

Global Family Office Report

2026



UBS

Cada cliente é único. Assim como suas necessidades.

No UBS, trabalhamos em conjunto com você para atender às suas necessidades inter-relacionadas – seja você representante de um family office, empreendedor, pessoa com patrimônio líquido ultraelevado ou investidor com exigências institucionais.

Nossa equipe global de profissionais ajuda você a atingir seus objetivos através do foco em resultados, e não em produtos, integrando as áreas de Global Wealth Management, Asset Management e Banco de Investimento.

Você é beneficiado pelo acesso exclusivo a toda a amplitude e profundidade da capacidade e da experiência de nossa empresa nos principais centros financeiros do mundo. Independentemente da complexidade das suas necessidades, podemos criar soluções personalizadas para ajudar a aumentar e preservar seu patrimônio. Além disso, por meio da nossa rede global, conectaremos você a uma comunidade de pares com interesses semelhantes e especialistas no assunto, permitindo que novas ideias e oportunidades ganhem impulso.



A premiação "Euromoney Private Banking Awards" baseia-se em informações do quarto trimestre do ano anterior ao terceiro trimestre do ano da atribuição do prêmio. O UBS pagou uma taxa de licenciamento pelo uso da classificação. Os prêmios aplicam-se ao UBS AG, que é a controladora do UBS Financial Services Inc., e dizem respeito à solidez e à capacidade da organização global. Isto não está relacionado à qualidade de nossa assessoria de investimento. Para mais informações sobre metodologias de classificação de terceiros, visite www.ubs.com/us/en/designation-disclosures.html

UBS Global Wealth Management

Cuidar do seu patrimônio é nossa vocação.

Se você busca insights de especialistas sobre o mundo da riqueza, você encontrará isso aqui.

No UBS Global Wealth Management, temos uma posição privilegiada para compreender o que está moldando o futuro da riqueza: trabalhamos com clientes há mais de 160 anos e, atualmente, gerimos um patrimônio privado maior do que qualquer concorrente comparável em nível mundial. Nossos serviços baseiam-se na tradição bancária suíça, apoiados pela sólida força e estabilidade financeira de que dispomos enquanto um dos principais bancos com melhor capitalização em nível mundial, e impulsionados pela perspectiva de nosso Chief Investment Office. Nossa abordagem origina-se da profunda compreensão de que a verdadeira riqueza vai além dos ativos, refletindo os seus objetivos, valores e o legado que você almeja construir.

Patrimônio administrado de US\$4,8 trilhões¹

A maior gestora de patrimônio verdadeiramente global

A gestão de patrimônio não é apenas uma das nossas atividades. É a nossa essência. Por isso, nosso foco é ajudar você a aumentar e preservar seu patrimônio com estratégias de investimento personalizadas para atender às suas necessidades específicas.

Mais de 50 mercados em todo o mundo

Experiência global, insights locais

Estamos presentes em todos os principais centros financeiros. Mais de 350 escritórios de wealth management, além de escritórios de representação e consultoria, garantem que estejamos junto a você, onde quer que você esteja.

Mais de 160 anos de experiência

Excelência comprovada em gestão de patrimônio

Com o UBS, você se beneficiará de um conhecimento adquirido ao longo de mais de 160 anos de experiência ouvindo nossos clientes, e ajudando-os a buscar o que é mais importante para eles – na vida e nos negócios.

Uma abordagem conectada

Acesso à força combinada do UBS

Reunimos experiência, capacidade e conhecimento de todas as regiões onde operamos, de nosso Banco de Investimento líder e de nossas especialidades para oferecer, de forma integrada, um serviço excepcional e soluções coordenadas globalmente.

Esta publicação faz parte do conjunto dos principais relatórios que publicamos anualmente, juntamente com análises regulares conduzidas pelo Chief Investment Office, e que servem como guia para quem busca navegar no cenário da riqueza:

- o *Global Wealth Report* traz as informações mais recentes sobre a geração e distribuição de riqueza global;
- o *Global Entrepreneur Report* revela o que está moldando o pensamento de muitos líderes empresariais mais influentes do mundo;
- o *Billionaire Ambitions Report* revela o que o número sem precedentes de bilionários no mundo está fazendo para aumentar e investir sua fortuna; e
- o *Global Family Office Report* oferece uma perspectiva abrangente sobre como os family offices estão gerenciando seu patrimônio hoje e no futuro.

Entre em contato conosco para saber mais sobre como podemos ajudá-lo a gerenciar, expandir e preservar o que é mais importante para você.

www.ubs.com/wm



¹ Em 31 de dezembro de 2025

Índice



Prefácio	4
Principais insights	6



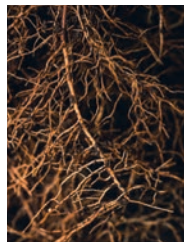
Seção 5	28
Diversificação de classes de ativos	



Seção 1	8
Risco	



Seção 6	32
Da inteligência artificial às criptomoedas	



Seção 2	14
Alocação estratégica de ativos	



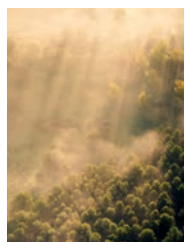
Seção 7	36
Custos, pessoal e governança	



Seção 3	20
O dólar norte-americano	



Seção 8	40
Sucessão e próxima geração	



Seção 4	24
Alocação regional	



Conclusão	43
Destaques regionais	44
Sobre este relatório	60



Prefácio

Em um ambiente global cada vez mais incerto, complexo e fragmentado, os family offices (escritórios de gestão patrimonial familiar) estão adotando uma abordagem de médio prazo para suas decisões de investimento, que considera as tensões geopolíticas, os elevados níveis de endividamento e as mudanças econômicas estruturais.

Nossas conclusões, baseadas em insights de 307 family offices em mais de 30 mercados em todo o mundo e com um patrimônio líquido médio de US\$2,7 bilhões, revelam uma mudança em direção à construção de resiliência para uma gama mais ampla de resultados potenciais, com um aumento no número de family offices que planejam mudar a forma como alocam capital estrategicamente.

Embora possa ser tentador fazer mudanças radicais devido à volatilidade de curto prazo, este relatório mostra que os family offices continuam ajustando seus portfólios de forma ponderada – diversificando entre ativos, moedas e regiões, mantendo, ao mesmo tempo, a exposição a temas de longo prazo, como a inteligência artificial, com maior seletividade.

Muitos deles estão considerando reduzir a exposição ao dólar norte-americano, ou planejando diversificar regionalmente, mas os ativos norte-americanos continuam representando a maior parte das alocações. E, embora alguns family offices estejam investindo mais em ações de mercados emergentes e em alternativas selecionadas, tais como infraestrutura e ouro, os mercados desenvolvidos permanecem firmemente como o pilar central dos portfólios.

Para além da estratégia de investimento, o panorama é misto, com progressos desiguais em áreas como governança, modelos operacionais e planejamento sucessório. Todos esses desafios tornam-se cada vez mais urgentes em meio a uma aceleração da transferência global de riqueza que remodelará famílias, instituições e mercados de capitais nas próximas duas décadas.

Nesse contexto, é crucial que os family offices trabalhem com um parceiro experiente, como o UBS, que compreenda a complexidade de suas necessidades específicas e possua a profundidade e a amplitude de conhecimento, bem como as capacidades necessárias para ajudá-los a alcançar suas ambições.



Benjamin Cavalli

Head of Strategic Clients & Global Connectivity, UBS Global Wealth Management and Co-Head EMEA OneUBS



Yves-Alain Sommerhalder

Head of GWM Solutions, UBS Global Wealth Management

Principais insights

01

Os family offices se preparam para a contínua incerteza geopolítica e econômica

Os family offices observam uma redução dos riscos relacionados a tarifas e à guerra comercial global, mas suas preocupações com os níveis de endividamento global e o risco de recessão estão aumentando; grandes conflitos geopolíticos são identificados como a principal preocupação tanto no curto, quanto no longo prazo. Em conjunto, esses fatores apontam para a necessidade de preparação não apenas para a volatilidade de curto prazo, mas também para um período prolongado de riscos elevados e interconectados. Os family offices parecem estar focados em construir resiliência em um cenário de risco mais amplo e complexo, combinando ajustes na alocação de ativos com estratégias de diversificação de ativos.

02

Um número substancial de family offices acompanha atentamente os ajustes significativos em suas classes de ativos

Mais family offices planejam ajustar suas alocações estratégicas de ativos nos próximos 12 meses, em comparação a qualquer edição anterior deste relatório – e substancialmente mais do que no ano anterior. Entre essas mudanças planejadas, os mercados desenvolvidos continuam sendo a classe de ativos preferida, mas observa-se uma inclinação dos portfólios para ações de mercados emergentes, juntamente com alternativas selecionadas, tais como infraestrutura, enquanto a exposição ao setor imobiliário é reduzida. Embora o ouro, em média, ainda represente uma parte relativamente pequena dos portfólios, alocações maiores estão sendo consideradas pelos family offices, os quais consideram tais alocações como de longo prazo, ou como proteção contra riscos geopolíticos. As alocações em criptomoedas e ativos digitais permanecem como um nicho, e são geralmente modestas.

03

A confiança no dólar norte-americano enfraquece com a busca por uma diversificação mais ampla

As dúvidas em torno do futuro do dólar norte-americano estão levando a uma reavaliação da gestão do risco cambial. Muitos, inclusive nos EUA, esperam que a confiança no dólar como moeda de reserva mundial diminua ao longo do próximo ano, e consideram sua exposição atual maior do que o desejado. Como resultado, estão surgindo planos para reduzir a exposição a ativos denominados em dólares, diversificar as moedas e proteger-se contra os riscos associados. O desenvolvimento dessa postura reflete uma reconsideração mais ampla do posicionamento centrado nos EUA nos portfólios. O franco suíço e o euro se destacam como alternativas preferenciais.

04

Os family offices buscam diversificar sua exposição regional, com foco na região Ásia-Pacífico

A América do Norte continua representando a maior parcela dos portfólios globais. Ao mesmo tempo, muitos family offices planejam diversificar sua exposição regional nos próximos anos, com crescente interesse nas regiões Ásia-Pacífico, Grande China e Europa Ocidental. A preferência pelo mercado doméstico permanece forte nos EUA, onde os ativos domésticos são praticamente o único foco. Os family offices na Ásia-Pacífico e na Europa – que atualmente priorizam a América do Norte – buscam aumentar a alocação de ativos na Europa Ocidental e na região Ásia-Pacífico.

05

A IA continua sendo a principal prioridade temática de investimento em meio a crescentes preocupações com os riscos

A Inteligência Artificial (IA) continua sendo o foco temático de investimento mais relevante, com ampla participação. Apesar das preocupações de que alguns segmentos do mercado de investimentos em IA possam estar superaquecidos, a grande maioria dos family offices planeja manter ou aumentar sua exposição à IA em uma ampla gama de oportunidades e regiões, o que demonstra convicção no potencial de longo prazo, bem como o receio de perder oportunidades. Cerca de metade daqueles com alocações em IA investem em infraestrutura de data centers, software e plataformas de IA, e fabricantes de semicondutores. Além da IA, os temas de infraestrutura, eletrificação e saúde com suporte de IA atraem capital, reforçando o interesse no crescimento estrutural de longo prazo.

06

Sucessão sem participação ou preparação: uma lacuna no planejamento de family offices

Embora tenha havido um aumento constante no número de family offices que implementam planos de sucessão patrimonial nos últimos anos, muitos ainda deixam de envolver ativamente a próxima geração nos assuntos do family office. Apesar da faixa etária de 30 a 39 anos ser amplamente considerada ideal para que a próxima geração comece a participar das decisões do family office, uma parcela considerável permanece alheia a isso. As lacunas na educação financeira e na governança são apontadas como o principal desafio. Contudo, a grande maioria dos family offices ainda necessita de um processo organizado para educar e preparar a próxima geração para uma transição tranquila.





Seção 1

Risco

Os portfólios estão sendo posicionados com base no aumento da incerteza a longo prazo.

Visão geral

01

Os family offices estão reposicionando seus portfólios em um contexto de tensões geopolíticas persistentes, preocupações com o aumento da dívida e incerteza econômica estrutural. Essas movimentações podem refletir na gestão de risco de longo prazo como um princípio fundamental de investimento, visando a preparação para uma ampla gama de cenários possíveis.

02

Diante das preocupações com a persistência de grandes conflitos geopolíticos em longo prazo, os family offices, expressando apreensão, afirmam estar aumentando a diversificação geográfica de seus portfólios e, ao mesmo tempo, reduzindo a exposição a regiões e países específicos.

03

O atual cenário de alto risco deverá permanecer, com preocupações em torno de conflitos geopolíticos e dívida soberana que devem persistir nos próximos anos. Isso está potencialmente fazendo com que os family offices adotem uma postura de investimento estruturalmente cautelosa.

Os family offices estão construindo resiliência para uma gama mais ampla de resultados

Os family offices operam em um ambiente marcado por tensões geopolíticas persistentes e crescentes restrições econômicas. Embora a volatilidade de curto prazo continue fazendo parte do cenário de investimentos, os family offices não deixam de observar os riscos de longo prazo. Em particular, o aumento dos níveis de endividamento global e o risco de recessão global são considerados preocupações maiores nos próximos cinco anos, mesmo que as expectativas em relação a tarifas e disputas comerciais diminuam com o tempo.

Em comparação com nosso relatório de 2025, as preocupações com grandes conflitos geopolíticos de curto prazo se intensificaram, com pouca expectativa de que essa situação diminua nos próximos cinco anos.

“A grande questão é: por quanto tempo os governos podem continuar gastando e contraindo empréstimos?”
– Cliente do Chile

Longos prazos de investimento e a disposição para absorver períodos de volatilidade ajudam os family offices a estruturar portfólios considerando esses riscos iminentes. A alocação paciente de capital – uma característica tradicional dos family offices – desempenha um papel importante nessa abordagem. Isto, por sua vez, tem implicações na forma como o risco é avaliado e gerenciado em diferentes portfólios e estruturas.

A percepção de incerteza de longo prazo está redefinindo a construção de portfólios estratégicos

As considerações de risco estão moldando o posicionamento dos portfólios. A incerteza permanece generalizada diante da fragmentação geopolítica, da ruptura tecnológica e dos elevados níveis de endividamento.

A ênfase parece estar na manutenção da robustez em uma ampla gama de possíveis resultados. Nossa pesquisa mostra que 61% dos family offices estão preocupados com grandes conflitos políticos, e 56% com uma grande crise da dívida nos próximos cinco anos.

“Em uma economia com crescimento desigual, onde alguns estão ficando cada vez mais dependentes, os governos serão forçados a gastar mais – e contrair mais empréstimos – para fornecer apoio. A grande questão é: por quanto tempo isso pode continuar?”, diz um family officer chileno.

Essa perspectiva de longo prazo diferencia o ambiente de risco atual de episódios de estresse mais cíclicos, e parece estar influenciando a forma como os family offices abordam a construção e a supervisão de portfólios.

Riscos

	Próximos 12 meses		Próximos cinco anos	
Grande conflito geopolítico		64%		61%
Guerra comercial global		49%		36%
Aumento da inflação		36%		40%
Ataque cibernético		32%		43%
Crise da dívida		31%		56%
Crise do mercado financeiro		27%		51%
Aumento nos custos de energia		25%		31%
Interrupções na cadeia de suprimentos que afetam as operações comerciais e/ou os investimentos.		25%		19%
Inovações tecnológicas que afetam nossa atividade operacional e/ou nossos investimentos.		23%		33%
Aumento de impostos		19%		35%
Recessão global		17%		50%
Aumento das taxas de juros		16%		31%
Real estate correction		11%		17%
Mudanças climáticas		9%		34%
Migração e seus impactos nos negócios		7%		14%
Crise global de saúde		3%		18%
Outros		3%		3%
Não aplicável – Não tenho preocupações com relação aos meus objetivos financeiros.		4%		2%

Os riscos geopolíticos estão remodelando onde e como o capital é aplicado

Considerar um posicionamento correto em meio a um mundo multipolar parece ser um aspecto importante de como os family offices avaliam a exposição geográfica. A preocupação com a incerteza é acompanhada por esforços para reduzir a concentração em regiões ou mercados específicos, refletindo a sensibilidade à instabilidade política, às mudanças regulatórias e aos riscos específicos de determinadas jurisdições.

Isto reforçou o papel da diversificação geográfica como ferramenta de gestão de riscos. Em alguns casos, a diversificação vai além dos portfólios, abrangendo também ativos financeiros, o que reflete preocupações mais amplas em relação à resiliência e à flexibilidade regulatória.

Os family offices estão atentos à forma como as atividades e estruturas estão posicionadas em diferentes jurisdições. As estratégias de multilocalização, em particular, apontam para o desejo de limitar a dependência de uma única localização. Isto permite o acesso a uma gama maior de oportunidades, e preserva a flexibilidade caso as condições geopolíticas ou regulatórias se deteriore. De fato, 88% dos family offices relatam possuir ativos bancarizáveis em duas ou mais jurisdições.

Número de jurisdições

	Global	EUA	América Latina	CH	Europa	Oriente Médio	Ásia-Pacífico	Ásia Setentrional	SEA
1 jurisdição	12%	35%	0%	22%	12%	5%	7%	0%	21%
2 jurisdição	20%	15%	11%	19%	18%	21%	30%	34%	21%
3 jurisdição	34%	25%	52%	26%	31%	37%	35%	31%	43%
4 jurisdição	20%	5%	26%	22%	21%	26%	19%	24%	7%
5 jurisdição	8%	10%	11%	0%	13%	11%	2%	0%	7%
6 jurisdição	2%	0%	0%	4%	3%	0%	5%	7%	0%
7 jurisdição	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	3%	0%
Mais de 7 jurisdições	2%	10%	0%	7%	1%	0%	0%	0%	0%

CH: Suíça; SEA: Sudeste Asiático

“Para muitas famílias abastadas, manter ativos em diferentes jurisdições não se trata apenas de otimizar os retornos; trata-se de resiliência. Proteção jurídica, segurança patrimonial e acesso a oportunidades são mais importantes do que impostos, e os family offices desempenham um papel crucial para tornar essa complexidade administrável”, afirma Michael Viana, Head of Wealth Transfer & Networks and Client Office. “É por isso que continuamos observando ativos migrando para um pequeno número de centros globais confiáveis, em vez de serem dispersos indiscriminadamente.”

Estruturas de portfólio de longo prazo ganham maior destaque em meio aos riscos econômicos

Nos próximos cinco anos, as preocupações ligadas à geopolítica e a uma crise da dívida também influenciarão a forma como os family offices enfrentam os impactos financeiros, especialmente no que diz respeito à exposição cambial. Essas considerações parecem estar refletidas em uma abordagem integrada à gestão de riscos que visa promover a resiliência do portfólio e a flexibilidade necessária para se adaptar a diferentes cenários.

Em um ambiente em que o risco é cada vez mais considerado como uma característica permanente, e não como uma fase cíclica, as questões da estrutura do portfólio em longo prazo ganham maior destaque, desafiando os pressupostos que moldaram o posicionamento estratégico nos últimos anos.





