

Precisamos ajudar

A filantropia refletida em resposta a
crises humanitárias



Uma crise humanitária (também chamada de desastre humanitário ou emergência humanitária) é definida como um evento singular ou uma série de eventos que ameaçam a saúde, segurança ou bem-estar de uma comunidade ou de um grande grupo de pessoas.

"What Is a Humanitarian Crisis" arquivado em 16 de setembro de 2013 em the Wayback Machine, Humanitarian Coalition, acessado em 6 de maio de 2013.

Fonte: <https://www.humanitariancoalition.ca/what-is-a-humanitarian-emergency>

Surtos de doenças. Guerras. Desastres climáticos. Insegurança alimentar. Estamos vendo crises humanitárias, desde emergências a crises contínuas, ocorrerem com maior frequência em todo o mundo. Isso pode fazer com que uma pessoa se sinta totalmente impotente.

Crises humanitárias levam as pessoas à pobreza, rompem as suas redes de apoio social e corroem sua capacidade de melhorar seu bem-estar. A pobreza, por sua vez, enfraquece a resiliência aos choques. As crianças - especialmente as meninas - ficam sem educação escolar. Os direitos da mulher são ameaçados. Os impactos econômicos em termos individuais, regionais e nacionais diminuem a estabilidade. Décadas de desenvolvimento são postas em risco. O custo de não se fazer nada é alto.

Mas é durante os piores momentos que vemos o melhor das pessoas, que buscam ajudar da maneira que podem. A distância, o know-how limitado, a necessidade de responder rapidamente e o grande número de organizações podem tornar o processo de tomar decisões complicado. Reagir muito rápido e sem a percepção correta pode levar a uma doação ineficaz ou - pior ainda - causar danos.

Ao estarem bem informados, os doadores podem financiar as organizações certas para obter o maior impacto. E podem certificar-se de que sua doação ajuda tanto durante um desastre quanto no longo caminho para a recuperação e na preparação para a próxima crise.

Nossa equipe de Consultores de Filantropia e Diretores do Programa da Fundação UBS Optimus, com mais de duas décadas de experiência, oferecem aqui a mais importante orientação para doações que fazem a diferença durante crises humanitárias.

Visão Geral

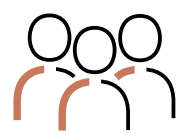


O número de países que passam por uma crise prolongada **dobrou para 34 nos últimos seis anos**^I



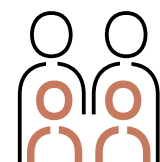
As dez situações de emergência mais subfinanciadas em 2021 receberam

menos da metade do financiamento necessário para atender às necessidades humanitárias.^{II}

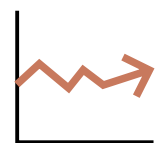


274 milhões

Estimativa das pessoas que necessitam de assistência humanitária em 2022^{III}

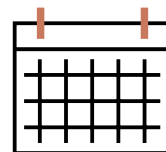


Mais de 1% da população mundial está agora desabrigada, cerca de 42 por cento são crianças.^{III}



O volume da assistência humanitária internacional dos 20 maiores doadores públicos em 2020 se estabilizou em

US\$ 23,1 bilhões^I



Mais de um terço

das doações privadas é feito em menos de quatro semanas de um desastre repentino,

dois terços

dentro de dois meses.

As doações param quase completamente após cinco ou seis meses.^{IV}



Em 2019, a assistência humanitária internacional de doadores privados cresceu para

US\$ 6,8 bilhões

74% dos quais eram pessoas físicas.^I

85% do financiamento para ONGs vem de doadores privados^I

^I Iniciativas de desenvolvimento. (2021). Relatório de Assistência Humanitária Global 2021. <https://devinit.org/resources/global-humanitarian-assistance-report-2021/>

^{II} Alto Comissariado das Nações Unidas para os Refugiados (ACNUR). (2021). As situações de maior subfinanciamento do ACNUR em 2021. <https://www.unhcr.org/news/stories/2021/9/614464ee4/covid-19-tops-list-unhcrs-underfunded-crises-2021.html>

^{III} Escritório das Nações Unidas para a Coordenação de Assuntos Humanitários (OCHA). (Acessado em 21 de março de 2022). Panorama Humanitário Global 2022. <https://gho.unocha.org/intro/glance>

^{IV} William M. Paton (2022), Measuring the State of Disaster Philanthropy Report, Candid & Center for Disaster Philanthropy <https://disasterphilanthropy.candid.org/>

Mais pessoas do que nunca precisam de assistência humanitária. A filantropia pode desempenhar um papel crítico.

Mais necessário do que nunca

Em 2022, estima-se que 274 milhões de pessoas precisarão de assistência e proteção humanitária. Isso representa um aumento em relação aos 235 milhões de pessoas no ano anterior. As Nações Unidas e organizações parceiras têm como objetivo ajudar os mais necessitados: 183 milhões de pessoas em 63 países. Mas isso exigirá 41 bilhões de dólares, cerca de um terço a mais do que foi gasto em 2021.^I

A maior parte da ajuda para crises humanitárias vem de doadores governamentais. Mas esse tipo de ajuda tem se mantido estável nos últimos anos, apesar de um aumento na demanda por este tipo de ajuda. A doação privada - especialmente de pessoas físicas - está em ascensão.

Um papel especial para filantropos como você!

Como filantropo privado, você tem a oportunidade de aumentar o financiamento destinado a crises humanitárias. Mas você também tem uma oportunidade de aumentar o impacto do financiamento em crises:

Use suas parcerias existentes

Em primeiro lugar, ao fazer da doação em crises uma extensão

da doação regular, você pode trabalhar com os parceiros existentes em suas áreas de especialização em tempos de crise. A intervenção em crises torna-se então uma parte da filantropia normal e não um evento isolado. Parte deste compromisso contínuo com a filantropia em crises pode incluir um foco na preparação e recuperação de fundos - e não apenas uma resposta imediata à crise.

Seja ousado

Em segundo lugar, os filantropos têm o poder de assumir riscos de inovações e fornecer um financiamento mais flexível do que os financiadores públicos. Ao encontrar soluções que funcionam e comprometer-se com a escala, você pode ajudar a financiar programas locais que estão prontos para obter resultados bem-sucedidos quando as crises ocorrerem (ou, melhor ainda, evitar a ocorrência de desastres).

