

# Aktiv werden.

Wie Frauen ihr Vermögen am besten **schützen und vermehren.**

**Frauen und investieren**  
UBS Wealth Management





# Vorwort

Liebe Leserin und liebe Leser,

auch in der heutigen Zeit ist die ungenügende soziale Gleichstellung der Geschlechter («Gender-Gap») nach wie vor eine große Herausforderung, wenn es darum geht, Gleichberechtigung und nachhaltige Entwicklung zu erreichen. Der Gender-Gap, auch «Geschlechterkluft» genannt, ist vor allem auch eine Herausforderung für die globale Wirtschaft. Obwohl dieses Thema allgemein als wichtig gilt, sind weiterhin dringend entschiedenere Schritte erforderlich, um diese beobachtbaren Unterschiede zwischen den Geschlechtern zu überwinden.

**Die vorliegende Publikation hebt hervor, wie langfristige persönliche Anlageentscheidungen zur Verringerung des Gender-Gap beitragen können.**

Die Unterschiede zwischen Frauen und Männern bei Finanzangelegenheiten und Investitionen wurden bereits mehrfach in Studien untersucht. Jedoch wurden Themen wie Gehaltsunterschiede zwischen den Geschlechtern, Lebensdauer sowie das Anlageverhalten von Männern und Frauen bisher oft isoliert betrachtet. Fakt ist: Nur wenn wir das Gesamtbild betrachten, können wir Antworten auf die nachstehenden Fragen finden.

**Wie stark beeinflussen diese Unterschiede die Finanzen der Frauen? Und lassen sich die Unterschiede durch die richtigen Anlageentscheidungen verringern?**

Wir wollen hier folgende Fragen gemeinsam betrachten: Welche Faktoren beeinflussen den Lebensweg und die Vermögensentwicklung von Frauen am stärksten? Welche Rolle spielt die Langlebigkeit? Und inwieweit beeinflusst die unterschiedliche Risikobereitschaft von Männern und Frauen den jeweiligen Vermögensaufbau im Laufe ihres Lebens? In einer Welt, in der Gleichberechtigung noch nicht erreicht ist, können Frauen durch einen soliden Anlageansatz zumindest einige Nachteile kompensieren.

Mit diesem Bericht möchten wir Frauen aller Altersgruppen inspirieren, ihre Lebensumstände zu verbessern – indem sie die Instrumente und das Know-how der Finanzbranche besser nutzen. Das ist unser Beitrag zu einer Welt, in der Chancengleichheit die neue Norm ist. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, diesen Bericht zu lesen, und für Ihr Interesse an diesem wichtigen Thema.

**Mara Harvey**  
Head UBS Unique

**Jane Schwartzberg**  
Head Strategic Client Segments WMA

**Mark Haefele**  
Global Chief Investment Officer

**Mike Ryan**  
Chief Investment Officer Americas

# Zusammenfassung

## Es ist an der Zeit, das Ruder zu übernehmen

Es gibt sehr viele Faktoren, die den Entscheidungsprozess bei privaten Anlagen beeinflussen. Sie reichen vom Haushaltsvermögen über die Bildung, die Erfahrung und das Alter bis hin zum geografischen Standort. Viele unterschätzen jedoch die Rolle, die das Geschlecht bei Anlageentscheidungen spielen kann.

Hinzu kommt, dass diese Faktoren den Gender Gap und insbesondere den Vermögensunterschied zwischen Männern und Frauen wahrscheinlich noch fördern. In diesem Bericht befassen wir uns mit potenziellen Ursachen der Geschlechterdivergenz bei Anlageentscheidungen. Anhand der fiktiven Personen «Julia» und «Peter» modellieren wir ihre jeweiligen finanziellen Ergebnisse auf Basis von häufig zu beobachtenden Lebensumständen bei beiden Geschlechtern. Das Beispiel zeigt, dass es Julia aufgrund ihrer Lebensumstände, ihrer mangelnden finanziellen Selbstsicherheit und ihrer Einstellung in puncto Anlagen schwerer fallen könnte als Peter, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Dadurch würde der Gender-Gap noch erweitert.

