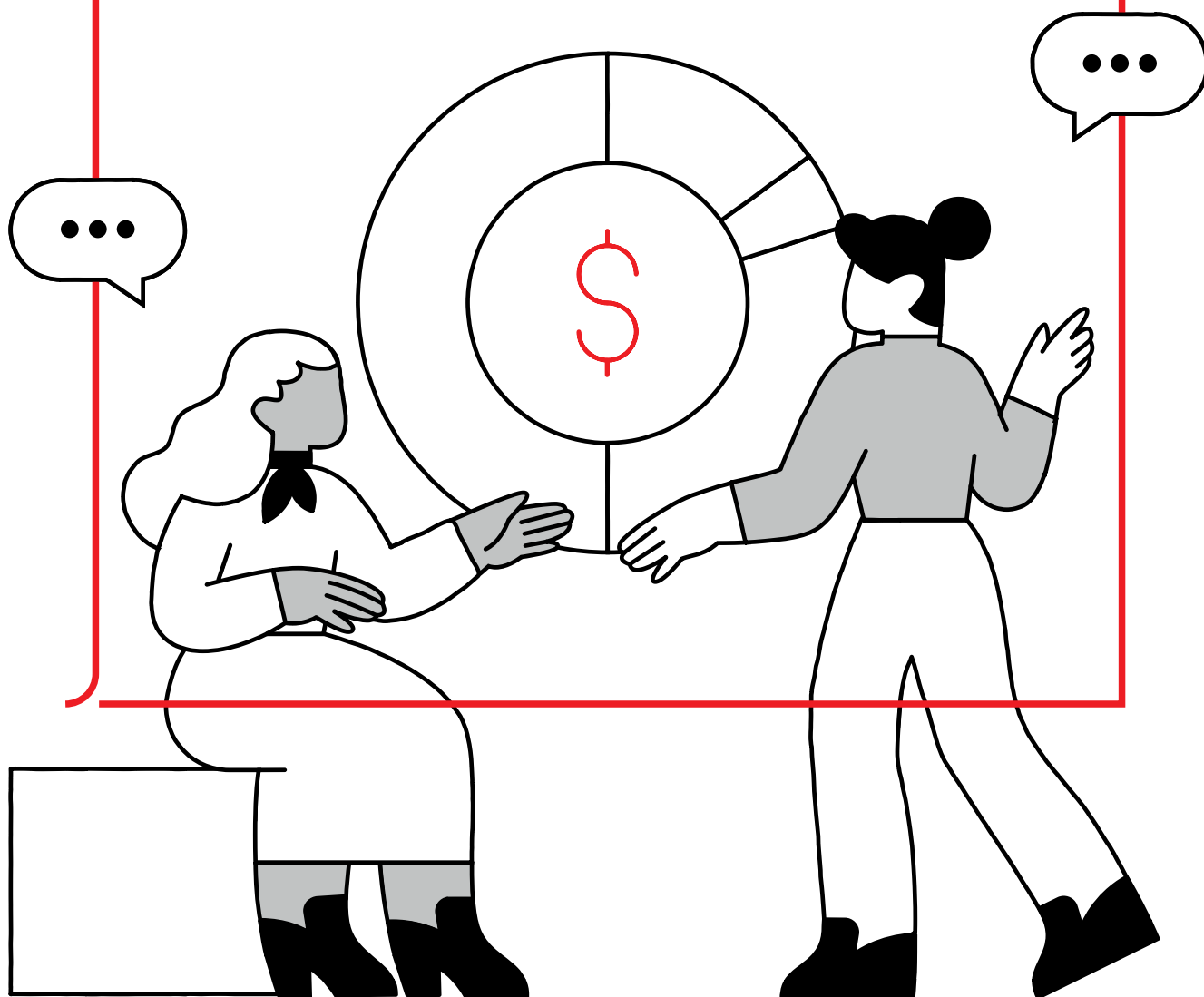


Frauen und Geldanlagen

Vermögensberatung neu definiert



Editorial

Wir schrieben zum ersten Mal im Jahr 2017 über Frauen und Geldanlagen. In diesem ersten Artikel untersuchten wir, warum es wichtig für Frauen ist, ihre eigenen finanziellen Entscheidungen zu treffen. Wir identifizierten Hürden wie Lohngefälle, Karriereunterbrechungen, Arbeitsflexibilität, Lebenserwartung und Risikotoleranz, die allesamt mit finanziellen Nachteilen für Frauen verbunden sind. Wir beschrieben die Unterschiede zwischen der Vermögensentwicklung von Männern und Frauen und verwiesen darauf, wie wichtig es ist, dass Frauen aktiv werden und investieren, um ihre Ziele zu erreichen und die Geschlechterkluft zu verringern.¹

Im vorliegenden Artikel nehmen wir diese Unterschiede etwas genauer unter die Lupe. Wir konzentrieren uns darauf, wie die Vermögensverwaltungsbranche Frauen am besten dabei unterstützen kann, die Kontrolle über ihre Finanzen zu erlangen. Zuerst sehen wir uns das Vermögen von Frauen an und untersuchen, ob inzwischen mehr Frauen investieren als zuvor. Anschliessend prüfen wir die Entscheidungen, Bedürfnisse und Präferenzen von Anlegerinnen. Anhand dieser Erkenntnisse identifizieren wir dann die wichtigsten Aspekte für ein überzeugendes Leistungsversprechen der Vermögensverwaltung für Frauen. Wir sind uns dessen bewusst, dass Frauen keine homogene Gruppe darstellen. Beratungsmodelle sollten individuelle Bedürfnisse und Präferenzen berücksichtigen. Wir verweisen ausserdem darauf, wie wichtig eine ganzheitliche Beratung ist.



Marianna Mamou

Head Advice Beyond Investing
Chief Investment Officer Global Wealth Management

- 03 Einführung
- 05 Wie gross ist das Vermögen von Frauen?
- 06 Wie sieht die Vermögensentwicklung von Frauen aus?
- 09 Leistungsversprechen der Vermögensverwaltung für Frauen
- 11 Fazit

Dieser Bericht wurde durch die UBS Switzerland AG erstellt.
Bitte beachten Sie die wichtigen rechtlichen Hinweise und die Offenlegungen am Ende dieses Dokuments.

Einführung

Positive Dynamik: Immer mehr Frauen werden aktiv

Seit 2017 ist die Zahl der Frauen, die die Kontrolle über ihre Finanzen übernehmen, gestiegen. Doch dann kam die Covid-19-Pandemie. Die Arbeitslosenquote unter Frauen war in einer Rezession, von der Frauen unverhältnismässig betroffen waren, besonders hoch, und dazu kam für viele Frauen die zusätzliche Belastung der Kinderbetreuung aufgrund der geschlossenen Schulen und Lockdowns.

Die Pandemie hatte aber auch einen Vorteil: Viele Frauen wurden aktiv, was ihre finanzielle Zukunft betrifft. Viele nutzten die Gelegenheit, um ihre finanzielle Situation zu überprüfen und die Kontrolle über das eigene Schicksal in die Hand zu nehmen. Einer Studie von Fidelity im Jahr 2021 zufolge ist die Anzahl der Frauen, die an Geldanlagen interessierter sind, seit Beginn der Pandemie um 50% gestiegen.² Die Studie ergab auch, dass 67% der Frauen inzwischen ausserhalb ihrer Altersvorsorge investieren (2018: 44%), wobei jüngere Frauen hier aktiver sind.² Insbesondere investieren 71% der Millennials gegenüber 62% der Babyboomer über ihre Altersvorsorge hinaus.² Dieser Trend zeigte sich zudem in einer Umfrage von Nutmeg von 2021, der zufolge eine von fünf Frauen angesichts der Pandemie in Geldfragen selbstbewusster geworden ist.³

Ferner zeigte die Investor Pulse Umfrage von UBS aus dem Jahr 2021, dass 68% der Frauen öfter Finanzen mit ihrer Familie ansprechen. Jedoch setzte nur ein kleiner Anteil dieser Frauen die geplanten Massnahmen auch wirklich um.⁴

