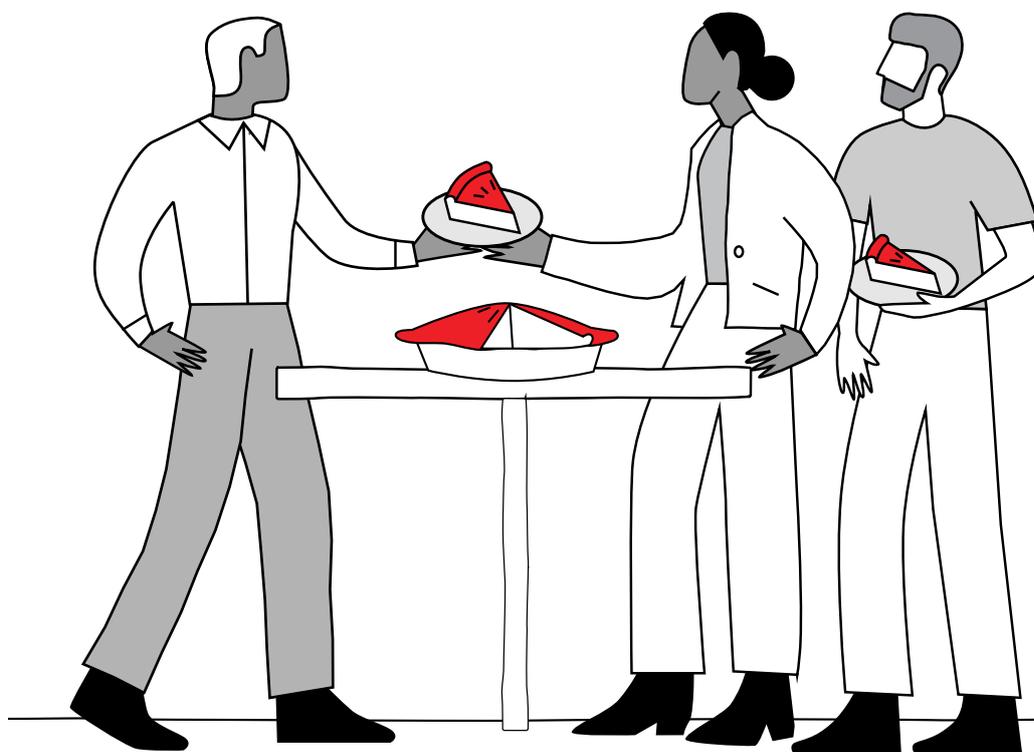


UBS Investor Watch

Perspectivas globales: Qué piensan los inversionistas / Octubre de 2022

Compártalo bien

Discutir y dividir el patrimonio entre generaciones



En medio de la mayor transferencia de riqueza que registra la historia, *UBS Investor Watch* dirige su mirada a los desafíos y oportunidades de trasladar el patrimonio a las generaciones futuras. Encuestamos a 4,500 inversionistas de altos patrimonios en EE. UU., Latinoamérica, Europa y Asia.

Descubrimos que, incluso después de las duras realidades de la pandemia, muchos inversionistas simplemente no están tomando las medidas conducentes a asegurar con éxito una transferencia de patrimonio. Cuatro de cada diez no cuentan con un testamento actualizado ni un plan de transferencia de patrimonio. La mitad no mantiene diálogos cruciales para preparar a sus futuros herederos.

Entonces, con tantos patrimonios que previsiblemente cambiarán de mano en los próximos 20 años, ¿por qué no hay más inversionistas que tomen medidas?



Manténgase informado

Acceda aquí a más perspectivas sobre los temas que pueden impactar sus objetivos financieros, sociales y ambientales.

Un hallazgo de nuestros últimos análisis identifica, entre los factores que contribuyen a la inacción, la compleja noción de dividir los activos con equidad y las dificultades de comunicación.

Desafortunadamente, el costo de eludir decisiones no sólo es financiero sino familiar. Un tercio de los herederos dicen que experimentaron conflictos y problemas familiares sin resolver. Si se incluye la dinámica de familias mixtas, sucesiones empresariales e inversionistas sin herederos directos, los desafíos se amplían.

Pero hay buenas noticias: tanto los benefactores como los herederos coinciden en cómo superar las barreras. Seis de cada

diez dicen que están ansiosos por tener una comunicación más abierta. La mitad da la bienvenida a la ayuda profesional para facilitar el diálogo y desea tener una idea acerca de cómo enfocan otras familias la transferencia de patrimonio.

Más allá de las discusiones sobre la división de activos materiales, cada familia ostenta como una rica tapicería los valores y el patrimonio que desea transmitir. A medida que transcurra este histórico periodo de transferencia de riqueza, las familias deberán tener su propia estrategia para preservar lo más importante, con una comunicación clara sobre todo lo que desean compartir.

Y cómo compartirlo bien.

La planificación sucesoria es una prioridad para los inversionistas

Los inversionistas con elevados patrimonios de todo el mundo desean minimizar la discordia financiera y familiar que puede acompañar la transferencia de riqueza. Tres cuartas partes de los inversionistas, especialmente los de EE. UU., desean que el proceso sucesorio se desarrolle sin problemas.

En cuanto a los activos financieros, siete de cada diez inversionistas desean concentrarse en minimizar impuestos y garantizar que sus beneficiarios utilicen sabiamente su herencia.