Participe de equipes

Em terceiro lugar, filantropos de sucesso sabem que a coordenação e a colaboração aumentam a eficiência e o impacto. Ao trabalhar uns com os outros, é possível reduzir a duplicidade de esforços e aumentar a eficiência da resposta.



^I Vide Dalberg Global Development Advisors. (2017). Roles for Philanthropy in the Humanitarian Sector. Fundação Conrad N. Hilton. <https://www.hiltonfoundation.org/learning/roles-for-philanthropy-in-the-humanitarian-sector>

Como você deve doar durante uma crise? Aqui estão nossas principais dicas.

01

Mantenha a calma e pense

Não há nada de errado em estar motivado a doar por empatia e compaixão. Mas não pare por aí. Seu coração não pode responder as perguntas-chave para garantir que suas doações tenham o impacto pretendido. Uma boa dose de análise crítica garante que você possa seguir seu coração de forma inteligente. E não hesite em pedir conselhos. Seja de seu consultor filantrópico, colegas ou outros especialistas, sua rede o ajudará a tomar decisões que são boas para você e para quem vai receber a sua ajuda.

02

Fundamente-se em sua experiência

Não tem certeza de onde doar? Pense no foco da sua filantropia rotineira. As pessoas em situações de emergência têm uma ampla gama de necessidades - alimentação, abrigo, saúde (incluindo saúde mental), acesso à educação, serviços de reassentamento - muitas das quais persistirão além da fase aguda da crise. Quanto mais alinhadas estiverem estas necessidades às suas doações de rotina, mais fácil será identificar os parceiros certos e garantir que sua doação terá um impacto imediato e a longo prazo.

03

Faça suas due diligence habitual

Você quer agir com urgência, mas isso não deve implicar no abandono de todas as precauções. Doar dentro do contexto de uma crise pode exigir mais flexibilidade e confiança do que o habitual com seus parceiros de implementação. Mas há algumas perguntas-chave que você deveria estar fazendo:

- O parceiro tem conhecimento local e uma rede na área de crise?
- O parceiro tem mecanismos de proteção adequados em vigor? Houve algum incidente negativo no passado e este foi resolvido com sucesso?
- A resposta de emergência proposta do parceiro está dentro de sua área de especialização?
- Esta é uma organização estabelecida ou foi criada após um desastre? No caso da última opção, o que você pode descobrir sobre sua estrutura, sua equipe e seus outros parceiros?

Infelizmente, golpes podem acontecer durante a assistência em crises. Não deixe de verificar com sua rede habitual de consultores.



04

Doar para aqueles que podem agir rapidamente e têm um histórico comprovado

Encontre parceiros de crise de confiança com histórico comprovado em suas respectivas áreas. Adote uma abordagem baseada nas necessidades, ouvindo atentamente os mais afetados e os mais vulneráveis. Priorize os parceiros de desenvolvimento existentes que trabalham nas comunidades locais e que podem garantir que as soluções sejam aplicáveis à crise e que respondam às necessidades da comunidade. Escolha parceiros que possam se adaptar rapidamente à medida que as necessidades mudam e que tenham experiência em acompanhar o impacto em uma situação de crise. E certifique-se de que eles monitoram seu desempenho para garantir que causam um impacto real para as pessoas afetadas.

As organizações mais eficientes fazem com que sua resposta e fundos de emergência chegue ao local da crise em questão de horas e dias. Trabalhar com parceiros de confiança que tenham demonstrado ter a capacidade de se posicionar rapidamente e trabalhar com as comunidades locais para mitigar o impacto de uma crise.

Resposta rápida requer relacionamentos

Quando a crise do Ebola atingiu a Libéria em 2014, nossas relações existentes com a Last Mile Health (LMH) e os Médicos Sem Fronteiras (MSF) significaram poder expandir nosso financiamento rapidamente à medida que a epidemia crescesse. Estivemos entre os primeiros financiadores globais a financiar diretamente os esforços de tratamento e prevenção do Ebola como parte de uma resposta médica abrangente. Nas áreas onde financiamos intervenções relacionadas ao Ebola, o surto foi contido e deu esperança a outras áreas de que o surto poderia ser interrompido. Além disso, foi prestado apoio médico geral para garantir que outras doenças fossem tratadas e que fossem prestados cuidados essenciais. A Libéria foi o primeiro país a ser declarado livre de Ebola. Tanto as respostas de MSF como da LMH à crise e seus modelos altamente eficazes foram reconhecidos pela comunidade internacional e pelo governo liberiano.

"Somos tremendamente gratos à Fundação UBS Optimus por ter sido a primeira a nos fornecer financiamento relacionado ao Ebola no início de 2014. Graças a eles, conseguimos conter o Ebola e salvar vidas nas comunidades em que trabalhamos."

Raj Panjabi, Coordenador Global da Malária dos EUA e Co-Fundador da Last Mile Health

05

Adaptar-se para fazer doações sem restrições

Estar aberto a conceder doações sem restrições para que as organizações possam se adaptar à situação no local à medida que ela evolui. Ao deixar seus beneficiários continuarem com o que fazem de melhor, eles são capazes de manter o ritmo e trabalhar de forma mais uniforme. Concentre-se na definição conjunta de objetivos em comum - como o número de refugiados em novas acomodações ou o número de órfãos resgatados - e deixe que os beneficiários sejam criativos e flexíveis sobre como alcançar esses objetivos.



"Dinheiro significa que as pessoas a quem servimos podem tomar suas próprias decisões. Quando doamos cobertores ou forros de plástico, o que temos visto com frequência ao longo dos anos é que as pessoas apenas os vendem para obter dinheiro. Há também um ciclo virtuoso de investimento nas economias locais quando doamos dinheiro a nossos clientes. Quando eles gastam dinheiro em itens de que precisam, eles dão aos vendedores locais a oportunidade de ganhar dinheiro e pagar seus funcionários."

Bob Kitchen, Vice-Presidente para Emergências, Comitê Internacional de Resgate

06

Doe dinheiro

A doação de dinheiro - em vez de suprimentos - é frequentemente recomendada por especialistas em crise. O dinheiro em espécie pode estar rapidamente no local, permitindo que os parceiros da linha de frente direcionem fundos para onde eles são mais necessários.