Seção 2

Alocação estratégica de ativos

Expandindo a resiliência do portfólio

Visão geral

01

Uma parcela crescente de family offices planeja alterar suas alocações estratégicas de ativos. Isto representa uma ruptura com os padrões de alocação estáveis dos últimos anos e sugere uma reavaliação das premissas estabelecidas para os portfólios.

02

Essas mudanças planejadas vão além de alterações rotineiras, e parecem refletir mudanças estruturais impulsionadas pela percepção de risco, preocupações com a avaliação, e mudanças nas expectativas de retorno nos mercados públicos e privados.

03

A escala e a abrangência das mudanças planejadas na alocação parecem destacar uma abordagem mais ativa e baseada em convicções para a gestão de portfólios de longo prazo, com a diversificação desempenhando um papel importante na defesa contra os desafios de um mundo cada vez mais fragmentado.

Os family offices estão reavaliando padrões de alocação historicamente estáveis

Tradicionalmente, a alocação estratégica de ativos tem sido um dos elementos mais estáveis na construção de portfólios de family offices, com mudanças ocorrendo apenas gradualmente ao longo do tempo. No entanto, diante do atual cenário de incerteza macroeconômica, os family offices estão reavaliando seu posicionamento de longo prazo.

Em comparação com qualquer edição anterior deste relatório, uma parcela maior de family offices – na verdade, 60% – indica que mudanças na alocação de ativos estão sendo planejadas para os próximos 12 meses. Isto aponta para um período de recalibração deliberada, à medida que os family offices ajustam seu posicionamento de longo prazo em resposta a um ambiente em constante mudança, mantendo, ao mesmo tempo, a alocação estratégica como um pilar fundamental.

“Não me surpreende que mais pessoas do que nunca estejam mudando sua alocação estratégica de ativos. O mundo mudou no último ano e meio, então faz sentido que as pessoas estejam reagindo a isso”, diz o representante de um family office dos EUA.

Alterações na alocação estratégica de ativos em 2026

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Sim, planejamos fazer mudanças	31%	25%	34%	37%	27%	35%	60%
Não planejamos fazer mudanças	69%	75%	66%	63%	73%	65%	40%

As mudanças planejadas na alocação favorecem ajustes específicos em vez de uma realocação completa

Entre os family offices que planejam mudanças, os mercados desenvolvidos continuam sendo a base dos portfólios, mas observa-se uma ligeira inclinação para ações de mercados emergentes, juntamente com alternativas específicas, tais como infraestrutura. Ao mesmo tempo, os family offices planejam reduzir a exposição a imóveis.

“O ouro desempenha um papel significativo na diversificação de nosso portfólio e em nossos esforços para reduzir a exposição ao dólar norte-americano”
– Cliente da Europa

Entre os family offices que investem em ouro, alguns utilizam o metal como alocação de longo prazo, ou como proteção contra riscos geopolíticos. Embora o ouro ainda represente uma pequena parcela dos portfólios, alocações maiores estão sendo consideradas – de 2% do total alocado em 2025, para 3% para aqueles que planejam mudanças em 2026.

“O ouro continua atraindo muita atenção e, a partir da nossa perspectiva, desempenha um papel significativo tanto na diversificação geral do nosso portfólio, como no apoio aos nossos esforços para reduzir a exposição ao dólar norte-americano”, afirma o CEO de um family office de investimentos europeu.

“O mundo mudou no último ano e meio, então faz sentido que as pessoas estejam reagindo a isso”

– Cliente dos EUA

As alocações estratégicas em ações e renda fixa de mercados desenvolvidos, excluindo-se os ativos alternativos, representam 41% das alocações estratégicas. Os mercados emergentes continuam sendo uma parcela menor, mas estão ganhando terreno, com as ações apresentando aumentos modestos desde o último relatório, e planos para aumentar ainda mais as alocações.

Dentro do segmento de ativos alternativos, os ajustes são pontuais, e não há mudanças radicais, embora seja esperado que aqueles que planejam mudanças reduzam suas alocações no setor mobiliário de 11% em 2025, para 8% em 2026.

A diversificação se expressa por meio de ajustes direcionados

Vistos em conjunto, esses padrões indicam que a alocação estratégica de ativos está sendo cada vez mais analisada sob uma perspectiva mais ativa. Além das decisões estratégicas sobre alocação de ativos, a atenção também se volta para as exposições cambiais subjacentes aos portfólios globais.

Alocação estratégica de ativos no período de 2019 a 2025 e planejamento para 2026 – global

	2019 real	2020 real	2021 real	2022 real	2023 real	2024 real	2025 planejado	2025 real	2026 planejado
Classes de ativos tradicionais									
Renda fixa (mercados desenvolvidos)	11%	13%	11%	12%	16%	15%	17%	14%	14%
Renda fixa (mercados emergentes)	6%	5%	4%	3%	3%	3%	2%	3%	3%
Ações (mercados desenvolvidos)	23%	24%	24%	25%	24%	26%	29%	27%	27%
Ações (mercados emergentes)	6%	8%	8%	6%	4%	4%	4%	5%	6%
Caixa (ou equivalentes de caixa)	13%	10%	10%	9%	10%	8%	6%	9%	8%
Classes de ativos alternativos									
Private equity (investimentos diretos)	9%	10%	13%	9%	11%	11%	8%	8%	8%
Private equity (fundos/fundos de fundos)	7%	8%	8%	10%	11%	10%	10%	9%	9%
Dívida privada	N/A	N/A	2%	2%	2%	4%	5%	3%	3%
Hedge funds	5%	6%	4%	7%	5%	4%	4%	6%	6%
Imóveis	14%	13%	12%	13%	10%	11%	10%	11%	8%
Infraestrutura	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	2%
Metais preciosos (incluindo ouro)	3%	2%	1%	2%	1%	2%	2%	2%	3%
Ouro ¹								2%	3%
Commodities	0%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	1%	1%
Obras de arte e antiguidades	3%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%

¹ A pesquisa para a edição deste relatório do ano foi a primeira a perguntar especificamente sobre alocações em ouro, em vez de metais preciosos em geral.

Alocação estratégica de ativos em 2025 – por região

	Global 2025	EUA	América Latina	CH	Europa	Oriente Médio	Ásia- Pacífico	Ásia Setentrional	SEA
Classes de ativos tradicionais									
Renda fixa (mercados desenvolvidos)	14%	7%	24%	8%	13%	11%	20%	23%	14%
Renda fixa (mercados emergentes)	3%	1%	5%	2%	3%	4%	3%	3%	3%
Ações (mercados desenvolvidos)	27%	29%	23%	36%	29%	23%	22%	22%	23%
Ações (mercados emergentes)	5%	5%	9%	2%	4%	13%	4%	3%	7%
Caixa (ou equivalentes de caixa)	9%	6%	5%	11%	7%	5%	17%	18%	14%
Classes de ativos alternativos									
Private equity (investimentos diretos)	8%	10%	7%	4%	10%	9%	7%	3%	14%
Private equity (fundos/ fundos de fundos)	9%	10%	9%	6%	11%	15%	6%	6%	6%
Dívida privada	3%	4%	2%	2%	2%	5%	3%	2%	4%
Hedge funds	6%	6%	3%	3%	5%	5%	10%	11%	7%
Imóveis	11%	20%	9%	12%	11%	9%	5%	6%	4%
Infraestrutura	1%	1%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%
Ouro ¹	2%	0%	1%	6%	2%	2%	2%	1%	3%
Metais preciosos (exceto ouro)	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%
Commodities	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	0%
Obras de arte e antiguidades	1%	0%	0%	5%	1%	0%	0%	1%	0%

CH: Suíça; SEA: Sudeste Asiático





Seção 3

O dólar norte-americano

Estruturas multimoedas são favorecidas à medida que a confiança no dólar norte-americano enfraquece

Visão geral

01

A confiança no dólar norte-americano como moeda de reserva está diminuindo entre os family offices. Mais de 25% deles reduziu, ou pretende reduzir, a exposição a ativos denominados em dólares para gerenciar o risco cambial, o que sugere uma reavaliação de antigas premissas cambiais.

02

Os family offices estão reavaliando sua exposição ao dólar, possivelmente motivados por preocupações com uma possível crise da dívida, influência geopolítica e risco de concentração em portfólios globais.

03

Os family offices estão aumentando a diversificação e a proteção cambial, tanto estrutural quanto taticamente, dentro de um contexto de múltiplas moedas. Essa tendência pode refletir um movimento mais amplo em direção à preparação de portfólios para um conjunto mais amplo de resultados potenciais.

A confiança no dólar norte-americano como moeda de reserva está sendo reavaliada

O dólar norte-americano continua desempenhando um papel central nos portfólios globais, mas as expectativas em torno de seu status como moeda de reserva estão se tornando menos estáveis. Olhando para o futuro, 65% dos family offices esperam que a confiança no dólar como moeda de reserva diminua ao longo do próximo ano, enquanto apenas 6% preveem uma melhora.

Essa reavaliação ocorre em um contexto de preocupações com uma potencial crise da dívida, incertezas geopolíticas e os riscos associados à exposição cambial concentrada.

A mudança nas expectativas acompanha a forma como os family offices avaliam seu posicionamento cambial atual. O dólar norte-americano se destaca como a única moeda principal em que uma parcela substancial (47%) dos family offices relata uma exposição excessiva, em contraste com níveis muito menores de exposição excessiva percebida em relação a outras moedas importantes, tais como o euro e o franco suíço.

Confiança no dólar norte-americano

	Global	EUA	América Latina	CH	Europa	Oriente Médio	Ásia-Pacífico	Ásia Setentrional	SEA
Aumentar significativamente	1%	8%	0%	0%	0%	0%	2%	3%	0%
Aumentar ligeiramente	5%	0%	10%	0%	4%	0%	11%	8%	18%
Permanecer estável	29%	40%	34%	22%	24%	25%	33%	30%	41%
Reduzir ligeiramente	52%	44%	48%	50%	55%	75%	46%	49%	41%
Reduzir significativamente	13%	8%	7%	28%	17%	0%	7%	11%	0%

CH: Suíça; SEA: Sudeste Asiático

Exposição a moedas

Dólar norte-americano (US\$)	47%	43%	7%	3%
Libra esterlina (GBP)	8%	40%	14%	39%
Euro (EUR)	7%	51%	29%	13%
Franco suíço (CHF)	5%	30%	29%	36%
Dólar de Hong Kong (HKD)	4%	28%	8%	61%
Dólar canadense (CAD)	4%	23%	9%	65%
Yuan chinês (CNY)	3%	23%	15%	59%
Iene japonês (JPY)	3%	26%	19%	52%
Dólar australiano (AUD)	1%	21%	13%	64%
Dólar de Singapura (SGD)	1%	17%	12%	70%

■ Superexposição a esta moeda

■ Subexposição a esta moeda

■ Exposição adequada a esta moeda

■ Não aplicável – não temos exposição a essa moeda.

Os riscos cambiais e de concentração estão sendo gerenciados ativamente

As considerações cambiais são visíveis nas decisões de portfólio, com 29% dos family offices afirmando que já reduziram, ou estão considerando reduzir, a exposição a ativos denominados em dólares norte-americanos como parte de sua gestão de risco cambial. Ao mesmo tempo, a diversificação entre moedas está se tornando mais proeminente, particularmente na forma como a liquidez é gerenciada: 30% afirmam ter aumentado, ou estar pensando em aumentar, a diversificação para múltiplas moedas.

Aproximadamente um quinto (21%) dos family offices detêm, ou estão considerando deter, ativos em caixa e equivalentes de caixa em múltiplas moedas, em meio a uma reavaliação mais ampla de como a exposição cambial contribui para o risco de concentração geral. O hedge é utilizado em paralelo, com os family offices empregando tanto abordagens estruturais de longo prazo, quanto medidas mais táticas para gerenciar a exposição cambial.

Estruturas multimoedas para fortalecer a resiliência do portfólio

Dentro dessas estruturas de múltiplas moedas, algumas moedas se destacam mais do que outras. O franco suíço e o euro surgem com mais frequência como moedas de diversificação preferidas, destacando-se claramente em relação a outras moedas importantes. Um segundo grupo – incluindo o iene japonês e a libra esterlina – também é usado para diversificação, embora com menos consistência.

Na verdade, as estruturas multimoedas estão assumindo uma forma pragmática. Para uma parcela significativa de family offices, essas estruturas envolvem menor dependência de uma única moeda dominante, a manutenção da liquidez em várias moedas, e o uso combinado de diversificação e hedge para gerenciar a exposição.

Gerenciamento do risco cambial

	Global	EUA	América Latina	CH	Europa	Oriente Médio	Ásia-Pacífico	Ásia Setentrional	SEA
Aumento da diversificação em várias moedas	30%	14%	31%	33%	21%	33%	48%	54%	33%
Redução da exposição a ativos denominados em dólares norte-americanos	29%	14%	24%	43%	33%	22%	28%	26%	33%
Uso estratégico de estratégias de hedge cambial (por exemplo, contratos a termo, opções, swaps etc.)	24%	14%	24%	30%	28%	11%	22%	26%	13%
Uso tático de estratégias de hedge cambial (por exemplo, contratos a termo, opções, swaps etc.)	23%	5%	24%	33%	30%	11%	16%	11%	27%
Manutenção de reservas de caixa em múltiplas moedas	21%	10%	14%	23%	24%	17%	24%	29%	13%
Redução do excedente de reservas em moeda estrangeira (ou seja, reservas de caixa que não serão necessárias para uso ou investimento em um futuro próximo)	17%	5%	14%	33%	18%	11%	14%	17%	7%
Investimento em fundos ou estratégias com foco em moedas	10%	5%	21%	10%	5%	17%	10%	11%	7%
Trabalho junto a consultores externos ou especialistas em câmbio	8%	5%	14%	17%	7%	6%	6%	9%	0%
Outros	2%	0%	0%	10%	0%	0%	4%	6%	0%
Não aplicável – não estamos tomando, nem considerando tomar medidas específicas para gerenciar o risco cambial nos próximos 12 meses.	28%	67%	28%	13%	24%	28%	26%	17%	47%

CH: Suíça; SEA: Sudeste Asiático





Seção 4

Alocação regional

Redução do risco de concentração com mudanças geográficas

Visão geral

01

Os family offices estão buscando deliberadamente reduzir o risco de concentração por meio da diversificação das alocações regionais, o que pode refletir uma abordagem proativa para a gestão global de riscos, embora as estratégias variem de acordo com a região.

02

Embora os family offices sediados nos EUA mantenham uma forte preferência por ativos domésticos, seus homólogos europeus e asiáticos buscam reduzir a exposição a ativos denominados em dólares norte-americanos, e aumentar a alocação regional para a região Ásia-Pacífico e a Europa Ocidental.

03

Uma combinação de fatores externos aos riscos geopolíticos e econômicos provavelmente está moldando as decisões de realocação regional. Aparentemente, esses fatores incluem preocupações com a avaliação de ativos, flutuações cambiais e a busca por oportunidades de crescimento mais diversificadas.

A América do Norte continua dominante, mas a concentração está sendo reavaliada

A América do Norte continua representando a maior parcela dos portfólios globais de family offices, respondendo por 53% das alocações em 2025. Isto reflete preferências de alocação de longa data, bem como a escala e a liquidez dos mercados de capitais dos EUA, mesmo com a revisão dos níveis de concentração. Esse posicionamento central não foi abandonado, com a previsão de alocações em ativos sediados nos EUA atingindo 52% em 2026. Por outro lado, muitos family offices indicam que planejam diversificar sua exposição regional nos próximos anos.

Alocação regional de ativos no período de 2021 a 2026 – desenvolvimento

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Europa Ocidental	33%	30%	30%	27%	26%	26%
Europa Oriental	4%	2%	2%	2%	1%	2%
Oriente Médio	3%	4%	1%	2%	2%	2%
África	1%	1%	0%	0%	0%	1%
América Latina	3%	5%	3%	2%	3%	4%
América do Norte	40%	44%	48%	50%	53%	52%
Grande China	10%	9%	7%	8%	7%	7%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	6%	6%	8%	9%	7%	7%

O reequilíbrio regional reflete diferentes pontos de partida nos diversos mercados

Os padrões de alocação regional variam consideravelmente de acordo com o domicílio, embora uma forte preferência pelo mercado doméstico seja prevalente em uma ampla variedade de jurisdições. Os family offices dos EUA aumentaram a participação de ativos mantidos na América do Norte de 86% em 2025, para 88% em 2026.

“Não me surpreende que a preferência doméstica por [ativos] norte-americanos esteja crescendo. À medida que a incerteza geopolítica aumenta, as pessoas se voltam para o que conhecem. E os EUA ainda são fortes em um nível muito fundamental”, diz o CEO de um family office com sede em Hong Kong.

Isto contrasta com os family offices sediados na Europa e na região Ásia-Pacífico. Muitos deles alocam uma parcela substancial de seus portfólios para a América do Norte, mas, atualmente, buscam reequilibrar sua exposição regional. Em particular, o interesse pela região Ásia-Pacífico, incluindo a Grande China, juntamente com a Europa Ocidental, está crescendo como destino para investimentos adicionais.

“Com o aumento da incerteza geopolítica, as pessoas se refugiam no que conhecem”
– Asian client

Em conjunto, essas diferenças parecem refletir diferentes pontos de partida, moldados por estruturas de portfólio existentes e níveis de concentração geográfica.

Alocação regional de ativos em 2026 – investimento doméstico

	EUA	América Latina	CH	Europa	Oriente Médio	Ásia-Pacífico	Ásia Setentrional	SEA
Região investida								
Europa Ocidental	6%	11%	50%	41%	18%	12%	10%	15%
Europa Oriental	0%	1%	2%	4%	3%	0%	0%	0%
Oriente Médio	1%	1%	1%	1%	15%	1%	1%	1%
África	1%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	0%
América Latina	2%	23%	2%	1%	1%	0%	0%	0%
América do Norte	88%	60%	37%	45%	50%	51%	47%	58%
Grande China	1%	1%	2%	2%	3%	21%	25%	14%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	1%	3%	5%	6%	10%	15%	16%	12%

%: investimento doméstico

CH: Suíça; SEA: Sudeste Asiático

A diversificação geográfica reduz o risco de concentração regional

As decisões de realocação regional parecem ser orientadas por um conjunto mais amplo de considerações que vão além dos riscos geopolíticos e macroeconômicos. Para muitos family offices, a diversificação se traduz em uma mudança na exposição regional ao longo dos próximos anos. A diversificação regional aborda uma dimensão da concentração. A diversificação por classe de ativos oferece outra forma de gerenciamento da concentração de risco dos portfólios.





Seção 5

Diversificação em classes de ativos

Buscando o equilíbrio
entre valor e
proteção

Visão geral

01

Os family offices continuam ajustando o equilíbrio entre os mercados públicos e privados, utilizando ativos privados para buscar valor em longo prazo, ao mesmo tempo que reavaliam a liquidez, as avaliações de mercado, e onde as oportunidades estão surgindo e se desenvolvendo.

02

Outros ativos de diversificação, como o ouro, desempenham um papel modesto, com alocações ainda pequenas e decisões orientadas por uma combinação de proteção contra riscos geopolíticos e considerações estratégicas de longo prazo.

03

Os family offices estão utilizando a alavancagem de forma mais seletiva. Embora quase dois terços ainda a utilizem, seu uso tem diminuído constantemente nos últimos cinco anos em meio ao aumento das taxas de juros, sugerindo um foco crescente na proteção contra perdas e na solidez do balanço patrimonial em detrimento de retornos mais elevados.