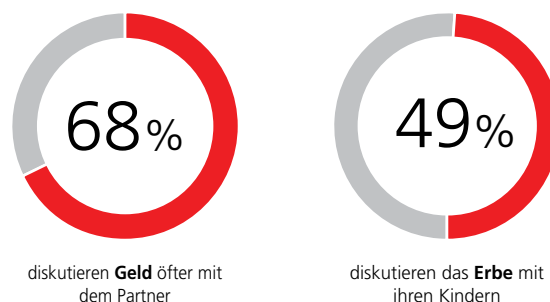
In den USA stellte der Bericht «Ihr Vermögen in Ihren Händen» von UBS im selben Jahr fest, dass Frauen und Männer sich darin einig sind, dass gemeinsam getroffene langfristige Finanzentscheidungen zu mehr Vertrauen in die Zukunft, weniger finanziellen Fehlentscheidungen und weniger Sorgen über Geld führen.⁵ Der Bericht ergab aber auch, dass die Mehrheit der verheirateten Frauen weltweit finanzielle Entscheidungen ihren Ehepartnern überlässt. Gründe dafür waren althergebrachte «historische und soziale Gegebenheiten in Bezug auf Familie, Geschlechterrollen und Selbstbewusstsein», wie das Vorbild der Eltern in Bezug auf Geschlechterrollen und finanzielle Kontrolle.⁵

Dennoch nahm die finanzielle Kontrolle auch unter verheirateten Frauen zu. Ein Bericht von McKinsey aus dem Jahr 2020 ergab, dass 30% mehr Frauen Finanz- und Anlageentscheidungen trafen als fünf Jahre zuvor.⁶

Einstellungen in Bezug auf Vermögensverwaltung und Geschlecht unterschieden sich nach Märkten und Kulturen. In einem Bericht von BCG mit dem Titel *Managing the Next Decade of Women's Wealth* waren nach eigenen Angaben keine Frauen aus dem Nahen Osten an finanziellen

Abbildung 1

Frauen diskutieren Finanzen öfter mit der Familie



Dennoch werden Frauen immer noch nicht aktiv

Fortschritt seit Mai	Frauen, die aktiv werden wollten	Frauen, die aktiv wurden	Lücke zwischen Absicht und Handeln
Überprüfen die finanzielle Lage	40%	12%	28
Diskutieren die Auswirkungen auf das Portfolio mit dem Berater	34%	9%	25
Prüfen Testament und Nachlassplanung	37%	11%	26
Aktualisieren Langzeitpflegeplanung	36%	11%	25

Quelle: UBS 2021 Investor Pulse

Entscheidungen beteiligt, während in Asien die meisten befragten Frauen angaben, dass sie in ihrem Haushalt die Verantwortung übernehmen.⁷

Die Diskrepanz zwischen Plänen und Handeln zeigt sich auch in der Schweiz, wo neun von zehn Frauen angaben, dass sie Anlageentscheidungen gemeinsam mit ihrem Partner treffen möchten. Jedoch nur 50% dieser Frauen gaben an, dass dies in ihrem Haushalt tatsächlich der Fall ist.⁸

Seit 2017 wird in den Medien mehr über Themen rund um die Finanzbildung von Frauen berichtet. Dazu zählen das Investieren für den Ruhestand und die Auswirkungen von Inflation und Covid-19 auf das finanzielle Wohlergehen. Traditionell wurde in Zusammenhang mit Frauen in den Medien eher über Haushaltsbudget, Sparen und das Verhindern von Einkaufsorgien berichtet.⁹ Ausserdem interessieren sich mittlerweile mehr Frauen für Anlageclubs und treten diesen bei.¹⁰

Was könnte dabei helfen, dieses erhöhte Interesse in tatsächliche Anlagen zu konvertieren? Wie können Frauen aktiv werden? Was sind die Herausforderungen?

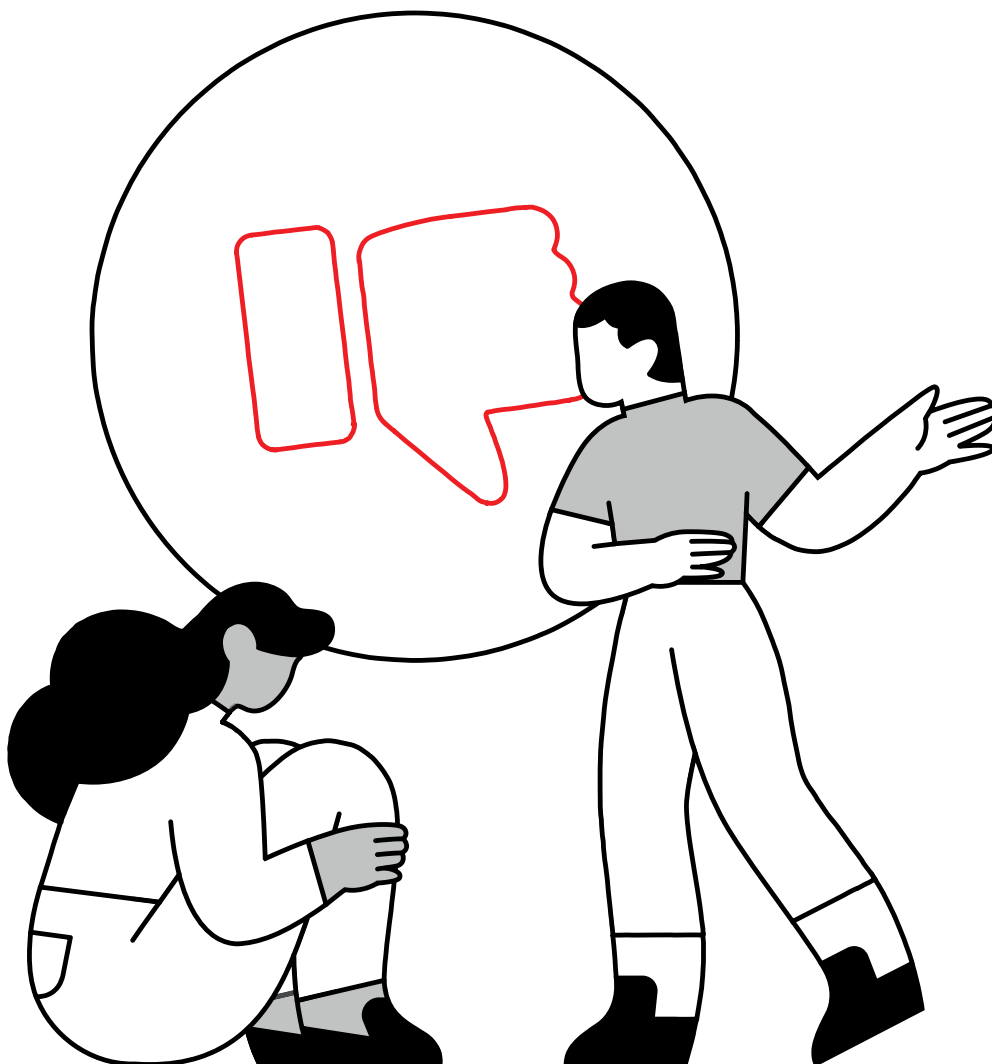
Unzufriedenheit mit der Vermögensberatung

Frauen berichten oft, dass sie mit ihrer Vermögens- oder Finanzberatung unzufrieden sind. Sie haben häufig den Eindruck, dass ihre Vermögensberater ihre Bedürfnisse einfach nicht verstehen. Untersuchungen von EY ergaben, dass 67% der Anlegerinnen weltweit glauben, in ihren Zielen von ihren Vermögensberatern missverstanden zu werden.¹¹ Diese Unzufriedenheit spiegelt sich auch in der Tatsache wider, dass 70% der Frauen innerhalb eines Jahres nach dem Tod ihres Ehepartners das Finanzinstitut wechseln.⁶

Eine Umfrage von PIMCO ergab, dass 72% der Frauen und 81% der weiblichen Millennials angaben, das Anlagesystem sei «verwirrend». ¹² Ein Faktor war hierbei der Finanzjargon.

Frauen fanden Fachjargon in der Regel abschreckender als Männer (mehr als ein Drittel gegenüber rund ein Viertel).¹³ Ferner berichteten Frauen, dass sie in der Regel nicht die Art von Beratung erhalten, die sie sich wünschten und die ihnen dabei helfen würde, die Kontrolle über ihre Finanzen zu übernehmen.

Vermögensberater sollten beachten, dass das Segment der Anlegerinnen schnell wächst und eine enorme Geschäftsgeschichte darstellt, ganz zu schweigen von den ethischen Aspekten und den klaren Vorteilen der Geschlechtergleichheit für die Gesellschaft.