O dinheiro é rei

Uma pesquisa da Iniciativa Humanitária de Harvard, um centro interdisciplinar da Universidade de Harvard dedicado a aliviar o sofrimento humano em tempo de guerra e desastres, mostra que doações de itens como alimentos, roupas e artigos de higiene pessoal são muitas vezes a última coisa que é necessária em áreas em crise. De fato, essas doações podem frequentemente interferir em importantes esforços de resposta a crises, desviando energia para a coleta, classificação, armazenagem e distribuição (sem mencionar os desafios de entrega em áreas com infraestrutura danificada). O consenso sobre as melhores práticas está convergindo para o envio de dinheiro. Aqueles que estão no local (e os próprios indivíduos) podem comprar o que é necessário. Os refugiados, em particular, devem ter a dignidade e a autonomia de determinar o que precisam.²



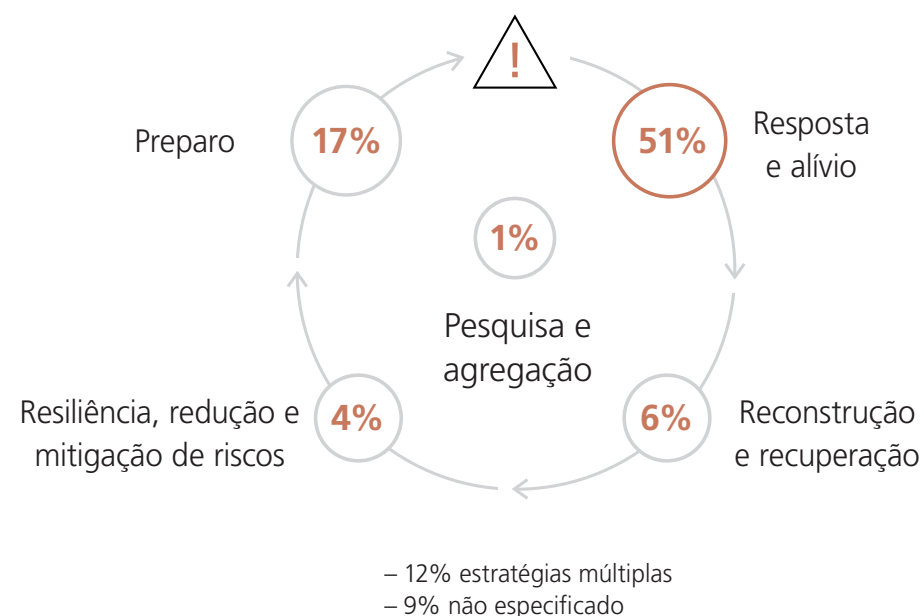
Assista a um vídeo
"Por que dinheiro é melhor na assistência de desastres"



Fonte: USAID Centre for International Disaster Information, série (2018) Smart Compassion "Why Cash is Best for Disaster Relief"

² Julia Brooks. (2017). "Quer ajudar depois de um desastre? Dê seu dinheiro, não suas roupas." Guardian. <https://www.theguardian.com/society/2017/sep/25/disaster-aid-cash-not-clothing-relief-hurricane-harvey>

A doação atual ao longo do ciclo de vida da crise



Fonte: Center for Disaster Philanthropy and Candid. (2021).
Measuring the State of Disaster Philanthropy 2021: Data to Drive Decisions.
<https://disasterphilanthropy.candid.org/>

07

Adote uma visão de longo prazo

A sensação de querer agir com urgência é totalmente normal. Mas as necessidades mudam com o tempo à medida que a crise entra na fase de recuperação. Quando a cobertura midiática se afasta, é vital continuar ajudando as comunidades afetadas a construir um futuro saudável e produtivo. Escolha parceiros que procurem estabelecer experiência e resistência locais no país e considere dividir suas doações em marcos estratégicos a curto, médio e longo prazo. E não se esqueça da preparação e mitigação.

Há cinco etapas principais na continuidade da assistência em crises (embora as linhas entre elas sejam confusas). O que é importante, em última análise, é manter-se flexível e responder às necessidades no local.

1. Resposta e alívio
Respostas imediatas, particularmente para serviços humanos básicos.
2. Reconstrução e recuperação
Restaurar a infraestrutura e os sistemas, bem como apoiar a recuperação de indivíduos e famílias após a crise, incluindo a integração de refugiados nos países anfitriões.
3. Resiliência, redução e mitigação de riscos
Preparo para futuras crises através do fortalecimento de sistemas, respostas e pessoas.

4. Preparo
Treinamento e atividades para trabalhadores da linha de frente, planejadores urbanos e membros da comunidade com relação a respostas a desastres específicos.
5. Pesquisa e agregação
Monitoramento de dados sobre o que funciona e compartilhamento das lições aprendidas.

Reconstruindo ainda melhor

Trabalhar com parceiros já estabelecidos durante a recuperação pode, às vezes, levar a um futuro ainda melhor. Após os terremotos de 2015 no Nepal, continuamos a trabalhar com parceiros nos anos seguintes para reconstruir: Em nossa primeira fase de resposta a emergências, apoiamos parceiros como Save the Children, One Heart Worldwide e We Care Solar para fornecer suporte imediato com serviços essenciais. Mas após a crise inicial, nossos parceiros Possible Health, One Heart Worldwide e We Care Solar continuaram a construir um sistema de saúde de qualidade para as comunidades rurais nepalesas. E os parceiros Room to Read Save the Children deram continuidade com programas que oferecem espaços de educação de qualidade, serviços para a primeira infância e cuidados parentais saudáveis para as crianças. Seus sucessos ilustram como a resposta a crises não precisa impedir os esforços de desenvolvimento a longo prazo quando a recuperação é priorizada como parte do plano de resposta.

08

Colabore com outros filantropos

Trabalhar em conjunto para causar impacto pode ser uma maneira extremamente poderosa de doar mais estrategicamente e reforçar os esforços uns dos outros.

A filantropia coletiva - colaborando com outros doadores que pensam da mesma forma - é uma maneira eficaz de maximizar seu impacto. Isso pode significar alavancar sua experiência coletiva em direção a um foco em especial. Ou pode significar a união de forças para campanhas correspondentes, como nosso UBS Ukraine Relief Fund.

Parcerias para fazer doações irem mais longe

Seguindo a resposta da maioria de nossos funcionários e clientes, fizemos uma parceria com a XTX Markets para ampliar significativamente nosso programa de igualar doações para ajuda humanitária à Ucrânia. O generoso compromisso de igualar até 10 milhões de libras esterlinas, juntamente com nosso compromisso adicional de 5 milhões de libras esterlinas, significa que quase 20 milhões de dólares adicionais em doações de clientes e funcionários para o UBS Ukraine Relief Fund serão igualados em 100 por cento. Em combinação com o nosso programa original de igualar doações de US\$ 5 milhões, juntos criaremos um impacto financeiro total de quase US\$ 50 milhões.



