UBS Global Family Office Report 2026

Der Großteil der Befragten plant vor dem Hintergrund eines komplexeren globalen Anlageumfeld strategische Portfolioanpassungen, eine stärkere Diversifizierung über verschiedene Währungen hinweg und höhere Investitionen in künstliche Intelligenz.

UBS, der weltweit größte und einzige globale Vermögensverwalter, hat heute den UBS Global Family Office Report 2026 veröffentlicht. Für den Bericht wurden Family-Office-Kunden von UBS weltweit zu Herausforderungen und Chancen befragt, mit denen sie aktuell konfrontiert sind. Auf Basis der Einschätzungen von 307 Family Offices aus über 30 Märkten mit einem durchschnittlichen Nettovermögen von 2,7 Milliarden US-Dollar zeigt der Bericht: Family Offices setzen zunehmend auf Resilienz, Diversifizierung und langfristige thematische Anlagechancen, um sich auf anhaltende geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit vorzubereiten.

Unvorhersehbares globales Umfeld

Geopolitische Konflikte gelten kurz- und langfristig als größte Risiken. Gleichzeitig nehmen die Sorgen über globale Verschuldung und mögliche Rezessionen zu. Als Reaktion darauf sind Family Offices mittelfristig
vorsichtiger: Sie priorisieren Diversifizierung über Anlageklassen, Währungen und Regionen hinweg, statt abrupte Umschichtungen vorzunehmen.

«Der Bericht zeigt, dass Family Offices ihre Portfolios weiterhin auf besonnene Weise anpassen. Sie diversifizieren über Anlageklassen, Währungen und Regionen hinweg und halten zugleich an langfristigen Themen wie künstlicher Intelligenz fest, wenn auch mit größerer Selektivität», sagt Benjamin Cavalli, Head of Strategic Clients & Global Connectivity bei UBS Global Wealth Management. *«Viele erwägen, ihr Engagement im US-Dollar zu reduzieren oder regional stärker zu diversifizieren. Dennoch machen nordamerikanische Anlagen weiterhin den größten Anteil der Allokationen aus.»*

Zum ersten Mal wollen 60% der Family Offices in den kommenden 12 Monaten ihre strategische AssetAllokation anpassen. Das ist der höchste Wert, den UBS im Rahmen des Global Family Office Reports bisher
erfasst hat. Entwickelte Märkte bilden weiterhin das Rückgrat der Portfolios, doch Investitionen verschieben sich schrittweise in Richtung Aktien aus Schwellenländern und alternative Anlagen wie Infrastruktur. Zugleich wird das Engagement in Immobilien reduziert. Insgesamt setzen Family Offices bei der Diversifizierung eher auf gezielte Anpassungen. Das entspricht einer disziplinierten und langfristig orientierten Anlagephilosophie.

Der Bericht zeigt eine deutliche Verschiebung bei der Positionierung von Währungen. 65% der Family Offices erwarten, dass das Vertrauen in den Status des US-Dollars als Reservewährung sinkt, und bewerten ihr
Engagement in US-Dollar lautenden Anlagen neu. Mehr Family Offices führen deshalb Strukturen ein, die sich auf mehr als eine Währung stützen. Hierbei gelten der Euro und der Schweizer Franken als bevorzugte
Alternativen. Geografisch entfällt der größte Teil der Anlagen weiterhin auf Nordamerika. Gleichzeitig versuchen Family Offices aktiv, Konzentrationsrisiken zu verringern und planen ihr Engagement in AsienPazifik, Großraum China und Westeuropa auszubauen. Dieser Schritt zeigt einen strukturellen Wandel hin zu stärkerer regionaler Diversifizierung.

Führendes Anlagethema

Künstliche Intelligenz (KI) bleibt weltweit das führende Anlagethema. 65% der Family Offices haben bereits entlang der gesamten Wertschöpfungskette investiert, darunter in Rechenzentrumsinfrastruktur, Softwareplattformen und Halbleiterhersteller. Trotz Bedenken zu den aktuellen Aktien-Bewertungen planen Family Offices, ihr Engagement beizubehalten oder auszubauen, wobei sie Chancen mit Resilienz verbinden.

«Künstliche Intelligenz bleibt das prägende Anlagethema dieses Jahrzehnts», sagt Yves-Alain Sommerhalder, Head of GWM Solutions bei UBS. «Family Offices gehen das Thema sowohl mit Überzeugung als auch mit Selektivität an und suchen nach Chancen entlang der gesamten

Wertschöpfungskette, wobei sie langfristiges Wachstumspotenzial und Risikodisziplin in Einklang bringen.»