Von den vielen Unterschieden zwischen Frauen und Männern ist die Art und Weise, wie sie im Laufe der Zeit Vermögen aufbauen und Geld investieren, einer der wichtigsten. Der richtige Anlageansatz kann entscheidend dazu beitragen, das finanzielle Wohlbefinden und die Lebensqualität von Frauen zu verbessern.

1. Die Menschen haben unterschiedliche Ziele. Einige dieser Unterschiede lassen sich jedoch geschlechtsspezifischen Wahrnehmungsdifferenzen zuschreiben. Studien zufolge tendieren Frauen dazu, Vermögen als Quelle von Sicherheit und nicht als Chance wahrzunehmen.<sup>1</sup> Daher legen sie mehr Wert darauf als Männer, ihren Angehörigen etwas zu hinterlassen.<sup>2</sup> Ein weiteres Studienergebnis ist, dass Frauen gerne in Unternehmen investieren, die in ihren Augen einen Sinn und Zweck haben.<sup>3</sup>
2. Viele Lebensereignisse und Situationen von Frauen wirken sich hemmend auf den Aufbau von Vermögen aus. Neben den Gehaltsunterschieden zwischen den Geschlechtern<sup>4-5</sup> können auch Berufspausen<sup>6</sup> und die Notwendigkeit flexibler Arbeitszeiten<sup>7</sup> negative Auswirkungen auf die Vermögenslage von Frauen haben. Im Durchschnitt leben Frauen zudem länger als Männer, sodass ihre Vermögensplanung einen längeren Zeithorizont umfassen muss.
3. Die Anlageentscheidungen und Verhaltensweisen von Frauen und Männern können ebenfalls sehr unterschiedlich sein. Viele Frauen sind weniger bereit, Risiken einzugehen,<sup>8</sup> weshalb sie bei der Auswahl von Anlagen tendenziell vorsichtiger sind.<sup>9</sup> Es gibt jedoch auch Anzeichen dafür, dass Frauen bei Anlagen disziplinierter vorgehen.<sup>10-11</sup> Dies wiederum kann sich auf ihre Anlageallokationen auswirken.

«Themen wie Gehaltsdisparität, Berufsunterbrechungen, Arbeitsflexibilität, Lebenserwartung und Risikotoleranz können zusammenwirken und zu erheblichen Diskrepanzen zwischen den finanziellen Ergebnissen von Männern und Frauen führen. Die Sensibilisierung ist der erste Schritt, um diesen Gender-Gap zu verringern.»

Mark Haefele

Global Chief Investment Officer Wealth Management

Dieser Bericht zeigt, wie diese Faktoren Frauen daran hindern können, ihre finanziellen Ziele im Laufe ihres Lebens zu erreichen. Er verdeutlicht zudem, dass alle Anleger – auch Frauen – ihr Vermögen aufbauen können, indem sie diszipliniert investieren und das richtige Risikoprofil wählen. Anlageentscheidungen sind dann am effektivsten, wenn sie konsequent auf die Bedürfnisse einer Person zugeschnitten sind. Daher sollten die Entscheidungen mit den Präferenzen und der Persönlichkeit des Anlegers übereinstimmen. Dies gilt insbesondere für Frauen, die oft das Gefühl haben, dass ihre Wealth Manager sie oder ihre Bedürfnisse einfach nicht verstehen.<sup>12</sup>

Eine gute Finanzberatung kann Frauen dabei helfen, einige der Herausforderungen im Hinblick auf die Vermögensbildung zu bewältigen, ihr finanzielles Selbstbewusstsein zu stärken und Risiken besser zu verstehen. Frauen können ihr Vermögen vermehren und ihre Ziele erreichen, wenn sie ihre Situation verstehen und sich insbesondere über ihre Gefühle in Bezug auf das Investieren klar werden. Dies kann viel dazu beitragen, den «Gender-Gap» zu überwinden.