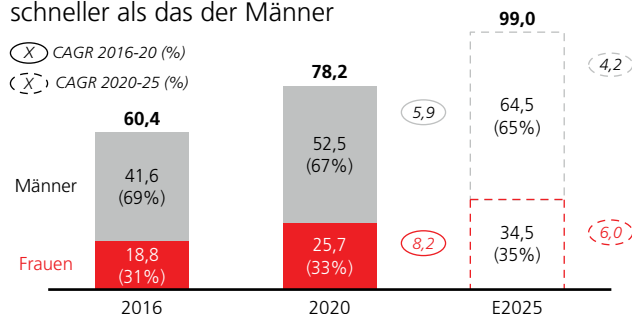
Wie gross ist das Vermögen von Frauen?

Es wird davon ausgegangen, dass Frauen in den USA bis 2030 einen Grossteil des Babyboomer-Vermögens in Höhe von USD 30 Bio. kontrollieren werden.⁶

- Im Jahr 2020 kontrollierten Anlegerinnen 33% des globalen investierbaren persönlichen Vermögens (gegenüber 31% im Jahr 2016). Dieser Anteil soll bis 2025 auf 35% steigen.¹⁴
- Das Wachstum des investierbaren Vermögens von Frauen hat das der Männer zwischen 2016 und 2020 übertroffen (jährliche Wachstumsrate von 8,2% gegenüber 5,9%).¹⁴
- Das investierbare Vermögen von Frauen wird im Zeitraum 2021 bis 2025 voraussichtlich weiterhin schneller wachsen als das der Männer (prognostizierte jährliche Wachstumsrate von 6,0% gegenüber 4,2%).¹⁴
- Der Anteil von Frauen am Vermögen nach Regionen ist in Nordamerika am höchsten, wächst aber in Asien am schnellsten.¹⁴

Abbildung 2

Vermögen der Frauen wächst relativ gesehen schneller als das der Männer

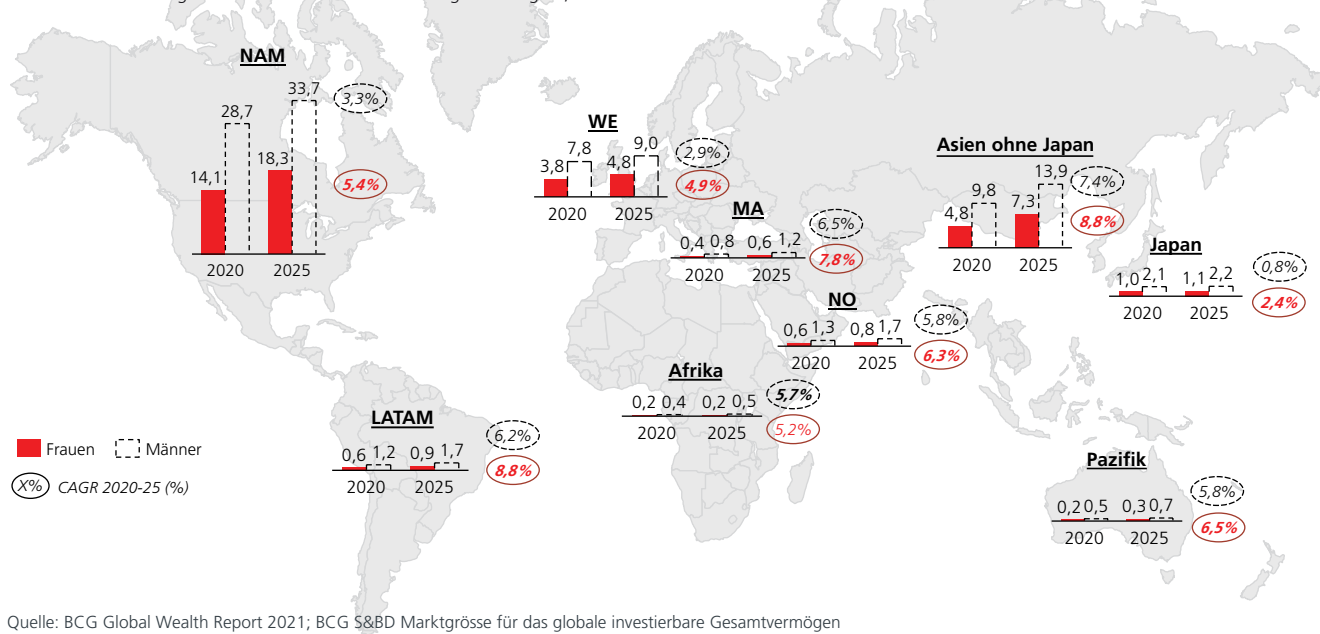


Hinweis: Marktzahlen basieren auf dem BCG 2020 Global Wealth Market Sizing and BCG Global Wealth Report 2021, basierend auf persönlichem investierbarem Vermögen in Vermögensspannen ab USD 1 Mio.
Quelle: BCG Global Wealth Report 2021; BCG S&BD Marktgrösse für das globale investierbare Gesamtvermögen

Abbildung 3

Das Vermögen der Frauen wird weiterhin schneller wachsen als das der Männer

Investierbares Vermögen nach Geschlecht – Entwicklung nach Region, in USD Bio.



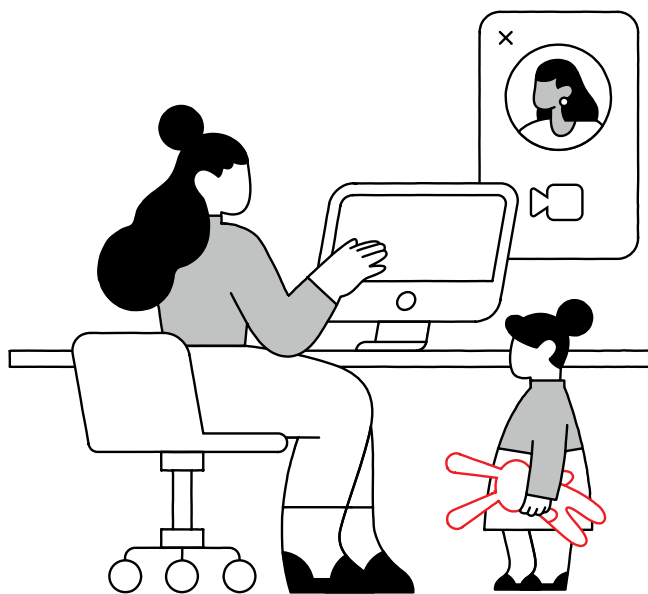
Quelle: BCG Global Wealth Report 2021; BCG S&BD Marktgrösse für das globale investierbare Gesamtvermögen

Wie sieht die Vermögensentwicklung von Frauen aus?

1. Lebensereignisse und Situationen

Viele Lebensereignisse und Situationen von Frauen wirken sich hemmend auf den Aufbau von Vermögen aus. Neben Gehaltsunterschieden können sich auch Karrierepausen und das Bedürfnis nach flexiblen Arbeitszeiten aufgrund von Kinderbetreuung negativ auf das Vermögen auswirken.¹ Ausserdem leben Frauen im Durchschnitt länger als Männer, sodass ihre Vermögensplanung sich oft über einen längeren Zeithorizont erstrecken muss. In den USA leben Frauen durchschnittlich fünf Jahre länger. Heterosexuelle Frauen heiraten Männer, die im Durchschnitt etwa zwei Jahre älter sind als sie.^{1,6} Dies beeinflusst die finanzielle Lage von Frauen und geht mit bestimmten Bedürfnissen einher, zum Beispiel mit einer Vorsorgelücke, die geschlossen werden muss.

Gemäss einer Umfrage des National Institute on Retirement Security vom Februar 2021 gaben rund 60% der Frauen (gegenüber 51% der Männer) in den USA an, dass sie befürchten, im Ruhestand nicht finanziell abgesichert zu sein.⁶ Zusätzlich zu langfristigen Zielen wünschen sich Frauen laut den Forschungsergebnissen auch mehr Unterstützung beim Liquiditätsmanagement und bei anderen alltäglichen finanziellen Bedürfnissen.⁶



2. Risikotoleranz beim Investieren

Oft widerstrebt es Frauen mehr als Männern, finanzielle Risiken einzugehen, wie verschiedene Forschungsberichte verdeutlichen.^{1,15} Dies zeigt sich auch an den Allokationen in Pensionsplänen von Frauen, die häufig Anleihen gegenüber Aktien bevorzugen.¹ Gemäss einer aktuellen Umfrage von Nutmeg sind nur 3% der Frauen bereit, Risiken einzugehen, um eine hohe Rendite zu erwirtschaften, gegenüber 26% der Männer.³ Die bevorzugte Anlageklasse von Männern sind Aktien, die der Frauen Immobilien.¹⁶ Doppelt so viele Männer wie Frauen halten Kryptowährungen.¹⁷

In unserem Artikel von 2017 zeigten wir den Unterschied zwischen den Vermögensentwicklung von Männern und Frauen. Wir zeigten, dass die geringere Risikobereitschaft von Frauen in ihren Anlageportfolios zur Folge haben kann, dass sie ihre Anlageziele nicht erreichen werden. Es ist wichtig, zu verstehen, dass Frauen ein höheres Risiko aufweisen, ihre Ziele nicht zu erreichen, gerade weil sie sich bemühen, weniger Risiken einzugehen.