Os family offices estão reequilibrando a relação entre os mercados públicos e privados

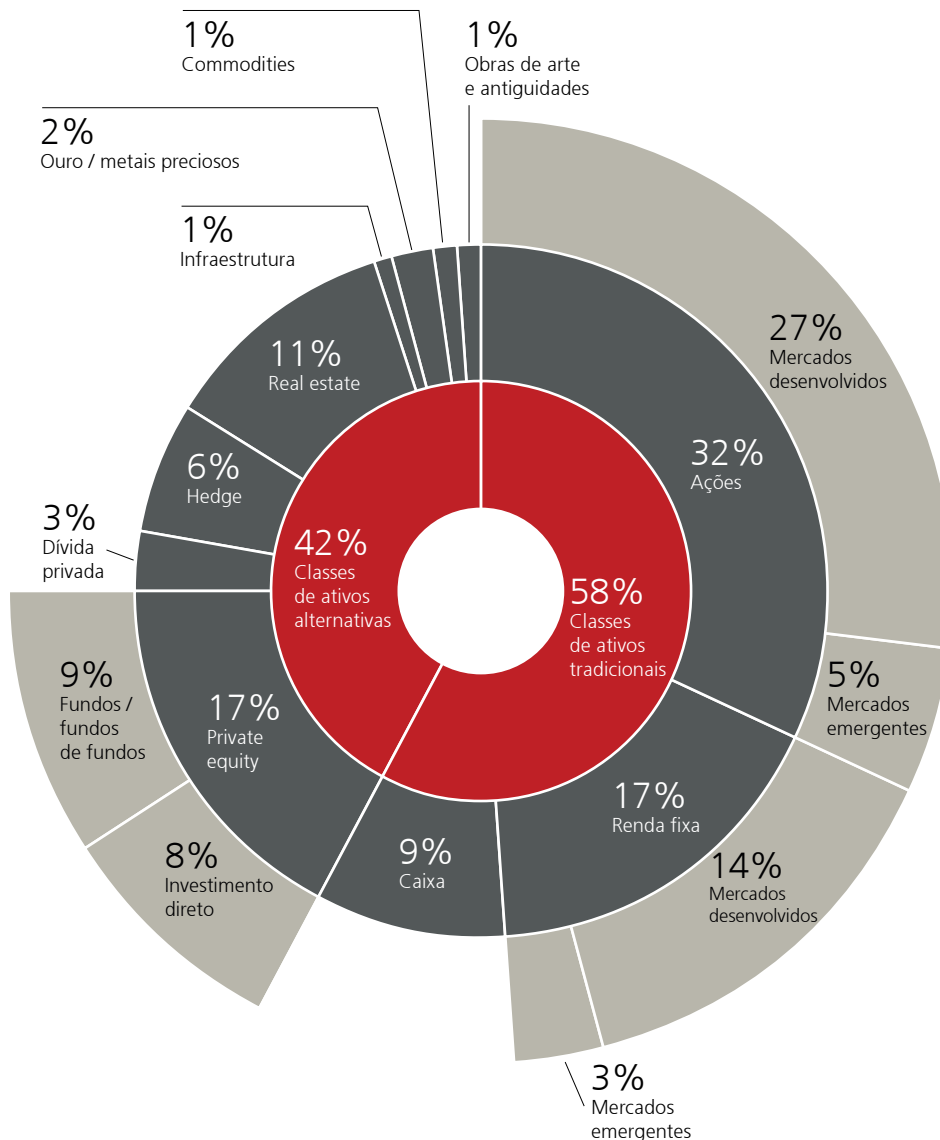
A diversificação entre classes de ativos continua sendo fundamental para os portfólios de family offices, mas isto sugere que escolhas mais criteriosas estão sendo feitas sobre como os diferentes ativos são combinados. Em particular, os family offices continuam revisando o equilíbrio entre os mercados públicos e privados, parecendo ponderar o papel de longo prazo dos ativos privados em relação a uma visão mais cautelosa dos riscos que eles acarretam.

Os ativos privados continuam sendo uma parte importante de muitos portfólios. Private equity, dívida privada, imóveis, infraestrutura, commodities, hedge funds e outros ativos reais representam 42% das alocações dos family offices, refletindo o seu papel no apoio à criação de valor em longo prazo.

Simultaneamente, maior atenção parece estar sendo dada a questões como restrições de liquidez, incerteza na avaliação e risco de concentração.

Em vez de se afastarem dos mercados privados, os family offices parecem estar aprimorando o nível de exposição assumido e a forma como essa exposição é estruturada, enquanto continuam se apoiando nos mercados públicos em busca de flexibilidade, liquidez e potencial de retorno.

Alocação estratégica de ativos em 2025



O ouro continua sendo uma alocação pequena, porém significativa

Dentro dos portfólios, os ativos de diversificação tradicionais continuam desempenhando um papel claro, porém limitado. Quando incluído, o ouro é utilizado como uma fonte modesta de proteção contra a incerteza geopolítica, reforçando a resiliência do portfólio, ao mesmo tempo em que permanece como uma alocação estratégica, e não como uma posição defensiva dominante. Conforme descrito na Seção 2 deste relatório, alocações maiores em ouro estão sendo consideradas, embora sua participação nos portfólios permaneça pequena, refletindo uma maior convicção, sem alterar o papel de apoio do ouro.

A alavancagem ainda é utilizada, mas com maior seletividade

A alavancagem continua desempenhando um papel importante em muitos portfólios de family offices, sendo usada por 65% deles. Entre os que utilizam a alavancagem, 51% gerenciam o risco monitorando regularmente os índices de alavancagem. No entanto, a participação da alavancagem nos portfólios vem diminuindo gradualmente nos últimos cinco anos, o que indica uma abordagem mais cautelosa e seletiva em relação aos empréstimos.

Em um ambiente marcado pela incerteza e pelo risco de choques repentinos no mercado, os family offices parecem estar dando mais importância à flexibilidade financeira e à proteção contra perdas, do que ao aumento dos retornos por meio de maior alavancagem.

Os hedge funds estão sendo considerados seletivamente dentro de portfólios diversificados

Os hedge funds continuam desempenhando um papel modesto, porém significativo, nos portfólios, representando 6% das alocações. No entanto, 37% dos family offices consideram aumentar sua exposição nos próximos cinco anos. Esse interesse permanece cauteloso e seletivo, com os hedge funds sendo utilizados principalmente para complementar as alocações existentes, em vez de impulsionar mudanças significativas na estratégia geral do portfólio.

A diversificação é cada vez mais utilizada para fortalecer a resiliência do portfólio

Em conjunto, esses desenvolvimentos podem indicar uma aplicação mais deliberada da diversificação em termos de composição de ativos e estrutura do balanço patrimonial. Com relação aos mercados públicos e privados, aos ativos diversificados tradicionais e à alavancagem, os family offices estão fazendo ajustes incrementais que parecem visar o equilíbrio entre a criação de valor em longo prazo e a proteção contra a incerteza.

O resultado de todos esses fatores não é uma mudança brusca de direção, mas uma série de decisões ponderadas que remodelam a concentração dentro dos portfólios, em vez de eliminá-la completamente.

Utilização da alavancagem por região

	Global	EUA	América Latina	CH	Europa	Oriente Médio	Ásia-Pacífico	Ásia Setentrional	SEA
Investimos em fundos ou veículos que utilizam alavancagem (por exemplo, hedge funds, fundos de private equity, produtos estruturados etc.)	31%	38%	38%	17%	32%	20%	35%	33%	38%
Utilizamos a alavancagem em nível dos ativos (por exemplo, investimentos imobiliários ou em private equity)	29%	42%	31%	10%	35%	35%	20%	21%	19%
Utilizamos alavancagem em nível do portfólio (por exemplo, empréstimos com garantia no ativo total)	25%	17%	34%	10%	24%	45%	24%	27%	19%
Utilizamos empréstimos com margem ou linhas de crédito para investimentos com liquidez ou táticos	24%	42%	48%	10%	20%	20%	18%	18%	19%
Utilizamos empréstimos com garantia (por exemplo, em relação a títulos ou apólices de seguro)	20%	42%	28%	3%	21%	10%	18%	21%	13%
Usamos derivativos (por exemplo, opções, futuros, swaps etc.), para obter exposição alavancada e/ou otimizar empréstimos	20%	21%	21%	28%	16%	15%	22%	27%	13%
Outros	1%	0%	0%	3%	0%	0%	2%	0%	6%
Não aplicável – atualmente não utilizamos alavancagem em nosso portfólio de investimentos	35%	25%	28%	59%	27%	40%	43%	42%	44%

CH: Suíça; SEA: Sudeste Asiático





Seção 6

Da inteligência artificial às criptomoedas

Equilíbrio entre oportunidade e cautela em relação aos temas

Visão geral

01

O investimento temático continua sendo uma importante ferramenta de alocação, com a IA firmemente estabelecida como o tema principal. Embora a maioria dos family offices demonstre cautela em relação ao risco de avaliação e ao perigo de excesso de otimismo no mercado, a maioria pretende manter ou aumentar a exposição à IA.

02

Os family offices investem em todo o espectro da IA, desde infraestrutura e plataformas, até a sua aplicação específica em determinados setores, como o setor de saúde. Paralelamente, a infraestrutura e a transição energética continuam sendo temas de crescimento proeminentes no longo prazo, e que atraem o capital dos family offices.

03

A exposição às criptomoedas e aos ativos digitais permanece seletiva e muito modesta, mas quase a metade dos family offices que investem em criptomoedas agora as consideram parte de sua alocação estratégica de ativos.



























A IA se destaca como o principal tema de investimento, mesmo em meio a preocupações com a avaliação

À medida que os portfólios parecem priorizar ideias em conjunto com as classes de ativos, o investimento temático tornou-se uma forma central para os family offices expressarem convicção em longo prazo. Dentro dessa abordagem, a IA se destaca, atraindo uma participação mais ampla do que qualquer outro tema, com 65% dos family offices investindo em oportunidades encontradas em toda a cadeia de tecnologia de IA.

As preocupações com avaliações tencionadas e o risco de excesso de otimismo nos mercados cotados em bolsa, são amplamente compartilhadas. Em vez de provocar uma retração generalizada, essas preocupações parecem estar moldando a forma como a exposição é gerenciada, equilibrando oportunidades e resiliência.

“O ‘medo de ficar de fora’ (*Fear Of Missing Out*, ou ‘FOMO’) significa que os family offices estão investindo em ecossistemas de IA concorrentes que estão sendo desenvolvidos nos EUA e na China”
– Cliente asiático

Temas

	Atualmente alocado para		Previsto para ser adicionado (próximos 12 meses)	
Inteligência Artificial (IA)		65%		7%
Energia e recursos		37%		15%
Infraestrutura		37%		16%
IA na área da saúde		33%		11%
Gastos com infraestrutura de defesa e segurança		29%		11%
Automação e robótica		28%		14%
Longevidade		25%		13%
Economia espacial		20%		7%
Nuclear		16%		11%
Consumidor digital		15%		8%
Computação quântica		15%		8%
Materiais de transição		12%		8%
Não aplicável – atualmente não estamos alocando capital para investimentos temáticos específicos / nenhum destes		21%		21%

O investimento em IA está sendo aprimorado, em vez de reduzido

Os family offices estão investindo em toda a cadeia de valor da IA, com maior interesse em áreas ligadas à expansão que viabiliza uma adoção mais ampla, incluindo infraestrutura de data centers, plataformas de software e fabricantes de semicondutores.

“Os family offices têm medo de perder oportunidades, por isso estão investindo em ecossistemas de IA concorrentes que estão se desenvolvendo nos EUA e na China”, afirma o CEO de uma empresa de family office com sede em Hong Kong. “Estamos bem diversificados em termos de estratégia e classes de ativos – incluindo uma parcela de private equity direto –, para aproveitar as oportunidades em toda a cadeia de valor da IA.”

Outros temas estruturais de longo prazo continuam despertando interesse

A atenção também se volta para áreas como a geração de energia, refletindo crescente demanda associada à expansão da IA. Isto aponta para uma preferência por distribuir a exposição por várias partes da cadeia de valor, em vez de concentrá-la em um único ponto.

Embora a IA continue sendo o tema principal, ela não reduz outros temas – especialmente aqueles ligados a ativos tangíveis. A infraestrutura, em particular, está atraindo a atenção como uma área de crescimento em longo prazo, enquanto a eletrificação e a transição energética, bem como a longevidade, estão firmemente no radar.

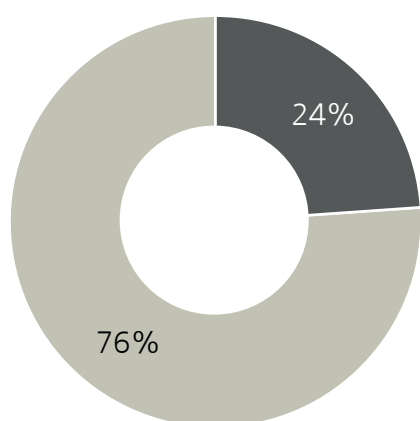
Aplicações mais específicas, como saúde com auxílio de IA, também se destacam, refletindo o interesse por áreas onde os avanços tecnológicos estão sendo aplicados a temas de investimento já consolidados. Em conjunto, esses padrões sugerem que as futuras decisões de alocação podem tender a se diversificar gradualmente, em vez de sofrer mudanças bruscas de uma ideia para outra.

As criptomoedas ainda são um nicho, mas fazem parte do portfólio de ativos de longo prazo de alguns family offices

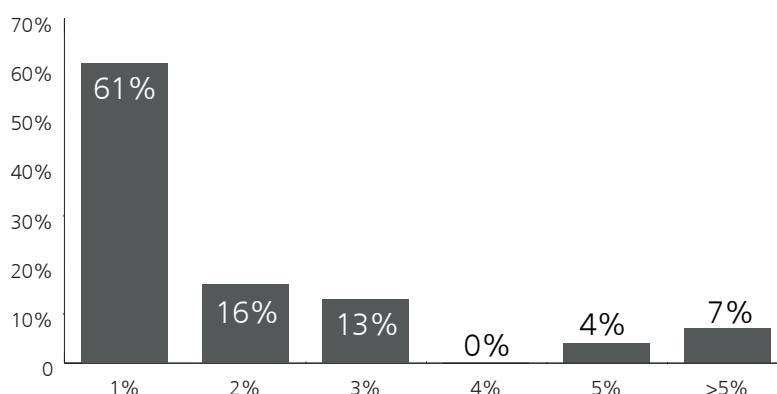
As criptomoedas e os ativos digitais desempenham um papel secundário nos portfólios de family offices. Por outro lado, 24% dos family offices relatam ter alguma exposição a criptomoedas. Entre os que investem, as alocações costumam ser modestas – geralmente em torno de 1% –, mas 44% deles já consideram as criptomoedas como parte de sua alocação estratégica de ativos.

A custódia de ativos digitais é predominantemente feita por meio de canais institucionais, incluindo bancos globais, corretoras de primeira linha e fornecedores especializados. Essa preferência pela custódia de terceiros em vez da autocustódia, sugere um foco na gestão de riscos, governança e robustez operacional.

Extensão dos investimentos em criptomoedas e/ou ativos digitais



Alocação dos investimentos



■ Investimentos em criptomoedas e/ou ativos digitais >0%

■ Não aplicável – atualmente não estamos investindo em criptomoedas e/ou ativos digitais





Seção 7

Custos, pessoal e governança

Aumento do rigor e da supervisão

Visão geral

01

A estrutura de custos dos family offices permaneceu estável nos últimos anos. Os custos operacionais puros foram reduzidos, mas ainda representam mais da metade das despesas, sendo a equipe claramente o fator mais importante. Os custos de TI e tecnologia, por sua vez, diminuíram de forma constante.

02

Os family offices estão aprimorando o equilíbrio entre expertise interna e externa: a supervisão central dos investimentos geralmente é feita internamente, enquanto as funções especializadas são terceirizadas. Atividades ligadas à dinâmica familiar, incluindo planejamento sucessório e gestão de obras de arte ou coleções, são geralmente mantidas internamente.

03

Os family offices continuam se profissionalizando, e a maioria já utiliza a mensuração do desempenho financeiro e o orçamento anual. No entanto, apenas uma minoria possui um plano de sucessão para o próprio family office, ou uma abordagem estruturada para preparar a próxima geração para assumir futuras funções e responsabilidades.

A estrutura de custos permanece estável, com a equipe no centro das atenções

A estrutura de custos geral dos family offices mudou pouco nos últimos anos, e os custos operacionais puros continuam representando a maior parcela das despesas, com 53%. Dentro desses custos operacionais puros, os gastos com tecnologia, embora essenciais, são custos de apoio, mas não determinantes.

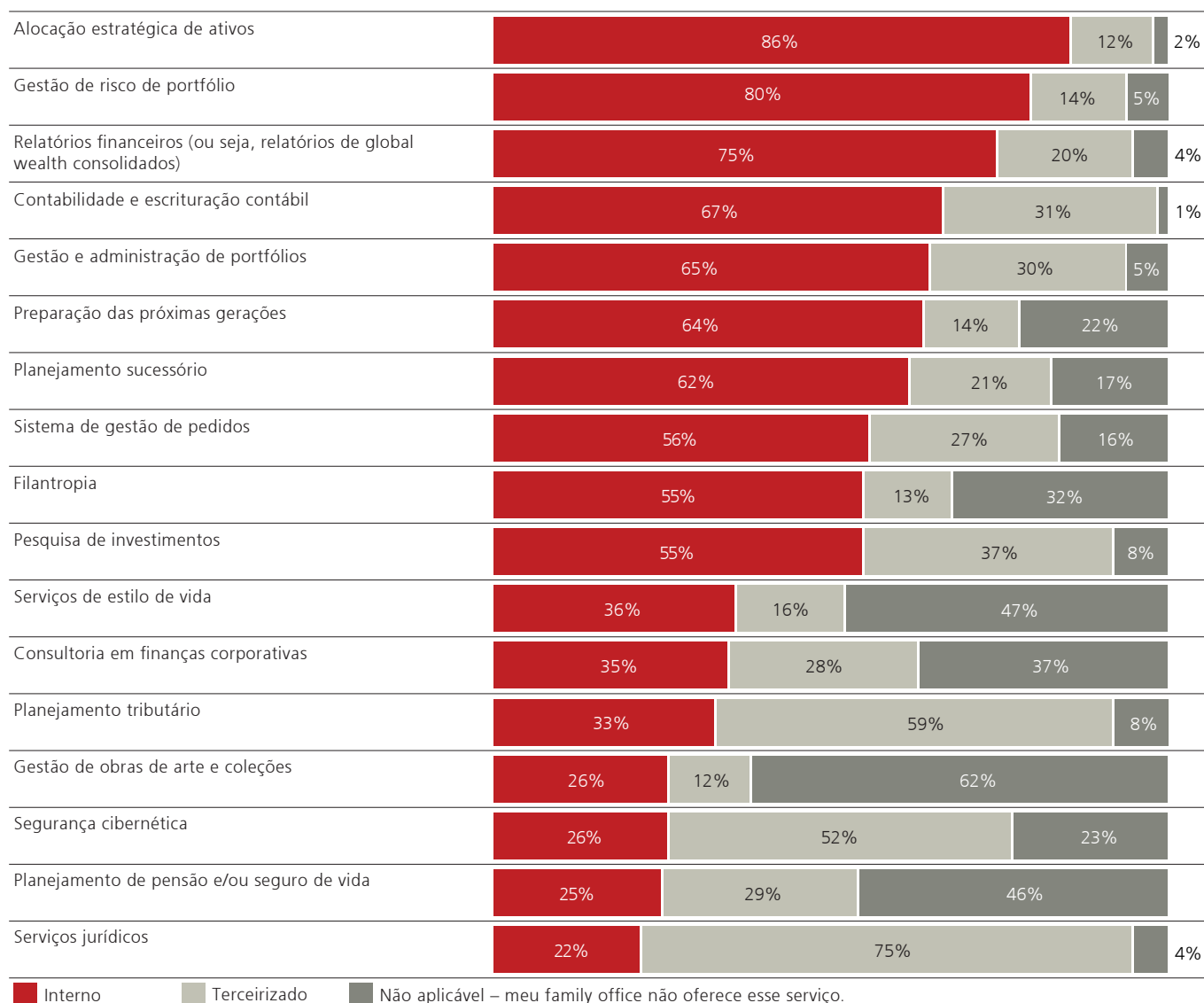
Conforme destacado em relatórios anteriores, os custos com pessoal caíram ligeiramente ao longo do tempo em relação ao gasto total dos family offices, mas não na mesma proporção que a redução muito mais evidente dos custos incorridos com TI e tecnologia. Juntas, essas mudanças coexistem com os custos proporcionalmente estáveis de outras operações, indicando uma contenção gradual de custos em diversas categorias, em vez de uma reordenação da base de custos.