Unsere Analyse zeigt, dass Julia bei Fortbestehen der Gehaltsunterschiede und deren Ursachen ihr Leben lang investiert bleiben muss, um ihre Bedürfnisse zu erfüllen. Außerdem muss sie ein Mindestmaß an finanziellem Risiko in ihrem Portfolio akzeptieren.

<sup>1</sup> Barclays Wealth und Ledbury Research.

<sup>2</sup> Croson, 2009.

<sup>3</sup> Deloitte, «Women investors».

<sup>4</sup> Blau, Kahn 2016.

<sup>5</sup> Goldin, 2014.

<sup>6</sup> Bertrand, Goldin, Katz 2010.

<sup>7</sup> U.S. Bureau of Labor Statistics, 2015.

<sup>8</sup> Yao, Hanna 2005, Jianakoplos & Bernasek 1996.

<sup>9</sup> Croson, 2009.

<sup>10</sup> Croson, 2009.

<sup>11</sup> Barber, 2001.

<sup>12</sup> 67% der weiblichen Anleger weltweit haben das Gefühl, dass ihre Wealth Manager ihre Ziele nicht verstehen. EY, «Women and Wealth», 2017.

Eine detaillierte Referenzliste finden Sie auf Seite 19.

# Investieren Frauen anders als Männer?

# 1.

## Finanzielle und nichtfinanzielle Ziele

Es ist wichtig, die finanziellen Ziele eines Anlegers zu verstehen. Sie entscheiden darüber, wie lange jemand investiert bleiben muss (Anlagehorizont), wie viel Geld zur Verfügung steht (Liquidität), welche Rendite benötigt wird und wie viel Risiko einzugehen ist, um die jeweiligen Ziele zu erreichen. Diese Ziele können entweder:

- finanzielle Ziele wie der Vermögenserhalt, der Erwerb eines zweiten Eigenheims oder die Weitergabe von Vermögen an die nächste Generation oder
- nichtfinanzielle Ziele wie Spenden oder philanthropische Aktivitäten sein.

Frauen neigen dazu, Vermögen eher als Quelle der Sicherheit und nicht als Chance zu betrachten.<sup>13</sup>

Ihnen ist finanzielle Sicherheit oft auch wichtig, um sich und ihren Angehörigen auf lange Sicht einen bestimmten Lebensstil sichern zu können. Außerdem bedeutet das Wort «Vermächtnis» 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 sie die Leben anderer positiv beeinflussen.<sup>14</sup>

Studien deuten zudem darauf hin, dass Frauen eher daran interessiert sind, in Unternehmen zu investieren, die in ihren Augen einen Sinn und Zweck haben. Sie neigen auch eher dazu, in Unternehmern mit einem vielfältigen Management zu investieren.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Barclays Wealth und Ledbury Research.

<sup>14</sup> Croson, 2009.

<sup>15</sup> Deloitte, «Women investors».

«Finanzielle Unabhängigkeit ist die Grundlage der Unabhängigkeit von Frauen»

Jane Jie Sun  
CEO, Ctrip.com International Ltd

Eine detaillierte Referenzliste finden Sie auf Seite 19.

# 2.

## Lebensereignisse und Situationen

Das Einkommen und die Ausgaben einer durchschnittlichen Frau weichen in der Regel von jenen eines durchschnittlichen Mannes ab. Frauen verzeichnen im Laufe ihres Berufslebens oft ein niedrigeres Nettoeinkommen als Männer. Sie leben meist auch länger und müssen daher länger für sich sorgen.

