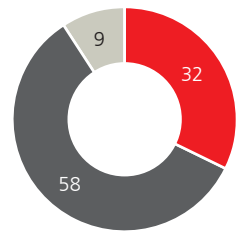
Consultoria financeira corporativa



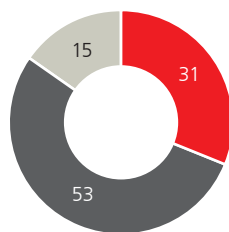
Serviços de estilo de vida



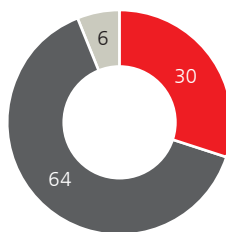
Planejamento fiscal



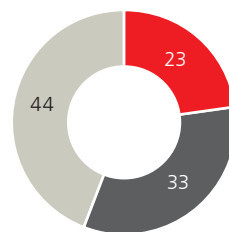
Segurança cibernética



Serviços jurídicos



Planejamento de pensão/seguro de vida



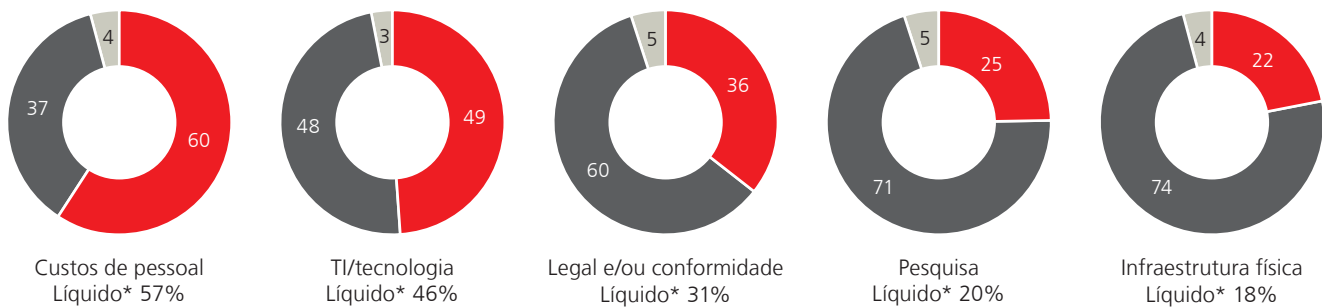
■ Não se aplica – meu escritório familiar não oferece esse serviço
 ■ Terceirizado
 ■ Feito internamente

Na pesquisa deste ano, o custo puro de operar um escritório familiar em 2022 foi de 38,1 pontos base (bps) de ativos sob gestão. Para o restante de 2023, espera-se que continue praticamente o mesmo em 38,5 bps. Esse total inclui os custos diretos de operação de um escritório, como pessoal, infraestrutura, tecnologia e assim por diante – mas exclui os custos externos de serviços como gerenciamento de ativos e serviços bancários.

Existe uma escala de variações de custo, dependendo do tamanho dos ativos sob gestão (AUM). Escritórios familiares menores, gerenciando de 100 milhões a 250 milhões de dólares, custam proporcionalmente mais para operar em 2023 com 46,6 bps de AUM. Os escritórios familiares de médio e grande porte custam proporcionalmente menos, com escritórios que gerenciam de 251 milhões a 1 bilhão de dólares custando 36,3 bps e os que gerenciam mais de 1 bilhão de dólares aproximadamente o mesmo em 36,7 bps, de acordo com os dados da pesquisa.

Espera-se que os gastos com pessoal e TI/tecnologia aumentem

Mudanças nos gastos nos próximos três anos



Em %

- Diminuir
- Permanecer estável
- Aumento

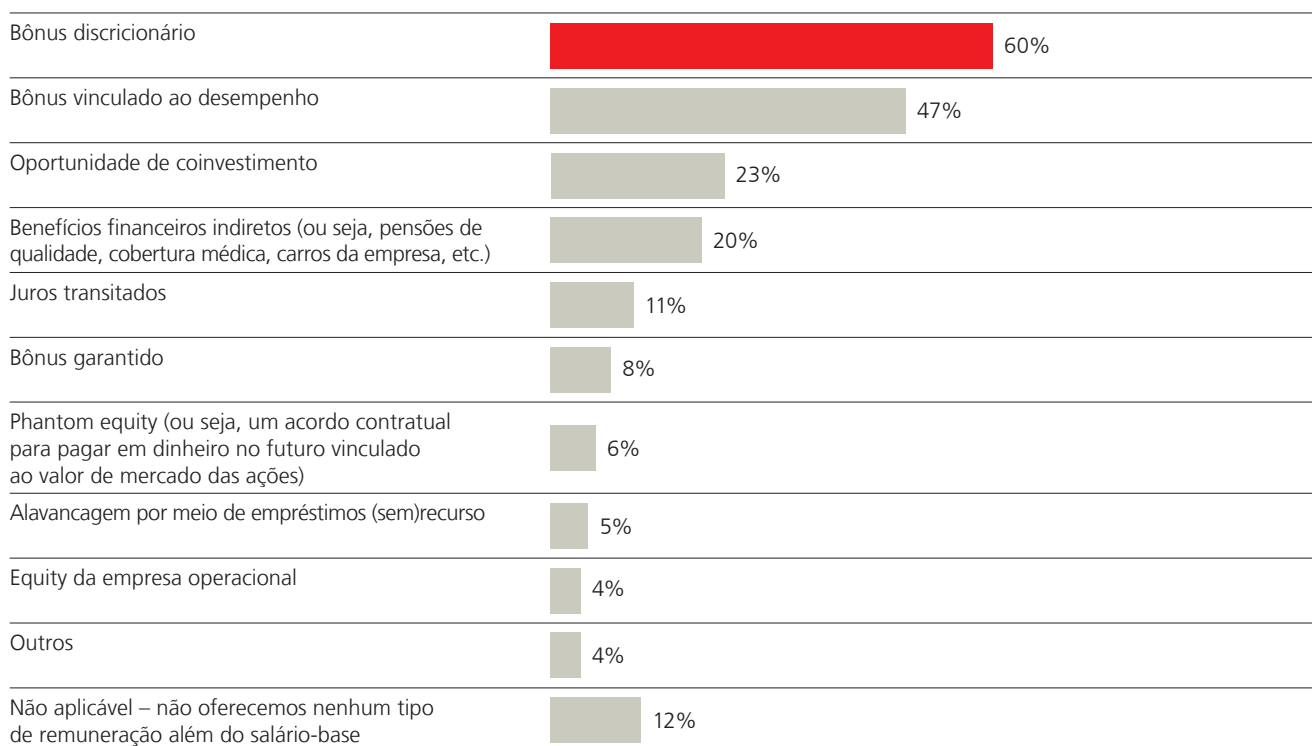
* Líquido equivale a aumento menos diminuição



60% dos escritórios familiares oferecem um bônus discricionário

Remuneração oferecida aos funcionários além do salário-base

A maioria dos escritórios familiares paga bônus aos funcionários, embora isso varie de acordo com a região. Sessenta por cento dos escritórios familiares pagam um bônus discricionário e 47% um bônus vinculado ao desempenho. Nos Estados Unidos, onde há mais uma cultura de bônus, 76% dos escritórios familiares pagam um bônus discricionário e 69% um bônus vinculado ao desempenho. Na Suíça, ao contrário, apenas 47% e 50%, respectivamente, o fazem. Os escritórios familiares dos EUA também têm maior probabilidade de pagar outros tipos de incentivo. Por exemplo, quase metade (48%) dos escritórios familiares dos EUA oferecem oportunidades de coinvestimento e 31% juros transitados. Isso se compara com as médias globais de 23% e 11%, respectivamente.