As principais decisões são mantidas internamente, com a contratação de conhecimento especializado

Os family offices demonstram uma divisão consistente entre as operações gerenciadas internamente e aquelas terceirizadas. A alocação estratégica de ativos, a gestão de risco de portfólio e os relatórios financeiros são, em geral, preparados internamente, mantendo a tomada de decisões e a supervisão dentro da organização.

Áreas especializadas – particularmente os serviços jurídicos, planejamento tributário e segurança cibernética – são comumente terceirizadas. As atividades ligadas à dinâmica familiar apresentam um padrão diferente. Atualmente, a grande maioria dos family offices que preparam a próxima geração para a sucessão, ou que atuam no ramo de obras de arte e coleções, por exemplo, lidam com essas questões internamente.

Gestão de serviços



O quadro de funcionários reflete tanto a amplitude operacional, quanto o foco do investimento

A composição das equipes de family offices evidencia o quanto da carga de trabalho está fora das atividades puramente de investimento. Os profissionais que não atuam com investimentos – abrangendo áreas como operações, contabilidade, suporte jurídico e serviços de estilo de vida – representam 40% do total de funcionários.

Essa composição da equipe evidencia a ampla atuação de muitos family offices, a qual vai muito além da gestão de portfólios, abrangendo administração, governança e serviços relacionados à família. Os profissionais de investimento continuam sendo fundamentais, mas operam dentro de uma estrutura organizacional mais ampla que dá suporte ao funcionamento diário, bem como à continuidade em longo prazo.

As estruturas de governança são generalizadas, porém desiguais

Atualmente, os processos formais de governança são uma característica comum das operações de family offices. A maioria possui sistemas implementados para mensurar o desempenho financeiro e gerenciar orçamentos anuais, proporcionando uma estrutura organizada para supervisão e controle. Frequentemente, comitês de investimento e controles de segurança cibernética também fazem parte da configuração operacional.

Mas as práticas de governança não são aplicadas de forma uniforme em todas as dimensões do family office. Muito poucos relatam ter um plano de sucessão formal para o próprio family office, ou um processo organizado para educar e preparar a próxima geração para assumir futuras funções ou responsabilidades.

“Embora o planejamento sucessório para membros da família esteja se tornando mais comum, ainda há muito espaço para melhorias no estabelecimento de planos sucessórios para o próprio family office, já que apenas uma pequena porcentagem possui esse planejamento”, afirma Jan van Bueren, Senior Family Advisor, Wealth Planning & UHNW Advisory.

Práticas de family offices

Processo de mensuração do desempenho financeiro	68%
Comitê de investimentos	60%
Processo anual de orçamento para o family office	58%
Plano de sucessão patrimonial para os membros da família.	57%
Processo regular de revisão de todas as atividades/operações do family office	55%
Processo anual de avaliação de desempenho para todos os membros da equipe.	53%
Software de relatórios financeiros de terceiros	52%
Processo de investimento documentado, incluindo uma declaração de política de investimento	50%
Estrutura de governança (ou seja, um conselho de administração que supervisiona o trabalho do family office)	49%
Descrição das funções dos cargos abrangidos pelo family office	49%
Controles de segurança cibernética	41%
Manual de estratégia e/ou operações para o family office	37%
Plano sucessório para o family office (ou seja, um plano para a continuidade da equipe e dos serviços)	35%
Processo para selecionar e avaliar terceiros que prestam serviços aos membros da família/family office	31%
Processos de gestão de riscos que vão além dos investimentos (ex.: reputação, propriedade privada, saúde etc.)	28%
Processo de previsão orçamentária e relatórios de fluxo de caixa para cada família nuclear	27%
Processo organizado para educar/preparar a próxima geração para assumir suas futuras funções/responsabilidades	27%
Nenhuma das anteriores	3%





Seção 8

Sucessão e a próxima geração

Preenchendo a lacuna

Visão geral

01

Mais family offices – embora não todos – estão adotando planos de sucessão patrimonial para a família, o que indica um reconhecimento crescente de que uma governança eficaz, a transição de liderança e a continuidade da propriedade são cruciais para a preservação e o crescimento do patrimônio no longo prazo.

02

O envolvimento ativo da próxima geração continua limitado, com muitos herdeiros considerados em idade suficiente para participar apenas à margem das atividades, o que resulta na perda de oportunidades valiosas, e risco para a continuidade e o sucesso em longo prazo.

03

Lacunas na educação financeira e de governança estruturada, bem como a relutância em compartilhar ou delegar responsabilidades, continuam limitando o envolvimento da próxima geração, embora muitos family offices planejem responder a essa situação por meio de educação, treinamento e participação em iniciativas filantrópicas ou de impacto.

Expectativas claras em relação ao ‘timing’ contrastam com o engajamento limitado da próxima geração

Existe um consenso geral entre os family offices sobre o momento apropriado para o envolvimento da próxima geração. De forma mais comum, os family offices consideram a faixa etária de 30 a 39 anos como o momento ideal para a próxima geração começar a se engajar mais ativamente nas decisões do family office, e consideram a faixa etária de 18 a 29 anos como a adequada para iniciar a preparação e a educação da próxima geração.

O *UBS Next Generation Report 2026*, por sua vez, mostra que uma clara maioria da próxima geração acredita que os pais devem discutir assuntos financeiros com seus filhos antes dos 20 anos de idade.

“As discussões sobre transferência de patrimônio podem ser desafiadoras e desconfortáveis, por isso paciência e persistência são essenciais”

– Cliente da Europa

Embora 45% dos family offices envolvam a próxima geração de alguma forma, uma parcela considerável da próxima geração, considerada pelos escritórios como tendo idade suficiente para participar, permanece alheia a esse envolvimento. As barreiras à participação não se restringem à idade, mas refletem diferenças percebidas nas prioridades entre as gerações, além de lacunas na educação financeira.

“Às vezes, o problema reside na comunicação”, afirma Anastasia Deryagina, Head of Global Next Generation Solutions. “Frequentemente, o desinteresse da próxima geração é interpretado erroneamente como falta de empoderamento”, explica Anastasia. “Quando dedicamos tempo para reformular a gestão responsável de patrimônio como um meio de buscar propósito familiar, significado pessoal, impacto profissional e paixões individuais, o foco se transforma.”

Lacunas na educação e na preparação continuam limitando o envolvimento da próxima geração

Entre os family offices que relatam envolvimento limitado ou inexistente da próxima geração, as lacunas na educação financeira e de governança são frequentemente citadas como o principal desafio. Além disso, a geração atual muitas vezes ainda não está disposta a transferir responsabilidades para a próxima geração. Apenas 27% dos family offices possuem um processo organizado para educar ou preparar a próxima geração para assumir suas futuras funções ou responsabilidades.

Paralelamente, há sinais de uma crescente conscientização dessa lacuna: 52% dos family offices onde a próxima geração não está totalmente envolvida pretendem introduzir programas de educação ou treinamento financeiro no futuro, enquanto um terço considera envolver a próxima geração por meio de iniciativas filantrópicas. Cerca de dois quintos estão considerando apoiar empreendimentos da próxima geração, ou envolvê-la em reuniões do comitê de investimentos como um caminho para o engajamento.

A evolução da sucessão continua sendo gradual, deixando os riscos de continuidade sem solução

Em conjunto, essas conclusões apontam para uma evolução gradual, e não para uma mudança fundamental na abordagem. O planejamento sucessório está se tornando mais comum, mas a preparação ativa e a participação ainda estão atrasadas.

“Para uma transferência de patrimônio tranquila, duas coisas são fundamentais: o investidor precisa estar disposto e tomar a iniciativa, e os executivos do family office devem ter os valores e a experiência adequados. Essas conversas podem ser desafiadoras e desconfortáveis, por isso paciência e persistência são essenciais”, afirma o CEO de um family office europeu.

Envolvimento atual da próxima geração

	Global	EUA	América Latina	CH	Europa	Oriente Médio	Ásia-Pacífico	Ásia Setentrional	SEA
Atualmente, a próxima geração está totalmente envolvida	13%	5%	15%	14%	10%	28%	15%	15%	14%
Atualmente, a próxima geração está parcialmente envolvida	32%	33%	41%	43%	31%	33%	21%	27%	7%
Atualmente, a próxima geração não tem qualquer envolvimento no family office, mas já tem idade suficiente para participar	21%	29%	4%	18%	31%	11%	19%	15%	29%
Atualmente a próxima geração é muito jovem para se envolver no family office	32%	33%	37%	21%	26%	28%	43%	39%	50%
Não aplicável – não incluímos a próxima geração.	2%	0%	4%	4%	1%	0%	2%	3%	0%

CH: Suíça; SEA: Sudeste Asiático

Conclusão

Os family offices estão implementando uma série de ajustes graduais com o objetivo de preservar a flexibilidade, gerenciar os riscos de concentração e fortalecer a resiliência em uma gama mais ampla de resultados possíveis.

Em termos de alocação de ativos, regiões, moedas e modelos operacionais, nossa pesquisa aponta para uma preparação para um período em que a incerteza deverá persistir e os riscos se sobrepõem. As alocações estratégicas continuam ancorando os portfólios, mesmo com a revisão das premissas e a melhoria das exposições.

Além dos ativos financeiros, a adaptação às condições vigentes tem sido desigual. Embora muitos family offices tenham profissionalizado seus processos de investimento, o progresso em governança, modelos operacionais e planejamento sucessório tem sido mais lento.

À medida que os portfólios se tornam mais complexos e a tomada de decisões mais exigente, garantir a continuidade e o preparo entre gerações emerge como um desafio importante para os próximos 20 anos ou mais, em meio à esperada transferência de riqueza de US\$83 trilhões descrita no 2025 Global Wealth Report do UBS.

Hoje mais do que nunca, a resiliência dos family offices passa pela manutenção de estruturas, liderança e tomada de decisões eficazes em um ambiente global cada vez mais complexo e fragmentado.





Destques regionais

Temas globais vistos através de uma perspectiva local

Os destaques regionais desta seção oferecem uma visão geral de como os family offices das principais regiões estão posicionando seus portfólios e respondendo ao complexo ambiente de investimentos atual.

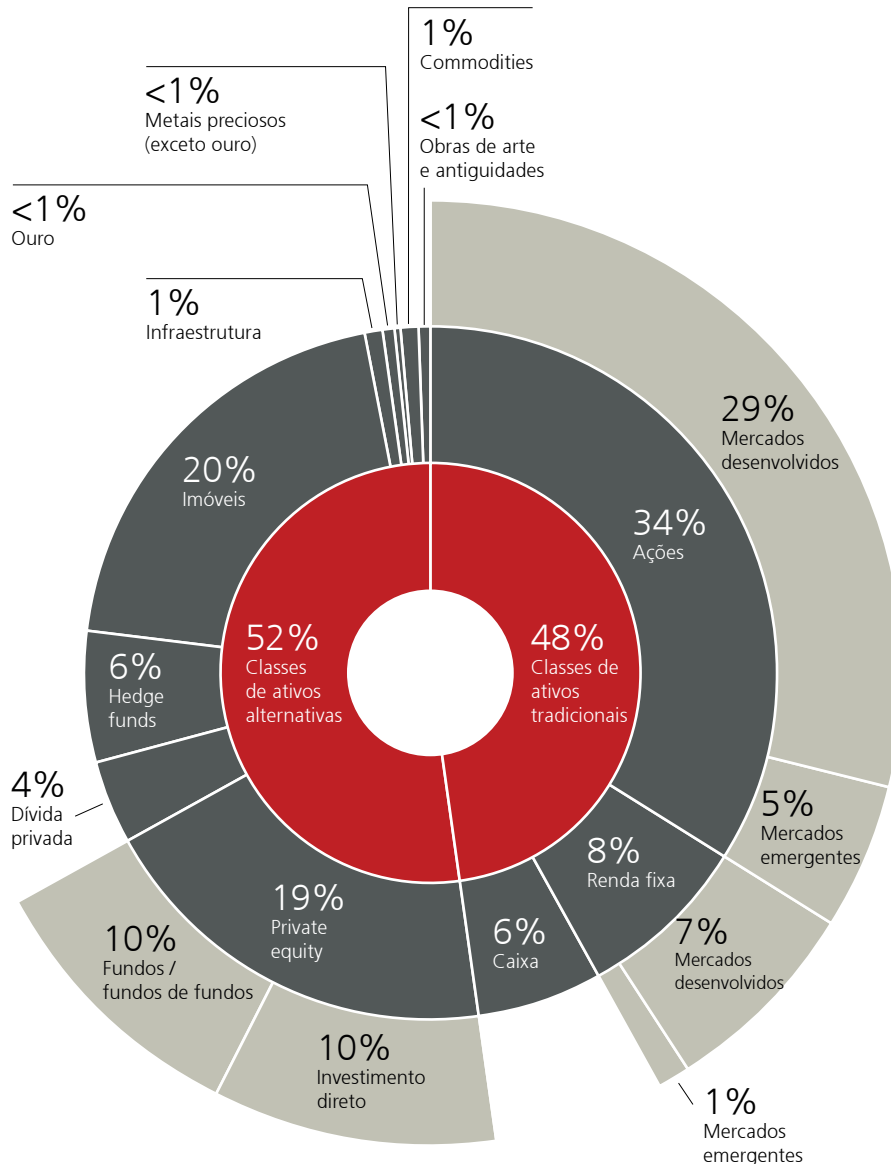
Embora as mesmas forças globais influenciem a tomada de decisões em todo o mundo – incluindo a incerteza geopolítica, a fragmentação econômica e as mudanças estruturais de longo prazo –, seu impacto é influenciado por diferentes pontos de partida regionais, estruturas de mercado e tradições de investimento.

Esses destaques destacam as variações na alocação de ativos, exposição regional e ênfase temática nos Estados Unidos, América Latina, Europa, Suíça, Oriente Médio, Ásia Setentrional e Sudeste Asiático. Eles não apresentam recomendações, mas ilustram como os mesmos desafios levam a diferentes escolhas de portfólio em diferentes regiões.

Destaque regional

Estados Unidos

Alocação estratégica de ativos em 2025



Alocação estratégica de ativos em 2026



Percentual de entrevistados que planejam fazer alterações na SAA em 2026

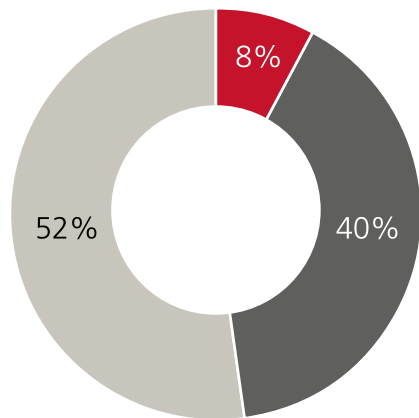
21%

Atual alocação regional de ativos

América do Norte	88%
Europa Ocidental	6%
América Latina	2%
Grande China	1%
Oriente Médio	1%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	1%
África	1%
Europa Oriental	<1%

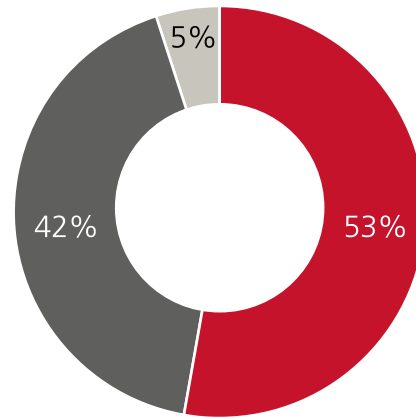
Perspectivas para os próximos 12 meses

Confiança no dólar norte-americano



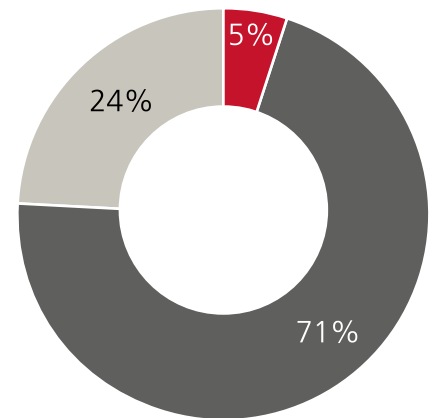
■ Aumento significativo/leve
■ Manter-se estável
■ Redução significativa/leve

Exposição à IA



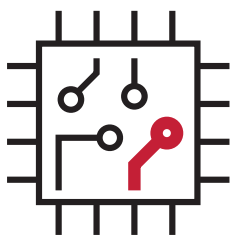
■ Aumento significativo/leve
■ Manutenção da mesma exposição
■ Redução significativa/leve

• O setor de IA está atualmente passando por uma bolha?