### 1. Einkommensunterschied<sup>16</sup>

- **Ungleichheit.** In den USA verdienen vollbeschäftigte Frauen auf jährlicher Basis durchschnittlich ca. 21% weniger als Männer.<sup>17</sup> Zu diesem geschlechtsbezogenen Gehaltsunterschied tragen verschiedene Faktoren bei, unter anderem die Tatsache, dass flexible Arbeitszeiten mit einem Nachteil hinsichtlich des Gehalts verbunden sind. Gehaltsdiskrepanzen bestehen sogar dann, wenn Frauen und Männer dieselbe Arbeit verrichten und über dieselbe Erfahrung und dieselben Fähigkeiten verfügen.<sup>18</sup>
- **Diskontinuität.** Die Betreuungsarbeit für Kinder und alternde Eltern leisten größtenteils Frauen. Betreuungsbedingte Berufspausen können die Karriereaussichten von Frauen auf lange Sicht beeinträchtigen.<sup>19</sup>
- **Flexibilität.** Frauen nehmen öfter Teilzeitarbeit an. In den USA arbeiten Frauen fast doppelt so oft in Teilzeit wie Männer.<sup>20</sup> Dies kann dauerhafte Auswirkungen auf die Gehälter der Frauen haben, zum Beispiel weil die Beförderungschancen durch Teilzeitarbeit sinken. Die Folge ist, dass Frauen niedrigere Pensionsrückstellungen haben.

### 2. Langlebigkeit

- In den USA ist die Lebenserwartung von Frauen 6,7 Jahre länger als die von Männern, in Großbritannien 5,3 Jahre.
- Die Unterschiede sind von Land zu Land verschieden und verringern sich offenbar.<sup>21</sup> Im Durchschnitt beträgt die globale Differenz heute nur noch 2,8 Jahre, gegenüber 3,8 Jahren (2011), 4,6 Jahren (2001) und 6,3 Jahren (1971).<sup>22</sup>
- Aber selbst wenige Jahre Unterschied können Auswirkungen auf das Vermögen von Frauen haben.

<sup>16</sup> Nähere Informationen über den Gender-Gap: The Global Gender Gap Report 2016, World Economic Forum. Gender-Lens Wealth, UBS Chief Investment Office WM 2017.

<sup>17</sup> Blau, Kahn 2016.

<sup>18</sup> Goldin, 2014.

<sup>19</sup> «Das Verhältnis zwischen Einkommen und Freizeit ist für jene in unserer Stichprobe hochgradig nichtlinear. Eine Karriereunterbrechung – sechs Monate oder mehr – kommt den Betroffenen im Hinblick auf die künftigen Einnahmen teuer zu stehen. Über einen Zeitraum von zehn Jahren ist die Wahrscheinlichkeit von mindestens einer Karriereunterbrechung bei Frauen um 22 Prozentpunkte höher als bei Männern. Abweichungen von der männlichen Norm der durchgehenden Vollzeitbeschäftigung sind in der Privatwirtschaft, namentlich im Finanzsektor, mit signifikanten Benachteiligungen verbunden.» Bertrand, Goldin, Katz 2010.

<sup>20</sup> U.S. Bureau of Labor Statistics, 2015.

<sup>21</sup> Scientific American (<https://www.scientificamerican.com/article/why-is-life-expectancy-lo/>).

<sup>22</sup> V. Kontis, Studie 2017 des Imperial College London und der Weltgesundheitsorganisation.

Eine detaillierte Referenzliste finden Sie auf Seite 19.

## 3.

«Alles in allem investieren Frauen bei Anlageentscheidungen mehr Zeit für die Recherche und Informationsbeschaffung als Männer.»<sup>29</sup>

## Anlageentscheidungen und Verhalten

Oft widerstrebt es Frauen im Vergleich zu Männern, finanzielle Risiken einzugehen, wie verschiedene Untersuchungen verdeutlichen.<sup>23</sup>

Dies zeigt sich auch bei den Pensionsrückstellungen der Frauen.<sup>24</sup> Verschiedene Studien deuten darauf hin, dass im Hinblick auf die Risikobereitschaft der Geschlechter kein Unterschied zwischen den Kulturen besteht<sup>25</sup> (eine Ausnahme ist China, wo die Portfolios von Frauen tendenziell genauso «aggressiv» aufgestellt sind wie die von Männern<sup>26</sup>). Hinzu kommt, dass Frauen Wahrscheinlichkeitsprognosen meist anders verarbeiten als Männer und auf Änderungen von Wahrscheinlichkeiten weniger sensibel reagieren.<sup>27</sup> Die Studien zeigen zudem, dass Frauen mittlere und größere Gewinnprognosen skeptischer einschätzen als Männer, was ihre Risikoaversion verstärkt.