Manche Untersuchungen zeigen, dass Frauen die Wahrscheinlichkeit von Gewinnen eher unterschätzen und dass diese pessimistische Einstellung zu ihrer grösseren Risikoaversion beitragen könnte.¹⁸ Eine andere Studie ergab, dass Frauen Anlagen

mit einem sicheren Ergebnis gegenüber einem ungewissen Ergebnis bevorzugen.¹⁹ Dies könnte erklären, warum Frauen viel öfter als Männer eine Leibrentenversicherung halten.²⁰ Ferner könnten die unsicheren Cashflows von Frauen aufgrund von Berufspausen, um sich um Kinder oder Eltern zu kümmern, dazu führen, dass sie sich eher auf kurzfristige Anlagehorizonte ausrichten, was sich auf die Risikowahrnehmung auswirkt.

Finanzielles Selbstbewusstsein ist eng mit der Risikotoleranz verknüpft, was wiederum von der Risikowahrnehmung abhängt. Die Risikowahrnehmung formt die Nutzwertkurve und beeinflusst die Gründe für Entscheidungen massgeblich. Aktuelle Studien haben bestätigt, dass eine grössere Vertrautheit mit Risiken mit einer geringeren Risikowahrnehmung assoziiert ist.²¹ Dies deutet darauf hin, dass eine grössere Erfahrung mit Anlagen die Risikoaversion reduzieren sollte und dass Frauen, wenn sie keine Erfahrung mit Anlagen erlangen, Investitionen im Umkehrschluss weiterhin als riskanter oder abschreckend empfinden. Know-how trägt auch zu einer grösseren Risikotoleranz bei, wahrscheinlich weil es die Risikowahrnehmung beeinflusst.²¹ Jüngere Frauen sind versierter und damit auch selbstbewusster, was die Finanzen betrifft.⁷ In einer Umfrage

von BCG gaben 70% der weiblichen Millennials an, dass sie bei Finanzentscheidungen die Verantwortung übernehmen. Bei den Babyboomern sind es lediglich 40%.⁷

Interessanterweise haben Studien auch gezeigt, dass bei Männern das Gegenteil der Fall zu sein scheint.²¹ Vielleicht liegt das daran, dass Männer eher zu einem übertriebenen Selbstbewusstsein neigen.²² Dies unterstreicht, wie wichtig Erfahrung und Vertrautheit mit dem Thema ist. Männer werden schon in jungen Jahren an Gesprächen über Investitionen beteiligt.

Das bedeutet jedoch nicht zwingend, dass Frauen risikoaverser sind. Unsere Perspektive ist, dass Frauen nicht an sich risikoavers sind, sondern eher kalkulierte Risiken eingehen. Das spricht dafür, dass für Frauen eine grössere Risikotoleranz davon abhängt, zu verstehen, wie sie mit einem Produkt ihre

Ziele erreichen können, sowie von angemessener Due Dilligence und Recherche, um die Eigenschaften des Produkts zu verstehen.

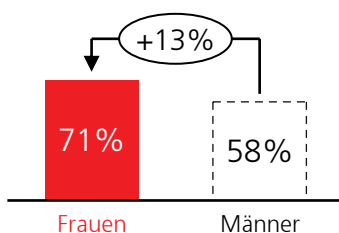
Ferner ist die Risikobereitschaft nicht in allen Bereichen gleich. Studien haben beispielsweise gezeigt, dass Frauen eher als Männer bereit sind, soziale Risiken einzugehen, also Risiken, die mit menschlichen oder sozialen Konsequenzen verbunden sind. Gemäss Studien der Harvard Business Review gehen Impact Investment-Firmen mit einem höheren Frauenanteil in der Führungsriege bei ihren Anlageentscheidungen in der Regel erheblich höhere Risiken ein.²³ Dies entspricht Studien und Umfragen, die darauf hindeuten, dass Frauen mehr daran liegt, ihre Anlagen mit ihren Werten in Einklang zu bringen und in Unternehmen mit mehr Vielfalt und einer vielfältigen Führungsebene zu investieren.²⁴

3. Anlagepräferenzen, Anlageperformance und Ziel

Doppelt so viele Frauen wie Männer geben an, dass es sehr wichtig ist, dass die Unternehmen, in die sie investieren, ESG-Faktoren (Umwelt, Soziales, Governance) in ihren Richtlinien und Verfahren berücksichtigen.²⁵ Ausserdem beschränkt sich die Präferenz von ESG-Anlagen nicht auf jüngere Generationen von Frauen. Ein aktueller Bericht des Marktforschers Cerulli ergab, dass die Mehrheit der Frauen in den USA unter 60 Jahren ESG-Anlagen bevorzugt.²⁶ Die UBS-Umfrage zur Anlegerstimmung ergab auch, dass mehr Frauen (71%) nachhaltige Anlagen in ihren Anlagen berücksichtigen als Männer (58%).²⁷ Frauen scheint auch daran zu liegen, in Frauen zu investieren. Beispielsweise sehen wir im Crowdfunding, dass mehr Anlegerinnen in von Frauen geführten Start-ups investieren.¹

Wenn Frauen investieren, dann ist ihre Performance oft besser als die von Männern. Eine aktuelle Studie der Warwick Business School ergab, dass Frauen bei Kapitalanlagen gegenüber

Männern um 1,8% pro Jahr obenauf liegen.²⁸ Grund dafür ist vor allem, dass Frauen seltener handeln und somit weniger Handelsgebühren haben, die auf Kosten der Marktperformance gehen.²⁸ Frauen neigen auch weniger dazu, bei Marktabschwüngen zu verkaufen («Disposition Bias»). Daten zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit, wonach Frauen während grosser Abschwünge ihre Gelder abziehen, um rund 25% niedriger ist als bei Männern.³ Ausserdem ist es weniger wahrscheinlich, dass sie ihr Risikoprofil bei Volatilität anpassen, und sie sind im Allgemeinen disziplinierter und investieren getreu ihren Zielen.³ Frauen wenden ferner mehr Zeit für die Recherche auf, weichen seltener von einem Plan ab und versuchen sich weniger häufig am Markttiming.¹ Sie profitieren auch von diversifizierteren Portfolios.⁶ Während Männer also mehr Gewicht auf die reine Performance legen und Anlageentscheidungen anhand der historischen Performance treffen, priorisieren Frauen in der Regel die Risikominderung und positive Wirkungen.⁷



Nachhaltige Anlagestrategien

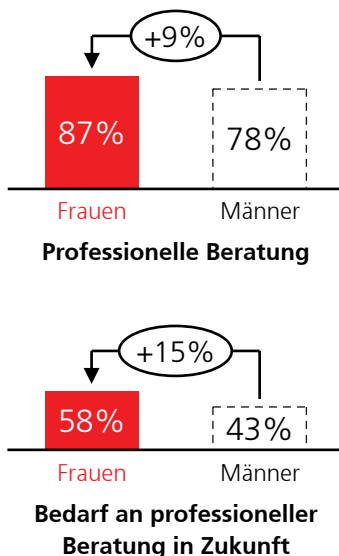
Anlegerinnen scheinen eher im Einklang mit ihren Werten zu investieren.