09

Peça transparência, mas seja ponderado

Na filantropia cotidiana, você sabe para onde vai o dinheiro e sua relação custo-benefício (graças aos acordos de estruturas). Organizações bem administradas têm áreas de apoio e orçamentos pré-definidos. Elas podem rastrear fundos para projetos específicos e podem conduzir uma auditoria financeira em todos os seus financiamentos. Como doador, você deve apoiar organizações eficazes dirigidas por profissionais e entender quanto do seu dinheiro está alcançando as populações afetadas.

Mas seja ponderado. Os doadores frequentemente pedem relatórios: você pode querer pedir à organização que lhe envie um que já esteja disponível, em vez de sobrecarregá-los com um relatório sob medida.



10

Refleta e se prepare para a próxima vez

Após uma doação para uma crise, reserve um tempo para refletir sobre como você pode aprender e melhorar sua filantropia para futuras crises. Doar durante os marcos históricos e fazer uma diferença pode muitas vezes dar uma nova vida à sua estratégia geral de doação. Muitos filantropos fazem novas perguntas ou revisitam as antigas. A crise mudou a maneira como você pensa em doar em geral? O que você faria de diferente da próxima vez? Seu tempo, sua rede e seus fundos ainda estão alinhados com suas causas prioritárias ou essas agora mudaram? Como você pode estar melhor preparado para a próxima crise?

Professores como trabalhadores da saúde

Em 2020, a Fundação UBS Optimus lançou o COVID-19 Relief Grant Prize para intervenções baseadas em evidências que aumentam a resiliência de crianças, jovens e comunidades afetadas pela COVID-19. A Fundação concedeu à Healthy Learners quase US\$ 1 milhão para ampliar sua abordagem. A Healthy Learners treina professores para se tornarem trabalhadores da saúde escolar, oferecendo diagnóstico e tratamento oportuno para crianças em idade escolar a fim de reduzir doenças e absenteísmo. Com a ajuda do COVID-19 Relief Grant Prize, a Healthy Learners expandiu seu modelo para todas as 105 escolas públicas primárias da capital da Zâmbia, Lusaka, que atendem um total de 250.000 crianças. Graças a essa abordagem, a Zâmbia foi um dos primeiros países do continente a reabrir escolas.

O programa tem mantido o desempenho: o número de crianças que utilizam os serviços de saúde escolar permaneceu elevado e o apoio à desparasitação bianual e à suplementação com vitamina A - intervenções que têm benefícios comprovados na saúde e no desempenho educacional das crianças - tem continuado. A Healthy Learners está agora trabalhando com o governo da Zâmbia para expandir o programa nacionalmente.

Esteja preparado

A preparação para crises como parte de seu planejamento filantrópico geral

Faça as perguntas certas

A filantropia de crise é muito parecida com a filantropia cotidiana: você precisa de um plano. E você não precisa esperar até que os eventos aconteçam para colocar seu plano em prática. Na verdade, a melhor maneira de garantir que você maximize seu impacto em crises é desenvolver sua estratégia com bastante antecedência. Estas perguntas podem ajudá-lo a construir um plano eficaz de resposta a crises:

Planejamento

- Quais tipos de crises já correspondem ao seu foco atual?
- A que tipos de crises e em que geografia ou comunidades você forneceria seu apoio?
- Quem assumiria a liderança em sua família, empresa ou fundação no desencadeamento e implementação de doações para crises?
- Que outros papéis precisam ser preenchidos, e você tem a equipe certa internamente para assumir esses papéis?

Implementação

- Como você decidirá quem receberá suas doações no local?
- Que fontes de informação e consultoria você usará?
- Em uma crise, você vai agir imediatamente na fase aguda de resposta e alívio? Ou você prefere fazer a doação durante a fase de recuperação e reconstrução? Ou em ambas?
- Há uma oportunidade de apoiar a preparação e a mitigação?
- Você já tem parceiros de confiança com conhecimento local que poderia mobilizar?
- Se você precisar criar uma pequena lista de organizações que se encaixam na sua filantropia cotidiana, quais são seus marcadores de evidência para avaliar o desempenho potencial?
- Seus atuais processos de concessão de doações permitem que você aja rapidamente? O que você precisa atualizar?
- Você está interessado em fornecer financiamento irrestrito de vários anos e de infraestrutura para que os parceiros possam navegar pelos desafios atuais e futuros?

Engajamento com os outros

- Existe uma maneira de fazer sua doação ir mais longe?
- Com quem você poderia reunir fundos para evitar duplicidade e pouca priorização?
- Você pode oferecer algo além de dinheiro? Você tem experiência ou uma rede que seria benéfica para seus parceiros de implementação?
- Se você estiver perto da crise, com que parceiros locais você colaborará?

Pense estrategicamente na resposta à crise, muito antes de ser necessária.



Nalini Tarakeshwar
Chefe de Programas,
Monitoramento e Avaliação,
Fundação UBS Optimus

Como uma fundação internacional que faz doações, qual é sua estratégia quando se trata de responder a crises humanitárias?

Em última análise, queremos ver as crianças e suas famílias se recuperarem mais rapidamente de desastres e construir resiliência para lidar com choques futuros. Nosso objetivo é agir rapidamente e mobilizar fundos de nossos clientes para apoiar o alívio imediato, bem como a recuperação e a resiliência a longo prazo.

Trabalhamos com parceiros de confiança que têm uma presença no local onde a crise ocorre. Priorizamos aqueles parceiros com um forte histórico de resposta a emergências e apoio a organizações locais. Também temos o objetivo de fornecer financiamento flexível e continuar respondendo às necessidades no local como possível.

Na medida em que permitido pelos orçamentos, também objetivamos fornecer apoio irrestrito às ONGs focadas em ajuda emergencial para que possamos contribuir com o fortalecimento do ecossistema humanitário; apoiar o desenvolvimento das capacidades de monitoramento, avaliação e aprendizagem (MEL) e a tomada de decisões baseadas em evidências de parceiros de implementação; e apoiar crises esquecidas que recebem pouca atenção da mídia.

Quais são as áreas de foco da Fundação UBS Optimus ao conceder ajuda emergencial?