■ Certamente
■ Possivelmente
■ Não

Os 3 principais temas para alocação de capital



65%

Inteligência Artificial

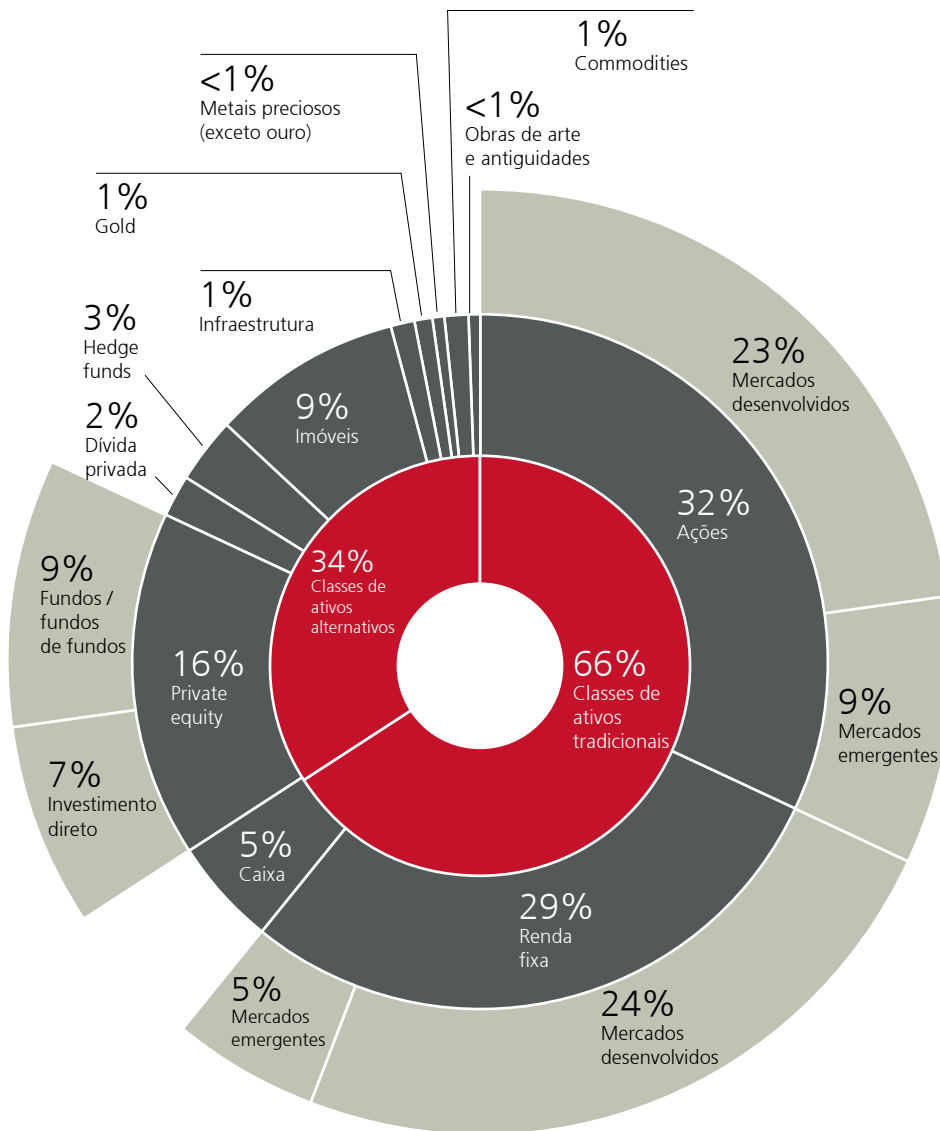
39%

Gastos com infraestrutura de defesa e segurança

35%

Infraestrutura

Alocação estratégica de ativos em 2025



Alocação estratégica de ativos em 2026



Percentual de entrevistados que planejam fazer alterações na SAA em 2026

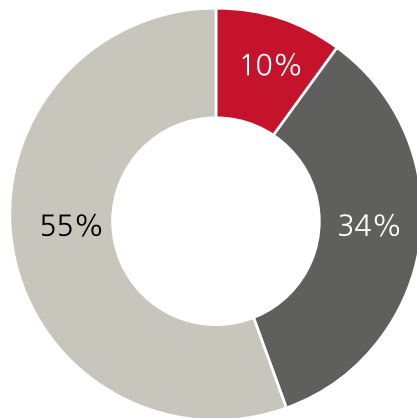
61%

Atual alocação regional de ativos

América do Norte	60%
América Latina	23%
Europa Ocidental	11%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	3%
Grande China	1%
Europa Oriental	1%
Oriente Médio	1%
África	<1%

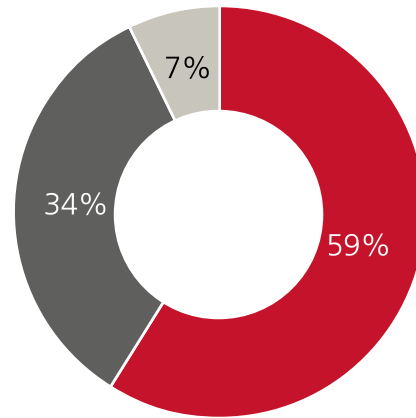
Perspectivas para os próximos 12 meses

Confiança no dólar norte-americano



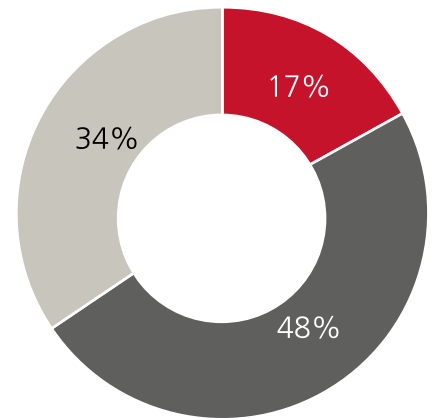
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manter-se estável
 ■ Redução significativa/leve

Exposição à IA



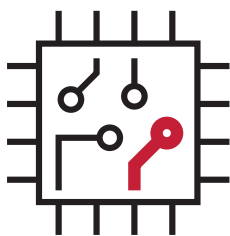
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manutenção da mesma exposição
 ■ Redução significativa/leve

· O setor de IA está atualmente passando por uma bolha?



■ Certamente
 ■ Possivelmente
 ■ Não

Os 3 principais temas para alocação de capital



77%

Inteligência Artificial

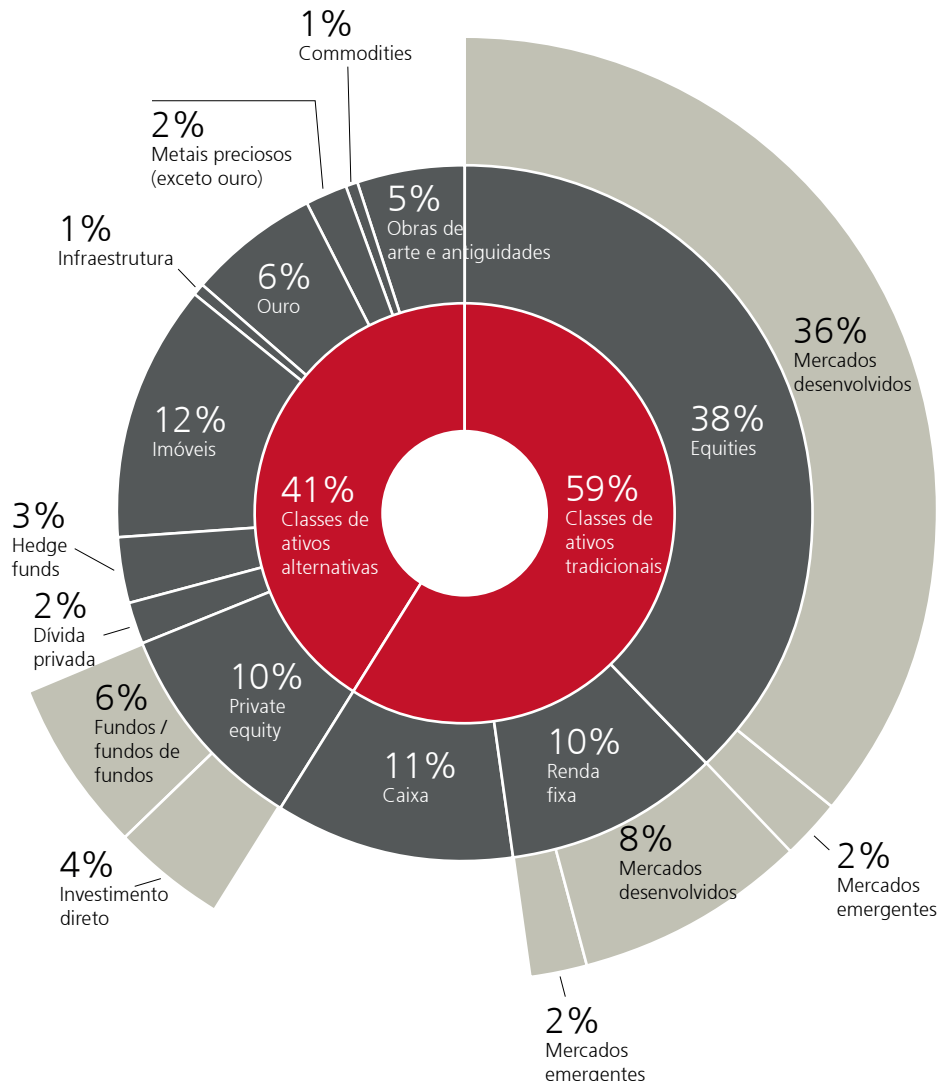
55%

Infraestrutura

45%

Energia e recursos

Alocação estratégica de ativos em 2025



Alocação estratégica de ativos em 2026



Percentual de entrevistados que planejam fazer alterações na SAA em 2026

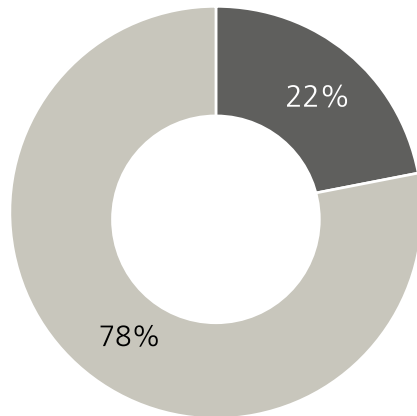
43%

Atual alocação regional de ativos

Europa Ocidental	50%
América do Norte	37%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	5%
Grande China	2%
América Latina	2%
Europa Oriental	2%
África	1%
Oriente Médio	1%

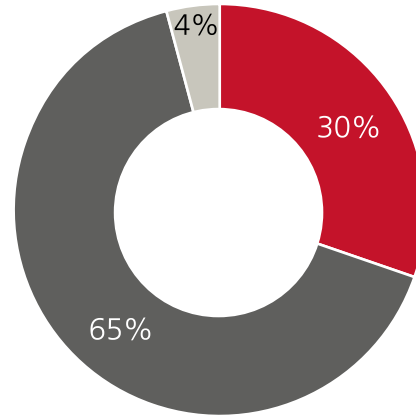
Perspectivas para os próximos 12 meses

Confiança no dólar norte-americano



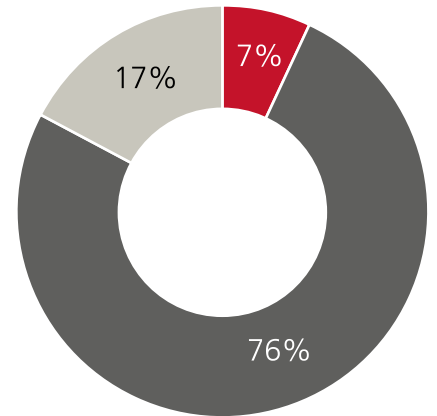
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manter-se estável
 ■ Redução significativa/leve

Exposição à IA



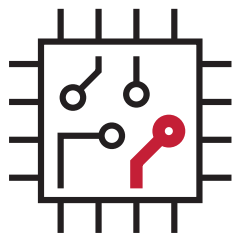
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manutenção da mesma exposição
 ■ Redução significativa/leve

· O setor de IA está atualmente passando por uma bolha?



■ Certamente
 ■ Possivelmente
 ■ Não

Os 3 principais temas para alocação de capital



59%

Inteligência Artificial

41%

Energia e recursos

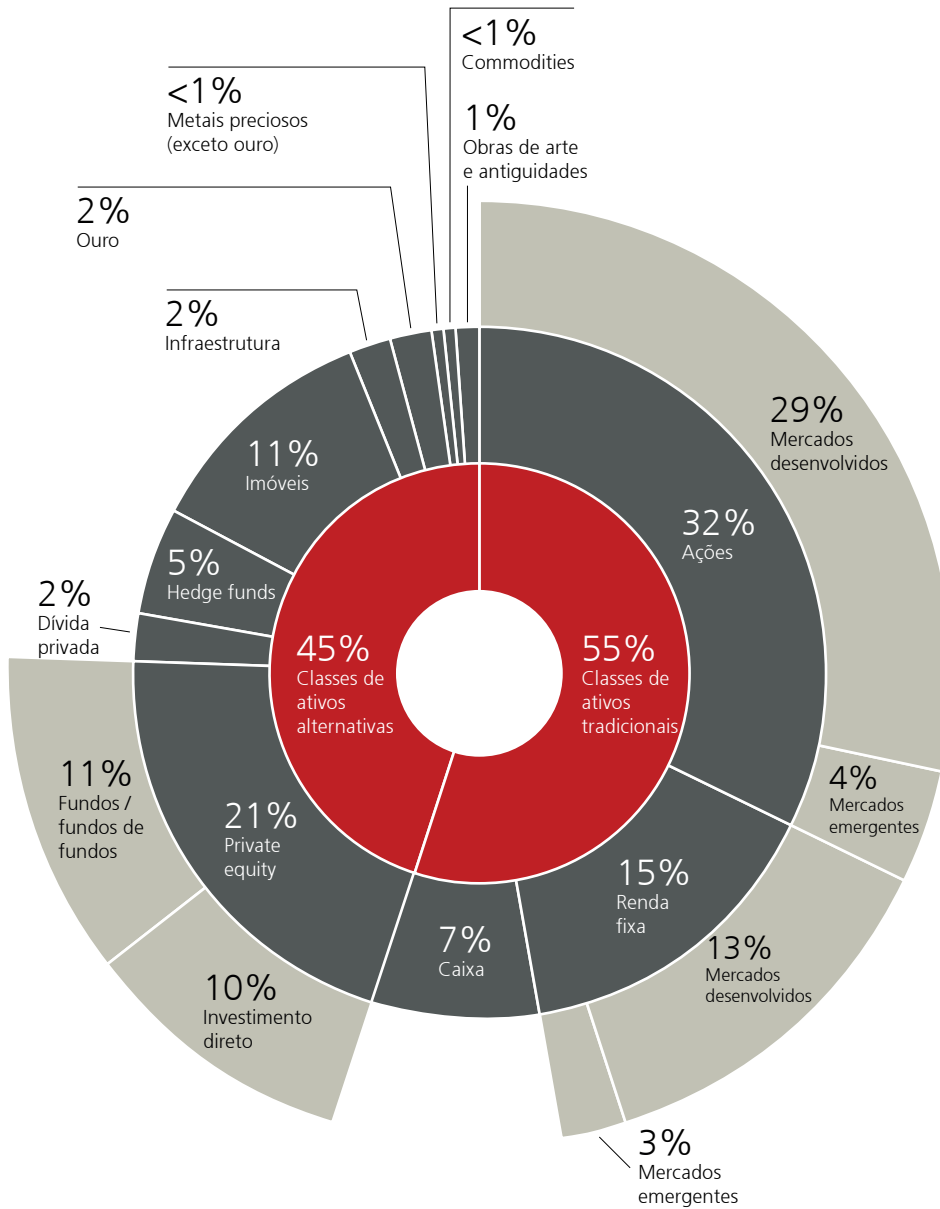
38%

Automação e robótica

Destaque regional

Europa

Alocação estratégica de ativos em 2025



Alocação estratégica de ativos em 2026



Percentual de entrevistados que planejam fazer alterações na SAA em 2026

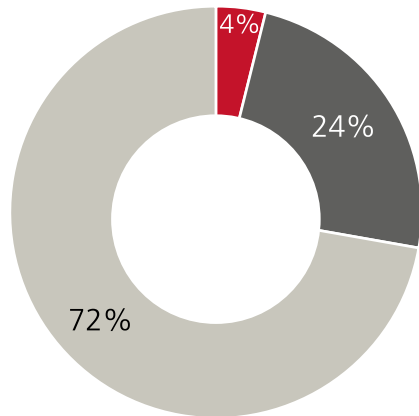
67%

Atual alocação regional de ativos

América do Norte	45%
Europa Ocidental	41%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	6%
Europa Oriental	4%
Grande China	2%
América Latina	1%
Oriente Médio	1%
África	1%

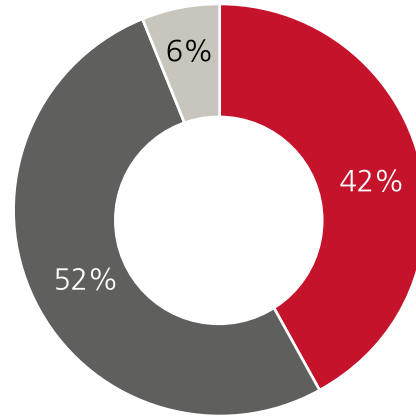
Perspectivas para os próximos 12 meses

Confiança no dólar norte-americano



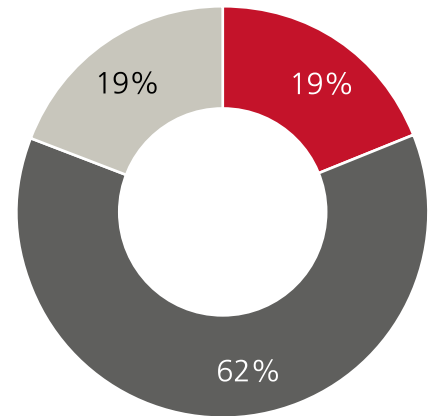
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manter-se estável
 ■ Redução significativa/leve

Exposição à IA



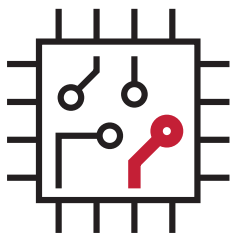
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manutenção da mesma exposição
 ■ Redução significativa/leve

· O setor de IA está atualmente passando por uma bolha?