Quelle: Umfrage zur Anlegerstimmung, globale Ergebnisse, Jahre 2020, 2019, 2018; Abbildungen basieren auf den Ergebnissen der Umfrage zur Anlegerstimmung 2020

Frauen sind oft an Beratung interessiert und zahlen für einen Berater, dem sie vertrauen, auch gerne mehr. Insbesondere zeigt eine aktuelle Umfrage, dass doppelt so viele ältere wohlhabende Frauen eine Gebühr von 1% oder mehr für ein Depot zahlen, das von einem Finanzberater verwaltet wird, als Männer, gegenüber 10 Bp. für einen ausschliesslich digitalen Service.⁶ Die UBS-Umfrage zur Anlegerstimmung zeigte auch, dass Frauen eine Beratung höher wertschätzen als Männer.²⁷ Ferner geht es Frauen, wenn sie sich beraten lassen, eher um Vermögensberatung, um ihre Ziele zu erreichen, als um Handelsstrategien, um den Markt zu schlagen. Jüngere Frauen investieren auch eher für bestimmte Ziele (66%) als junge Männer (56%).²⁹ Frauen nannten Ehrlichkeit, Wissen und Transparenz als diejenigen Werte, die ihnen bei Beratern und Finanzinstituten am wichtigsten sind.¹⁰ Frauen neigen dazu, Vermögen eher als Quelle der Sicherheit und nicht als Chance zu betrachten.¹ Ihnen ist finanzielle Si-

cherheit auch oft wichtig, um sich und ihren Angehörigen auf lange Sicht einen bestimmten Lebensstil sichern zu können. Ausserdem bedeutet «Weitergabe» für Frauen oft mehr, als nur Vermögen an die nächste Generation weiterzugeben. Es bedeutet auch, die Gewissheit zu haben, dass ihre Nachkommen sicher und zufrieden sind und dass sie das Leben anderer positiv beeinflussen.¹

Wir glauben daher, dass Frauen eher zweckorientiert investieren, wobei mit Zweck sowohl ihre eigenen Ziele als auch ihre Werte und die Wirkung auf die Gesellschaft gemeint sind.



Interesse an professioneller Beratung

Finanzberater haben auch eine Chance, Kundinnen beim Erreichen besserer Ergebnisse zu unterstützen, da Frauen ein grösseres Interesse an professioneller Beratung zu haben scheinen als Männer.

Quelle: Umfrage zur Anlegerstimmung, globale Ergebnisse, Jahre 2020, 2019, 2018; Abbildungen basieren auf den Ergebnissen der Umfrage zur Anlegerstimmung 2020

Leistungsversprechen der Vermögensverwaltung für Frauen

Der Beratungsprozess, wie er derzeit ist, wird von Frauen oft als unzureichend wahrgenommen. Wie können Vermögensverwalter ihren Beratungsprozess neu ausrichten, und was sind die wichtigsten Faktoren, um Frauen beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen? Unseres Erachtens müssen Vermögensverwalter ihr Leistungsversprechen wie folgt neu ausrichten.

1. Anlageplan im Kontext der Ziele und Bedürfnisse



Die Auswirkungen des Lohngefälles zwischen den Geschlechtern und einer längeren Lebensdauer auf die Vermögenslage von Frauen können reduziert werden durch:

- die Berücksichtigung individueller Lebensumstände, einschliesslich der finanziellen Ziele.
- die Festlegung und Empfehlung von Portfolios, mit denen sich die Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung maximieren lässt.
- die Unterstützung von Frauen durch Stärkung ihres Selbstbewusstseins in Anlagefragen und die Verdeutlichung des Verhältnisses zwischen Risiko und Rendite.

Eine individuelle, relevante und systematische Anlageberatung ist ausschlaggebend. Wir glauben, dass der Beratungsprozess auf einem zweckorientierten Rahmen basieren sollte.

Ein Beispiel eines solchen Rahmenwerks ist der Ansatz UBS Wealth Way, der Anlegern bei der Entwicklung einer Anlagestrategie hilft, die auf ihre Ziele abgestimmt ist. Mit einem solchen Rahmenwerk können Frauen Anlagestrategien definieren, die ihnen dabei helfen, genau zu verstehen, wo und warum ihr Geld angelegt ist. Nur so können sie selbstbewusst investieren.

Liquiditätsstrategie: Die Liquiditätsstrategie besteht aus Ressourcen, die erforderlich sind, um den kurzfristigen Cashflow-Bedarf einer Familie zu decken, darunter das Erwerbseinkommen oder eine Rente, ausreichend Kreditlinien und Vermögenswerte, die speziell für diesen Zweck eingesetzt werden. Ziel der Liquiditätsstrategie ist es, genug Kapital zur Verfügung zu stellen, damit Anleger die Flexibilität für ein grösseres Risiko-Rendite-Potenzial in anderen Portfolios haben. Die Strategie hilft dabei, den Cashflow für den kurzfristigen Ausgabenbe-

darf, in der Regel für die nächsten drei Jahre, zu steuern. Diese Strategie kann Frauen (und Anlegern im Allgemeinen) mit dem Liquiditätsmanagement helfen und sicherstellen, dass die Budgetplanung nicht zu Lasten von Anlageentscheidungen geht.

Langlebigkeitsstrategie: Die Langlebigkeitsstrategie konzentriert sich darauf, Anlegern und Anlegerinnen beim Erreichen ihrer Ziele im Laufe ihres Lebens zu unterstützen. Ihr Ziel ist es, sicherzustellen, dass ihre Anlagen mit hoher Wahrscheinlichkeit ihre Ziele erreichen werden. Das Risiko wird in Bezug auf Finanzierungslücken gemessen, also die Möglichkeit, Anlageziele nicht zu erreichen. Solche Strategien sollten Frauen dabei helfen, ihr Anlageportfolio mit ihrem Ziel zu verknüpfen, insbesondere in Bezug auf ihre Planung der Altersvorsorge. Versteht man Risiko als die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel nicht zu erreichen, anstatt als Volatilität, hilft es Anlegern und Anlegerinnen dabei, Erfolg in Bezug auf ihre eigenen Prioritäten zu messen.

Weitergabestrategie: Wenn die Liquiditäts- und Langlebigkeitsstrategie ausreichend finanziert sind, können Anleger und Anlegerinnen das verbleibende Vermögen in einer Weitergabestrategie anlegen. Das Ziel dieser Strategie ist der Vermögenstransfer über Generationen hinweg sowie eine positive Wirkung auf die Gesellschaft. Wie oben dargelegt, sind diese Ziele insbesondere für Frauen wichtig.

Mit diesem Rahmenwerk werden Anlagen als Antworten auf Bedürfnisse und bestimmte Probleme positioniert, die unter Berücksichtigung der individuellen Anlagebedürfnisse gelöst werden. Ein solcher Ansatz sollte das notwendige Selbstbewusstsein und die notwendige Klarheit schaffen, die Frauen brauchen, um die Kontrolle zu übernehmen.

UBS Wealth Way ist ein Ansatz, der die Vermögensstrategie «Liquidität. Langlebigkeit. Weitergabe.» integriert. UBS Financial Services Inc. und unsere Finanzberater können ihn einsetzen, um den Kunden dabei zu helfen, ihre Anforderungen und Ziele im Bereich Wealth Management über verschiedene Zeithorizonte hinweg zu erkunden und zu verfolgen. Es wird keinerlei Versprechen beziehungsweise keine Garantie abgegeben, dass mithilfe dieses Ansatzes ein Vermögen oder ein bestimmtes Finanzergebnis erzielt wird oder werden kann. Alle Anlagen sind mit Verlustrisiken, einschliesslich jenes des Verlustes der gesamten Anlage, behaftet. Der zeitliche Rahmen kann variieren. Die Strategien sind abhängig von den individuellen Kundenzielen, den angestrebten Ergebnissen und der Produkteignung.

2. Nachhaltige Anlagen und Impact Investing

Wir glauben, dass die Vermögen, die in diese Angebote investiert werden, in den kommenden Jahren noch zunehmen werden. Wie oben erwähnt, bevorzugen Frauen Anlagen, die mit ihren Werten übereinstimmen. Da ihr Vermögen wächst, sind sie ideal positioniert, um mit ihrem investierten Geld das Wachstum nachhaltiger Anlagen voranzutreiben und sinnvolle gesellschaftliche Veränderungen durchzusetzen. So geben 74% der Frauen laut aktuellen Zahlen von RBC Wealth Management an, dass sie den Anteil nachhaltiger Anlagen in ihren Portfolios erhöhen möchten.³⁰ Angesichts des Vermögenstransfers auf diese Bevölkerungsgruppe rechnen wir mit einem anhaltenden Wachstum nachhaltiger Anlagen.

Insbesondere rechnen wir auch mit einem beträchtlichen Anstieg des Gender-Lens-Investing. Bei dieser Strategie handelt es sich um einen Anlageansatz, der geschlechtsrelevante Faktoren berücksichtigt, um die Geschlechtergleichheit voranzubringen und fundiertere Anlageentscheidungen zu ermöglichen.