Alinhamos nosso foco de resposta emergencial às nossas áreas centrais de rotina programada: saúde, educação, proteção infantil e ação climática. Isto nos permite doar aos nossos parceiros de confiança já existentes. Também ajuda a garantir que possamos tanto responder à crise imediata quanto à recuperação a longo prazo e à transição (retorno) ao desenvolvimento. Estamos particularmente focados em sistemas que afetam crianças e famílias - como saúde, educação e proteção social - que podem ajudar na recuperação e na resiliência.

Como você responde ao grande número de solicitações de fundos para a Fundação em casos de emergência?

É um desafio! Ter uma estrutura estratégica clara e áreas de foco nos ajuda a avaliar rapidamente quais solicitações valem a pena atender.

Como você prepara proativamente sua carteira de doações para sua resposta de ajuda emergencial?

Nossas carteiras de doações estão amplamente focadas no fortalecimento dos sistemas locais (saúde, educação, proteção infantil e ação climática), precisamente para que sejam cada vez mais eficazes e mais resilientes diante dos choques. Ao

trabalhar para fortalecer os sistemas atuais, nossos parceiros estão desenvolvendo relações fortes e produtivas com as principais partes interessadas do governo e das ONGs e estabelecendo um conhecimento profundo do contexto local que os posiciona para montar uma resposta rápida a qualquer crise.

Quais são as melhores maneiras de avaliar seus investimentos de emergência para que você possa aprender para respostas futuras?

Pode ser difícil avaliar rigorosamente os programas de resposta a emergências, dada a urgência da situação e os contextos frequentemente desafiadores em que os programas estão sendo implementados, mas algumas organizações têm feito isso com sucesso. Portanto, procuramos estabelecer parcerias com essas organizações para que possam replicar esses modelos comprovados em contextos adicionais. Também procuramos organizações que tenham programas baseados em evidências com potencial para serem implementados em um contexto humanitário. Revisamos regularmente o progresso feito por nossos beneficiários e examinamos a carteira como um todo para entender onde podem existir lacunas em nossa resposta para que possam resolvê-las no próximo período e/ou para informar nossa abordagem de concessão de doativos de emergência no futuro. Também consultamos e colaboramos com outros financiadores para não termos esforços em duplicidade e termos a oportunidade de aprender com eles.

Quais são as formas mais eficazes para que os beneficiários envolvam doadores em situações de emergência?

Os doadores estão ansiosos para saber o que está acontecendo no local diretamente daqueles que estão lá. Compartilhar atualizações frequentes das linhas de frente e criar oportunidades para que os doadores aprendam diretamente com o pessoal em campo através de webinars ou outros eventos pode ser muito eficaz no engajamento de doadores. Os doadores também estão ansiosos para saber como seu financiamento está ajudando as pessoas, de modo que relatórios regulares sobre as principais métricas de desempenho - como o número de pessoas alcançadas com suprimentos de sobrevivência ou assistência em dinheiro - e os desafios enfrentados por nossos parceiros podem ser muito eficazes para o engajamento.



Leia nosso relatório técnico
"Monitoramento, Avaliação
e Aprendizagem" >





Quaisquer que sejam suas paixões e objetivos filantrópicos, podemos ajudá-lo a entender como e onde seus recursos podem ser mais eficazes, dando-lhe mais confiança em sua doação e tornando a jornada filantrópica ainda mais gratificante para você e sua família.

Para saber mais sobre...



...o que fazemos como empresa:
ubs.com/insociety



...como podemos apoiá-lo com
sua filantropia:
ubs.com/philanthropy

Contribuidores:

Nalini Tarakeshwar, Lisa Michel, Marissa Leffler, Cédrine Gisin, Noël Merino Witschi, Grégorie Muhr