Zahlreiche Umfragen und Studien haben ergeben, dass Frauen bei Anlageentscheidungen weniger finanzielle Selbstsicherheit an den Tag legen.<sup>28</sup> Dies trägt zu den beobachteten Unterschieden bei der Risikobereitschaft bei. Das kann dazu führen, dass Frauen hohe Barbestände in ihren Portfolios halten und Anlagen vornehmen, die ihrer Meinung nach mit geringen Risiken behaftet sind, wie festverzinsliche Anlagen. Leider kann ein übermäßiges Engagement in Barmitteln oder Anleihen bedeuten, dass die Kunden nicht die

Erträge erzielen, die sie benötigen, um ihre Ziele zu erreichen oder ihre Bedürfnisse zu decken. Zur Erreichung der finanziellen Ziele ist es von zentraler Bedeutung, dass Frauen im Hinblick auf Anlagen selbstsicherer werden. Doch das tendenziell geringere Selbstbewusstsein von Frauen bei Anlagen bedeutet nicht unbedingt, dass sie weniger über Finanzmärkte wissen als Männer. «Alles in allem wenden Frauen bei Anlageentscheidungen mehr Zeit für Recherchen und Informationsbeschaffung auf als Männer.»<sup>29</sup>

Frauen legen im Allgemeinen mehr Wert auf finanzielle Disziplin und investieren daher auch disziplinierter als Männer. Sie neigen auch eher dazu, einem Vermögensplan zu folgen, und versuchen daher weniger, den perfekten Zeitpunkt am Markt abzapfen (also zum Beispiel Vermögenswerte nach opportunistischen Gesichtspunkten zu kaufen und zu verkaufen).<sup>30</sup> Frauen handeln auch weniger, weshalb ihre Portfolios bei gleichem Risiko-Rendite-Profil besser abschneiden als jene von Männern.<sup>31</sup> Insgesamt tendieren Frauen dazu, ihre Bedürfnisse und ihre Lebensziele mit ihren Anlagen zu verbinden.

<sup>23</sup> Yao, Hanna 2005, Jianakoplos & Bernasek 1996.

<sup>24</sup> Croson, «Gender Differences in Investment Behavior», 2009.

<sup>25</sup> Croson, 2009.

<sup>26</sup> CTI, «Power of the purse», 2014.

<sup>27</sup> Fehr-Duda, de Gennaro und Schubert (2004).

<sup>28</sup> Croson, 2009.

<sup>29</sup> State Street, «Closing the gender gap of advice».

<sup>30</sup> Croson, 2009.

<sup>31</sup> Barber, 2001.

Eine detaillierte Referenzliste finden Sie auf Seite 19.

Wie beeinflussen  
diese Unterschiede  
das Vermögen von  
Frauen?

# Finanzielle und nichtfinanzielle Ziele

In diesem Abschnitt geht es darum, wie einige dieser Unterschiede das Vermögen einer typischen Frau und eines typischen Mannes während ihrer Lebenszeit beeinflussen können.