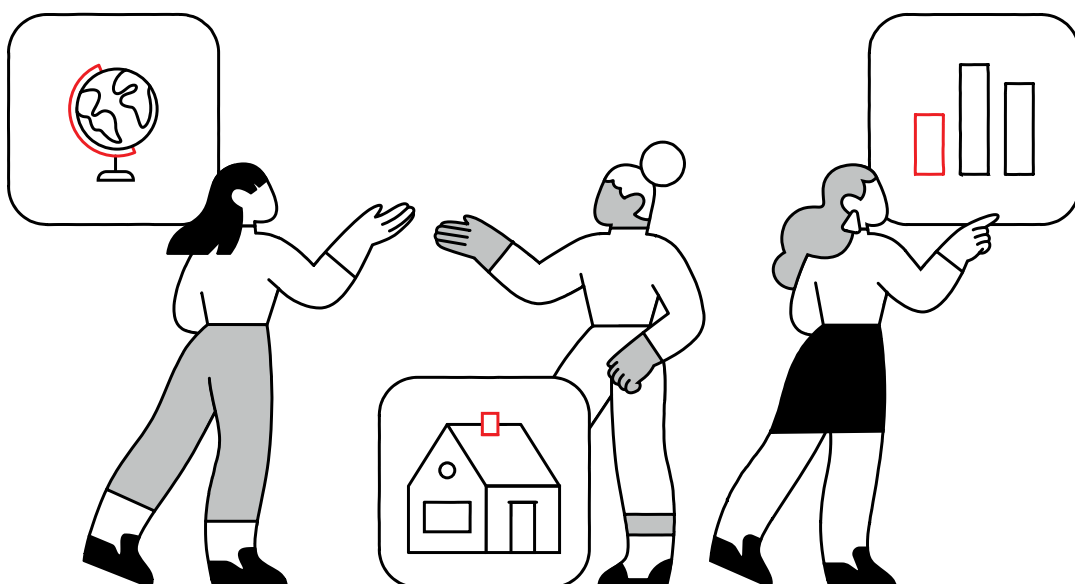
Wie im vorherigen Abschnitt erwähnt, investieren Frauen selbstbewusster, wenn ihre Wertvorstellungen mit ihren Anlagen in Einklang stehen und sie einen sozialen Vorteil erkennen. Beratungen und Lösungen mit einem Nachhaltigkeitsschwerpunkt können nicht nur mehr Frauen zur Anlage inspirieren, sondern auch durch bestimmte zugrunde liegende Anlagen zu positiven sozialen oder ökologischen Veränderungen beitragen.

3. Ganzheitliche, vertrauenswürdige Beratung zu wichtigen Zeitpunkten im Leben

Viele Frauen nehmen Finanzberatung zu wichtigen Momenten in ihrem Leben in Anspruch, wie die Scheidung oder der Tod des Ehepartners. Es ist ihnen wichtig, einen vertrauenswürdigen Berater zu finden, der sie dabei unterstützt, die Kontrolle über ihre Finanzen zu übernehmen. Ferner sollte die Beratung ganzheitlich sein und die finanzielle Lage der Kundin vollständig widerspiegeln. Sie sollte Vermögensplanung, Nachlassplanung und Lebensversicherung umfassen.

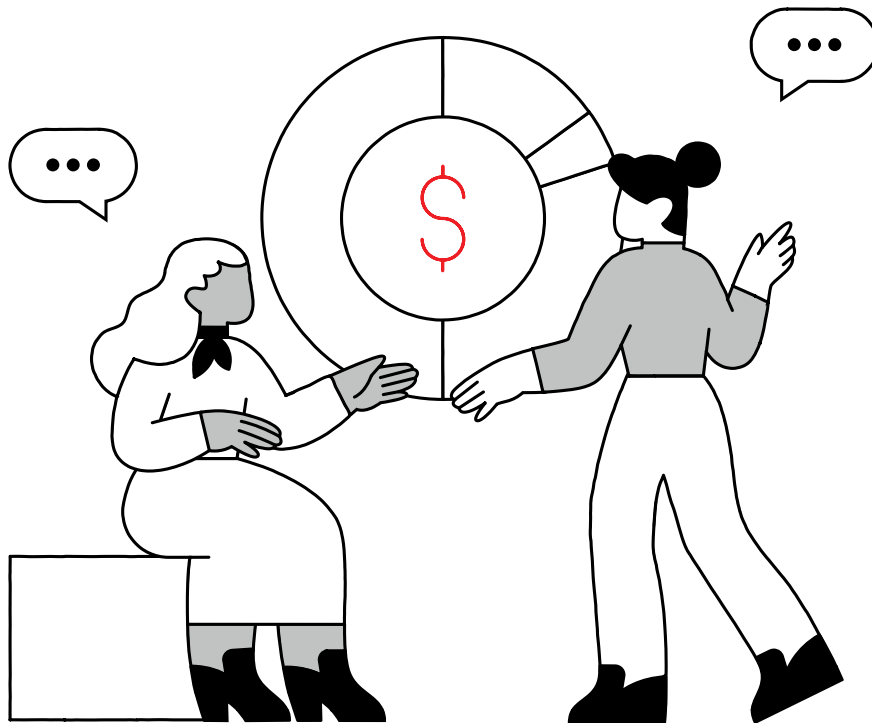
individuellen Bedürfnisse der Kundin berücksichtigen. Das können die spezifischen Bedürfnisse einer Witwe, einer Tochter und Erbin aus der nächsten Generation oder einer Unternehmerin sein. Bei Letzteren ist es zum Beispiel wichtig, die geschäftlichen Bedürfnisse zu verstehen und in die Vermögensplanung zu integrieren und eine wirklich ganzheitliche Beratung anzubieten.

Wie bereits angesprochen sind Frauen keine homogene Gruppe. Ziele, Erfahrungen und Erwartungen können ganz unterschiedlich sein. Berater sollten darauf achten, dass sie die



Fazit

Das Vermögen von Frauen wächst, und immer mehr Frauen wollen und übernehmen die Kontrolle über ihre Finanzen. Frauen sind mit der Beratung, die sie erhalten, nicht zufrieden. Sie schätzen eine professionelle Beratung oft mehr als Männer. Eine Studie von BNY (2022) ergab, dass, wenn Frauen genauso viel wie Männer investieren würden, weltweit ein zusätzliches Kapital von mehr als USD 3,22 Bio. investiert und über USD 1,87 Bio. in nachhaltige und wirkungsvolle Anlagen fließen würden.³¹ Um Frauen die Erfahrung und Beratung zu bieten, die sie verlangen, müssen Vermögensberater ihr Leistungsversprechen überdenken.