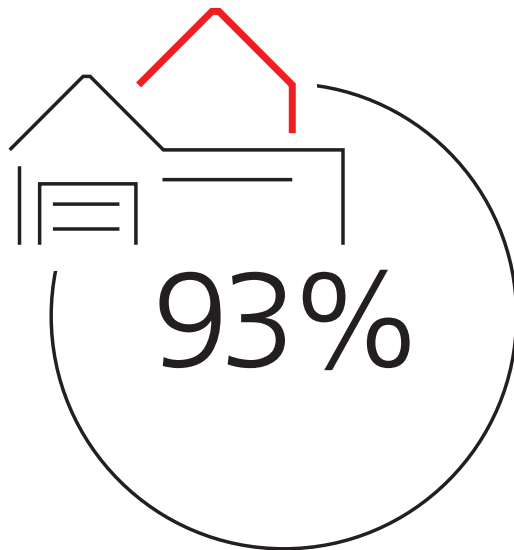




Estados Unidos

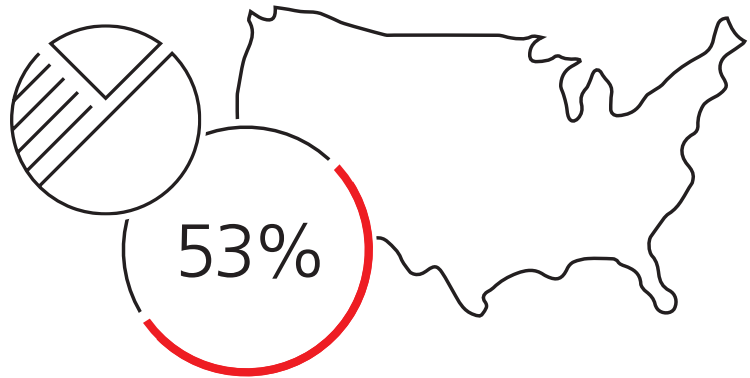
Investimentos imobiliários

93% dos investimentos imobiliários são residenciais/comerciais domésticos



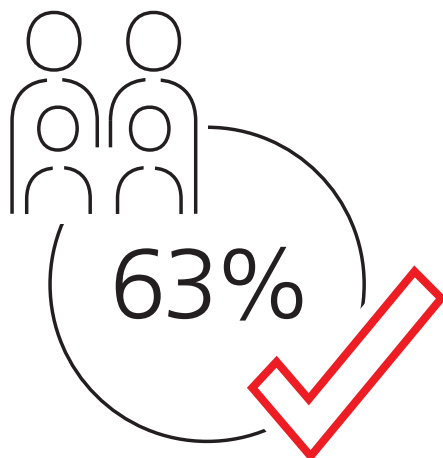
Estratégia principal para melhorar a diversificação de carteiras

53% usam renda fixa de alta qualidade e curta duração



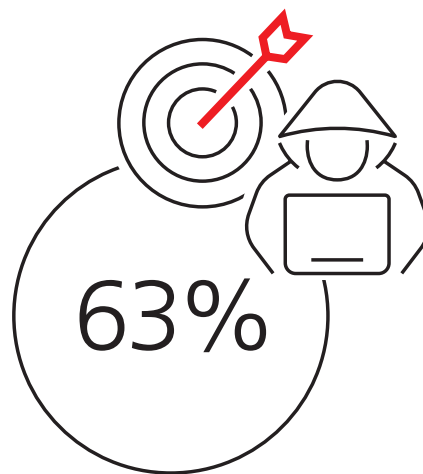
Processos de escritórios familiares

63% têm um plano de sucessão patrimonial para os membros da família em vigor



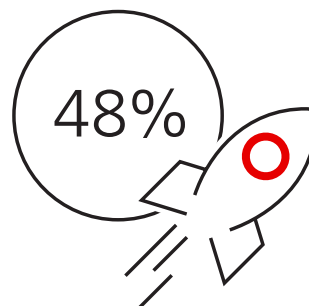
Segurança cibernética

63% já foram alvo de ameaças cibernéticas



Compensação

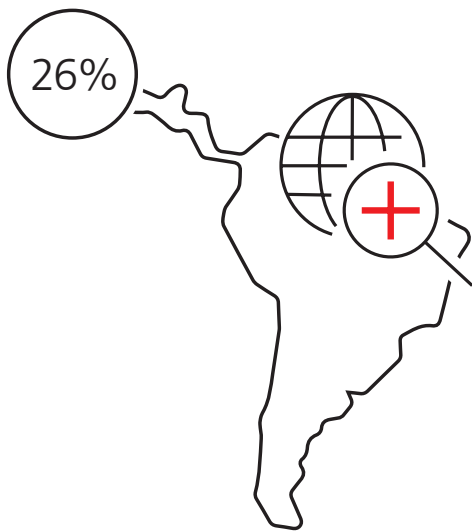
48% oferecem oportunidade de coinvestimento



América Latina

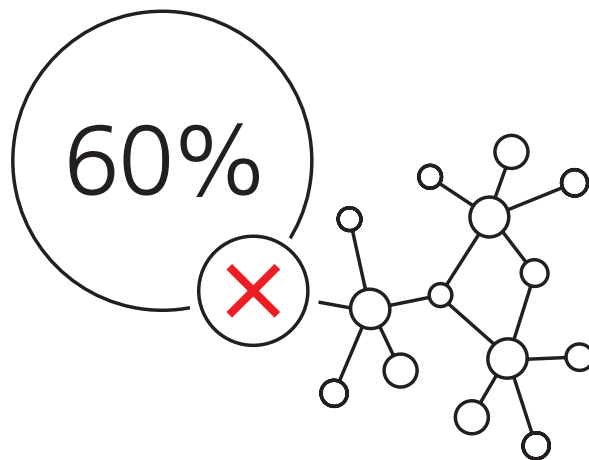
A maior preocupação

26% dizem geopolítica



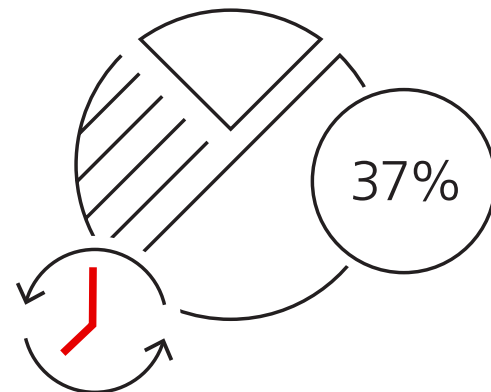
Pagamentos/tecnologias descentralizados

60% não investem em pagamentos/tecnologias descentralizados



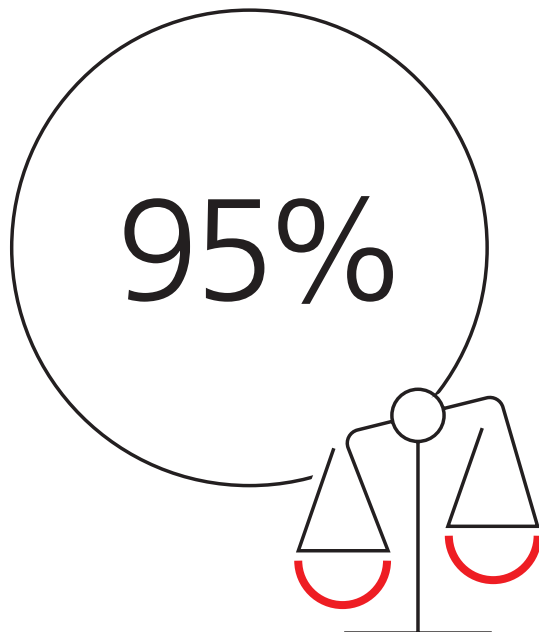
Estratégia principal para melhorar a diversificação de carteiras

37% usam renda fixa de alta qualidade e curta duração



Reequilíbrio de carteira

95% reequilibram suas carteiras



Renda fixa

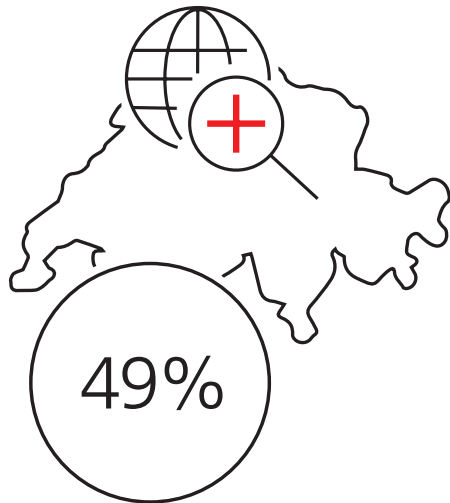
Em 2022, a alocação média para renda fixa foi de 30%