Los inversionistas tienen preocupaciones clave respecto de la transferencia del patrimonio

% importancia



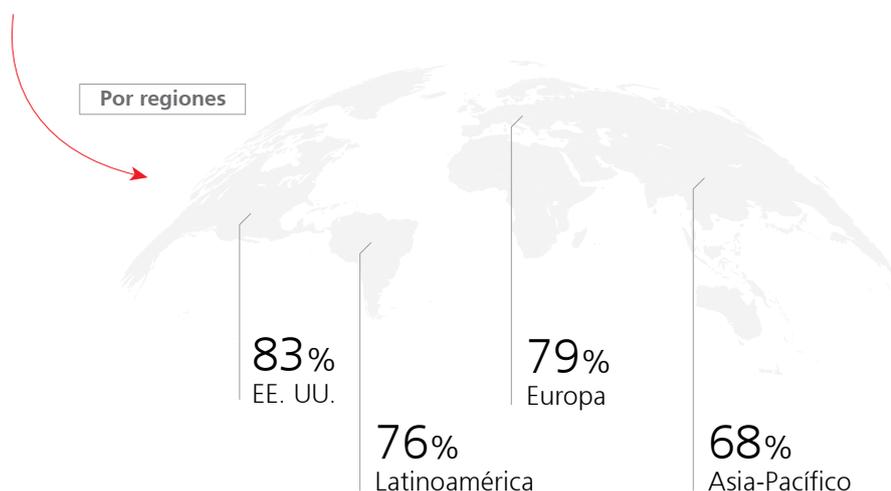
La transferencia de activos se realiza sin problemas



La transferencia de activos se realiza con optimización fiscal



Mis herederos usan su herencia sabiamente



“Prefiero transmitir mi riqueza a mis hijos en lugar de al gobierno”.

Mujer, Reino Unido

“Los herederos deberían conocer todos los aspectos de mis activos para que cuando muera puedan gestionar inteligentemente mi herencia”.

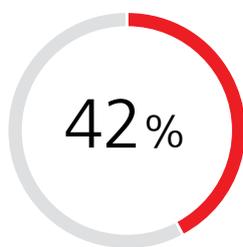
Hombre, Japón

Sin embargo, muchos inversionistas no han tomado medidas

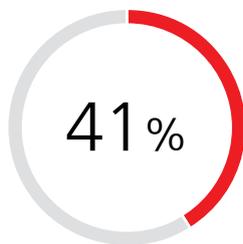
A pesar de las buenas intenciones, muchos inversionistas no han recorrido las etapas básicas a la hora de planificar la herencia. Incluso después de una pandemia, cuatro de cada diez, por ejemplo, no disponen de un testamento actualizado ni de un plan de sucesión escrito.

Además de un testamento y un plan de sucesión, la mitad de los inversionistas no han tenido conversaciones sobre la herencia, fundamentales para preparar a los herederos a la transferencia sin problemas. Por ejemplo, la mitad de los benefactores no han revelado dónde se mantienen los activos, cómo pretenden dividirlos o cuánto valen.

Los benefactores están omitiendo pasos cruciales



No tengo un testamento actualizado



No tengo un plan de sucesión / transferencia de patrimonio

... y reteniendo información importante



Mis herederos no saben cuánto dinero tengo



Mis herederos no saben dónde está mi patrimonio (por ejemplo, cuentas)



Mis herederos no saben cómo se dividirá mi patrimonio

“Tengo previsto discutir sobre la herencia, pero esperaré un par de años porque sería difícil que mis herederos entiendan ahora. No quiero asustarlos demasiado”.

Hombre, EAU

“No le he contado a mi hijo mis planes de herencia para evitar que se sienta con derechos”.

Mujer, México

La dificultad de dividir una herencia contribuye considerablemente a la inacción

Muchos inversionistas se enfrentan a la noción de equidad. Por ejemplo, a dos tercios les cuesta saber cómo repartir sus activos de manera equitativa, sobre todo si esto significa dividir los activos de forma desigual entre los herederos.

Los benefactores que han decidido favorecer a unos herederos en lugar de otros tienen claro por qué: el 80% dará más a los herederos con los que tienen relaciones más estrechas. Otros citan las necesidades financieras de los herederos y su papel como cuidadores.

A la mayoría de los benefactores les resulta difícil dividir los activos con equidad

% de acuerdo

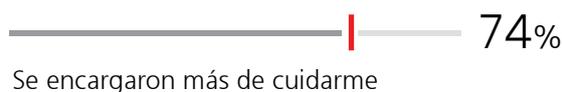
66%

Nos cuesta dividir los activos con equidad

Por regiones

78%	76%	72%	49%
Latinoamérica	Europa	Asia-Pacífico	EE. UU.

Por qué algunos beneficiarios heredarán más que otros



“Un hijo tiene mucho más dinero que el otro. Cómo dividir es un permanente problema que no hemos resuelto”.

Hombre, EE. UU.

“Muchas personas ignoran el tema de la división de activos. Desafortunadamente, se convierte en un problema para la gente que tiene que recoger los platos rotos”.