Isenção de responsabilidade

Logotipo da UBS em 2011

Logotipo da UBS em 2008

Logotipo da UBS em 2005

Logotipo da UBS em 2002

Logotipo da UBS em 1999

Logotipo da UBS em 1996

Logotipo da UBS em 1993

Logotipo da UBS em 1990

Logotipo da UBS em 1987

Logotipo da UBS em 1984

Logotipo da UBS em 1981

Logotipo da UBS em 1978

Logotipo da UBS em 1975

Logotipo da UBS em 1972

Logotipo da UBS em 1969

Logotipo da UBS em 1966

Logotipo da UBS em 1963

Logotipo da UBS em 1960

Logotipo da UBS em 1957

Logotipo da UBS em 1954

Logotipo da UBS em 1951

Logotipo da UBS em 1948

Logotipo da UBS em 1945

Logotipo da UBS em 1942

Logotipo da UBS em 1939

Logotipo da UBS em 1936

Logotipo da UBS em 1933

Logotipo da UBS em 1930

Logotipo da UBS em 1927

Logotipo da UBS em 1924

Logotipo da UBS em 1921

Logotipo da UBS em 1918

Logotipo da UBS em 1915

Logotipo da UBS em 1912

Logotipo da UBS em 1909

Logotipo da UBS em 1906

Logotipo da UBS em 1903

Logotipo da UBS em 1900

Logotipo da UBS em 1897

Logotipo da UBS em 1894

Logotipo da UBS em 1891

Logotipo da UBS em 1888

Logotipo da UBS em 1885

Logotipo da UBS em 1882

Logotipo da UBS em 1880

Logotipo da UBS em 1877

Logotipo da UBS em 1874

Logotipo da UBS em 1871

Logotipo da UBS em 1868

Logotipo da UBS em 1865

Logotipo da UBS em 1862

Logotipo da UBS em 1859

Logotipo da UBS em 1856

Logotipo da UBS em 1853

Logotipo da UBS em 1850

Logotipo da UBS em 1847

Logotipo da UBS em 1844

Logotipo da UBS em 1841

Logotipo da UBS em 1838

Logotipo da UBS em 1835

Logotipo da UBS em 1832

Logotipo da UBS em 1829

Logotipo da UBS em 1826

Logotipo da UBS em 1823

Logotipo da UBS em 1820

Logotipo da UBS em 1817

Logotipo da UBS em 1814

Logotipo da UBS em 1811

Logotipo da UBS em 1808

Logotipo da UBS em 1805

Logotipo da UBS em 1802

Logotipo da UBS em 1800

Logotipo da UBS em 1797

Logotipo da UBS em 1794

Logotipo da UBS em 1791

Logotipo da UBS em 1788

Logotipo da UBS em 1785

Logotipo da UBS em 1782

Logotipo da UBS em 1780

Logotipo da UBS em 1777

Logotipo da UBS em 1774

Logotipo da UBS em 1771

Logotipo da UBS em 1768

Logotipo da UBS em 1765

Logotipo da UBS em 1762

Logotipo da UBS em 1760

Logotipo da UBS em 1757

Logotipo da UBS em 1754

Logotipo da UBS em 1751

Logotipo da UBS em 1748

Logotipo da UBS em 1745

Logotipo da UBS em 1742

Logotipo da UBS em 1739

Logotipo da UBS em 1736

Logotipo da UBS em 1733

Logotipo da UBS em 1727

Logotipo da UBS em 1724

Logotipo da UBS em 1721

Logotipo da UBS em 1718

Logotipo da UBS em 1715

Logotipo da UBS em 1712

Logotipo da UBS em 1709

Logotipo da UBS em 1706

Logotipo da UBS em 1703

Logotipo da UBS em 1700

Logotipo da UBS em 1697

Logotipo da UBS em 1694

Logotipo da UBS em 1691

Logotipo da UBS em 1688

Logotipo da UBS em 1685

Logotipo da UBS em 1682

Logotipo da UBS em 1679

Logotipo da UBS em 1676

Logotipo da UBS em 1673

Logotipo da UBS em 1670

Logotipo da UBS em 1667

Logotipo da UBS em 1664

Logotipo da UBS em 1661

Logotipo da UBS em 1658

Logotipo da UBS em 1655

Logotipo da UBS em 1652

Logotipo da UBS em 1649

Logotipo da UBS em 1646

Logotipo da UBS em 1643

Logotipo da UBS em 1640

Logotipo da UBS em 1637

Logotipo da UBS em 1634

Logotipo da UBS em 1631

Logotipo da UBS em 1628

Logotipo da UBS em 1625

Logotipo da UBS em 1622

Logotipo da UBS em 1619

Logotipo da UBS em 1616

Logotipo da UBS em 1613

Logotipo da UBS em 1610

Logotipo da UBS em 1607

Logotipo da UBS em 1604

Logotipo da UBS em 1601

Logotipo da UBS em 1598

Logotipo da UBS em 1595

Logotipo da UBS em 1592

Logotipo da UBS em 1589

Logotipo da UBS em 1586

Logotipo da UBS em 1583

Logotipo da UBS em 1580

Logotipo da UBS em 1577

Logotipo da UBS em 1574

Logotipo da UBS em 1571

Logotipo da UBS em 1568

Logotipo da UBS em 1565

Logotipo da UBS em 1562

Logotipo da UBS em 1559

Logotipo da UBS em 1556

Logotipo da UBS em 1553

Logotipo da UBS em 1550

Logotipo da UBS em 1547

Logotipo da UBS em 1544

Logotipo da UBS em 1541

Logotipo da UBS em 1538

Logotipo da UBS em 1535

Logotipo da UBS em 1532

Logotipo da UBS em 1529

Logotipo da UBS em 1526

Logotipo da UBS em 1523

Logotipo da UBS em 1520

Logotipo da UBS em 1517

Logotipo da UBS em 1514

Logotipo da UBS em 1511

Logotipo da UBS em 1508

Logotipo da UBS em 1505

Logotipo da UBS em 1502

Logotipo da UBS em 1500

Logotipo da UBS em 1497

Logotipo da UBS em 1494

Logotipo da UBS em 1491

Logotipo da UBS em 1488

Logotipo da UBS em 1485

Logotipo da UBS em 1482

Logotipo da UBS em 1480

Logotipo da UBS em 1477

Logotipo da UBS em 1474

Logotipo da UBS em 1471

Logotipo da UBS em 1468

Logotipo da UBS em 1465

Logotipo da UBS em 1462

Logotipo da UBS em 1459

Logotipo da UBS em 1456

Logotipo da UBS em 1453

Logotipo da UBS em 1450