Quellenangaben

- 1 Aktiv werden – *Wie Frauen ihr Vermögen am besten schützen und mehren*, 2017, UBS Wealth Management
- 2 *Women and Investing Study*, Fidelity Investments, 2021
- 3 *Are women changing the way they think about investing*, Nutmeg, Mann Kat, 2021, <https://www.nutmeg.com/nutmegonomics/are-women-changing-the-way-they-think-about-investing>
- 4 UBS 2021 Investor Pulse
- 5 UBS 2021 Ihr Vermögen in Ihren Händen, *Building bridges breaking barriers*
- 6 Women as the next wave of growth in US wealth management, Pooneh Baghai, Olivia Howard, Lakshmi Prakash & Jill Zucker, 2020, McKinsey & Company
- 7 *Women in Wealth, Managing the next Decade of Women's Wealth*, Anna Zakrzewski, Kedra Newsom, Michael Kahlich, Maximilian Klein, Andrea RealMattar & Stephan Knobel, 2020, Boston Consulting Group
- 8 *Votre patrimoine est entre vos mains*, Étude UBS Women's Wealth Suisse 2021
- 9 *Why we need to #MAKEMONEYEQUAL*, Anne Boden, 2018 Starling Bank, <https://www.starlingbank.com/blog/make-money-equal/>
- 10 *Women Are 'Claiming Their Power' in Investment Clubs of Their Own*, Joshua Brockman, 2020, New York Times, <https://www.nytimes.com/2020/04/24/business/women-investing-clubs-retirement.html>
- 11 *Women and Wealth, The case for a customized approach*, 2017, EY
- 12 *Women, investing & the pursuit of wealth-life balance*, 2018, PIMCO, <https://www.pimco.ch/en-ch/insights/viewpoints/women-investing-the-pursuit-of-wealth-life-balance/>
- 13 *Talking everyone's language*, 2018, HSBC UK
- 14 BCG Global Wealth Report 2020, 2021; Marktzahlen basieren auf dem BCG 2020 Global Wealth Market Sizing and BCG Global Wealth Report 2021, basierend auf persönlichem investierbarem Vermögen in Vermögensspannen von USD 1 Mio.
- 15 *Gender Differences in Risk Assessment: Why do Women Take Fewer Risks than Men?*, Christine R. Harris, Michael Jenkins, University of California, San Diego & Dale Glaser Consulting Firm, San Diego, Judgment and Decision Making, 2006
- 16 Men vs. Women – How the Sexes Differ in Their Psychology of Investing (Survey), Money Crashers, 2021, <https://www.money-crashers.com/men-vs-women-psychology-investing/>
- 17 *Cryptocurrency investing has a big gender problem*, Jon Cohen, Laura Wronski, 2021, <https://www.cnbc.com/2021/08/30/cryptocurrency-has-a-big-gender-problem.html>
- 18 *Gender, Financial Risk and probability Weights*, Helga Fehr-Duda, Manuele de Gennaro, Renate Schubert ETH 2006
- 19 Powell, M., & Ansic, D. (1997). *Gender differences in risk behavior in financial decision-making: An experimental analysis*. Journal of Economic Psychology, 18(6), 605–628. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(97\)00026-3](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(97)00026-3)
- 20 Agnew, Julie R., Lisa R. Anderson, Jeffrey R. Gerlach & Lisa R. Szykman. 2008. «*Who Chooses Annuities? An Experimental Investigation of the Role of Gender, Framing, and Defaults.*» American Economic Review, 98 (2): 418-22
- 21 Ambiguity and Gender Differences in Financial Decision Making: An Experimental Examination of Competence and Confidence Effects, Matthias Gysler, Jamie Brown Kruse & Renate Schubert, 2002, Eidgenössische Technische Hochschule Zürich, Center for Economic Research
- 22 Barber B, Terrance O., 2001. «Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment».
- 23 *How the Gender Balance of Investment Teams Shapes the Risks They Take*, Luisa Alemany, Mariarosa Scarlata, Andrew Zacharakis, 2020, Harvard Business Review
- 24 Deloitte, Women Investors: A critical und growing factor for success in the wealth management industry, Margaret Painter, Kevin Rose, 2015.
- 25 Women are leading the charge for Environmental, Social and Governance (ESG) investing in the U.S. amid growing demand for responsible investing solutions, 2021, RBC Wealth Management
- 26 Women could pave the way for ESG investing in the U.S., Ann Senne, 2021
- 27 UBS Investor Survey 2020
- 28 Warwick Business School, Are women better investors than men?, 2018, <https://www.wbs.ac.uk/news/are-women-better-investors-than-men/> (Juni 2018)
- 29 Younger women are narrowing the gender investing gap, study finds, Kate Dore, 2021, <https://www.cnbc.com/2021/11/10/younger-women-are-narrowing-the-gender>
- 30 *Women defining legacy, The new look of legacy: Infusing social purpose with family values* RBC Wealth <https://ca.rbcwealthmanagement.com/ryan.ullman/women-in-investing>
- 31 *The Pathway to Inclusive Investment, Why women's investment matters*, 2022, BNY Mellon Investment Management. *The Pathway to Inclusive Investment* basiert auf einer umfassenden Studie, die von BNY Mellon Investment Management in Auftrag gegeben und von BNY Mellon Investment Management und Man Bites Dog entwickelt wurde. Die Studie wurde auch von Man Bites Dog und Coleman Parkes durchgeführt. Cerulli unterstützte die Studie durch die Bereitstellung von Marktdaten über Kleinanleger.

Disclaimer

Die Anlagebeurteilungen des Chief Investment Office («CIO») von UBS werden durch Global Wealth Management, einen Unternehmensbereich der UBS Switzerland AG (in der Schweiz durch die FINMA beaufsichtigt), oder ihre verbundenen Unternehmen («UBS») produziert und veröffentlicht.

Die Anlagebeurteilungen wurden im Einklang mit den gesetzlichen Erfordernissen zur Förderung der **Unabhängigkeit des Anlageresearch** erstellt.

Allgemeines Anlageresearch – Risikohinweise:

Diese Publikation dient **ausschliesslich zu Ihrer Information** und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Offertenstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Die in dieser Publikation enthaltene Analyse ist nicht als persönliche Empfehlung aufzufassen und berücksichtigt weder die Anlageziele noch die Anlagestrategien oder die finanzielle Situation oder Bedürfnisse einer bestimmten Person. Sie basiert auf zahlreichen Annahmen. Unterschiedliche Annahmen können zu materiell unterschiedlichen Ergebnissen führen. Bestimmte Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Beschränkungen und können deshalb nicht unbeschränkt weltweit angeboten und / oder von allen Investoren erworben werden. Alle in dieser Publikation enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus als zuverlässig und glaubwürdig eingestuftem Quellen, trotzdem lehnen wir jede vertragliche oder stillschweigende Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab (ausgenommen sind Offenlegungen, die sich auf UBS beziehen). Alle Informationen und Meinungen sowie angegebenen Prognosen, Einschätzungen und Marktpreise sind nur zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Hierin geäusserte Meinungen können von den Meinungen anderer Geschäftsbereiche von UBS abweichen oder diesen widersprechen, da sie auf der Anwendung unterschiedlicher Annahmen und / oder Kriterien basieren.

Dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen (einschliesslich Prognosen, Werte, Indizes oder sonstiger berechneter Beträge («Werte»)) dürfen unter keinen Umständen für folgende Zwecke verwendet werden: (i) für Bewertungs- oder buchhalterische Zwecke; (ii) zur Bestimmung der fälligen oder zahlbaren Beträge, Preise oder Werte von Finanzinstrumenten oder -verträgen; oder (iii) zur Messung der Performance von Finanzinstrumenten, einschliesslich zwecks Nachverfolgung der Rendite oder Performance eines Werts, Festlegung der Vermögensallokation des Portfolios oder Berechnung der Performance Fees. Mit dem Erhalt dieses Dokuments und der Informationen sichern Sie zu und garantieren gegenüber UBS, dass Sie dieses Dokument für keinen der oben genannten Zwecke benutzen und sich nicht in anderer Weise auf die darin enthaltenen Informationen verlassen. UBS und ihre Direktoren oder Mitarbeitenden könnten berechtigt sein, jederzeit Long- oder Short-Positionen in hierin erwähnten Anlageinstrumenten zu halten, in ihrer Eigenschaft als Auftraggeber oder Mandatsträger Transaktionen mit relevanten Anlageinstrumenten auszuführen oder für den Emittenten beziehungsweise eine mit diesem Emittenten wirtschaftlich oder finanziell verbundene Gesellschaft bzw. das Anlageinstrument selbst andere Dienstleistungen zu erbringen. Zudem könnten Mitglieder der Konzernleitung bei der Emittentin oder einer mit ihr verbundenen Gesellschaft als Verwaltungsräte tätig sein. Die von UBS und ihren Mitarbeitenden getroffenen Anlageentscheidungen (einschliesslich der Entscheidung, Wertpapiere zu kaufen, verkaufen oder zu halten) könnten von den in den Research-Publikationen von UBS geäusserten Meinungen abweichen oder ihnen widersprechen. Bei Illiquidität des Wertpapiermarkts kann es vorkommen, dass sich gewisse Anlageprodukte nicht sofort realisieren lassen. Aus diesem Grund ist es manchmal schwierig, den Wert Ihrer Anlage und die Risiken, denen Sie ausgesetzt sind, zu quantifizieren. UBS setzt Informationsbarrieren ein, um den Informationsfluss aus einem oder mehreren Bereichen innerhalb von UBS in andere Bereiche, Einheiten, Divisionen oder verbundene Unternehmen von UBS zu steuern. Der Futures- und Optionshandel eignet sich nicht für jeden Anleger, da ein erhebliches Verlustrisiko besteht und die Verluste den ursprünglich investierten Betrag übersteigen können. Die Wertentwicklung einer Anlage in der Vergangenheit stellt keine Gewähr für künftige Ergebnisse dar. Weitere Informationen sind auf Anfrage erhältlich. Manche Anlagen können plötzlichen und erheblichen Wertverlusten unterworfen sein. Bei einer Liquidation Ihrer Anlagewerte kann es vorkommen, dass Sie weniger zurückerhalten, als Sie investiert haben, oder dass man Sie zu einer Zusatzzahlung verpflichtet. Wechselkursschwankungen können sich negativ auf den Preis, Wert oder den Ertrag einer Anlage auswirken. Der/Die Analyst(en), der/die diesen Bericht erstellt hat/haben, kann/können zum Zweck der Sammlung, Zusammenfassung und Interpretation von Marktinformationen mit Mitarbeitenden des Trading Desk und des Vertriebs sowie anderen Gruppen interagieren.

Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation ab und kann sich in Zukunft ändern. UBS erbringt keine Rechts- oder Steuerberatung und gibt keinerlei Zusicherung im Hinblick auf die steuerliche Behandlung von Vermögenswerten oder deren Anlagerenditen – weder im Allgemeinen noch in Bezug auf die Verhältnisse und Bedürfnisse eines spezifischen Kunden. Wir können nicht auf die persönlichen Anlageziele, finanziellen Situationen und Bedürfnisse unserer einzelnen Kunden eingehen und empfehlen Ihnen deshalb, vor jeder Investition Ihren Finanz- und / oder Steuerberater bezüglich möglicher – auch steuertechnischer – Auswirkungen zu konsultieren.

Dieses Material darf ohne vorherige Einwilligung von UBS nicht reproduziert werden. Sofern nicht etwas anderes schriftlich vereinbart wurde, untersagt UBS ausdrücklich jegliche Verteilung und Weitergabe dieses Materials an Dritte. UBS übernimmt keinerlei Haftung für Ansprüche oder Klagen von Dritten, die aus dem Gebrauch oder der Verteilung dieses Materials resultieren. Die Verteilung dieser Publikation darf nur im Rahmen der dafür geltenden Gesetzgebung stattfinden. Informationen darüber, wie das CIO Konflikte regelt und die Unabhängigkeit seiner Anlagebeur-

teilungen, des Publikationsangebots, des Research sowie der Ratingmethoden aufrechterhält, finden Sie unter www.ubs.com/research. Weitere Informationen über die jeweiligen Autoren dieser und anderer CIO-Publikationen, auf die in diesem Bericht verwiesen wird, sowie Kopien von vergangenen Berichten zu diesem Thema können Sie bei Ihrem Kundenberater bestellen.

Optionen und Futures eignen sich nicht für alle Anleger und der Handel mit diesen Instrumenten ist mit Risiken behaftet und möglicherweise nur für erfahrene Anleger geeignet. Vor dem Kauf oder Verkauf einer Option und um sich einen Überblick über alle mit Optionen verbundenen Risiken zu verschaffen, benötigen Sie ein Exemplar des Dokuments «Characteristics and Risks of Standardized Options» (Merkmale und Risiken standardisierter Optionen). Sie können dieses Dokument unter <https://www.theocc.com/about/publications/character-risks.jsp> lesen oder bei Ihrem Finanzberater ein Exemplar anfordern.

Die Investition in strukturierte Anlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden. Für eine detaillierte Beschreibung der Risiken, die mit der Investition in eine bestimmte strukturierte Anlage verbunden sind, müssen Sie die betreffenden Angebotsunterlagen für diese Anlage lesen. Strukturierte Anlagen sind unbesicherte Verpflichtungen eines bestimmten Emittenten, wobei die Renditen an die Wertentwicklung eines Basiswerts gebunden sind. Je nach Ausgestaltung der Anlagebedingungen können Anleger aufgrund der Wertentwicklung des Basiswerts den Anlagebetrag ganz oder zu einem erheblichen Teil verlieren. Anleger können zudem den gesamten Anlagebetrag verlieren, wenn der Emittent zahlungsunfähig wird. UBS Financial Services Inc. übernimmt keinerlei Garantie für die Verpflichtungen oder die finanzielle Lage eines Emittenten oder die Richtigkeit seiner bereitgestellten Finanzinformationen. Strukturierte Anlagen sind keine traditionellen Anlagen und eine Investition in eine strukturierte Anlage ist nicht mit einer Direktanlage in den Basiswert gleichzusetzen. Strukturierte Anlagen sind möglicherweise begrenzt oder gar nicht liquide und Anleger sollten sich darauf einstellen, ihre Anlage bis zur Fälligkeit zu halten. Die Rendite strukturierter Anlagen kann durch einen maximalen Gewinn, eine Partizipationsrate oder ein anderes Merkmal begrenzt sein. Strukturierte Anlagen können mit Kündigungsmöglichkeiten ausgestattet sein. Wenn eine strukturierte Anlage vorzeitig gekündigt wird, würden Anleger in einem solchen Fall keine weitere Rendite erzielen und könnten möglicherweise nicht in ähnliche Anlagen mit ähnlich ausgestalteten Bedingungen reinvestieren. Die Kosten und Gebühren für strukturierte Anlagen sind in der Regel im Preis der Anlage enthalten. Die steuerliche Behandlung einer strukturierten Anlage kann aufwendig sein und sich von der steuerlichen Behandlung einer Direktanlage in den Basiswert unterscheiden. UBS Financial Services Inc. und ihre Mitarbeitenden erbringen keine Steuerberatung. Anleger sollten im Zusammenhang mit ihrer persönlichen Steuersituation ihren eigenen Steuerberater konsultieren, bevor sie in Wertpapiere investieren.

Wichtige Informationen über nachhaltige Anlagestrategien: Nachhaltige Anlagestrategien versuchen, die Faktoren Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) beim Anlageprozess und Portfolioaufbau miteinzubeziehen. So verschieden die Strategien je nach geografischer Region und Anlagestil sind, so unterschiedlich ist ihr Vorgehen bezüglich ESG-Analysen und der Einbeziehung der daraus resultierenden Erkenntnisse. Wenn ein Portfoliomanager ESG-Faktoren oder Nachhaltigkeitskriterien einbezieht, kann er bestimmte Anlagechancen möglicherweise nicht nutzen, die ansonsten zu seinem Anlageziel und anderen grundsätzlichen Anlagestrategien passen würden. Die Erträge eines Portfolios, das hauptsächlich aus nachhaltigen Anlagen besteht, sind unter Umständen geringer oder höher als die eines Portfolios, bei dem der Portfoliomanager keine ESG-Faktoren, Ausschlusskriterien oder andere Nachhaltigkeitsthemen berücksichtigt. Zudem kann ein solches Portfolio Unterschiede hinsichtlich der Anlagechancen aufweisen. Unternehmen erfüllen möglicherweise nicht bei allen Aspekten für ESG oder nachhaltiges Investieren hohe Performancestandards. Es gibt auch keine Garantie, dass ein Unternehmen die Erwartungen bezüglich der Corporate Responsibility, Nachhaltigkeit und / oder Wirkung erfüllt.

Externe Vermögensverwalter / Externe Finanzberater: Für den Fall, dass dieses Research oder die Publikation an einen externen Vermögensverwalter oder Finanzberater ausgegeben wird, untersagt UBS dem externen Vermögensverwalter oder Finanzberater ausdrücklich, diese an ihre Kunden und / oder Dritte weiterzugeben beziehungsweise zur Verfügung zu stellen.

USA: Vertrieb an US-Personen durch UBS Financial Services Inc., UBS Securities LLC oder UBS Swiss Financial Advisers AG, Tochterunternehmen von UBS AG. UBS Switzerland AG, UBS Europe SE, UBS Bank, S.A., UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliarios Ltda, UBS Asesores Mexico, S.A. de C.V., UBS Securities Japan Co., Ltd, UBS Wealth Management Israel Ltd und UBS Menkul Degerler AS sind Tochtergesellschaften der UBS AG. UBS Financial Services Incorporated of Puerto Rico ist eine Tochtergesellschaft von UBS Financial Services Inc. **Wenn Berichte an US-Personen weitergegeben werden, übernimmt UBS Financial Services Inc. die Verantwortung für die Inhalte von Berichten, die durch nicht in den USA ansässige Tochtergesellschaften erstellt wurden. Alle Transaktionen von US-Personen mit Wertpapieren, die in dieser Publikation erwähnt werden, müssen über ein in den USA zugelassenes Brokerhaus abgewickelt werden und dürfen von einem nicht in den USA ansässigen Tochterunternehmen nicht durchgeführt werden. Der Inhalt dieser Publikation wurde und wird nicht durch irgendeine Wertpapieraufsichts- oder Investitionsbehörde in den USA oder anderswo genehmigt. UBS Financial Services Inc. fungiert nicht als Beraterin für eine kommunale Körperschaft oder «obligated person» im Sinne von Section 15B des Securities Exchange Act («Municipal Advisor Rule») und die hierin enthaltenen Standpunkte oder Einschätzungen sind nicht als Beratung im Sinne der Municipal Advisor Rule gedacht und stellen auch keine solche dar.**

Länderspezifische Informationen finden Sie unter ubs.com/cio-country-disclaimer-gr. Alternativ erhalten Sie den vollständigen Disclaimer von Ihrem Kundenberater.

Version A / 2022. CIO82652744

© UBS 2022. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den eingetragenen bzw. nicht eingetragenen Markenzeichen von UBS. Alle Rechte vorbehalten.