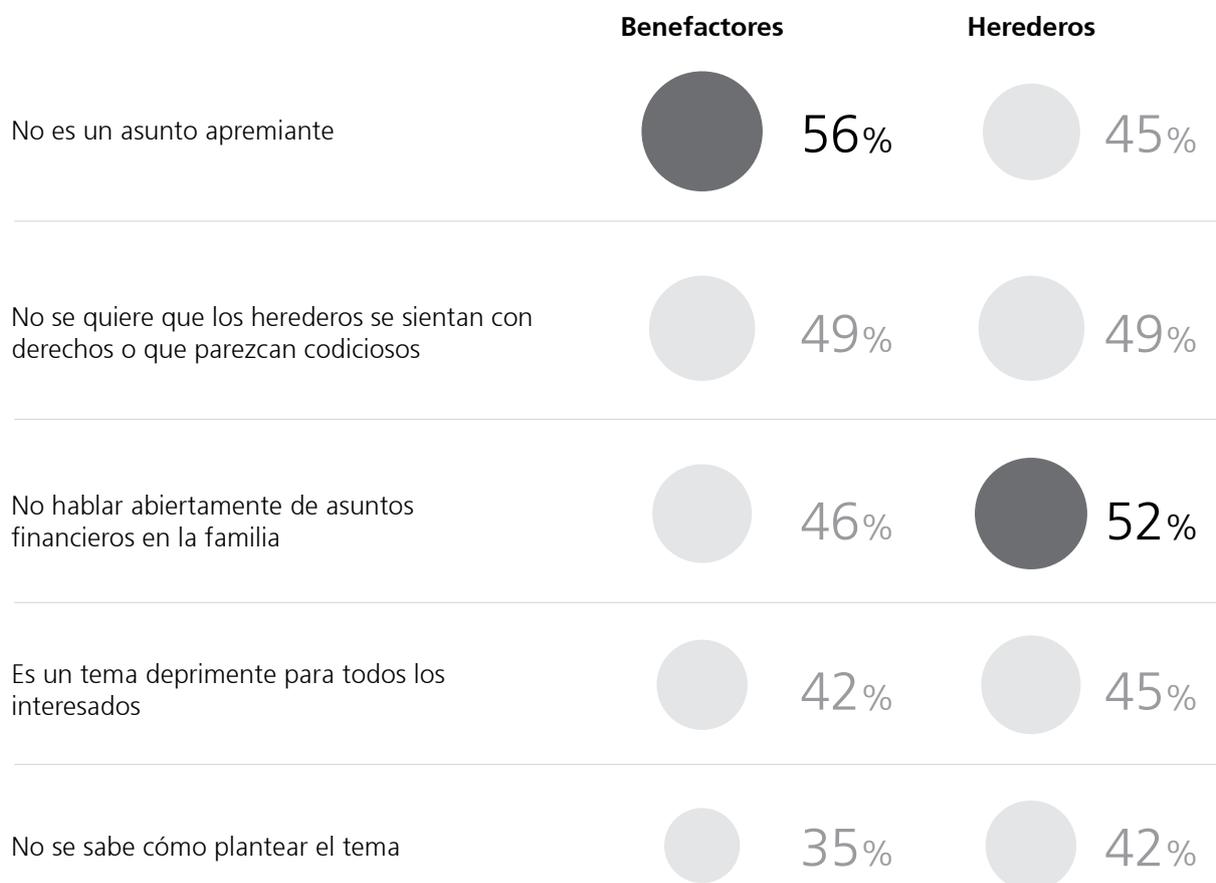
Hombre, Reino Unido

Los desafíos de la comunicación también conducen a la inacción

Si bien la lucha por actuar con equidad puede impedir que los inversionistas tomen medidas, también lo hace la dificultad para mantener conversaciones decisivas. Tanto benefactores como herederos se muestran reacios a tener “la conversación”. A pesar del riesgo de esperar demasiado tiempo, ni unos ni otros creen que la herencia es un asunto apremiante.

Además, los padres no quieren que los herederos se sientan con derecho a su riqueza y los herederos no quieren abordar el tema por temor a parecer codiciosos.

Los principales obstáculos para la comunicación



“Mi hija no sabe cuánto tengo porque nunca hemos hablado sobre eso. Estas cantidades podrían cambiar porque todavía soy relativamente joven”.
Mujer, Brasil

“Es delicado preguntar: “Oye, ¿qué va a pasar con tu dinero cuando te mueras?”. Se suele evitar tener esas conversaciones”.
Mujer, Suiza

Inercia y falta de comunicación afectan negativamente a la transferencia de patrimonios

El hecho de no tomar las medidas necesarias para la transferencia de patrimonios puede dar origen a pérdidas financieras y discordia familiar. Muchas herencias tributan excesivos impuestos si no cuentan con estrategias de protección. Otras están sujetas a decisiones judiciales y a retrasos cuando los benefactores omiten redactar testamentos y otros documentos.

Entre los inversionistas que han recibido una herencia, cuatro de cada diez desearían haber sido más abiertos con sus padres de antemano. Los

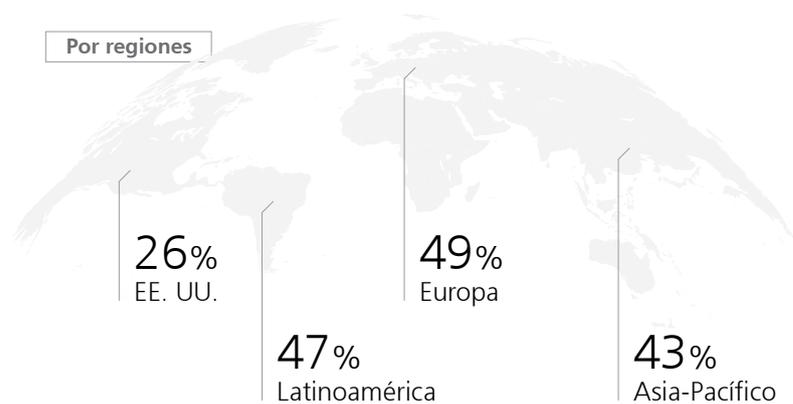
inversionistas estadounidenses parecen estar más dispuestos a hablar abiertamente con los padres sobre sus últimos deseos.