■ Certamente
 ■ Possivelmente
 ■ Não

Os 3 principais temas para alocação de capital



57%

Inteligência Artificial

33%

Infraestrutura

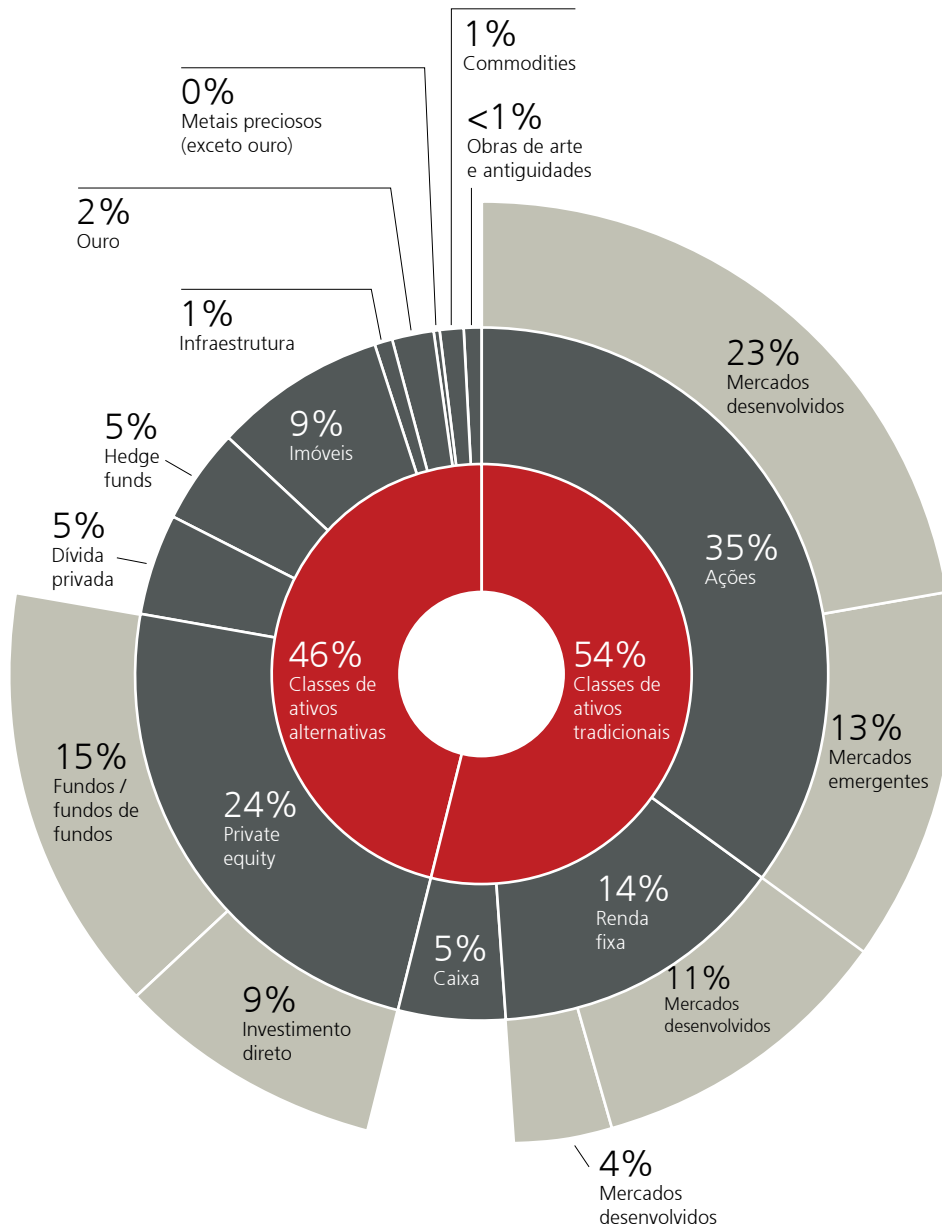
33%

Energia e recursos

Destaque regional

Oriente Médio*

Alocação estratégica de ativos em 2025



Alocação estratégica de ativos em 2026



Percentual de entrevistados que planejam fazer alterações na SAA em 2026

82%

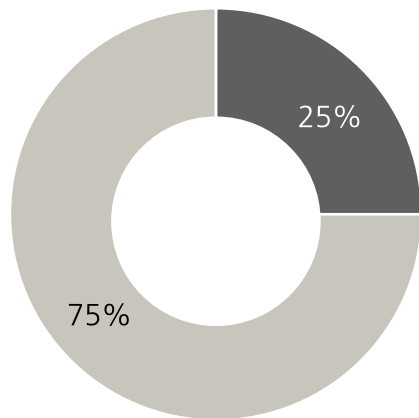
* Tamanho da base reduzido

Atual alocação regional de ativos

América do Norte	50%
Europa Ocidental	18%
Oriente Médio	15%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	10%
Europa Oriental	3%
Grande China	3%
América Latina	1%
África	1%

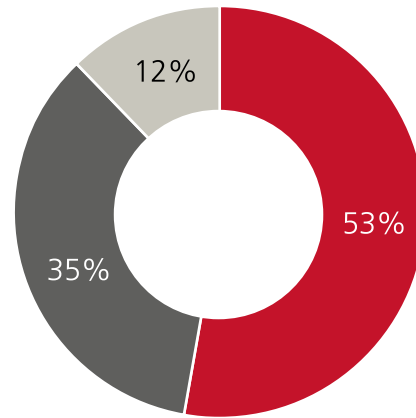
Perspectivas para os próximos 12 meses

Confiança no dólar norte-americano



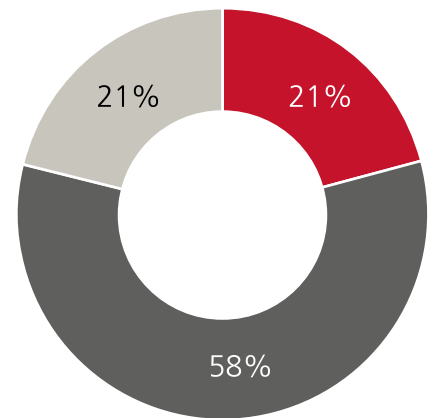
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manter-se estável
 ■ Redução significativa/leve

Exposição à IA



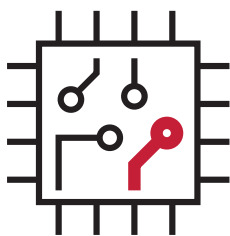
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manutenção da mesma exposição
 ■ Redução significativa/leve

· O setor de IA está atualmente passando por uma bolha?



■ Certamente
 ■ Possivelmente
 ■ Não

Os 3 principais temas para alocação de capital



50%

Inteligência Artificial



35%

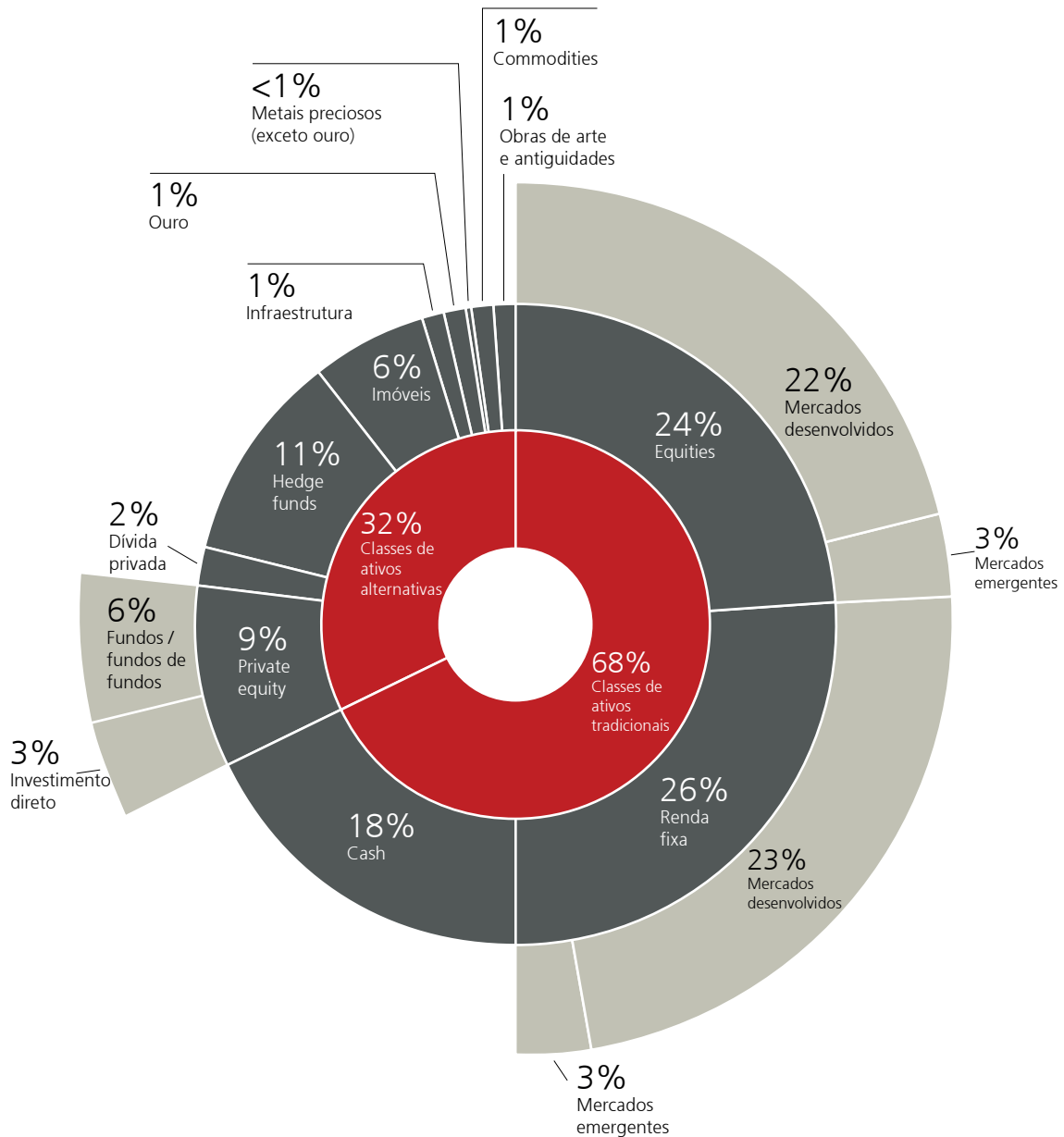
IA na área da saúde

30%

Infraestrutura

Ásia Setentrional

Alocação estratégica de ativos em 2025



Alocação estratégica de ativos em 2026



Percentual de entrevistados que planejam fazer alterações na SAA em 2026

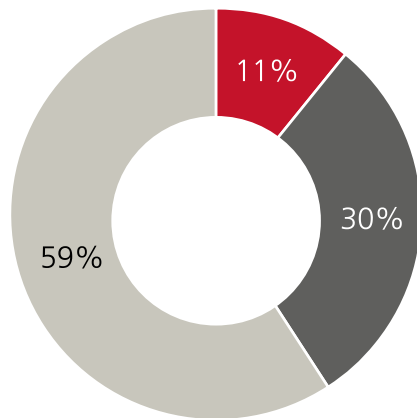
71%

Atual alocação regional de ativos

América do Norte		47%
Grande China		25%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)		16%
Europa Ocidental		10%
Oriente Médio		1%
Europa Oriental		<1%
América Latina		<1%
África		<1%

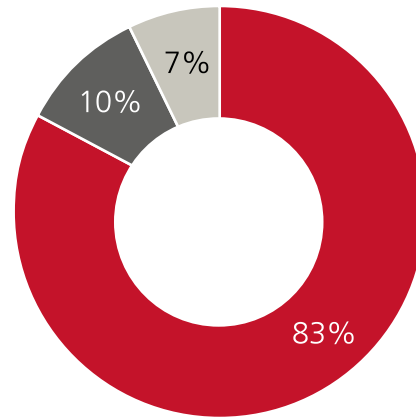
Perspectivas para os próximos 12 meses

Confiança no dólar norte-americano



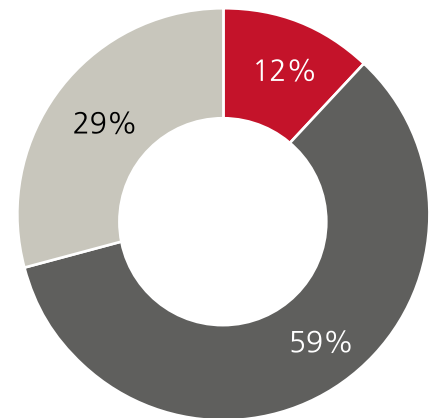
■ Aumento significativo/leve
■ Manter-se estável
■ Redução significativa/leve

Exposição à IA



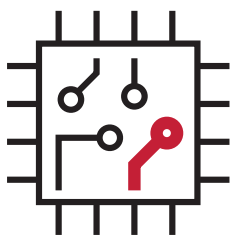
■ Aumento significativo/leve
■ Manutenção da mesma exposição
■ Redução significativa/leve

• O setor de IA está atualmente passando por uma bolha?



■ Certamente
■ Possivelmente
■ Não

Os 3 principais temas para alocação de capital



74%

Inteligência Artificial



49%

IA na área da saúde

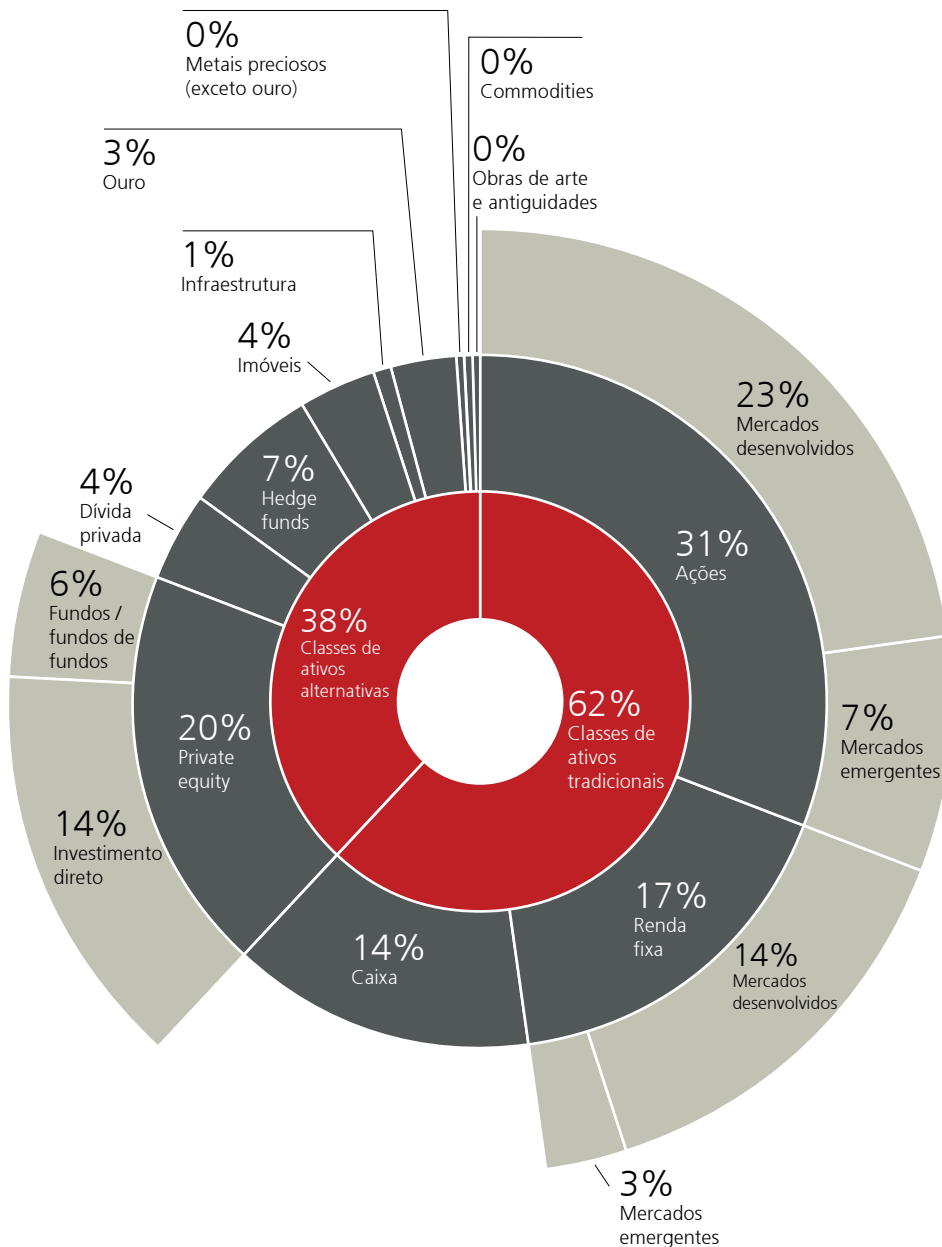
34%

Energia e recursos

Destaque regional

Sudeste Asiático*

Alocação estratégica de ativos em 2025



Alocação estratégica de ativos em 2026



Percentual de entrevistados que planejam fazer alterações na SAA em 2026

81%

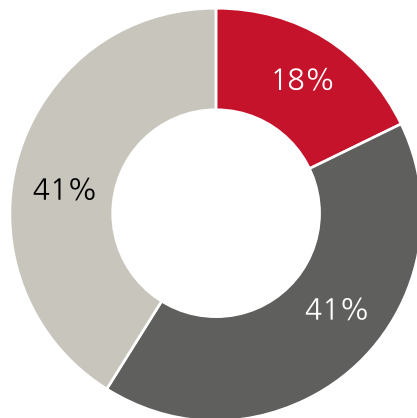
* Tamanho da base reduzido

Atual alocação regional de ativos

América do Norte	58%
Europa Ocidental	15%
Grande China	14%
Ásia-Pacífico (exceto Grande China)	12%
Oriente Médio	1%
América Latina	<1%
Europa Oriental	0%
África	0%

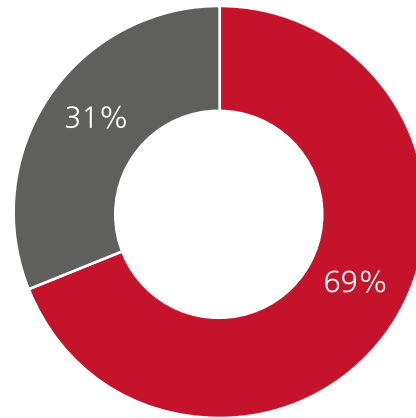
Perspectivas para os próximos 12 meses

Confiança no dólar norte-americano



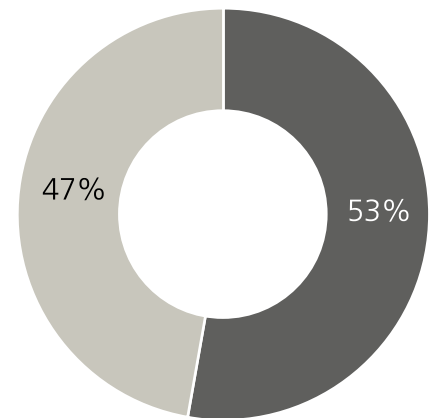
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manter-se estável
 ■ Redução significativa/leve

Exposição à IA



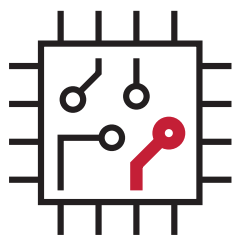
■ Aumento significativo/leve
 ■ Manutenção da mesma exposição
 ■ Redução significativa/leve

· O setor de IA está atualmente passando por uma bolha?



■ Certamente
 ■ Possivelmente
 ■ Não

Os 3 principais temas para alocação de capital



88%

Inteligência Artificial

50%

Energia e recursos

44%

Automação e robótica

Sobre este relatório

O Global Family Office Report é pesquisado e elaborado exclusivamente pelo UBS. Esta sétima edição reflete as opiniões de 307 clientes em mais de 30 mercados em todo o mundo, os quais foram entrevistados online entre 22 de janeiro e 30 de março de 2026.

A média do patrimônio das famílias participantes foi de US\$2,7 bilhões, e cada family office administrava, em média, US\$1,3 bilhão em ativos. O total do patrimônio das famílias pesquisadas somou US\$627,4 bilhões. A maioria dos family offices inclui a primeira (56%) e a segunda (58%) gerações.

Em termos geográficos, as famílias na Europa (excluindo a Suíça) e na região Ásia-Pacífico constituíram os dois maiores grupos de participantes, com 30% e 23%, respectivamente, seguidas por Suíça (14%), América Latina (13%), Estados Unidos (12%) e Oriente Médio (7%). A grande maioria (77%) das famílias pesquisadas possuía atividades operacionais ativas. Os setores mais comuns da atividade operacional principal são o setor imobiliário (17%), de bens de consumo (11%) e bancário/serviços financeiros (10%).