Suíça

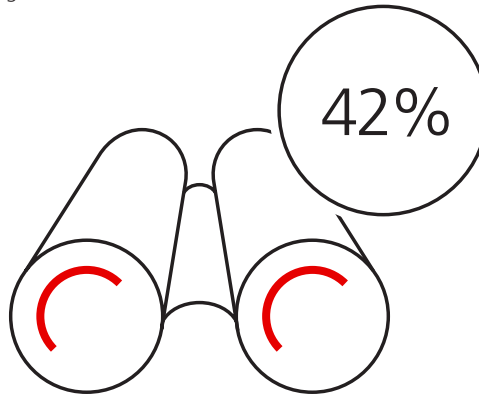
A maior preocupação

49% dizem geopolítica



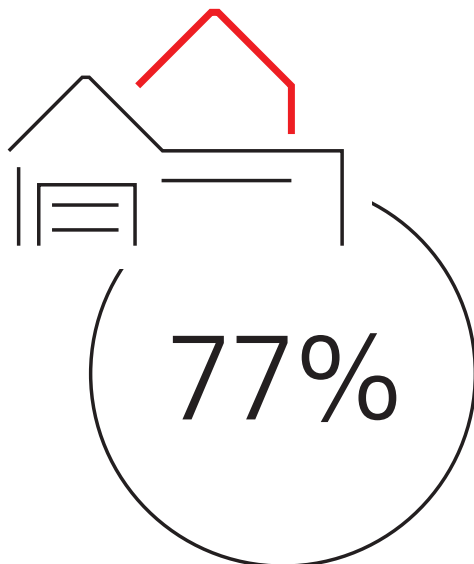
Estratégia principal para melhorar a diversificação de carteiras

42% confiam mais na seleção de gerentes e/ou gerenciamento ativo



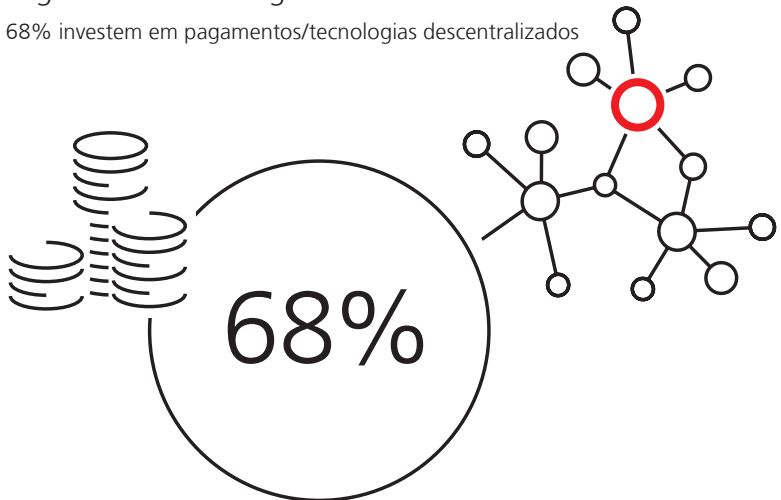
Imóveis

77% dos investimentos imobiliários são investimentos diretos em imóveis físicos de propriedade total



Pagamentos/tecnologias descentralizadas

68% investem em pagamentos/tecnologias descentralizadas



Compensação

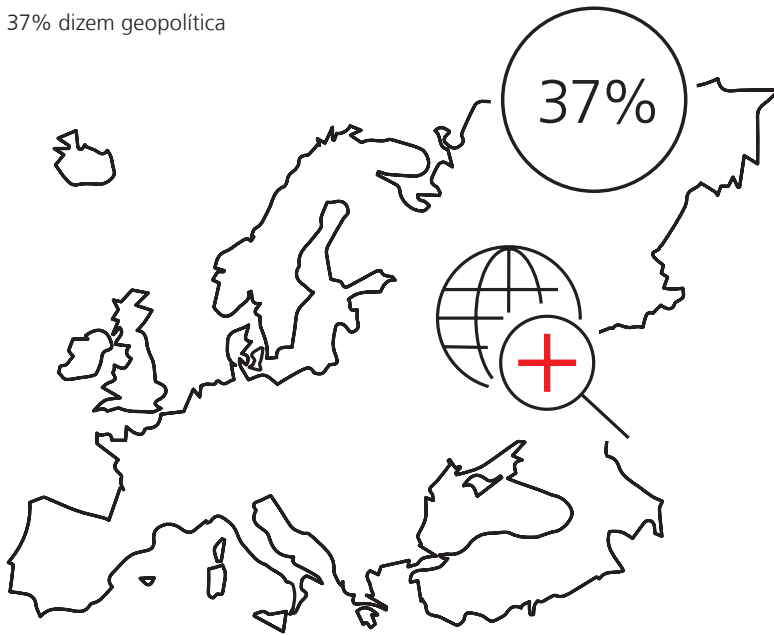
50% oferecem um bônus vinculado ao desempenho