Muchos herederos han sufrido las consecuencias de no discutir los planes de herencia. Un tercio admite tener problemas y conflictos sin resolver con otros herederos. Para aquellos que actuaron como albaceas, el 64% dijo que fue difícil cumplir la última voluntad de los benefactores.

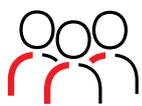
La falta de transparencia provocó arrepentimientos...

40%

Me gustaría haber hablado más sobre los planes de herencia con mis padres antes de que fallecieran



y conflictos familiares



34%

Tuvimos conflictos entre herederos sobre la división de activos

34%

Teníamos temas sin resolver (por ejemplo, quién se queda con la casa)

64%

Los herederos que actuaron como albaceas dijeron que cumplir las última voluntad fue difícil

“Las familias deben tener planes y hablar de dichos planes. Cuando esto no sucede, el resultado es a menudo caos y conflictos”.

Hombre, Italia

“Mi padre falleció y se nos impuso el desafío de buscar documentos. Tardamos varios meses en resolver la situación hereditaria, lo que llevó muchos trámites burocráticos”.

Mujer, Brasil

Cómo estimular la acción en la planificación de la herencia

Aunque existen obstáculos y la transferencia de patrimonio puede ser complicada, tanto los benefactores como los herederos están de acuerdo en cómo romper las barreras.

El primer puesto de la lista lo ocupa una comunicación más abierta, continua y decidida. Seis de cada diez inversionistas coinciden en que

los padres deben iniciar la conversación sobre la herencia.

Además, los inversionistas citan la importancia de tener un plan escrito, una asistencia profesional y una visión sobre cómo otras familias enfocan la planificación sucesoria.

Benefactores y herederos coinciden en cómo actuar

— Visión del benefactor

— Punto de vista de los herederos

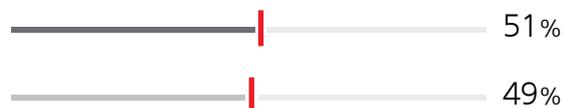
Tener una comunicación más abierta



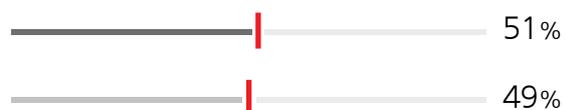
Tener un plan formal de sucesión / transferencia de patrimonio



Que un profesional facilite los debates



Aprender cómo otras familias abordan este tema



“Nos sentimos muy preparados para dejar una herencia un día. Hemos desarrollado un detallado plan de sucesión y compartimos su contenido con nuestros herederos”.

Mujer, México

“Es importante tener desde el principio la intención de realizar estas conversaciones para que todo el mundo esté preparado y no haya disputas”.

Hombre, Singapur

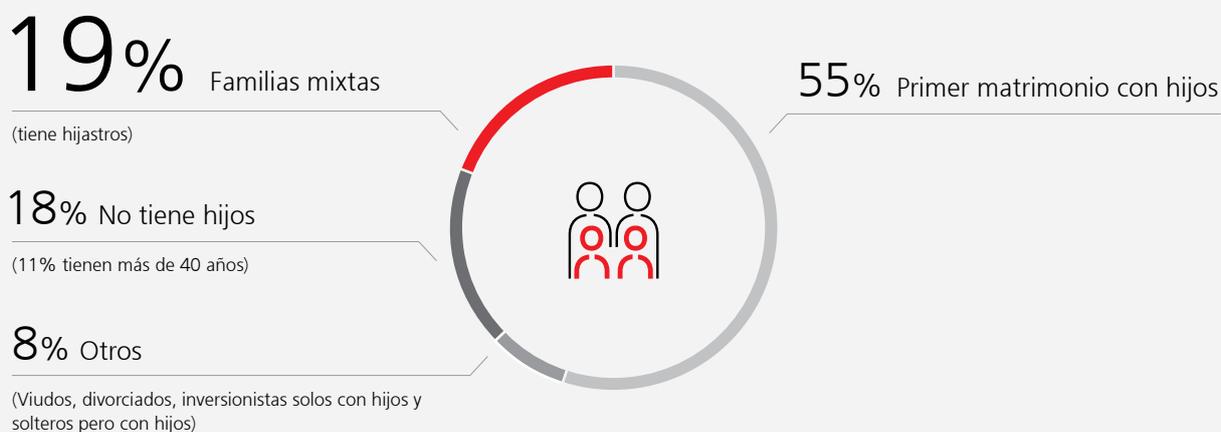
Enfoque en la dinámica familiar

Las familias mixtas tienen aún más dificultades para dividir los bienes

La dinámica familiar puede complicar los planes sucesorios. Más de la mitad de las familias que hemos encuestado están constituidas por un primer matrimonio con niños. Pero no todas encajan en este molde: aproximadamente una de cada cinco pertenece a familias "mixtas" con hijastros. Además, muchas no tienen hijos.

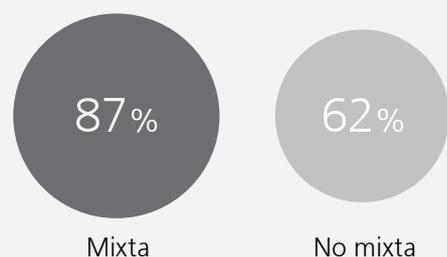
Los inversionistas de familias mixtas tienen más dificultades que los de otras familias para dividir sus bienes. Casi nueve de cada 10 se esfuerzan por dividir los bienes de una manera que consideran equitativa, aunque no necesariamente de forma igual, en comparación con el 62% de los que no forman parte de una familia mixta.