Observe que, devido a arredondamentos, os números apresentados neste relatório podem não corresponder exatamente aos respectivos totais indicados.

UBS Evidence Lab

O UBS Evidence Lab, a maior plataforma de oferta de dados alternativos de sell-side do Reino Unido, atua em diversas áreas especializadas, criando conjuntos de dados prontos para gerar insights. Os especialistas transformam dados em evidências, aplicando uma combinação de ferramentas e técnicas para coletar, filtrar e conectar bilhões de itens de dados mensalmente. A biblioteca de ativos, que abrange milhares de empresas de todos os portes, setores e regiões, foi desenvolvida para ajudar os investidores a responderem às perguntas que realmente importam para suas análises de investimento.

Conceito criativo

Este relatório utiliza imagens ricas e orgânicas para simbolizar os valores duradouros, a resiliência e as ambições em constante evolução dos family offices. As raízes, troncos, ramos e folhagens capturados nas fotografias conectam todas as seções do relatório e sustentam uma narrativa de legado e crescimento.

¹ Para cada pesquisa concluída, desde que permitido pelas exigências de cada jurisdição, foi feita uma doação de US\$ 50 para a Fundação UBS Optimus

Equipe de pesquisa:

Stephanie Perryfrost, UBS Evidence Lab
Grace Tulip, UBS Evidence Lab
Gabriele Schmidt

Autor:

Jason Rhodes

Agradecimentos:

Stefanie Dettwiler
Thomas Hänni
Katharina Hochuli
Clare Joy
Urs Käser
Maximilian Kunkel
Chrissie Loedolff
Gala Mora
Gregoire Rudolf
Patrik Ryff
Eric Schatz
Judy Spalthoff
Jan van Bueren
Michael Viana
Philipp Wildhaber

Design:

Michelle Franchetto
Dajana Frei
Elitsa Gaydova

Fotografia:

Getty Images

Para consultas da mídia:

ol-gwm-media-relations@ubs.com
EMEA: +41-44-234 85 00
Américas: +1-212-882 58 58
APAC: +852-297-1 82 00

Aviso de isenção de responsabilidade

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

Este documento e as informações nele contidas são fornecidas exclusivamente para fins informativos e de marketing do UBS. Nada neste documento constitui pesquisa de investimento, consultoria de investimento, prospecto de venda, ou oferta ou solicitação de participação em quaisquer atividades de investimento. Este documento não é uma recomendação de compra ou venda de qualquer valor mobiliário, instrumento de investimento ou produto, e não recomenda nenhum programa ou serviço de investimento específico.

As informações contidas neste documento não foram adaptadas aos objetivos de investimento específicos, às circunstâncias pessoais e financeiras ou às necessidades particulares de qualquer cliente individualmente. Determinados investimentos mencionados neste documento podem não ser adequados ou apropriados para todos os investidores. Além disso, alguns serviços e produtos mencionados neste documento podem estar sujeitos a restrições legais e/ou exigências de licença ou autorização e, portanto, não podem ser oferecidos globalmente de forma irrestrita. Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa para a qual seja ilícito fazer tal oferta, solicitação ou venda. O UBS reserva-se o direito de alterar a gama de serviços, produtos e preços a qualquer momento, sem aviso prévio. Os produtos e serviços podem exigir a assinatura de contratos. Os termos e condições desses contratos específicos aplicam-se a esses produtos e serviços.

Embora todas as informações e opiniões expressas neste documento tenham sido obtidas de boa-fé e de fontes consideradas confiáveis, não há qualquer declaração ou garantia, expressa ou tácita, quanto à precisão, suficiência, completude ou confiabilidade deste documento. Todas as informações e opiniões expressas neste documento estão sujeitas a alterações sem notificação prévia, e podem divergir das opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS. O UBS não tem a obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas.

Todas as fotos ou imagens ("imagens") aqui apresentadas são para fins meramente ilustrativos, informativos ou documentais, auxiliando na análise e pesquisa do tema. As imagens podem retratar objetos ou elementos protegidos por direitos autorais,

marcas registradas e outros direitos de propriedade intelectual de terceiros. Salvo indicação em contrário, não há qualquer relação, associação, patrocínio ou endosso sugerido ou tácito entre o UBS e tais terceiros.

Este material não representa uma descrição completa dos mercados e eventos aqui mencionados. Quaisquer gráficos e cenários contidos neste documento são meramente ilustrativos. Alguns gráficos e/ou dados de desempenho podem não se basear em períodos completos de 12 meses, o que pode reduzir sua comparabilidade e relevância. Alguns dados podem se referir a desempenhos passados ou simulações de desempenhos passados, e o desempenho passado não é garantia de resultados futuros. Alguns dados podem ser apenas previsões, as quais não são um indicador confiável de desempenho futuro.

Nada neste documento constitui assessoria jurídica ou tributária. O UBS e seus funcionários não prestam assessoria jurídica ou tributária. Este documento não pode ser redistribuído ou reproduzido, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS. Na medida permitida por lei, nem o UBS, nem seus conselheiros, diretores, funcionários ou representantes aceitam ou assumem qualquer obrigação, responsabilidade ou dever de cuidado em relação a quaisquer consequências, incluindo quaisquer perdas ou danos, decorrentes de ações tomadas por você ou por qualquer outra pessoa, ou da sua omissão, com base nas informações contidas neste documento, nem por qualquer decisão tomada com base nele.

Informações importantes caso este documento seja distribuído para Pessoas dos EUA ou nos Estados Unidos

Os serviços de gestão de patrimônio nos Estados Unidos são fornecidos pelo UBS Financial Services Inc., registrada na Comissão de Valores Mobiliários dos EUA (SEC) como corretora, distribuidora e consultora de investimentos, oferecendo valores mobiliários, negociação, corretagem e produtos e serviços relacionados. Enquanto empresa de prestação de serviços de gestão de patrimônio a clientes, o UBS Financial Services Inc. oferece serviços de consultoria de investimentos na qualidade de consultora de investimentos registrada na SEC, e serviços de corretagem na qualidade de corretora e distribuidora registrada na SEC. Os serviços de consultoria de investimentos e de corretagem são distintos e separados; diferem substancialmente; e são regidos por leis e contratos diferentes. É importante que você entenda como

conduzimos nossos negócios e leia atentamente os contratos e as divulgações fornecidos por nós sobre os produtos ou serviços que oferecemos. Para obter mais informações, consulte o resumo do relacionamento com clientes disponível em ubs.com/relationshipssummary. O UBS Financial Services Inc. é uma subsidiária do UBS Group AG. Membro da FINRA/SIPC.

Informações importantes caso este documento seja distribuído no exterior

Abu Dhabi – A filial do UBS AG em Abu Dhabi é licenciada e regulamentada pela Financial Services Regulatory Authority ("FSRA") do Mercado Global de Abu Dhabi, sob o número de referência 250076. Este material destina-se exclusivamente a clientes profissionais ou contrapartes de mercado, conforme definido nas normas da FSRA. Este material não se destina a clientes de varejo, ou quaisquer pessoas que não atendam aos critérios de cliente profissional ou contraparte de mercado. A sede da filial de Abu Dhabi do UBS AG está localizada em: Level 12, Al Sila Tower, PO Box 764648, ADGM Square, Al Maryah Island, Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos.

Ásia-Pacífico - Este material não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer destinatário específico, sendo publicado exclusivamente para fins informativos. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é fornecida em relação à precisão, completude ou confiabilidade das informações aqui contidas, e este documento não pretende ser uma declaração ou um resumo completo dos eventos mencionados neste material. Este material não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos de investimento, para a realização de quaisquer transações ou conclusão de qualquer ato jurídico de qualquer natureza. Nada contido neste documento deverá limitar ou restringir os termos específicos de qualquer oferta. Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa para a qual seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda. Nem todos os produtos e serviços estão disponíveis para cidadãos ou residentes de todos os países. Todas as opiniões expressas neste material estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, e podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS AG ou suas afiliadas ("UBS"), em virtude da aplicação de diferentes premissas e critérios. O UBS não

tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas. Quaisquer gráficos e cenários são meramente ilustrativos. O desempenho histórico não garante nem indica o desempenho futuro. O UBS AG e suas afiliadas, conselheiros, funcionários ou representantes, não aceitam qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos decorrentes do uso total ou parcial deste material. O UBS proíbe expressamente a redistribuição ou reprodução deste material, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS, e o UBS não se responsabiliza, em hipótese alguma, pelas ações de terceiros a esse respeito.

Austrália - Esta publicação é distribuída pelo UBS AG, Filial da Austrália, detentora da Licença de Serviços Financeiros da Austrália e da Licença de Crédito da Austrália No. 231087, constituída na Suíça sob responsabilidade limitada, e destina-se ao uso exclusivo de destinatários que se qualificam como clientes do setor de atacado, conforme a aceção do termo na Lei das Sociedades Anônimas de 2001 (Cth).

Barein – A Filial do UBS AG localizada no Barein é regulamentada pelo Banco Central do Barein – Empresa de Investimento Categoria 2. Sede: UBS AG Zurique/Suíça. Estas informações estão sendo distribuídas pelo UBS AG, Filial do Barein, devidamente licenciado e regulamentado pelo Banco Central do Barein (“CBB”) como Empresa de Negócios de Investimento – Categoria 2 (Filial). Os serviços ou produtos financeiros relacionados são disponibilizados apenas para Investidores Credenciados, conforme definido pelo CBB, e não se destinam a outras pessoas. A Filial do UBS AG no Barein é uma Filial Estrangeira do UBS AG, Zurique/Suíça, e está localizada Level 21, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Reino do Barein.

Brasil - Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos da legislação brasileira, ou um relatório de análise de pesquisa conforme a definição contida na Resolução 20/21 da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”). Esta publicação é distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda., uma entidade regulamentada pela CVM.

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 (Canada) é uma subsidiária do UBS AG. Os serviços de consultoria de investimentos e gestão de

portfólios são prestados pelo UBS Investment Management Canada Inc., uma subsidiária integral do UBS Bank (Canada). O UBS Investment Management Canada Inc. é uma gestora de portfólios registrada e corretora de mercado isenta em todas as províncias, com exceção de P.E.I e dos territórios.

Todas as informações e opiniões, bem como quaisquer valores indicados durante o evento, 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 posições compradas ou vendidas, ou negociar os valores mobiliários pertinentes como contratante ou agente, ou prestar serviços de consultoria ou outros serviços ao emissor dos valores mobiliários ou a uma empresa relacionada a um emissor. Alguns investimentos podem não ser facilmente realizáveis, uma vez que o mercado desses valores mobiliários é ilíquido e, portanto, a avaliação do investimento e a identificação do risco ao qual você está exposto podem ser difíceis de quantificar. O desempenho passado dos investimentos não garante resultados futuros, e o valor dos investimentos pode oscilar ao longo do tempo.

Os clientes e potenciais clientes do UBS Bank (Canada) e do UBS Investment Management Canada Inc., devem observar que este evento não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer destinatário. O UBS Bank (Canada) e o UBS Investment Management Canada Inc. não atuam como consultores ou fiduciários para ou em nome de qualquer participante deste evento, a menos que haja um acordo em contrário por escrito. Nem todos os produtos ou serviços podem estar disponíveis no UBS Bank (Canada). Alguns produtos e serviços podem ter restrições legais para residentes de determinados países. Para obter mais informações sobre nossos produtos e serviços, visite <https://www.ubs.com/ca/en/wealthmanagement/aboutus.html>. O UBS não oferece consultoria tributária ou jurídica, e você deve consultar seus próprios consultores independentes para obter assessoria específica com base em suas circunstâncias particulares antes de realizar ou deixar de realizar qualquer investimento.

Você concorda que forneceu seu consentimento expresso para o recebimento de mensagens eletrônicas comerciais do UBS Bank, (Canada) bem como de qualquer outra entidade do grupo global de empresas UBS, referentes a este e outros eventos similares do UBS, bem como para o

recebimento de informações sobre produtos e serviços do UBS. Você reconhece e está ciente de que pode revogar este consentimento para o recebimento de correspondências eletrônicas a qualquer momento. Para obter mais informações sobre como cancelar seu consentimento, entre em contato com seu Consultor do UBS ou com o UBS Bank (Canada) diretamente pelo telefone 18002689709 ou pelo site <https://www.ubs.com/ca/en/wealthmanagement/aboutus.html>. Este documento não pode ser reproduzido ou ter cópias distribuídas sem a prévia autorização por escrito do UBS.

República Tcheca – O UBS não é um banco licenciado na República Tcheca e, portanto, não está autorizada a fornecer serviços bancários ou de investimento regulamentados nesse país. Este comunicado e/ou material é distribuído para fins de marketing e constitui uma “Mensagem Comercial” segundo as leis da República Tcheca relativas a serviços bancários e/ou de investimento. Informe o UBS caso não deseje receber mais comunicações.

Chile - Este banco tem sede na Suíça, e suas operações estão sujeitas às leis, regulamentos e tribunais daquele país. Este banco não está sujeito às autoridades chilenas, e suas operações não são garantidas pelo Estado.

Colômbia – (texto redigido em outro idioma)

Dinamarca - Esta publicação não constitui uma oferta pública nos termos da legislação dinamarquesa. Esta publicação é distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, filial do UBS Europe SE, com sede em Sankt Annae Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrada na Agência Dinamarquesa de Comércio e Empresas sob o No. 38 17 24 33. O UBS Europe SE, filial do UBS Europe SE, é uma filial do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída segundo a legislação alemã sob a forma de “Societas Europaea,” autorizada pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) e sujeita à supervisão conjunta do Banco Central Europeu, do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e da BaFin. O UBS Europe SE, filial do UBS Europe SE, é também supervisionada pela Autoridade de Supervisão Financeira da Dinamarca (Finanstilsynet), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

França - Esta publicação não se destina a

constituir uma oferta pública nos termos da legislação francesa. Esta publicação é distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Succursale de France (UBS France), R.C.S. Paris No. 844425629, com sede em 69, Boulevard Haussmann F75008 Paris. O UBS France é uma filial do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã na forma de uma "Societas Europaea" (HRB No. 107046), com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, D60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizada pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – "BaFin") e sujeita à supervisão prudencial conjunta da BaFin, do Banco Central da Alemanha (Deutsche Bundesbank) e do Banco Central Europeu. O UBS France é supervisionada também pelas autoridades bancárias e financeiras francesas, nomeadamente a "Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution" (ACPR) e a "Autorité des Marchés Financiers" (AMF), na sua qualidade de autoridades do Estado-membro anfitrião. Esta publicação não foi submetida à aprovação de nenhuma autoridade pública de supervisão.

Alemanha - Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos da legislação alemã, sendo distribuída apenas 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 segundo a legislação alemã sob a forma de uma "Societas Europaea", sendo devidamente autorizada pelo Banco Central Europeu ("BCE") e supervisionada pelo BCE, pelo Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e pela Autoridade Federal Alemã de Supervisão dos Serviços Financeiros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

Hong Kong SAR - Este material não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer destinatário específico, sendo publicado exclusivamente para fins informativos. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é fornecida em relação à precisão, completude ou confiabilidade das informações aqui contidas, e este documento não pretende ser uma declaração ou um resumo completo dos eventos mencionados neste material. Este material não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos de investimento, para a realização de quaisquer transações ou conclusão de qualquer ato jurídico de qualquer natureza. Nada contido neste documento deverá limitar ou restringir os termos específicos de qualquer oferta. Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer

peessoa para a qual seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda. Nem todos os produtos e serviços estão disponíveis para cidadãos ou residentes de todos os países. Todas as opiniões expressas neste material estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, e podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS AG ou suas afiliadas ("UBS"), em virtude da aplicação de diferentes premissas e critérios. O UBS não tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas. Quaisquer gráficos e cenários são meramente ilustrativos. O desempenho histórico não garante nem indica o desempenho futuro. O UBS AG e suas afiliadas, conselheiros, funcionários ou representantes, não aceitam qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos decorrentes do uso total ou parcial deste material. O UBS proíbe expressamente a redistribuição ou reprodução deste material, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS, e o UBS não se responsabiliza, em hipótese alguma, pelas ações de terceiros a esse respeito.

Índia - Este material não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer destinatário, sendo publicado exclusivamente para fins informativos. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é fornecida em relação à precisão, completude ou confiabilidade das informações aqui contidas, e este documento não pretende ser uma declaração ou um resumo completo dos eventos mencionados neste material. Este material não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos de investimento, para a realização de quaisquer transações ou conclusão de qualquer ato jurídico de qualquer natureza. Nada contido neste documento deverá limitar ou restringir os termos específicos de qualquer oferta. Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa para a qual seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda. Nem todos os produtos e serviços estão disponíveis para cidadãos ou residentes de todos os países. Todas as opiniões expressas neste material estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, e podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS AG ou suas afiliadas ("UBS"), em virtude da aplicação de diferentes premissas e critérios. O UBS não tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas. Quaisquer gráficos e cenários são meramente ilustrativos. O desempenho histórico não garante nem indica o desempenho futuro. O UBS AG e suas afiliadas, conselheiros, funcionários ou representantes, não aceitam qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos decorrentes do uso total ou parcial deste material. O UBS proíbe expressamente

a redistribuição ou reprodução deste material, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS, e o UBS não se responsabiliza, em hipótese alguma, pelas ações de terceiros a esse respeito.

Israel – O UBS é uma empresa financeira global de primeira linha que oferece serviços de gestão de patrimônio, gestão de ativos e banco de investimento a partir de sua sede na Suíça e de suas operações em mais de 50 países, para investidores individuais, corporativos e institucionais. Em Israel, o UBS Switzerland AG está registrado como Distribuidor Estrangeiro em cooperação com o UBS Wealth Management Israel Ltd., uma subsidiária integral do UBS. O UBS Wealth Management Israel Ltd. é uma gestora de portfólio licenciada que também atua em Marketing de Investimentos, sendo regulamentada pela Autoridade de Valores Mobiliários de Israel. Esta publicação tem caráter meramente informativo e não constitui uma oferta de compra ou uma solicitação de oferta.

Além disso, esta publicação não pretende constituir assessoria de investimento e/ou marketing de investimento, e não substitui qualquer consultoria de investimento e/ou marketing de investimento fornecido pela entidade licenciada pertinente, o qual é adaptado às necessidades de cada pessoa.

Observe que determinados produtos e serviços estão sujeitos a restrições legais e não podem ser oferecidos em todo o mundo sem restrições.