totalmente independentes, que às vezes podem divergir dos pontos de vista da UBS Global Wealth Management. Este relatório não deve ser considerado como fornecendo uma análise específica relacionada a valores mobiliários. O destinatário não deve usar este documento ou confiar em qualquer outra informação contida neste relatório para tomar decisões de investimento, e a UBS não assume qualquer responsabilidade a esse respeito. **República Tcheca:** UBS não é um banco licenciado na República Tcheca e, portanto, não está autorizado a fornecer serviços bancários ou de investimento regulamentados na República Tcheca. Esta comunicação e/ou material é distribuído para fins de marketing e constitui uma "Mensagem Comercial" sob as leis da República Tcheca em relação a serviços bancários e/ ou de investimento. Notifique a UBS se você não desejar receber mais nenhuma correspondência. **Dinamarca:** Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei dinamarquesa. É distribuída apenas para fins informativos para os clientes da UBS Europe SE, filial da Dinamarca, filial da UBS Europe SE, com sede em Sankt Annae Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrada na Agência Dinamarquesa de Comércio e Empresas sob o n.º 38 17 24 33. UBS Europe SE, filial da Dinamarca, filial da UBS Europe SE está sujeita à supervisão conjunta do Banco Central Europeu (“BCE”), do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank), da Autoridade Federal de Supervisão de Serviços Financeiros da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), bem como da Autoridade de Supervisão Financeira Dinamarquesa (Finanstilsynet), aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação. UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã sob a forma de uma Societas Europaea, devidamente autorizada pelo BCE. **França:** Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei francesa, não constitui uma recomendação pessoal, pois é distribuída apenas para fins informativos a clientes da UBS (France) S.A., "société anonyme" francesa com capital social de 132.975.556 euros, no 69, boulevard Haussmann F-75008, Paris, registrada no "Registre du Commerce et des Sociétés" de Paris sob o n.º B 421 255 670. A UBS (France) S.A. é uma prestadora de serviços de investimento devidamente autorizada nos termos do "Code monétaire et financier", regulamentada pelas autoridades bancárias e financeiras francesas como a "Autorité de contrôle prudentiel et de résolution" e a "Autorité des marchés financiers", às quais esta publicação não foi submetida para aprovação. **Alemanha:** Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública sob a lei alemã. É distribuída somente para fins informativos para os clientes da UBS Europe SE, Alemanha, com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main. UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã na forma de uma Societas Europaea, devidamente autorizada pelo Banco Central Europeu (“BCE”), e supervisionada pelo BCE, o Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e a Autoridade Federal de Supervisão de Serviços Financeiros da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação. **Grécia:** UBS AG e suas subsidiárias e afiliadas (UBS) são importantes empresas globais de serviços financeiros que oferecem serviços de gestão patrimonial para investidores individuais, corporativos e institucionais. UBS AG e UBS Switzerland AG estão estabelecidas na Suíça e operam sob a lei suíça. UBS opera em mais de 50 países e a partir de todos os principais centros financeiros. UBS não é licenciado como um banco ou instituição financeira sob a legislação grega e não presta serviços bancários e financeiros na Grécia. Conseqüentemente, UBS presta tais serviços apenas a partir de filiais fora da Grécia. Nenhuma informação neste documento é fornecida com a finalidade de oferecer, comercializar e vender por qualquer meio quaisquer instrumentos e serviços do mercado de capitais na Grécia. Portanto, este documento não pode ser considerado como uma oferta pública feita ou a ser feita aos residentes da Grécia. **Hong Kong SAR:** Esta publicação é distribuída para os clientes da filial de Hong Kong da UBS AG pela filial de Hong Kong da UBS AG, um banco licenciado sob a Hong Kong Banking Ordinance e uma instituição registrada sob a Securities and Futures Ordinance. A filial de Hong Kong da UBS AG é incorporada na Suíça com responsabilidade limitada. **Índia:** UBS Securities India Private Ltd. (Número de Identificação Corporativa U67120MH1996PTC097299) Z/ F, 2 North Avenue, Maker Maxity, Complexo Bandra Kurla, Bandra (Leste), Mumbai (Índia) 400051. Telefone: +912261556000. Fornece serviços de corretagem com o número de registro SEBI INZ000259830; serviços bancários comerciais com o número de registro SEBI: INM000010809 e serviços de analistas de pesquisa com número de registro SEBI: INH000001204. UBS AG, suas afiliadas ou subsidiárias podem ter participações ou possuir títulos de dívida nas empresas indianas em questão. Nos últimos 12 meses, UBS AG, suas afiliadas ou subsidiárias podem ter recebido compensação por serviços bancários não relacionados a títulos de investimento e/ou serviços não relacionados a valores mobiliários das empresas indianas em questão. As empresas em questão podem ter sido clientes da UBS AG, suas afiliadas ou subsidiárias durante os 12 meses anteriores à data de distribuição do relatório de pesquisa com relação a serviços bancários de investimento e/ou serviços bancários não relacionados a títulos de investimento e/ou serviços não relacionados a valores mobiliários. Com relação às informações sobre associados, consulte o Relatório Anual em: http://www.ubs.com/global/en/about_ubs/investor_relations/annualreporting.html.