No todas las familias se parecen



Las familias mixtas encuentran que dividir activos es más difícil ...

% que se esfuerza por dividir los activos con equidad



"Mi planificación patrimonial se vio complicada por múltiples matrimonios. Tengo dos hijos de un primer matrimonio que ahora están de vuelta en mi vida".

Hombre, EE. UU.

y tienen menos probabilidades de dividir los activos en partes iguales

	Mixta	No mixta
Algunos beneficiarios heredan más que otros	40%	29%
Dividir en partes iguales entre todos los herederos	60%	71%

"Tengo hijastros. Es más complicado dividir los bienes cuando te vuelves a casar".

Hombre, EAU

Los inversionistas sin hijos consideran más opciones para dividir activos

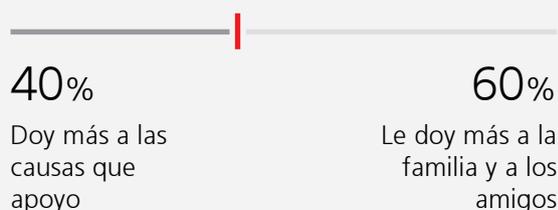
Los inversionistas que carecen de herederos directos pueden buscar soluciones diferentes a la hora de elaborar un plan sucesorio. En comparación con los inversionistas con hijos, es más probable que dejen una mayor parte de su patrimonio a las causas benéficas que apoyan.

Más de la mitad espera dejar más a unos herederos que otros en comparación con sólo el 30% entre los padres con hijos. Y los inversionistas sin hijos comunican menos: sus herederos tienen mucha menor probabilidad de saber dónde se encuentran las cuentas o cómo se dividirá el patrimonio.

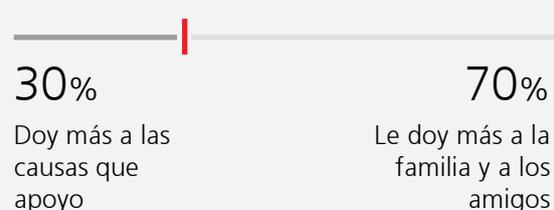
Los inversionistas sin hijos aportan más a causas benéficas.

% de los activos que va a cada uno

Sin hijos



Con hijos



... y es probable que den más a unos herederos que a otros

	Sin hijos	Con hijos
Algunos beneficiarios heredarán más que otros	53%	30%
Dividir en partes iguales entre todos los herederos	47%	70%

Pero también tienden a comunicar menos

	Sin hijos	Con hijos
Mis herederos saben dónde está todo mi patrimonio (por ejemplo, cuentas)	31%	54%
Mis herederos saben cómo se dividirá mi patrimonio	33%	55%

“Algunos sobrinos y sobrinas han estado más involucrados en nuestras vidas. Otros nos han ignorado. No sentimos ningún remordimiento por dejar sumas desiguales”.

Mujer, EE. UU.

“No tengo hijos, así que dejaré la mayor parte de mi patrimonio a algunos sobrinos y luego a mi universidad para instituir una beca”.

Hombre, Japón

Ser propietario de una empresa complica aún más los planes sucesorios

Los propietarios de empresas se enfrentan a complicaciones adicionales a la hora de abordar la transmisión del patrimonio, sobre todo porque la empresa suele ser el activo más valioso y difícil de transmitir.

Seis de cada diez empresarios tienen dificultades para dividir los activos con equidad. Aproximadamente la mitad espera dejar su negocio a la familia, pero muchos no tienen un plan de sucesión y no han discutido sus intenciones con los herederos ni han fijado expectativas.

Casi la mitad de los propietarios de empresas espera transmitir su negocio a la familia

47%

Venta o transición hacia miembros de la familia



26% Vender a otra persona o empresa

10% Vender a los empleados

7% Salir del negocio por completo

8% Sin plan actual

Pero no están seguros de cómo dividir los activos...



Lucha por dividir equitativamente

... y carecen de preparación



42% No tienen un plan de sucesión



41% No han creado expectativas sobre la transición empresarial



36% No han hablado del patrimonio familiar con sus herederos

“No he hablado de dejar mi negocio a los miembros de la familia. Estoy más enfocado en hacerlo crecer”.

Mujer, Singapur

“La transferencia de un negocio puede crear descontento y peleas, dañando los vínculos y el amor entre hermanos”.

Hombre, Italia

Este documento ha sido elaborado por UBS AG, su filial o participada ("UBS").

Este documento y la información contenida en este documento se proporcionan únicamente con fines informativos y/o educativos. Nada de lo contenido en este documento constituye un análisis de inversión, un asesoramiento de inversión, un folleto de venta o una oferta o solicitud para realizar actividades de inversión. El documento no es una recomendación para comprar o vender ningún valor, instrumento de inversión o producto, y no recomienda ningún programa de inversión o servicio específico.

Nada de lo dispuesto en este documento constituye asesoramiento jurídico o fiscal. UBS y sus empleados no proporcionan asesoramiento jurídico o fiscal. Este documento no podrá redistribuirse ni reproducirse total o parcialmente sin el consentimiento previo por escrito de UBS. En la medida en que la ley lo permita, ni UBS, ni ninguno de sus consejeros, directivos, empleados o agentes acepta ni asume pasivo, responsabilidad o deber de diligencia alguno por cualquier consecuencia, incluidas las pérdidas o daños, de usted o cualquier otra persona que actúe, o se abstenga de actuar, en función de la información contenida en este documento o de cualquier decisión basada en el mismo.