Dem Bericht zufolge investieren Family Offices in Energie und Rohstoffe (37%), Infrastruktur (37%) und KIgestützte Gesundheitsversorgung (33%). Sie erkennen damit das breitere Ökosystem an, das notwendig ist,
um die Verbreitung von KI zu unterstützt und auszuweiten.

Im Gegensatz dazu bleiben Kryptowährungen und digitale Vermögenswerte eine Nischenanlage, in die nur 24% der Family Offices investieren, meist im niedrigen einstelligen Bereich. Unter den investierten Family
Offices sind die Allokationen zwar üblicherweise moderat, etwa bei rund 1%, doch betrachten inzwischen 44% Kryptowährungen als Teil ihrer strategischen Vermögensallokation.

Kritische Lücken bei der Nachfolge

Während Family Offices ihre Investitionsgeschäfte weiter professionalisieren, zeigt der Bericht anhaltende Lücken in Governance, Nachfolgeplanung und der Einbindung der nächsten Generation. Daraus können
langfristige Kontinuitätsrisiken entstehen. Operativ haben viele Family Offices inzwischen institutionelle Standards eingeführt: 68% verfügen über formale Prozesse zur Messung der finanziellen Performance, 60%
nutzen Anlageausschüsse, und mehr als die Hälfte arbeitet mit strukturierten Budgetierungsprozessen, was ein steigendes Maß an Systematik und Aufsicht zeigt.

Dieser Fortschritt fällt jedoch uneinheitlich aus. Weniger als die Hälfte der Family Offices hat formale Governance-Strukturen mit Aufsicht auf Vorstandsebene eingeführt, und nur 35% verfügen über einen
definierten Nachfolgeplan für das Family Office selbst. Noch größer ist die Lücke mit Blick auf die nächste Generation. Nur 27% nutzen einen strukturierten Prozess, um ihre Erben auf zukünftige Rollen vorzubereiten. Gleichzeitig nennen 29% unzureichende Finanz- oder Governance-Kenntnisse als Herausforderung bei der
Einbindung der nächsten Generation.

Infolgedessen bleibt ein erheblicher Anteil der Familienmitglieder der nächsten Generation, die als alt genug für eine Mitwirkung gelten, von Entscheidungsprozessen im Family Office ausgeschlossen. Das zeigt eine
Diskrepanz zwischen Absicht und Umsetzung. Der Mangel an Vorbereitung ist besonders relevant angesichts des Umfangs des generationsübergreifenden Vermögenstransfers, der in den

kommenden Jahrzehnten
erwartet wird und bei der Billionenerträge zwischen Generationen wechseln dürften. Gleichzeitig gibt es Anzeichen für Fortschritte. Viele Family Offices planen, Finanzbildungsprogramme auszubauen, die nächste
Generation in Anlageausschüssen einzubinden und sie in philanthropische und unternehmerische Projekte zu integrieren. Das zeigt eine schrittweise Entwicklung hin zu klareren und offeneren Nachfolgestrategien.

Regionale Schwerpunkte

USA

Family Offices in den Vereinigten Staaten («USA») zeigen weltweit die stärkste Heimatpräferenz: 88% der Portfolio-Werte liegen in Nordamerika. Das deutet auf Vertrauen in die Tiefe, Liquidität und Widerstandsfähigkeit der heimischen Kapitalmärkte hin, trotz zunehmender globaler Unsicherheiten. KI bleibt zwar das wichtigste Anlagethema (65%), die Befragten zeigen jedoch auch ein erhöhtes Interesse für
Verteidigungs- und Sicherheitsinfrastruktur (39%) sowie an breitere Infrastrukturinvestitionen (35%), was neben Wachstumschancen auch geopolitische Überlegungen widerspiegelt. Trotz globaler Diversifizierungstendenzen bleiben US-Family-Offices vergleichsweise stark auf den Binnenmarkt ausgerichtet.
Ihre Portfoliostrategie konzentriert sich eher auf die Stärke des heimischen Marktes als auf geografische Neugewichtung. Sie reagieren auf veränderte Rahmenbedingungen, etwa auf Währungsrisiken und strukturelle Marktveränderungen, wenn auch weniger stark als Family Offices in anderen Re gionen.