Europa

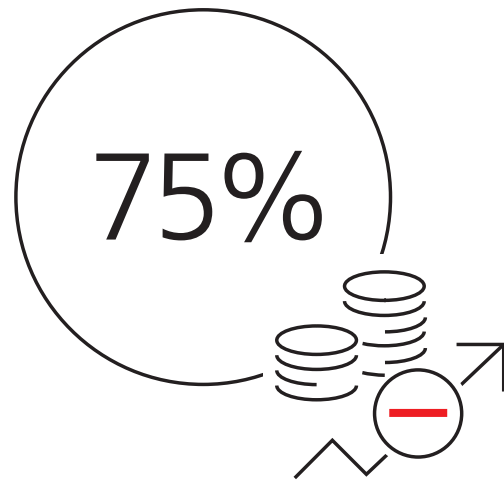
A maior preocupação

37% dizem geopolítica



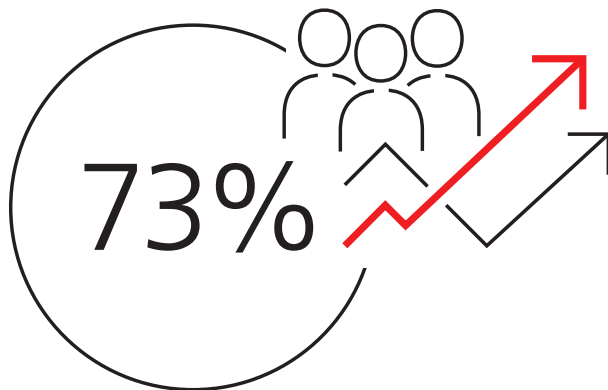
Diversificação de carteira

75% dizem que a iliquidez aumenta os retornos



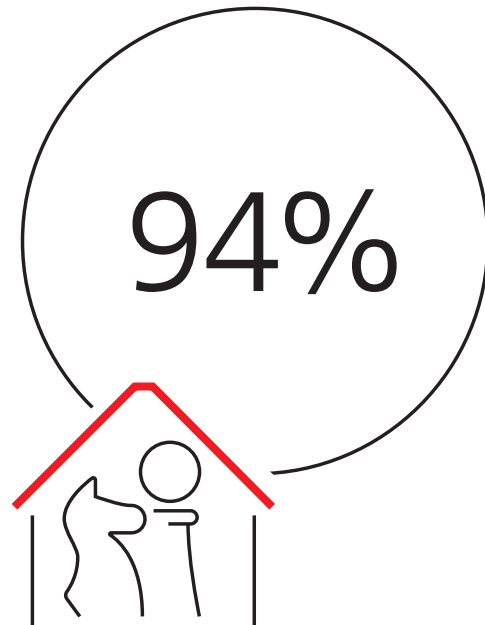
Desenvolvimento de custos

73% esperam um aumento líquido dos custos com pessoal nos próximos 3 anos



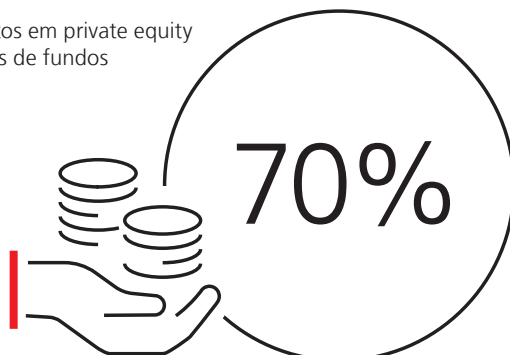
Gestão de serviços

94% gerenciam a alocação estratégica de ativos internamente



Private equity

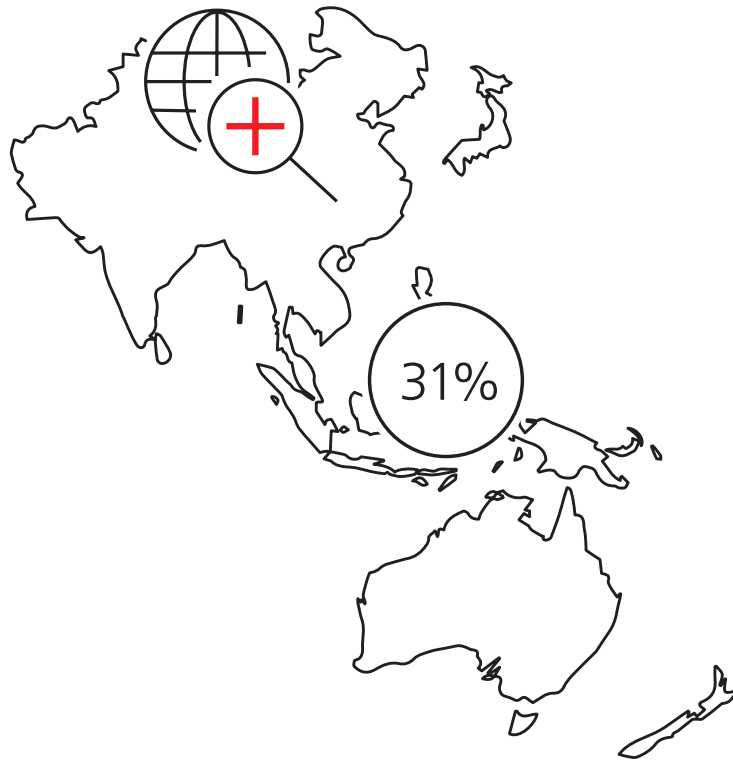
70% dos investimentos em private equity são fundos ou fundos de fundos



Ásia-Pacífico

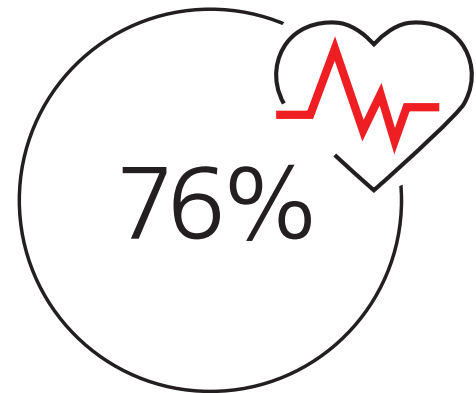
A maior preocupação

31% dizem geopolítica



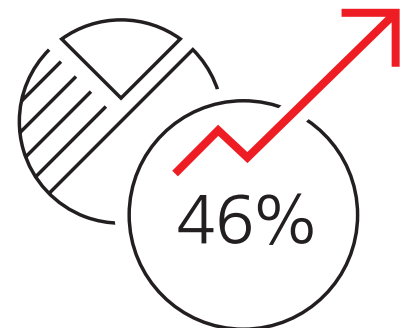
Principal tema de investimento

76% estão propensos a investir em dispositivos médicos/healthtech



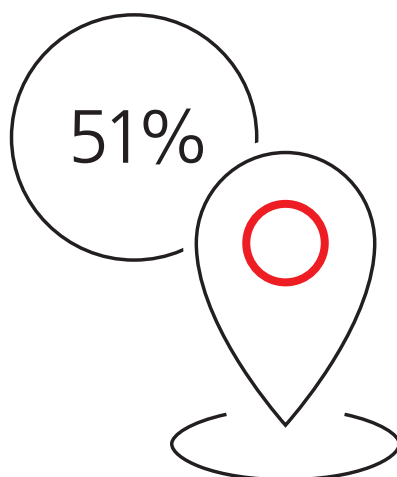
Estratégia principal para melhorar a diversificação de carteiras

46% escolhem fundos de hedge



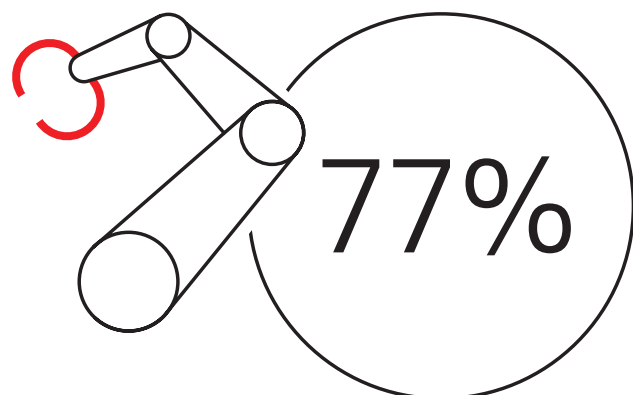
Viés doméstico

51% dos ativos são investidos na Ásia-Pacífico (incluindo a Grande China)



Private equity

77% dos investimentos de private equity são feitos em tecnologia



Alguns fatos sobre nosso relatório



Patrimônio líquido médio de 2,2 bilhões de dólares

O Relatório UBS Global Family Office 2023 é a nossa terceira pesquisa anual feita e redigida internamente sobre as atividades dos escritórios familiares. O número de escritórios familiares que responderam à nossa pesquisa aumentou ligeiramente para 230 de 221 no ano passado.

O patrimônio líquido médio das famílias participantes é de 2,2 bilhões de dólares. Em média, seus escritórios familiares administram 0,9 bilhão de dólares.

230 escritórios familiares participaram globalmente

Tamanho da amostra ano a ano

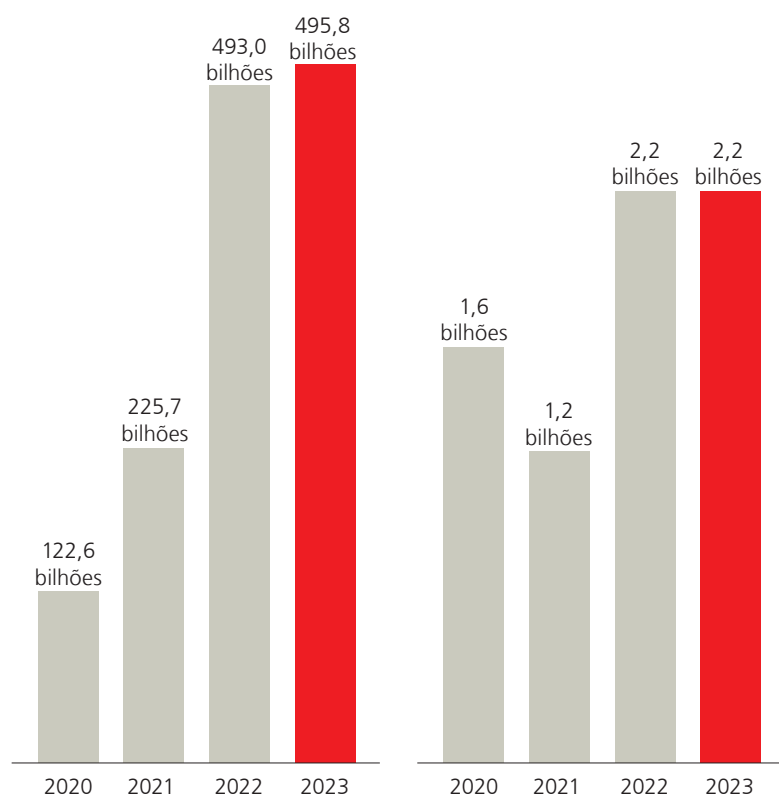


O patrimônio líquido total aumentou ligeiramente

Patrimônio líquido total da família fundadora

O patrimônio total na pesquisa atinge 495,8 bilhões de dólares

O valor total médio atinge 2,2 bilhões de dólares



Divisão geracional

A maioria dos escritórios familiares atende a primeira e a segunda geração. Cinquenta e um por cento atendem a primeira geração e 55% a segunda, com 31% atendendo a terceira. Sem surpresa, os mercados mais desenvolvidos, como os EUA e a Suíça, tendem a ter mais escritórios familiares multigeracionais do que seus pares em regiões emergentes como a Ásia-Pacífico.