Información importante en caso de que este documento se distribuya a personas estadounidenses o a Estados Unidos

UBS Financial Services Inc., como firma que presta servicios de gestión patrimonial a sus clientes, ofrece servicios de asesoramiento de inversión en calidad de asesor de inversiones y servicios de intermediación registrados por la SEC en calidad de agente de bolsa registrado por la SEC. Los servicios de asesoramiento de inversión y de intermediación son independientes y diferenciados, difieren de manera sustancial y se rigen por leyes diferentes y contratos separados. Es importante que los clientes entiendan las formas en que operamos y que lean cuidadosamente los contratos y divulgaciones que les proporcionamos sobre los productos o servicios que ofrecemos. Para más información, por favor revise el documento PDF en ubs.com/relationshipsummary. UBS Financial Services Inc. es una sociedad dependiente de UBS AG. Miembro FINRA/SIPC. Vencimiento: 31/5/2022. Código de revisión: ES2102791. Fecha de aprobación: 13/5/2021.

Las estrategias de inversión sustentable tienen como objetivo incorporar consideraciones medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en el proceso de inversión y la construcción de carteras. Las estrategias en diferentes zonas geográficas y estilos abordan el análisis ASG e incorporan los resultados de diversas formas. La rentabilidad de las carteras que consiste principalmente en inversiones sustentables puede ser inferior o superior a las carteras en las que no se tengan en cuenta factores ASG, exclusiones u otras cuestiones de sostenibilidad, y las oportunidades de inversión disponibles para dichas carteras también pueden diferir.

Información importante en caso de que este documento sea distribuido por las siguientes empresas nacionales

Dinamarca si lo distribuye UBS Europe SE, Sucursal en Dinamarca: Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según el Derecho danés. La distribuye con carácter meramente informativo UBS Europe SE, Denmark Branch, filial af UBS Europe SE, con domicilio en Sankt Annae Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrada en la Agencia Nacional de Comercio y Empresas, con el número 38 17 24 33. UBS Europe SE, Denmark Branch, filial af UBS Europe SE está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo (BCE), el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la Autoridad de Supervisión Financiera danesa (Finanstilsynet), a la que esta publicación no ha sido presentada para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el BCE.

Alemania si lo distribuye UBS Europe SE, Alemania: Esta publicación no pretende constituir una oferta pública en virtud del derecho alemán. La distribuye con carácter meramente informativo UBS Europe SE (Alemania), con domicilio en Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt del Meno. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el Banco Central Europeo ("BCE") y supervisada por el BCE, el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank) y la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), a la que esta publicación no se ha presentado para su aprobación.

En Hong Kong lo distribuye UBS AG, Sucursal en Hong Kong: Esta publicación la distribuye UBS AG Hong Kong Branch, un banco autorizado bajo la Ordenanza bancaria de Hong Kong y una institución registrada bajo la Ordenanza sobre Valores y Futuros. UBS AG Hong Kong Branch, está constituida en Suiza con responsabilidad limitada.

En Israel lo distribuye UBS Wealth Management Israel Ltd.: UBS es una destacada firma financiera mundial que ofrece servicios de gestión patrimonial, gestión de activos y banca de inversión desde su sede central en Suiza y sus operaciones en más de 50 países de todo el mundo a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. En Israel, UBS Switzerland AG está registrada como Distribuidor en el Extranjero en cooperación con UBS Wealth Management Israel Ltd., una filial de UBS en propiedad absoluta. UBS Wealth Management Israel Ltd. es un Gestor de Carteras autorizado que participa también en la comercialización de inversiones y está regulado por la Autoridad de Valores de Israel. Esta publicación está destinada únicamente a la información y no pretende ser una oferta de compra ni una solicitud de oferta. Asimismo, esta publicación no pretende ser un asesoramiento de inversión y/o comercialización de inversiones y no sustituye a ningún asesoramiento de inversión o comercialización de inversiones proporcionada por el licenciatario correspondiente, que se ajusta a las necesidades de cada persona. La palabra "recomendación" y/o cualquiera de sus derivados se leerá e interpretará junto con la definición del término "comercialización de inversiones", tal como se define en la Ley israelí de Asesoramiento de Inversión, Comercialización de Inversiones y Gestión de Carteras, 1995.

Italia si lo distribuye UBS Europe SE, Sucursal en Italia: Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación italiana. La distribuye con carácter meramente informativo UBS Europe SE, Succursale Italia, con domicilio en Vía del Vecchio Politecnico, 3-20121 Milán. UBS Europe SE, Succursale Italia, está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo (BCE), el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como del Banco de Italia (Banca d'Italia) y de la Autoridad Italiana de Supervisión de los Mercados Financieros (CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), a los que no se ha presentado esta publicación para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el BCE.

Luxemburgo si lo distribuye UBS Europe SE, Luxembourg Branch: Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según el derecho luxemburgués. La distribuye con carácter meramente informativo UBS Europe SE, Luxembourg Branch, con domicilio en 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxemburgo. UBS Europe SE, Luxembourg Branch, está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo (BCE), el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios

Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la autoridad supervisora de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier), a la que no se ha presentado esta publicación para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el BCE.