Indonésia: Este material foi fornecido a você como resultado de uma solicitação recebida pela UBS de você e/ou pessoas habilitadas a fazer a solicitação em seu nome. Caso você tenha recebido o material erroneamente, a UBS pede que gentilmente o destrua/ elimine e informe a UBS imediatamente. Toda e qualquer consultoria fornecida e/ou negociações executadas pela UBS de acordo com o material só terá sido fornecida mediante sua solicitação específica ou executada sob suas instruções específicas, conforme o caso, e poderá ser considerada como tal pela UBS e por você. O material pode não ter sido revisado, aprovado, desaprovado ou endossado por qualquer autoridade financeira ou regulatória de sua jurisdição. Os investimentos relevantes estarão sujeitos a restrições e obrigações de transferência, conforme estabelecido no material e, ao receber o material, você se compromete a cumprir plenamente tais restrições e obrigações. Você deve estudar cuidadosamente e assegurar-se de que compreende e exerce os devidos cuidados e critérios ao considerar seu objetivo de investimento, apetite de risco e circunstâncias pessoais em relação ao risco do investimento. Você é aconselhado a procurar aconselhamento profissional independente em caso de dúvida. **Israel:** UBS é uma importante empresa financeira global que oferece serviços de gestão patrimonial, gestão de ativos e banco de investimento a partir de sua sede na Suíça e suas operações em mais de 50 países em todo o mundo para investidores individuais, corporativos e institucionais. Em Israel, a UBS Switzerland AG está registrada como Corretora Estrangeira em cooperação com a UBS Wealth Management Israel Ltd., uma subsidiária integral da UBS. A UBS Wealth Management Israel Ltd. é um Gestora de Carteiras licenciada que se envolve também em Marketing de Investimentos, e é regulada pela Autoridade de Valores Mobiliários de Israel. Esta publicação é destinada apenas para fins de informação e não pretende ser uma oferta de compra ou solicitação de uma oferta. Além disso, esta publicação não pretende ser uma consultoria de investimento e/ou marketing de investimento e não substitui qualquer isenção de responsabilidade de consultoria de investimento 119 e/ou marketing de investimento fornecido pelo licenciado relevante, que é ajustado às necessidades de cada pessoa. A palavra “consultoria” e/ou qualquer um de seus derivativos deve ser lida e interpretada em conjunto com a definição do termo “marketing de investimento”, conforme definido no Regulamento Israelense de Assessoria de Investimento, Lei de Marketing de Investimento e Gestão de Portfólio, 1995. As leis e regulamentos suíços exigem uma série de divulgações obrigatórias a serem feitas em relatórios ou recomendações de pesquisa financeira independente. De acordo com a Lei de Infraestrutura do Mercado Financeiro da Suíça e a Portaria de Infraestrutura do Mercado Financeiro-FINMA, os bancos devem divulgar a porcentagem de direitos de voto que detêm nas empresas pesquisadas se essas participações forem iguais ou excederem os limites legais. Além disso, as Diretrizes sobre a Independência da Pesquisa Financeira, emitidas pela Associação Suíça de Banqueiros, determinam uma série de divulgações, incluindo a divulgação de potenciais conflitos de interesse, a participação nos 12 meses anteriores em qualquer emissão de títulos em nome da empresa pesquisada, bem como o fato de que a remuneração paga aos analistas financeiros é geralmente baseada no desempenho (i) do departamento de novas emissões ou do banco de investimentos; ou (ii) do desempenho da negociação de valores mobiliários (incluindo negociação própria) ou vendas. **Itália:** Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública de acordo com a lei italiana. É distribuída somente para fins informativos para os clientes da UBS Europe SE, Succursale Italia, com sede na Via del Vecchio Politecnico, 3-20121 Milano. A UBS Europe SE, Succursale Italia está sujeita à supervisão conjunta do Banco Central Europeu (“BCE”), do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank), da Autoridade Federal de Supervisão dos Serviços Financeiros da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), bem como do Banco da Itália (Banca d'Italia) e da Autoridade de Supervisão dos Mercados Financeiros Italianos (CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação. UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã sob a forma de uma Societas Europaea, devidamente autorizada pelo BCE. **Jersey:** A UBS AG, filial de Jersey, é regulada e autorizada pela Comissão de Serviços Financeiros de Jersey para a condução de negócios bancários, fundos, fideicomissos e investimentos. Quando os serviços são prestados fora de Jersey, eles não são cobertos pelo regime regulatório de Jersey. A UBS AG, filial de Jersey, é uma filial da UBS AG, uma empresa de capital aberto limitada por ações, constituída na Suíça, com sede social em Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basel e Bahnhofstrasse 45, CH 8001 Zurique. A sede da filial de Jersey da UBS AG é 1, IFC Jersey, St Helier, Jersey, JE2 3BX. **Luxemburgo:** Esta publicação não pretende constituir uma oferta pública de acordo com a lei de Luxemburgo. É distribuída apenas para fins informativos a clientes da UBS Europe SE, Filial de Luxemburgo (“UBS LUX”), R.C.S. Luxemburgo n.º B209123, com sede social em 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxemburgo. UBS LUX é uma agência da UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída sob a lei alemã na forma de uma Societas Europaea (HRB nº 107046), com sede social na Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizada pela Autoridade Federal de Supervisão dos Serviços Financeiros da Alemanha (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - "BaFin") e sujeita à supervisão prudencial conjunta do BaFin, do Banco Central da Alemanha (Deutsche Bundesbank) e do Banco Central Europeu. Além disso, UBS LUX é supervisionada pela autoridade de supervisão prudencial de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier), em seu papel de autoridade do Estado-membro anfitrião. Esta publicação não foi submetida para aprovação a nenhuma autoridade de supervisão pública. **Malásia:** Este material foi fornecido a você como resultado de uma solicitação recebida pela UBS de você e/ou pessoas habilitadas a fazer a solicitação em seu nome. Caso você tenha recebido o material erroneamente, a UBS pede que gentilmente o destrua/ exclua e informe a UBS imediatamente. Toda e qualquer consultoria fornecida e/ou negociações executadas pela UBS de acordo com o material só terá sido fornecida mediante sua solicitação específica ou executada sob suas instruções específicas, conforme o caso, e poderá ser considerada como tal pela UBS e por você. O material pode não ter sido revisado, aprovado, desaprovado ou endossado por qualquer autoridade financeira ou regulatória de sua jurisdição. Os investimentos relevantes estarão sujeitos a restrições e obrigações de transferência, conforme estabelecido no material e, ao receber o material, você se compromete a cumprir plenamente tais restrições e obrigações. Você deve estudar cuidadosamente e assegurar-se de que compreende e exerce os devidos cuidados e critérios ao considerar seu objetivo de investimento, apetite de risco e circunstâncias pessoais em relação ao risco do investimento. Você é aconselhado a procurar aconselhamento profissional independente em caso de dúvida. **México:** Esta informação é distribuída pela UBS Asesores México, S.A. de C.V. (“UBS Asesores”), uma afiliada da UBS Switzerland AG, incorporada como assessora de investimento não independente sob a regulamentação mexicana devido à relação com um Banco Estrangeiro. A UBS Asesores está registrada sob o número 30060-001-(14115)- 21/06/2016 e sujeito à supervisão da Comissão Bancária e de Valores Mobiliários Mexicana (“CNBV”) exclusivamente quanto à prestação de (i) serviços de gestão de carteiras, (ii) serviços de consultoria de investimento em valores mobiliários, análise e emissão de recomendações individuais de investimento, e (iii) questões de combate à lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo. Esta publicação da UBS ou qualquer material relacionado a ela é dirigida somente a investidores sofisticados ou institucionais localizados no México. Os relatórios de pesquisa refletem apenas os pontos de vista dos analistas responsáveis pelo relatório. A remuneração do(s) analista(s) que prepararam este relatório é determinada exclusivamente pela gerência de pesquisa e pela alta administração de qualquer entidade do Grupo UBS à qual o(s) analista(s) presta(m) serviços. **Nigéria:** A UBS Switzerland AG e suas afiliadas (UBS) não são licenciadas, supervisionadas ou regulamentadas na Nigéria pelo Banco Central da Nigéria ou pela Comissão de Títulos e Câmbio da Nigéria e não realizam atividades bancárias ou de negócios de investimento na Nigéria. **Filipinas:** Este material foi fornecido a você como resultado de uma solicitação recebida pela UBS de você e/ou pessoas habilitadas a fazer a solicitação em seu nome. Caso você tenha recebido o material erroneamente, a UBS pede que gentilmente o destrua/ exclua e informe a UBS imediatamente. Toda e qualquer consultoria fornecida e/ ou negociações executadas pela UBS de acordo com o material só terá sido fornecida mediante sua solicitação específica ou executada sob suas instruções específicas, conforme o caso, e poderá ser considerada como tal pela UBS e por você. O material pode não ter sido revisado, aprovado, desaprovado ou endossado por qualquer autoridade financeira ou regulatória de sua jurisdição. Os investimentos relevantes estarão sujeitos a restrições e obrigações de transferência, conforme estabelecido no material e, ao receber o material, você se compromete a cumprir plenamente tais restrições e obrigações. Você deve estudar cuidadosamente e assegurar-se de que compreende e exerce os devidos cuidados e critérios ao considerar seu objetivo de investimento, apetite de risco e circunstâncias pessoais em relação ao risco do investimento. Você é aconselhado a procurar aconselhamento profissional independente em caso de dúvida. **Polônia:** A UBS é uma importante empresa global de

serviços financeiros que oferece serviços de gestão patrimonial para investidores individuais, corporativos e institucionais. A UBS está estabelecida na Suíça e opera sob a lei suíça e em mais de 50 países e a partir de todos os principais centros financeiros. A UBS Switzerland AG não está licenciada como banco ou como empresa de investimento sob a legislação polonesa e não pode prestar serviços bancários e financeiros na Polônia. **Portugal:** A UBS Switzerland AG não está licenciada para conduzir atividades bancárias e financeiras em Portugal nem é supervisionada pelos reguladores portugueses (Banco de Portugal e Comissão do Mercado de Valores Mobiliários). **Qatar:** A UBS Qatar LLC é autorizada pela Autoridade Regulatória do Centro Financeiro do Qatar, com o QFC n.º 01169, e tem seu escritório registrado no

UBS Group AG
P.O. Box
CH-8098 Zurich

[ubs.com](https://www.ubs.com)