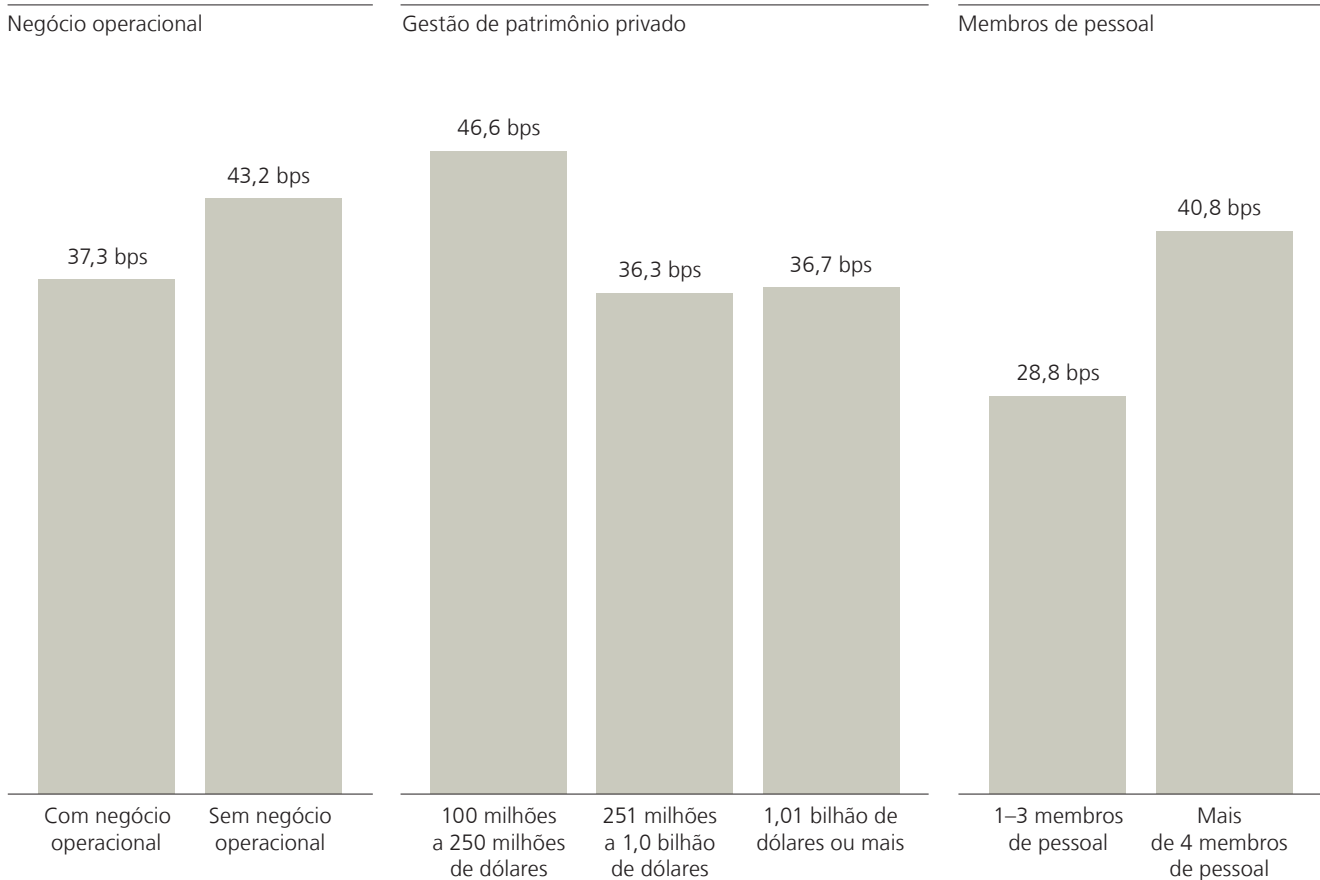
Empresas operacionais

Quase quatro quintos dos escritórios familiares (79%) ainda têm negócios operacionais. O setor mais popular é o imobiliário (38%), apesar de a fronteira entre negócios imobiliários operacionais e de investimento na realidade ser muitas vezes tênue. O segundo setor mais comum é o industrial (21%), seguido de perto pelo financeiro (20%) e gastos discricionários do consumidor (19%).

Mais de um terço (37%) dos negócios familiares paga fluxos de caixa para escritórios familiares para investimentos contínuos. Mas quase metade (48%) dos escritórios familiares são totalmente separados dos negócios da família. Em 8% dos casos, o escritório familiar paga em dinheiro à empresa familiar.

Negócios operacionais, patrimônio privado administrado e membros da equipe têm impacto nos custos

Custo puro de operação do escritório familiar em 2023



Metodologia

Isso marca a quarta iteração da pesquisa Global Family Office. O UBS entrevistou 230 clientes globalmente entre 19 de janeiro e 5 de março de 2023. Participantes de mais de 30 países em todo o mundo foram convidados usando uma metodologia on-line. A amostra é um pouco maior do que em anos anteriores. Pesquisamos amostras menores de 221, 191 e 121 clientes do UBS nas edições de 2022, 2021 e 2020 do relatório, respectivamente.

A distribuição regional da amostra de 2023 é a seguinte:

- Europa 29%
- Ásia-Pacífico 20%
- Suíça 17%
- EUA 14%
- América Latina 13%
- Oriente Médio e África 7%

Em alguns casos, os dados podem não parecer que somam corretamente. Isso é porque somamos os números com duas casas decimais, o que pode resultar em pequenas variações nos números quando arredondados.

UBS Evidence Lab

O UBS Evidence Lab é uma equipe de especialistas em dados alternativos que trabalham em mais de 55 áreas especializadas, criando conjuntos de dados prontos para a percepção. Os especialistas transformam os dados em evidências aplicando uma combinação de ferramentas e técnicas para colher, limpar e conectar bilhões de itens de dados a cada mês. A biblioteca de ativos, que abrange mais de 5.000 empresas de todos os tamanhos, em todos os setores e regiões, foi projetada para ajudar a responder as perguntas que interessam às suas decisões.

Equipe de pesquisa

Stephanie Perryfrost, UBS Evidence Lab
Gabriele Schmidt, UBS Global Wealth Management

Editor

Rupert Bruce, Clerkenwell Consultancy

Agradecimentos

Aline Haerri
Peter Jacober
Urs Kaeser
Maximilian Kunkel
Chrissie Loedolff
Annegret-Kerstin Meier
Grégoire Rudolf
Eric Schatz
Jan van Bueren
Christiaan van Driel
Michael Viana

Design

Escritório Coletivo

Fotografia

Capa: Kyle Vollaers, pág. 4: Costas Spathis, pág. 6 (da esquerda): Scott Howes, Garrett Sears (Unsplash), Sam (Unsplash), pág. 7 (da esquerda): Lee Mawdsley, Loegunn Lai (Unsplash), Cottonbro Studio (Pexels), pág. 8: Costas Spathis, pág. 13: Kirill Petropavlov (Unsplash), pág. 18: Amir Hanna (Unsplash), pág. 21: Xiaochuan Xu (Unsplash), pág. 22: Ben Roberts, pág. 25: Michael Friberg, pág. 27: Shumon Saito, pág. 28: Gustav Willeit, pág. 33: Andrea Zignin (Unsplash), pág. 34: Costas Spathis, pág. 36/37: Fran Silvestre Arquitectos, pág. 38: Andrea Ferrari, pág. 40: Istvan Varro (Unsplash), pág. 45: Andrea Ferrari, pág. 46: Craig Whitehead (Unsplash), pág. 51: Marissa Grootes (Unsplash), pág. 53: Rowan Freeman (Unsplash), pág. 54: Dave Herring (Unsplash), pág. 60: Florian Wenzel

Para consultas da mídia

mediarelations@ubs.com

EMEA: +41-44-234 85 00
Américas: +1-212-882 58 58
APAC: +852-297-1 82 00

Isenção de responsabilidade

Este documento foi preparado pelo UBS AG, sua subsidiária ou afiliada ("UBS").