México si lo distribuye UBS Asesores México, S.A. de C.V.: Esta información la distribuye UBS Asesores México, S.A. de C.V. ("UBS Asesores"), filial de UBS Switzerland AG, constituida como asesor de inversiones no independiente según la Ley del Mercado de Valores debido a la relación con un Banco Extranjero. UBS Asesores es una entidad regulada y está sujeta a la supervisión de la Comisión Bancaria y de Valores de México ("CNBV"), que regula a UBS Asesores exclusivamente en lo que respecta a la prestación de servicios de gestión de carteras, así como a los servicios de asesoramiento de inversión de valores, análisis y emisión de recomendaciones de inversión individuales, de modo que la CNBV carece de facultades de vigilancia ni puede tenerlas sobre cualquier otro servicio prestado por UBS Asesores. UBS Asesores está registrada ante la CNBV con el número de registro 30060. Se le facilita esta publicación o material de UBS porque ha indicado a UBS Asesores que usted es un Inversor Cualificado Sofisticado ubicado en México. La remuneración de los analistas que prepararon este informe está determinada exclusivamente por la dirección de análisis y la alta dirección de cualquier entidad del Grupo UBS a la que dichos analistas prestan servicios.

Mónaco si lo distribuye UBS (Mónaco) SA: Este documento no pretende constituir una oferta pública ni una solicitud comparable según las leyes del Principado de Mónaco, pero puede ponerse, con fines informativos, a disposición de los clientes de UBS (Mónaco) SA, un banco regulado bajo la supervisión de la "Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution" (ACPR) para actividades bancarias y bajo la supervisión de "Comission de Contrôle des Activités Financières" para actividades financieras.

Singapur si lo distribuye UBS AG, Singapore branch: Este documento se le ha facilitado a raíz de una solicitud recibida por UBS de usted y/o personas con derecho a solicitarlo en su nombre. En caso de que haya recibido el material por error, UBS le solicita que lo destruya/elimine e informe de inmediato a UBS. Los clientes de UBS AG, Singapore branch, deben ponerse en contacto con UBS AG, Singapore branch, asesor financiero exento en virtud de la Ley de Asesores Financieros de Singapur (Cap. 110) y banco mayorista autorizado según la Ley de Bancos de Singapur (Cap. 19) regulada por la Autoridad Monetaria de Singapur, con respecto a cualquier asunto que surja del, o en relación con, el análisis o informe.

España si lo distribuye UBS Europe SE, Sucursal en España: Esta publicación no pretende constituir una oferta pública en virtud de la legislación española. La distribuye con carácter meramente informativo UBS Europe SE, Sucursal en España, con domicilio en Calle María de Molina 4, C.P. 28006, Madrid. UBS Europe SE, Sucursal en España, está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo (BCE), el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la autoridad supervisora española (Banco de España), a la que no se ha presentado esta publicación para su aprobación. Además, está autorizada a prestar servicios de inversión en valores e instrumentos financieros, en relación con los cuales también está supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. UBS Europe SE, Sucursal en España, es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el BCE.

Suecia si distribuye UBS Europe SE, Sweden Bankfilial: Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación sueca. La distribuye con carácter meramente informativo UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, con domicilio en Regeringsgatan 38, 11153 Estocolmo, Suecia, inscrita en el Registro Mercantil de Suecia con el número 516406-1011. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo (BCE), el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la autoridad supervisora sueca (Finansinspektionen), a la que esta publicación no se ha presentado para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el BCE.

Taiwán si lo distribuye UBS AG, Taipei Branch: Este documento lo facilita UBS AG, Taipei Branch, de conformidad con las leyes de Taiwán, de acuerdo con o a petición de clientes/prospectos.

Reino Unido si lo distribuye UBS AG UK Branch: UBS AG está registrada como sucursal en Inglaterra y Gales con el número BR004507 (sociedad anónima constituida en Suiza con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051, Basilea y Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zürich). Domicilio social: 5 Broadgate, Londres EC2M 2QS. Autorizada y regulada por la Autoridad de Supervisión de los Mercados Financieros de Suiza. En el Reino Unido, UBS AG está autorizada por la Autoridad de Regulación Prudencial y está sujeta a la regulación de la Autoridad de Conducta Financiera y a la regulación limitada de la Autoridad de Regulación Prudencial. Los detalles sobre el alcance de nuestra regulación por parte de la Autoridad de Regulación Prudencial están disponibles previa petición.

Información importante en caso de que este documento se distribuya internacionalmente Bahréin: UBS es un banco suizo que no está autorizado, supervisado ni regulado en Bahréin por el Banco Central de Bahréin y no lleva a cabo actividades bancarias o de inversión en Bahréin. Por lo tanto, los clientes no tienen protección en virtud de las leyes y reglamentos locales de servicios bancarios y de inversión.

China: El presente informe ha sido elaborado por UBS Switzerland AG o su filial o subsidiaria offshore (en adelante "UBS Offshore"). UBS Offshore es una entidad constituida fuera de China y no está autorizada, supervisada ni regulada en China para llevar a cabo actividades bancarias o de valores. El destinatario no debe ponerse en contacto con los analistas o UBS Offshore que elaboraron este informe para recibir asesoramiento, ya que no están autorizados a prestar asesoramiento en materia de inversión de valores en China. UBS Investment Bank (incluyendo el Análisis) tiene sus propios análisis y opiniones totalmente independientes, que en ocasiones pueden variar respecto de la opinión de UBS Global Wealth Management. No se considerará que este informe proporciona análisis específicos de valores. El destinatario no debe utilizar este documento ni basarse en ninguna de las informaciones contenidas en este informe a la hora de tomar decisiones de inversión y UBS no se hace responsable a este respecto.

República Checa: UBS no es un banco autorizado en la República Checa y, por tanto, no está autorizado a prestar servicios bancarios o de inversión regulados en la República Checa. Le rogamos que notifique a UBS si no desea recibir ninguna otra correspondencia.