Itália - Esta publicação não constitui uma oferta pública nos termos da legislação italiana, sendo distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Succursale Italia, com sede em Via del Vecchio Politecnico 3, 20121 Milão. A UBS Europe SE, Succursale Italia, é uma filial do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída segundo a legislação alemã sob a forma de "Societas Europaea", com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizada pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – "BaFin") e sujeita à supervisão conjunta da BaFin, do Banco Central Europeu (BCE) e do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank). O UBS Europe SE Succursale Italia é também supervisionada pela Autoridade de Supervisão Italiana, o Banco da Itália (Banca d'Italia), e pela Autoridade de Supervisão dos Mercados Financeiros italiana (CONSOB – Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), para a qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

Japão - Este material não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer destinatário específico, sendo publicado exclusivamente para fins informativos. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é fornecida em relação à precisão, completude ou confiabilidade das informações aqui

contidas, e este documento não pretende ser uma declaração ou um resumo completo dos eventos mencionados neste material. Este material não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos de investimento, para a realização de quaisquer transações ou conclusão de qualquer ato jurídico de qualquer natureza. Nada contido neste documento deverá limitar ou restringir os termos específicos de qualquer oferta. Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa para a qual seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda. Nem todos os produtos e serviços estão disponíveis para cidadãos ou residentes de todos os países. Todas as opiniões expressas neste material estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, e podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS AG ou suas afiliadas ("UBS"), em virtude da aplicação de diferentes premissas e critérios. O UBS não tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas. Quaisquer gráficos e cenários são meramente ilustrativos. O desempenho histórico não garante nem indica o desempenho futuro. O UBS AG e suas afiliadas, conselheiros, funcionários ou representantes, não aceitam qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos decorrentes do uso total ou parcial deste material. O UBS proíbe expressamente a redistribuição ou reprodução deste material, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS, e o UBS não se responsabiliza, em hipótese alguma, pelas ações de terceiros a esse respeito. UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd., Operadora de Negócios de Instrumentos Financeiros (Kinsho) No. 3233, Associação/ Associação de Distribuidores de Valores Mobiliários do Japão, Associação de Consultores de Investimento do Japão, Associação de Futuros Financeiros do Japão, Associação de Empresas de Instrumentos Financeiros Tipo II. Neste caso, poderá ser feita uma solicitação de produtos específicos. Em relação ao seu investimento em quaisquer produtos distribuídos pelo UBS Securities Japan Co., Ltd. ("UBSSJ"), o UBSSJ poderá solicitar o pagamento de determinadas taxas, conforme estipulado para cada produto. Além disso, poderão ocorrer perdas devido a oscilações de preços etc. Para obter detalhes sobre as taxas e os riscos de tais produtos, leia atentamente os documentos pré-contratuais e o prospecto.

Jersey - Este documento é emitido pelo UBS Global Wealth Management, Filial de Jersey do UBS AG. O UBS AG, Filial de Jersey, é uma filial do UBS AG, com sede em 1 IFC Jersey, St Helier, JE2 3BX. O UBS AG é uma sociedade anônima de capital aberto, constituída na Suíça, com sede em Aeschenvorstadt 1, CH4051 Basileia e Bahnhofstrasse 45, CH8001 Zurique, sendo autorizado e regulamentado pela Autoridade de Supervisão do Mercado

Financeiro da Suíça. No Reino Unido, o UBS AG é autorizado e regulamentado pela Comissão de Serviços Financeiros de Jersey. Os produtos ou serviços fornecidos fora de Jersey podem não estar cobertos pelo regime regulatório de Jersey ou pelo Plano de Indenização de Depositantes.

Luxemburgo - Esta publicação não constitui uma oferta pública nos termos da legislação luxemburguesa. Esta publicação é distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Filial de Luxemburgo ("UBS"), R.C.S. Luxemburgo No. B209123, com sede em 33A, Avenue J.F. Kennedy, L1855 Luxemburgo. O UBS é uma filial do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída segundo a legislação alemã sob a forma de uma "Societas Europaea" (HRB No. 107046), com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, D60306 Frankfurt am Main, Alemanha, sendo devidamente autorizada pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – "BaFin") e sujeita à supervisão prudencial conjunta da BaFin, do Banco Central da Alemanha (Deutsche Bundesbank) e do Banco Central Europeu. Além disso, o UBS é supervisionado pela autoridade de supervisão prudencial (Commission de Surveillance du Secteur Financier) de Luxemburgo, em sua função de autoridade do estado-membro anfitrião. Esta publicação não foi submetida à aprovação de nenhuma autoridade pública de supervisão.

China Continental - Este material não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer destinatário específico, sendo publicado exclusivamente para fins informativos. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é fornecida em relação à precisão, completeza ou confiabilidade das informações aqui contidas, e este documento não pretende ser uma declaração ou um resumo completo dos eventos mencionados neste material. Este material não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos de investimento, para a realização de quaisquer transações ou conclusão de qualquer ato jurídico de qualquer natureza. Nada contido neste documento deverá limitar ou restringir os termos específicos de qualquer oferta. Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa para a qual seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda. Nem todos os produtos e serviços estão disponíveis para cidadãos ou residentes de todos os países. Todas as opiniões expressas neste material estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, e podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS AG ou suas afiliadas ("UBS"), em virtude da aplicação de diferentes premissas e critérios. O UBS não

tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas. Quaisquer gráficos e cenários são meramente ilustrativos. O desempenho histórico não garante nem indica o desempenho futuro. O UBS AG e suas afiliadas, conselheiros, funcionários ou representantes, não aceitam qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos decorrentes do uso total ou parcial deste material. O UBS proíbe expressamente a redistribuição ou reprodução deste material, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS, e o UBS não se responsabiliza, em hipótese alguma, pelas ações de terceiros a esse respeito.

Todas as fotos ou imagens ("imagens") aqui apresentadas são para fins meramente ilustrativos, informativos ou documentais, auxiliando na análise e pesquisa do tema. As imagens podem retratar objetos ou elementos protegidos por direitos autorais, marcas registradas e outros direitos de propriedade intelectual de terceiros. Salvo indicação em contrário, não há qualquer relação, associação, patrocínio ou endosso sugerido ou tácito entre o UBS e tais terceiros.

México – O UBS Asesores México, S.A. de C.V., (doravante, "UBS Asesores"), afiliada do UBS Switzerland AG, é uma consultora de investimentos não independente, constituída de acordo com a legislação mexicana, e regulamentada e sujeita à supervisão da Comissão Nacional Bancária e de Valores Mobiliários (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, ou "CNBV"), exclusivamente no que diz respeito a: (i) prestação de serviços de gestão de portfólios (gestão de investimentos), quando as decisões de investimento são tomadas em nome do cliente; (ii) prestação de serviços de consultoria de investimentos em valores mobiliários, análise e emissão de recomendações de investimento individuais; e (iii) questões de prevenção à lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo. O UBS Asesores está registrada na CNBV sob o número de registro 30060 001(14115)21/06/2016; tal registro não garante a precisão ou veracidade das informações fornecidas aos seus clientes. Da mesma forma, o UBS Asesores não é uma instituição de crédito e, portanto, não está autorizada a receber depósitos em dinheiro ou de qualquer outra natureza, nem custodiar valores mobiliários ou promover serviços bancários e de crédito, e não faz parte de qualquer grupo financeiro. Por fim, o UBS Asesores: (i) não oferece retorno garantido aos seus clientes; (ii) divulga aos seus clientes e fornecedores qualquer potencial conflito de interesses que possa ter perante eles; e (iii) somente pode cobrar as comissões expressamente acordadas com seus clientes pelos serviços de investimento efetivamente prestados. O UBS Asesores não pode receber comissões ou qualquer outro tipo de remuneração de emissores ou intermediários do mercado de ações, locais ou estrangeiros, que prestam serviços aos seus clientes. Da mesma forma, as informações aqui contidas não podem ser consideradas uma recomendação

individualizada, a menos que expressamente declarado e mediante Contrato prévio com o UBS Asesores para a prestação de serviços de investimento. Esta publicação do UBS ou qualquer material relacionado a ela destina-se apenas a Investidores Sofisticados ou Institucionais localizados no México. A C. Suisse Asesoria México, S.A. de C.V. (doravante, "CS Asesores"), afiliada do UBS Group AG, é uma consultora de investimentos não independente, constituída de acordo com a legislação mexicana, e regulamentada e sujeita à supervisão da CNBV, exclusivamente no que diz respeito a: (i) prestação de serviços de gestão de portfólios (gestão de investimentos), quando as decisões de investimento são tomadas em nome do cliente; (ii) prestação de serviços de consultoria de investimentos em valores mobiliários, análise e emissão de recomendações de investimento individuais; e (iii) questões de prevenção à lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo. A CS Asesores está registrada na CNBV sob o número 30070001(14208)10/10/2016; tal registro não garante a precisão ou veracidade das informações fornecidas aos seus clientes. Da mesma forma, a CS Asesores não é uma instituição de crédito e, portanto, não está autorizada a receber depósitos em dinheiro ou de qualquer outra natureza, nem custodiar valores mobiliários ou promover serviços bancários e de crédito, e não faz parte de qualquer grupo financeiro. Por fim, a CS Asesores: (i) não oferece retorno garantido aos seus clientes; (ii) divulga aos seus clientes e fornecedores qualquer potencial conflito de interesses que possa ter perante eles; e (iii) somente pode cobrar as comissões expressamente acordadas com seus clientes pelos serviços de investimento efetivamente prestados. A CS Asesores não pode receber comissões ou qualquer outro tipo de remuneração de emissores ou intermediários do mercado de ações, locais ou estrangeiros, que prestam serviços aos seus clientes. Da mesma forma, as informações aqui contidas não podem ser consideradas uma recomendação individualizada, a menos que expressamente declarado e mediante Contrato prévio com a CS Asesores para a prestação de serviços de investimento. Esta publicação do UBS ou qualquer material relacionado a ela destina-se apenas a Investidores Sofisticados ou Institucionais localizados no México.

Mônaco - Este documento não pretende constituir uma oferta pública ou solicitação comparável nos termos da legislação do Principado de Mônaco, mas poderá ser disponibilizado para fins informativos aos clientes do UBS (Monaco) SA, um banco regulamentado com sede em 2 Avenue de Grande Bretagne, 98000 Mônaco, sob a supervisão da "Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution" (ACPR) para atividades bancárias, e da "Commission de Contrôle des Activités Financières" para atividades financeiras. Esta última não aprovou esta publicação.

Panamá (texto redigido em outro idioma)

Portugal - Esta publicação não pretende

constituir uma oferta pública nos termos da lei portuguesa. Esta publicação é distribuída apenas a título informativo pelo UBS Europe SE, Filial de Portugal (UBS Portugal), Conservatória do Registo Comercial de Lisboa No. 980492491, com sede na Avenida da Liberdade, No. 0 180A, 8º andar, 1250146 Lisboa. O UBS Portugal é uma filial do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída de acordo com a legislação alemã sob a forma de uma "Societas Europaea" (HRB No. 107046), com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, D60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizada pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – "BaFin"), e sujeita à supervisão prudencial conjunta da BaFin, do Banco Central da Alemanha (Deutsche Bundesbank) e do Banco Central Europeu. Além disso, o UBS Portugal é supervisionado pelas autoridades bancárias e financeiras portuguesas, nomeadamente o "Banco de Portugal" e a "Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários", em sua qualidade de autoridade do estado-membro anfitrião. Esta publicação não foi submetida à aprovação de qualquer autoridade pública de supervisão.

Catar – O UBS Qatar LLC é licenciado pela Qatar Financial Centre Authority e autorizado pela Autoridade Regulatória do QFC, com número de registro QFC 01169, e tem sua sede localizada em 14th floor, Burj Alfardan Tower, Building 157, Street No. 301, Area No. 69, Al Majdami, Lusail, Catar. Este material destina-se exclusivamente a Contrapartes Elegíveis e/ou Clientes Empresariais, conforme classificados nas Normas de Proteção ao Cliente e ao Investidor da QFCRA de 2019. Nenhuma outra pessoa deve atuar com base neste material.

Arábia Saudita - O UBS Saudi Arabia é uma sociedade anônima fechada estrangeira, constituída no Reino da Arábia Saudita sob o número de registro comercial 1010257812, com sede em Laysen Valley Building 6, P.O. Box 75724, Riad 11588, Reino da Arábia Saudita. O UBS Saudi Arabia está autorizado e é regulamentado pela Autoridade do Mercado de Capitais para conduzir negócios com valores mobiliários sob a licença número 0811337. Credit Suisse Saudi Arabia: Este documento está sendo distribuído pelo Credit Suisse Saudi Arabia I Parte do Grupo UBS (Número CR 1010228645, Número NUN 7001515373), devidamente licenciado e regulamentado pela Autoridade do Mercado de Capitais da Arábia Saudita, de acordo com a Licença número 0810437, datada de 23/03/1429H, correspondente a 21/03/2008AD. A sede principal do Credit Suisse Saudi Arabia está localizada em King Khaled Road, Laysen Valley, Building number 6, 123292376, Riad, Arábia Saudita. Site: <https://www.creditsuisse.com/sa/en/cssa>.

Singapura - Este material não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades

particulares de qualquer destinatário específico, sendo publicado exclusivamente para fins informativos. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é fornecida em relação à precisão, completude ou confiabilidade das informações aqui contidas, e este documento não pretende ser uma declaração ou um resumo completo dos eventos mencionados neste material. Este material não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos de investimento, para a realização de quaisquer transações ou conclusão de qualquer ato jurídico de qualquer natureza. Nada contido neste documento deverá limitar ou restringir os termos específicos de qualquer oferta. Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa para a qual seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda. Nem todos os produtos e serviços estão disponíveis para cidadãos ou residentes de todos os países. Todas as opiniões expressas neste material estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, e podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS AG ou suas afiliadas ("UBS"), em virtude da aplicação de diferentes premissas e critérios. O UBS não tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas. Quaisquer gráficos e cenários são meramente ilustrativos. O desempenho histórico não garante nem indica o desempenho futuro. O UBS AG e suas afiliadas, conselheiros, funcionários ou representantes, não aceitam qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos decorrentes do uso total ou parcial deste material. O UBS proíbe expressamente a redistribuição ou reprodução deste material, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS, e o UBS não se responsabiliza, em hipótese alguma, pelas ações de terceiros a esse respeito. Esta publicação é distribuída pela Filial do UBS AG em Singapura. Os clientes da Filial do UBS AG em Singapura devem entrar em contato com a Filial do UBS AG em Singapura, com uma consultoria financeira isenta nos termos da Lei de Consultores Financeiros de Singapura (Cap. 110) e com um banco de atacado licenciado segundo a Lei Bancária de Singapura (Cap. 19) e regulamentado pela Autoridade Monetária de Singapura, em relação a quaisquer assuntos decorrentes ou relacionados à análise ou ao relatório.

Espanha, UBS AG, Sucursal en España - Esta publicação não constitui uma oferta pública nos termos da legislação espanhola. Esta publicação é distribuída apenas para fins informativos pelo UBS AG, Sucursal en España, com sede em Calle Ayala 42, C.P. 28001, Madri. O UBS AG, Sucursal en España, está sujeita à supervisão do Banco de España e da FINMA, à qual esta publicação não foi submetida para aprovação. Além disso, está autorizada a prestar serviços de investimento em valores

mobiliários e instrumentos financeiros, sendo também supervisionada pela Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). O UBS AG, Sucursal en España, é uma filial do UBS AG, uma instituição de crédito constituída ao abrigo da legislação suíça e devidamente autorizada pela FINMA.

Espanha, UBS Wealth Management

SGIIC SA - Esta publicação não constitui uma oferta pública nos termos da legislação espanhola. Esta publicação é distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A., com sede em Calle Ayala 42, 5th floor A, C.P. 28001, Madri, registrada na Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) sob o número 173 e Identificação Fiscal A81366973. O UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A. está sujeita à supervisão da CNMV, à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

Suécia - Esta publicação não constitui uma oferta pública nos termos da legislação sueca. Esta publicação é distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, com sede em Regeringsgatan 38, 11153 Estocolmo, Suécia, registrada no Registo de Empresas Sueco sob o número 5164061011. O UBS Europe SE, Sweden Bankfilial é uma filial do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída ao abrigo da legislação alemã sob a forma de uma "Societas Europaea", autorizada pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), e sujeita à supervisão conjunta do Banco Central Europeu, do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e da BaFin. O UBS Europe SE, Sweden Bankfilial é supervisionada também pela autoridade supervisora sueca (Finansinspektionen), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

Suíça - O UBS Switzerland AG e o UBS AG são subsidiárias integrais do UBS Group AG. Essas empresas estão sujeitas à Lei Bancária Federal Suíça e são supervisionadas pela Autoridade de Supervisão do Mercado Financeiro da Suíça (FINMA).

Taiwan - Este material não considera os objetivos de investimento específicos, a situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer destinatário específico, sendo publicado exclusivamente para fins informativos. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é fornecida em relação à precisão, completude ou confiabilidade das informações aqui contidas, e este documento não pretende ser uma declaração ou um resumo completo dos eventos mencionados neste material. Este material não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos de investimento, para a realização de quaisquer transações ou conclusão de qualquer ato jurídico de qualquer natureza. Nada contido neste documento deverá limitar ou restringir os termos específicos de qualquer oferta.

Nenhuma oferta de participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição onde a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa para a qual seja ilegal fazer tal oferta, solicitação ou venda. Nem todos os produtos e serviços estão disponíveis para cidadãos ou residentes de todos os países. Todas as opiniões expressas neste material estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, e podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS AG ou suas afiliadas ("UBS"), em virtude da aplicação de diferentes premissas e critérios. O UBS não tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações aqui contidas. Quaisquer gráficos e cenários são meramente ilustrativos. O desempenho histórico não garante nem indica o desempenho futuro. O UBS AG e suas afiliadas, conselheiros, funcionários ou representantes, não aceitam qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos decorrentes do uso total ou parcial deste material. O UBS proíbe expressamente a redistribuição ou reprodução deste material, no todo ou em parte, sem a prévia autorização por escrito do UBS, e o UBS não se responsabiliza, em hipótese alguma, pelas ações de terceiros a esse respeito. Este material é fornecido pelo UBS AG, Filial de Taipei, em conformidade com as leis de Taiwan, mediante acordo com, ou a pedido de clientes/clientes prospectivos.

Reino Unido - Este documento é emitido pelo UBS Global Wealth Management, UBS AG Filial de Londres. O UBS AG Filial de Londres está registrado como filial do UBS AG na Inglaterra e País de Gales sob o número de Filial BR004507. O UBS AG é uma sociedade anônima de capital aberto, constituída na Suíça, com sede em Aeschenvorstadt 1, CH4051 Basileia, e em Bahnhofstrasse 45, CH8001 Zurique, sendo autorizado e regulamentado pela Autoridade de Supervisão do Mercado Financeiro da Suíça. No Reino Unido, o UBS AG é autorizado pela Autoridade de Regulação Prudencial e está sujeito à regulamentação da Autoridade de Conduta Financeira e à regulamentação limitada da Autoridade de Regulação Prudencial. Os detalhes sobre a extensão de nossa regulamentação pela Autoridade de Regulação Prudencial estão disponíveis mediante solicitação. Os produtos ou serviços fornecidos fora do Reino Unido podem não estar cobertos pelo regime regulatório do Reino Unido ou pelo Plano de Indenização de Serviços Financeiros.

Emirados Árabes Unidos (EAU) – O UBS não é uma instituição financeira licenciada nos Emirados Árabes Unidos pelo Banco Central dos Emirados Árabes Unidos ou pela Autoridade de Valores Mobiliários e Commodities dos Emirados, e não realiza atividades bancárias nos Emirados Árabes Unidos. A Filial do UBS AG em Dubai é licenciada pela DFSA no DIFC.

DIFC – A Filial do UBS AG em Dubai é regulamentada pela DFSA no DIFC. Este material destina-se exclusivamente a

Clientes Profissionais e/ou Contrapartes de Mercado, somente conforme classificados no regulamento da DFSA. Nenhuma outra pessoa deve atuar com base neste material.

UBS Switzerland AG
P.O. Box
8098 Zürich

ubs.com/family-office-uhnw