Este documento e as informações nele contidas são fornecidos exclusivamente para fins informativos e de marketing do UBS. Nada neste documento constitui pesquisa de investimento, consultoria de investimento, um prospecto de venda ou uma oferta ou solicitação para se envolver em qualquer atividade de investimento. O documento não é uma recomendação para comprar ou vender qualquer valor mobiliário, instrumento de investimento ou produto, e não recomenda nenhum programa de investimento ou serviço específico.

As informações contidas neste documento não foram adaptadas aos objetivos específicos de investimento, circunstâncias pessoais e financeiras, ou necessidades particulares de qualquer cliente individual. Alguns investimentos referidos neste documento podem não ser adequados ou apropriados para todos os investidores. Além disso, certos serviços e produtos referidos no documento podem estar sujeitos a restrições legais e/ou requisitos de licença ou permissão e, portanto, não podem ser oferecidos em todo o mundo sem restrições. Nenhuma oferta de qualquer interesse em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição na qual a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou a qualquer pessoa a quem seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda.

Embora todas as informações e opiniões expressas neste documento tenham sido obtidas de boa fé de fontes consideradas confiáveis, nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita quanto à precisão, suficiência, completude ou confiabilidade do documento. Todas as informações e opiniões expressas neste documento estão sujeitas a alterações sem aviso prévio e podem diferir das opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS. O UBS não tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas.

Todas as fotos ou imagens ("imagens") aqui contidas são apenas para fins ilustrativos, informativos ou documentais, em apoio à análise e pesquisa do assunto. As imagens podem retratar objetos ou elementos protegidos por direitos autorais, marcas registradas e outros direitos de propriedade intelectual de terceiros. A menos que expressamente declarado, nenhum relacionamento, associação, patrocínio ou endosso é sugerido ou implícito entre o UBS e esses terceiros.

Quaisquer gráficos e cenários contidos no documento são apenas para fins ilustrativos. Alguns gráficos e/ou números de desempenho podem não se basear em períodos completos de 12 meses, o que pode reduzir sua comparabilidade e significado. O desempenho histórico não é garantia e não é uma indicação de desempenho futuro.

Diversas fontes foram utilizadas para pesquisar e traçar o perfil das características dos escritórios familiares. Estas informações e dados fazem parte dos dados de propriedade do UBS, e as identidades dos escritórios familiares e dos indivíduos subjacentes são protegidas e permanecem confidenciais.

Nada neste documento constitui consultoria jurídica ou fiscal. O UBS e seus funcionários não prestam consultoria jurídica ou fiscal. Este documento não pode ser redistribuído ou reproduzido no todo ou em parte sem a prévia autorização por escrito do UBS. Na medida do permitido por lei, nem o UBS nem quaisquer de seus diretores, administradores, funcionários ou agentes aceitam ou assumem qualquer obrigação, responsabilidade ou dever de cuidado por quaisquer consequências, incluindo quaisquer perdas ou danos, de você ou qualquer outra pessoa agindo ou se abstendo de agir, com base nas informações contidas neste documento ou por qualquer decisão baseada nesse.

O UBS Evidence Lab fornece dados e evidências para análise e utilização pela UBS Research e seus clientes. O UBS Evidence Lab não fornece recomendações ou consultoria de investimento.

Informações importantes no caso deste documento ser distribuído a pessoas dos EUA ou para os Estados Unidos
Os serviços de gestão patrimonial nos Estados Unidos são fornecidos pelo UBS Financial Services Inc. ("UBSFS"), uma subsidiária do UBS AG. Como uma empresa que presta serviços de gestão patrimonial a clientes, o UBS-FS Inc. oferece serviços de consultoria de investimento em sua qualidade de assessora de investimentos registrada na SEC e serviços de corretagem em sua qualidade de corretora registrada na SEC. Os serviços de consultoria e corretagem de investimentos são separados e distintos, diferem em formas materiais e são regidos por leis diferentes e contratos separados. É importante que os clientes entendam as formas pelas quais conduzimos os negócios, que leiam cuidadosamente os contratos e divulgações que lhes fornecemos sobre os produtos ou serviços que oferecemos. Um pequeno número de nossos consultores financeiros não está autorizado a oferecer serviços de consultoria a você, e só pode trabalhar com você diretamente como representantes de corretores do UBS. Seu consultor financeiro lhe informará se esse for o caso e, se você desejar serviços de consultoria, terá prazer em encaminhá-lo a outro consultor financeiro que poderá ajudá-lo. Nossos contratos e divulgações o informarão sobre se nós e nossos consultores financeiros estamos atuando na qualidade de consultor de investimentos ou corretor de valores. Para maiores

informações, consulte o resumo do relacionamento com o cliente fornecido em ubs.com/relationships/summary. A UBS-FS é membro da Securities Investor Protection Corp. (SIPC) e da Financial Industry Regulatory Authority (FINRA).

Informações importantes no caso deste documento ser distribuído pelas seguintes empresas nacionais (que têm entidades locais separadas da do local que preparou o material)

Áustria Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei austríaca. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Niederlassung Österreich, com sede na Wächtergasse 1, A-1010, Viena. O UBS Europe SE, Niederlassung Österreich está sujeito à supervisão conjunta do Banco Central Europeu ("BCE"), do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank), da Autoridade Supervisora Federal de Serviços Financeiros Alemã (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), bem como da autoridade supervisora austríaca (Finanzmarktaufsicht), aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação. O UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã sob a forma de uma Societas Europaea, devidamente autorizada pelo BCE.

Bahrein O UBS é um banco suíço não licenciado, supervisionado ou regulamentado no Bahrein pelo Banco Central do Bahrein e não realiza atividades bancárias ou de negócios de investimento no Bahrein. Portanto, os clientes não têm qualquer proteção sob as leis e regulamentos bancários e de serviços de investimento locais.

Brasil Esta publicação não pretende constituir uma oferta pública sob a legislação brasileira ou um relatório de análise de pesquisa, conforme a definição contida na Resolução 598/2018 da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"). É distribuída apenas para fins informativos pela UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda. e/ou a UBS Consenso Investimentos Ltda., entidades reguladas pela CVM.

Canadá No Canadá, esta publicação é distribuída pelo UBS Investment Management Canada Inc. (UBS Wealth Management Canada).

UBS Wealth Management é uma marca registrada do UBS AG. O UBS Bank (Canadá) é uma subsidiária do UBS AG. Os serviços de consultoria de investimentos e gerenciamento de portfólio são fornecidos por meio da UBS Investment Management Canada Inc., uma subsidiária integral do UBS Bank (Canadá). A UBS Investment Management Canada Inc. é uma gestora de carteiras registrada e revendedora de mercado isenta em todas as províncias, com exceção da P.E.I. e dos territórios.

Todas as informações e opiniões, bem como quaisquer números indicados, estão sujeitos a alterações sem aviso prévio. A qualquer momento, o UBS AG ("UBS") e outras empresas do grupo UBS (ou seus funcionários) podem ter uma posição longa ou curta, ou negociar como principal ou agente, em valores mobiliários relevantes ou prestar consultoria ou outros serviços ao emissor de valores mobiliários relevantes ou a uma empresa conectada a um emissor. Alguns investimentos podem não ser prontamente realizáveis, uma vez que o mercado de títulos é ilíquido e, portanto, avaliar o investimento e identificar o risco a que você está exposto pode ser difícil de quantificar. O desempenho passado dos investimentos não é uma garantia de resultados futuros, e o valor dos investimentos pode flutuar ao longo do tempo.