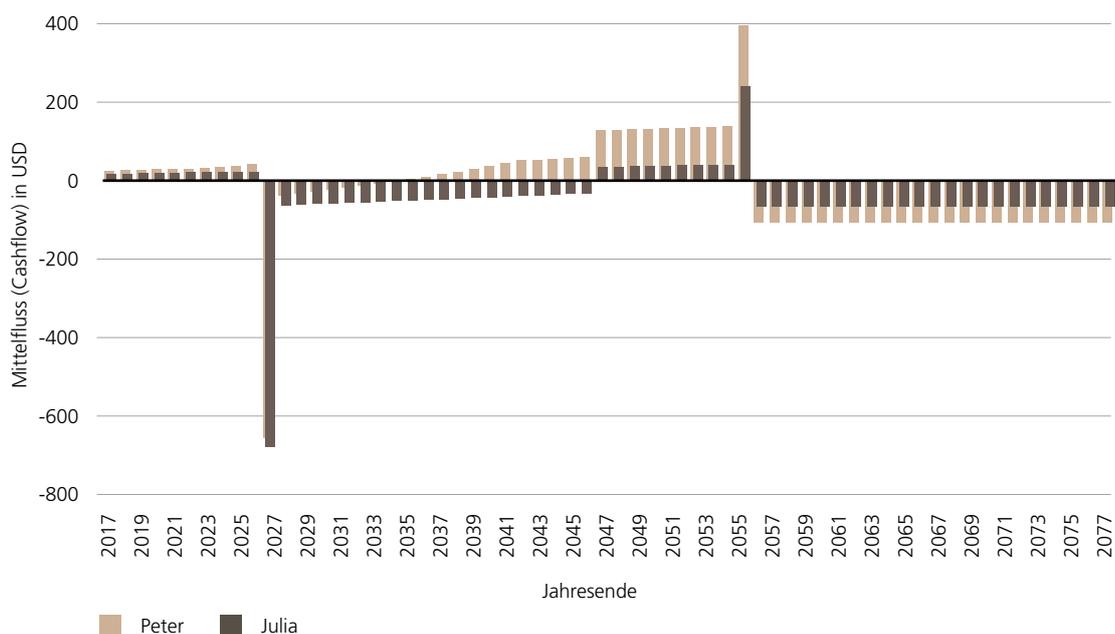
Peter und Julia sind 25 Jahre alt. Sie sind vor kurzem ins Berufsleben eingetreten und haben folgende Ziele:

- ihr Erbe in Höhe von USD 1 Million für die nächste Generation zu erhalten.
- im Alter von 35 Jahren ein Haus zu kaufen.
- sich im Rentenalter einen angenehmen Lebensstil leisten zu können.

Diese Darstellung zeigt das Einkommen und die Ausgaben von Peter und Julia (Gehälter abzüglich Kosten), einschließlich Gehaltserhöhungen in ihren produktivsten Jahren (30 bis 50). Die in unserer Analyse angenommenen Beträge sind rein illustrativ. Sie ermöglichen es uns jedoch, die Vermögensentwicklung von Peter und Julia während ihrer Lebenszeit zu vergleichen. Peter und Julia werden als Einzelpersonen mit unabhängiger Vermögensentwicklung behandelt.

\*Methode siehe Anhang.

### Einkommen und Ausgaben von Peter und Julia



Nur zu Illustrationszwecken. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die künftige Performance / künftigen Ergebnisse.

# Individuelles Vermögen von Peter und Julia

Wie die folgende Darstellung zeigt, können sowohl Peter als auch Julia unter Annahme einer durchschnittlichen Anlagenrendite von 3% p.a. ihre Ziele erreichen. Nach dem Kauf ihrer Eigenheime und vor der Pensionierung sind ihre frei verfügbaren Vermögen erheblich gestiegen. Das liegt an der Aufzinsung (Anlageerträge werden zudem thesauriert). Außerdem sind ihre Nettoeinkommen in ihren produktivsten Jahren gestiegen.

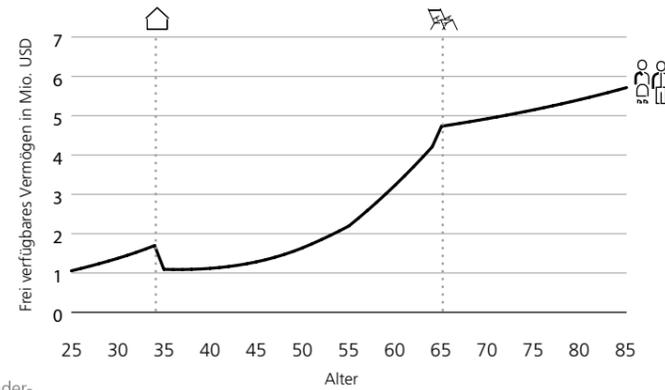
Julia Peter

## Annahmen:

- Julias Anfangsgehalt ist aufgrund der Gender-Gap etwas niedriger als das von Peter.
- Ihr Gehalt steigt weniger stark, weil sie eine kurze Berufspause einlegt und vorübergehend als Teilzeiterin arbeitet.
- Ihre Ausgaben steigen weniger stark als jene von Peter.
- Im Hinblick auf die Pensionierung und Immobilien legen wir für beide die gleichen Annahmen zugrunde.