Grecia: UBS Switzerland AG está establecida en Suiza y opera según la legislación suiza. UBS Switzerland AG y sus filiales (UBS) no tienen licencia como banco o entidad financiera según la legislación griega y no prestan servicios bancarios y financieros en Grecia. Por consiguiente, UBS presta dichos servicios únicamente a partir de sucursales fuera de Grecia. La información contenida en este documento no se proporciona con el fin de ofrecer, comercializar ni vender por cualquier medio instrumentos y servicios del mercado de capitales en Grecia. Por lo tanto, este documento no puede considerarse una oferta pública hecha o destinada a ser hecha a residentes de Grecia.

Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia: Este documento se le ha facilitado a raíz de una solicitud recibida por UBS de usted y/o personas con derecho a realizar la solicitud en su nombre. En caso de que haya recibido el material por error, UBS le solicita que lo destruya/elimine e informe de inmediato a UBS. Todo asesoramiento prestado y/o operaciones ejecutados por UBS según el material sólo se facilitará previa solicitud específica o ejecutada según sus instrucciones específicas, según corresponda, y podrá ser considerado como tal por UBS y usted. El material puede no haber sido revisado, aprobado, desaprobado o respaldado por autoridades financieras o reglamentarias de su jurisdicción. Las inversiones pertinentes estarán sujetas a restricciones y obligaciones de transferencia, tal como se establece en el material, y al recibir el material usted se compromete a cumplir plenamente con dichas restricciones y obligaciones. Debe estudiar cuidadosamente y asegurarse de que entiende y ejerce la debida atención y discreción al considerar su objetivo de inversión, su apetito de riesgo y sus circunstancias personales frente al riesgo de la inversión. Se le aconseja que busque asesoramiento profesional independiente en caso de duda.

Jersey: UBS AG, Jersey Branch, está regulada y autorizada por la Comisión de Servicios Financieros de Jersey para la realización de actividades bancarias, de fondos y de inversión. Cuando los servicios se prestan desde fuera de Jersey, estos no estarán cubiertos por el régimen normativo de Jersey. UBS AG, Jersey Branch es una sucursal de UBS AG, sociedad anónima constituida en Suiza con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basilea y Bahnhofstrasse 45, CH 8001 Zúrich. El lugar principal de actividad de UBS AG, Jersey Branch, está en 1, IFC Jersey, St Helier, Jersey, JE2 3BX.

Nigeria: UBS Switzerland AG y sus filiales (UBS) no están autorizadas, supervisadas ni reguladas en Nigeria por el Banco Central de Nigeria ni la Comisión del Mercado de Valores nigeriana y no llevan a cabo actividades comerciales bancarias o de inversión en Nigeria.

Polonia: UBS es una destacada firma mundial de servicios financieros que ofrece servicios de gestión patrimonial a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. UBS está establecida en Suiza y opera bajo la legislación suiza y en más de 50 países y desde todos los principales centros financieros. UBS no está autorizada como banco o como empresa de inversión según la legislación polaca y no está autorizada a prestar servicios bancarios y financieros en Polonia.

Portugal: UBS Switzerland AG no tiene licencia para llevar a cabo actividades bancarias y financieras en Portugal ni UBS Switzerland AG está supervisada por los reguladores portugueses (Bank of Portugal "Banco de Portugal" y Comisión Portuguesa del Mercado de Valores Mobiliarios "Comissão do Mercado de Valores Mobiliários").

Singapur: Este documento se le ha facilitado a raíz de una solicitud recibida por UBS de usted y/o personas con derecho a realizar la solicitud en su nombre. En caso de que haya recibido el material por error, UBS le solicita que lo destruya/elimine e informe de inmediato a UBS.

EAU: UBS no está autorizada en EAU por el Banco Central de EAU ni por la Autoridad de Valores y Materias Primas. UBS AG Dubai Branch está autorizada en el DIFC por la Autoridad de Servicios Financieros de Dubái como empresa autorizada.

Ucrania: UBS es una destacada firma mundial de servicios financieros que ofrece servicios de gestión patrimonial a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. UBS está establecida en Suiza y opera bajo la legislación suiza y en más de 50 países y desde todos los principales centros financieros. UBS no está registrada ni autorizada como entidad bancaria/financiera según la legislación ucraniana y no presta servicios bancarios ni otros servicios financieros en Ucrania.

Acerca de la encuesta: UBS Global Wealth Management ofrece asesoramiento y soluciones financieras a grandes patrimonios, clientes institucionales y corporativos de todo el mundo. Como parte de nuestra capacidad de investigación líder, encuestamos a los inversionistas globales de forma regular para obtener información sobre sus necesidades, objetivos y preocupaciones. Desde 2012, *UBS Investor Watch* supervisa, analiza e informa sobre el estado de ánimo de los inversionistas con elevados patrimonios.

Las encuestas *UBS Investor Watch* abarcan diversos temas, entre ellos:

- Estado de ánimo financiero general
- Inquietudes y perspectivas económicas
- Inquietudes y metas personales
- Temas clave, como el envejecimiento y la jubilación

En esta edición de *UBS Investor Watch*, hemos encuestado a 4,500 inversionistas con al menos 1 millón de dólares en activos invertibles. La muestra mundial procede de 14 mercados: Argentina, Brasil, China continental, Francia, Alemania, Hong Kong, Italia, Japón, México, Singapur, Suiza, EAU, Reino Unido y Estados Unidos. El estudio se llevó a cabo en abril de 2022.



Obtenga más información en ubs.com/investorwatch