Para clientes e potenciais clientes do UBS Bank (Canadá) e UBS Investment Management Canada Inc., observe que este documento não leva em conta os objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de qualquer destinatário. Nem o UBS Bank (Canadá) nem o UBS Investment Management Canada Inc. estão atuando como consultores ou fiduciários para qualquer participante neste evento, a menos que acordado de outra forma por escrito. Nem todos os produtos ou serviços podem estar disponíveis no UBS Bank (Canadá). Alguns produtos e serviços podem ser legalmente restritos para residentes de determinados países. Para obter mais informações sobre os nossos produtos e serviços, visite https://www.ubs.com/ca/en/wealth_management/planning_life.html.

O UBS não fornece aconselhamento fiscal ou jurídico e você deve consultar seus próprios consultores independentes para aconselhamento específico com base em suas circunstâncias específicas antes de entrar ou abster-se de entrar em qualquer investimento.

Você concorda que forneceu seu consentimento expresso para receber mensagens eletrônicas comerciais do UBS Bank (Canadá) e de qualquer outra entidade UBS dentro do grupo global de empresas UBS, com relação a este e outros eventos similares do UBS e ao recebimento de informações sobre produtos e serviços do UBS. Você reconhece e entende que esse consentimento para correspondência eletrônica pode ser retirado por você a qualquer momento. Para obter mais informações sobre como você pode cancelar a assinatura do seu consentimento, entre em contato diretamente com o seu UBS Advisor ou UBS Bank (Canadá) em 1-800-268-9709 ou https://www.ubs.com/ca/en/wealth_management/your_relationship/how_to_get/wealth_management.html.

Este documento não pode ser reproduzido nem ter cópias circuladas sem autorização prévia do UBS.

República Tcheca O UBS não é um banco licenciado na República Tcheca e, portanto, não está autorizado a fornecer serviços bancários ou de investimento regulamentados na República Tcheca. Notifique o UBS se você não deseja receber mais nenhuma correspondência.

Dinamarca Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei dinamarquesa. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, filial do UBS Europe SE, com sede em Sankt Annæ Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrado na Agência Dinamarquesa de Comércio e Empresas sob o n.º 38 17 24 33. UBS Europe SE, filial do UBS Europe SE é uma sucursal do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã sob a forma de uma Societas Europæa que é autorizada pela Autoridade Federal Alemã de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), e está sujeita à supervisão conjunta do Banco Central Europeu, do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e do BaFin. O UBS Europe SE, filial do UBS Europe SE, é, além disso, supervisionado pela Autoridade Dinamarquesa de Supervisão Financeira (Finanstilsynet), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

França Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei francesa. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS (França) S.A. O UBS (França) S.A. é uma "société anonyme" francesa com capital social de € 132.975.556, 69, boulevard Haussmann F-75008 Paris, R.C.S. Paris B 421 255 670. O UBS (França) S.A. é um prestador de serviços de investimento devidamente autorizado nos termos do "Code monétaire et financier", regulamentado pelas autoridades bancárias e financeiras francesas como a "Autorité de contrôle prudentiel et de résolution".

Alemanha Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei alemã. É distribuída somente para fins informativos pelo UBS Europe SE, Alemanha, com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main. O UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã na forma de uma Societas Europæa, devidamente autorizada pelo Banco Central Europeu ("BCE"), e supervisionada pelo BCE, o Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e a Autoridade Federal de Supervisão de Serviços Financeiros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação.

Grécia O UBS Switzerland AG está estabelecido na Suíça e opera sob a lei suíça. O UBS Switzerland AG e suas afiliadas (UBS) não estão licenciados como banco ou instituição financeira sob a legislação grega e não prestam serviços bancários e financeiros na Grécia. Consequentemente, o UBS presta tais serviços apenas a partir de filiais fora da Grécia. Nenhuma informação neste documento é fornecida com a finalidade de oferecer, comercializar e vender por qualquer meio quaisquer instrumentos e serviços do mercado de capitais na Grécia. Portanto, este documento não pode ser considerado como uma oferta pública feita ou a ser feita aos residentes da Grécia.

Hong Kong Esta publicação é distribuída pela filial de Hong Kong do UBS AG. A filial de Hong Kong do UBS AG é incorporada na Suíça com responsabilidade limitada.

Indonésia, Malásia, Filipinas, Tailândia Este material foi fornecido a você como resultado de uma solicitação recebida pelo UBS de você e/ou pessoas habilitadas a fazer a solicitação em seu nome. Caso você tenha recebido o material erroneamente, o UBS pede que gentilmente o destrua/elimine e informe o UBS imediatamente. O material pode não ter sido revisado, aprovado, desaprovado ou endossado por qualquer autoridade financeira ou regulatória de sua jurisdição. Você é aconselhado a procurar aconselhamento profissional independente em caso de dúvida.

Israel O UBS é um importante empresa financeira global que oferece serviços de gestão patrimonial, gestão de ativos e banco de investimento a partir de sua sede na Suíça e suas operações em mais de 50 países em todo o mundo para investidores individuais, corporativos e institucionais. Em Israel, o UBS Switzerland AG está registrado como Corretora Estrangeira em cooperação com a UBS Wealth Management Israel Ltd., uma subsidiária integral do UBS. A UBS Wealth Management Israel Ltd. é um Gestora de Portfólios licenciada que se envolve também em Marketing de Investimentos, e é regulada pela Autoridade de Valores Mobiliários de Israel. Esta publicação é destinada apenas a informação e não pretende ser uma oferta de compra ou solicitação de uma oferta. Além disso, esta publicação não pretende ser uma consultoria de investimento e/ou marketing de investimento e não substitui qualquer consultoria de investimento e/ou marketing de investimento fornecido pelo licenciado relevante, que é ajustado às necessidades de cada pessoa. A palavra "consultoria" e/ou qualquer um de seus derivativos deve ser lida e interpretada em conjunto com a definição do termo "marketing de investimento", conforme definido no Regulamento Israelense de Assessoria de Investimento, Lei de Marketing de Investimento e Gestão de Carteira, 1995.

Itália Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública de acordo com a lei italiana. É distribuída somente

para fins informativos pelo UBS Europe SE, Succursale Italia, com sede na Via del Vecchio Politecnico, 3-20121 Milano. O UBS Europe SE, Succursale Italia está sujeito à supervisão conjunta do Banco Central Europeu ("BCE"), do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank), da Autoridade Federal Alemã de Supervisão dos Serviços Financeiros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), bem como do Banco da Itália (Banca d'Italia) e da Autoridade de Supervisão dos Mercados Financeiros Italianos (CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação. O UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã sob a forma de uma Societas Europæa, devidamente autorizada pelo BCE.

Jersey O UBS AG, filial de Jersey, é regulado e autorizado pela Comissão de Serviços Financeiros de Jersey para a condução de negócios bancários, fundos, fideicomissos e investimentos. Quando os serviços são prestados de fora de Jersey, eles não são cobertos pelo regime regulatório de Jersey. O UBS AG, filial de Jersey, é uma filial do UBS AG, uma empresa de capital aberto limitada por ações, constituída na Suíça, com sede social em Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basel e Bahnhofstrasse 45, CH 8001 Zurique. O estabelecimento principal da filial de Jersey do UBS AG é 1, IFC Jersey, St Helier, Jersey, JE2 3BX.

Luxemburgo Esta publicação não pretende constituir uma oferta pública de acordo com a lei luxemburguesa. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Sucursal de Luxemburgo ("UBS"), R.C.S. Luxemburgo n.º B209123, com sede social em 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxembourg. O UBS é uma agência do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã na forma de uma Societas Europæa (HRB n.º 107046), com sede social na Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizada pela Autoridade Federal Alemã de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - "BaFin") e sujeita à supervisão prudencial conjunta do BaFin, do Banco Central da Alemanha (Deutsche Bundesbank) e do Banco Central Europeu. Além disso, o UBS é supervisionado pela autoridade de supervisão prudencial de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier), em seu papel de autoridade do Estado-membro anfitrião. Esta publicação não foi submetida para aprovação a nenhuma autoridade de supervisão pública.