Lateinamerika

Family Offices in Lateinamerika streuen ihre Anlagen regional breiter: Sie investieren 60% in Nordamerika und 23% in Lateinamerika. Sie gehören weltweit zu den aktivsten Akteuren bei der Neugestaltung ihrer
Anlagestrategie: 61% planen strategische Änderungen der Asset-Allokation, was über dem globalen Durchschnitt liegt. Thematisch liegt der Fokus auf KI (77%), Infrastruktur (55%) sowie Energie und Rohstoffe
(45%). Das zeigt eine Kombination aus technologiegetriebenem Wachstum und Investitionen in reale Vermögenswerte. Dieser doppelte Fokus zeigt ein global-orientiertes, chancenbewusstes Verhalten und
gleichzeitig die regionale Vertrautheit mit ressourcenbezogenen Anlagethemen, was lateinamerikanische Family Offices als dynamische und global ausgerichtete Investoren

positioniert.

Schweiz

Schweizer Family Offices verfügen über ein ausgewogenes und international diversifiziertes Portfolio, so entfallen 50% auf Westeuropa und 37% auf Nordamerika. Ihr Anlageansatz ist stark von Stabilität, Diversifizierung und Innovation geprägt. Zu den führenden Themen zählen KI (59%), Energie und Rohstoffe (41%) sowie Automatisierung und Robotik (38%). Im Vergleich zu ihren globalen Pendants ändern Schweizer Family Offices ihr Portfolio eher zurückhaltender – nur 43% planen Anpassungen. Family Offices in der Schweiz zeichnen sich durch ihre ausgewogene regionale und thematische Ausrichtung aus und legen den Fokus damit auf langfristige Widerstandsfähigkeit und technologischen Wandel.

Europa (ohne Schweiz)

Family Offices in Europa gehören zu den aktivsten, wenn es darum geht, ihre Portfolios auszurichten: 67% planen strategische Änderungen, einer der höchsten Werte weltweit. Nordamerika bleibt mit 45% zwar die
größte Allokation, europäische Investoren versuchen jedoch aktiv ihr Portfolio stärker in Richtung Westeuropa und den asiatisch-pazifischen Raum umzuschichten, um das Konzentrationsrisiko zu senken. KI führt die thematischen Allokationen an (57%), gefolgt von Infrastruktur (33%) sowie Energie und Rohstoffe (33%), was eine Mischung aus Wachstums- und strukturellen Anlagethemen zeigt. Europäische Family Offices stehen an der Spitze der Portfolio-Neupositionierung, getrieben durch Bewertungsüberlegungen, Währungsdiversifizierung und sich wandelnden globalen Risikodynamiken.

Naher Osten

Family Offices im Nahen Osten planen weltweit am stärksten, ihre Portfolios umzustellen: 82% planen ihre strategischen Allokationen anzupassen. Sie halten weiterhin 50% in Nordamerika, investieren aber auch
deutlich in Westeuropa und den Nahen Osten und verfolgen damit einen hybriden Anlageansatz. Sie konzentrieren sich auf KI (50%), KI-gestützte Gesundheitsversorgung (35%) und Infrastruktur (30%). Dies
spricht für ein starkes Interesse an technologischer Anwendung und regionalen Entwicklungsprioritäten. Die Region fällt durch einen proaktiven und überzeugungsstarken Ansatz bei der Kapitalallokation auf, getrieben von Chancen und der Notwendigkeit, globale Unsicherheiten zu bewältigen.

Nordasien

Family Offices in Nordasien setzen stark auf Technologie und diversifizieren global. Sie investieren 47% in Nordamerika und 25% in Großraum China. Das Engagement in KI-Werte zählt mit 74% zu den höchsten
weltweit. Hinzu kommt ein starkes Interesse an KI-gestützter Gesundheitsversorgung (49%) sowie Energie und Rohstoffe (34%). 71% der Family Offices planen ihre Anlagen anzupassen und reagieren damit auf sich
verändernde globale Rahmenbedingungen. Insgesamt setzt Nordasien auf technologiegetriebenes Wachstum und grenzüberschreitende Diversifizierung, wobei regionales Know-how mit globalen Chancen verbunden wird.

Südostasien

Family Offices in Südostasien konzentrieren sich weltweit am stärksten auf KI: 88% haben bereits in dieses Thema investiert, der höchste Wert aller Regionen. Die Portfolios sind nach wie vor stark in Nordamerika
engagiert (58%), weisen aber wachsende Allokationen im Großraum China und im asiatisch-pazifischen Raum auf, was die zunehmende regionale Integration widerspiegelt. 81% planen eine Anpassung der
strategischen Allokation, was auf einen aktiven Ansatz im Umgang mit globalen wirtschaftlichen und geopolitischen Veränderungen hindeutet. Neben KI zählen Energie und Rohstoffe (50%) sowie Automatisierung und Robotik (44%) zu den wichtigsten Themen, was die Position Südostasiens an der Schnittstelle zwischen Technologieadaption und industrieller Transformation zeigt.

Interessiert? Laden Sie den Bericht hier herunter.