México UBS Asesores México, S.A. de C.V. ("UBS Asesores"), uma afiliada do UBS Switzerland AG, incorporada como assessora de investimento não independente sob a Lei de Mercado de Valores Mobiliários devido à relação com um Banco Estrangeiro. UBS Asesores was incorporated under the Securities Market Law. O UBS Asesores é uma entidade regulada e está sujeito à supervisão da Comissão Bancária e de Valores Mobiliários Mexicana (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "CNBV"), que regula exclusivamente o UBS Asesores no que diz respeito à prestação de serviços de gestão de carteiras quando decisões de investimento são tomadas em nome do cliente, bem como sobre serviços de consultoria de investimento em valores mobiliários, análise e emissão de recomendações individuais de investimento, de modo que a CNBV não tem facultades de vigilância nem pode ter sobre qualquer outro serviço prestado pelo UBS Asesores. O UBS Asesores está registrado perante o CNBV sob o número de registro 30060. Tal registro não garante a precisão ou veracidade das informações fornecidas pelos clientes. O UBS Asesores não faz parte de nenhum grupo financeiro mexicano, não é um banco e não recebe depósitos ou mantém valores mobiliários. O UBS Asesores não garante nenhum tipo de retorno. O UBS Asesores divulgou não ter conflitos de interesse dos quais esteja ciente. O UBS Asesores não efetua publicidade de quaisquer serviços bancários, e somente pode cobrar as comissões expressamente acordadas com seus clientes para os serviços de investimento cobrados na prática. O UBS Asesores recebe comissões de emissores ou de intermediários financeiros locais que prestam serviços aos seus clientes. Você está recebendo esta publicação ou material do UBS porque indicou ao UBS Asesores que você é um Investidor Qualificado Sofisticado localizado no México.

Mônaco Este documento não pretende constituir uma oferta pública ou uma solicitação comparável sob as leis do Principado de Mônaco, mas pode ser disponibilizado para fins informativos aos clientes do UBS (Mônaco) SA, um banco regulamentado que tem seu escritório registrado na 2 avenue de Grande Bretagne 98000 Monaco sob a supervisão da "Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution" (ACPR) para atividades bancárias e sob a supervisão da "Commission de Contrôle des Activités Financières para atividades financeiras". Esta última não aprovou esta publicação.

Nigéria O UBS Switzerland AG e suas afiliadas (UBS) não são licenciados, supervisionados ou regulamentados na Nigéria pelo Banco Central da Nigéria ou pela Comissão de Títulos e Câmbio da Nigéria e não realizam atividades bancárias ou de negócios de investimento na Nigéria.

Polónia O UBS é uma importante empresa global de serviços financeiros que oferece serviços de gestão patrimonial para investidores individuais, corporativos e institucionais. O UBS está estabelecido na Suíça e opera sob a lei suíça e em mais de 50 países e a partir de todos os principais centros financeiros. O UBS [insérer entidade legal] não está licenciado como banco ou como empresa de investimento sob a legislação polonesa e não está autorizado a prestar serviços bancários e financeiros na Polónia.

Portugal O UBS Switzerland AG não está licenciado para conduzir atividades bancárias e financeiras em Portugal nem é supervisionado pelos reguladores portugueses (Banco de Portugal e Comissão do Mercado de Valores Mobiliários).

Rússia O UBS Switzerland AG não está licenciado para fornecer serviços bancários e/ou financeiros regulamentados na Rússia. As informações contidas neste documento referem-se a produtos e serviços exclusivamente disponíveis e fornecidos pelo UBS Switzerland AG na Suíça ou outra entidade do UBS domiciliada fora da Rússia. Os funcionários do UBS que viajam para a Rússia não estão autorizados a celebrar contratos nem a negociar os seus termos enquanto estiverem na Rússia. Os contratos só se tornam vinculativos para o UBS uma vez confirmados na Suíça ou no local onde a entidade do UBS está domiciliada. O Escritório de Consultoria de Wealth Management dentro do OOO UBS Bank não fornece serviços para os quais a licença bancária é necessária na Rússia. Certos instrumentos financeiros só podem ser oferecidos na Rússia aos investidores qualificados. Quaisquer anexos e documentos com referência aos instrumentos financeiros específicos não constituem uma recomendação de investimento pessoal ao abrigo da lei russa.

Singapura Esta publicação é distribuída pela filial de Singapura do UBS AG. Os clientes da filial do UBS AG em Cingapura devem contactar a filial do UBS AG em Cingapura, um assessor financeiro isento de acordo com a Lei de Consultores Financeiros de Singapura (Cap. 110) e um banco atacadista licenciado nos termos da Lei Bancária de Cingapura (Cap. 19) regulamentado pela Autoridade Monetária de Cingapura, em relação a quaisquer questões decorrentes ou relacionadas com a análise ou relatório.

Espanha Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública de acordo com a legislação espanhola. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Sucursal en España, com sede na Calle María de Molina 4, C.P. 28006, Madri. O UBS Europe SE, Sucursal en España está sujeito à supervisão conjunta do Banco Central Europeu ("BCE"), do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank), da Autoridade Federal Alemã de Supervisão de Serviços Financeiros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), bem como da autoridade supervisora espanhola (Banco de España), aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação. Além disso, está autorizado a prestar serviços de investimento em títulos e instrumentos financeiros, sobre os quais é supervisionado também pela Comissão Nacional do Mercado de Valores. O UBS Europe SE, Sucursal en España é uma filial do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã na forma de uma Societas Europæa, devidamente autorizada pelo BCE.

Suécia Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei sueca. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, com sede em Regeringsgatan 38, 11153 Estocolmo, Suécia, registrado no Escritório de Registro de Empresas Sueco sob o Reg. Nº 516406-1011. UBS Europe SE, Sueden Bankfilial, é uma sucursal do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã sob a forma de uma Societas Europæa que é autorizada pela Autoridade Federal Alemã de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), e está sujeita à supervisão conjunta do Banco Central Europeu, do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e do BaFin. O UBS Europe SE, Sweden Bankfilial é, além disso, supervisionado pela autoridade de supervisão sueca (Finansinspektionen), à qual a presente publicação não foi submetida para aprovação.

Taiwan Este material é fornecido pelo UBS AG, filial de Taipei de acordo com as leis de Taiwan, de acordo com ou a pedido de clientes/prospectos.

Reino Unido Este documento é emitido pela UBS Wealth Management, uma divisão do UBS AG que é autorizada e regulamentada pela Autoridade Supervisora do Mercado Financeiro na Suíça. No Reino Unido, o UBS AG é autorizado pela Prudential Regulation Authority e está sujeito a regulamentação pela Financial Conduct Authority e a regulamentação limitada pela Prudential Regulation Authority. Detalhes sobre a extensão de nossa regulamentação pela Prudential Regulation Authority estão disponíveis mediante solicitação.

UAE/DIFC O UBS não é licenciado nos EAU pelo Banco Central dos EAU ou pela Securities & Commodities Authority. A filial de Dubai do UBS AG é licenciada na DIFC pela Autoridade de Serviços Financeiros de Dubai como uma empresa autorizada.

Ucrânia O UBS é uma importante empresa global de serviços financeiros que oferece serviços de gestão patrimonial para investidores individuais, corporativos e institucionais. O UBS está estabelecido na Suíça e opera sob a lei suíça e em mais de 50 países e a partir de todos os principais centros financeiros. O UBS não está registrado e licenciado como um banco/instituição financeira sob a legislação ucraniana e não presta serviços bancários e outros serviços financeiros na Ucrânia.

© UBS 2023. O símbolo de chave e UBS estão entre as marcas registradas e não registradas do UBS.

Todos os direitos reservados.

UBS Switzerland AG
P.O. Box
8098 Zurich
ubs.com/family-office-uhnw