## Individuelles Vermögen von Julia und Peter



### Peter und Julia, Alter 25

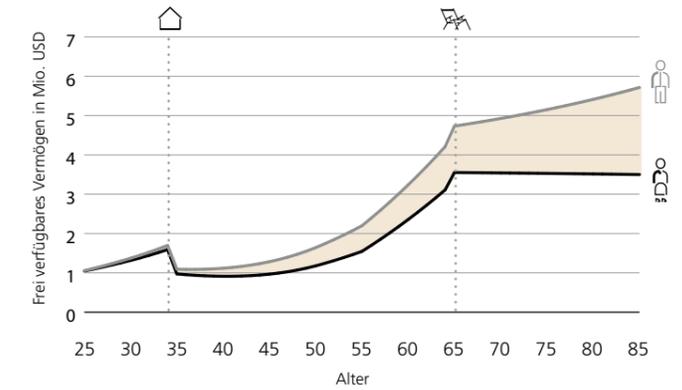
Anfangsgehalt: 110 000 (Erbe von USD 1 Mio. im Alter von 24)  
 Gehaltserhöhung: 1% [25-30 Jahre], 4% [31-51 Jahre], 2% [52-64 Jahre]  
 Anfangsausgaben: 70 000  
 Ausgabenwachstum: 0% [25-30 Jahre], 2% [31-51 Jahre], 3% [52-64 Jahre]



### A. Die Folgen des Gehaltsunterschieds

Der Gehaltsunterschied wird Julias Cashflow erheblich beeinträchtigen und letztendlich zu einem großen Unterschied ihrer jeweiligen Vermögen führen. Dies liegt daran, dass sich die Auswirkungen der unterschiedlichen Gehälter während ihrer Lebenszeit kumulieren. Wie im Anhang angeführt, gehen wir davon aus, dass Peters Gehalt um 10% höher ist als das von Julia. Ausgehend von einem durchschnittlichen Gehalt in einem Industrieland, ist sie in einer Branche tätig, in der die Gehälter niedriger sind. Das bedeutet, dass Julia im Lauf ihres Arbeitslebens rund USD 800 000 weniger verdient als Peter. Im Alter von 85 Jahren wird das Vermögen von Julia daher um 38% unter jenem von Peter liegen. Die folgende Abbildung illustriert diese Differenz.

## Die Folgen des Gehaltsunterschieds



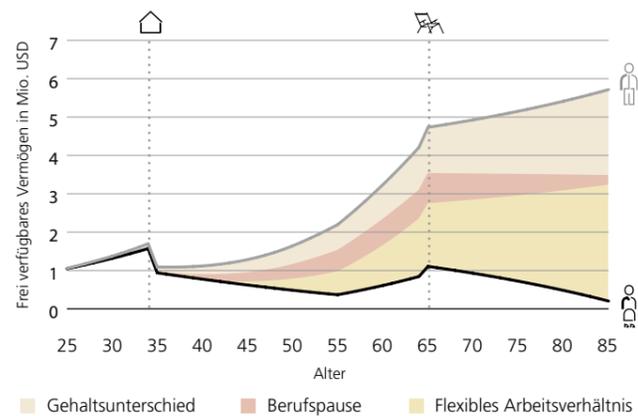
Gehaltsunterschied

### Kauf eines Eigenheims, im Alter von 35 Jahren

Wert: 2,0 Mio.  
 Hypothek 1,3 Mio.  
 Jährlicher Zinssatz 1,50%  
 Tilgung: 20 Jahre:



### Durch das niedrigere Nettoeinkommen verringert sich Julias Vermögen drastisch



Gehaltsunterschied Berufspause Flexibles Arbeitsverhältnis



### C. Durch das niedrigere Nettoeinkommen verringert sich Julias Vermögen drastisch

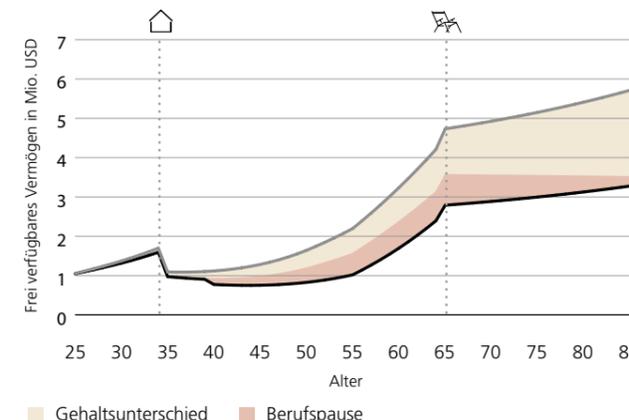
Außerdem gehen wir davon aus, dass Julia als Teilzeiterin flexible Arbeitszeiten hat, was ein weiteres Karrierehindernis darstellt. Die Folge ist ein 96%iger Rückgang des Wertes ihres Vermögens (siehe Abbildung links).

### Pensionierung, im Alter von 65 Jahren

Pension: 10% Gehaltsbeitrag  
 Pensionsauszahlung vs. Annuität: 50%  
 Rentenumwandlungssatz: 6,8%  
 Effektiver Steuersatz: 15%



### Die Folgen von Julias kurzer Berufspause



Gehaltsunterschied Berufspause



### B. Die Folgen von Julias kurzer Berufspause

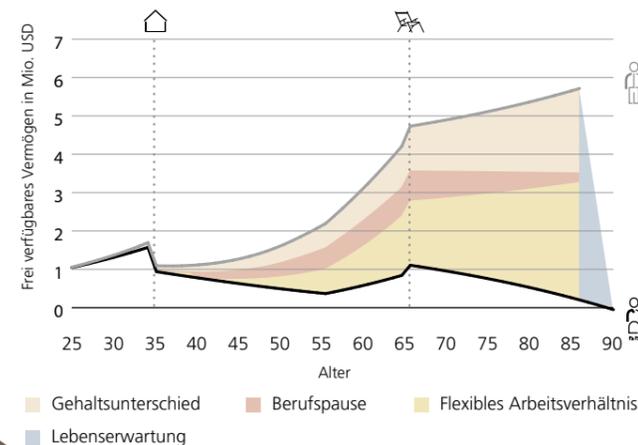
Gemäß unseren Annahmen verzeichnete Julia mit 40 einen Einkommenseinbruch, weil sie ein Jahr unbezahlten Urlaub nahm. Ihr entging ein ganzes Jahresgehalt, und sie konnte in dieser Zeit keine investierbaren Nettoersparnisse erzielen. Außerdem kam ihre Karriere vorübergehend zum Stillstand. Bei Berücksichtigung dieser Faktoren im Modell wird Julias Vermögen im Alter von 85 um 43% niedriger sein als jenes von Peter.

### D. Auswirkungen von Julias längerer Lebenserwartung

Erwartungsgemäß wirkt sich Julias niedrigeres Nettoeinkommen im Laufe ihres Lebens sehr nachteilig auf ihr Vermögen aus. Wie das folgende Beispiel zeigt, würde sie daher ihr Ziel, Vermögen an die nächste Generation weiterzugeben, nicht erreichen. Zudem könnte sie aufgrund ihrer längeren Lebenserwartung auch Probleme haben, ihren Lebensstil aufrechtzuerhalten.



### Auswirkungen von Julias längerer Lebenserwartung



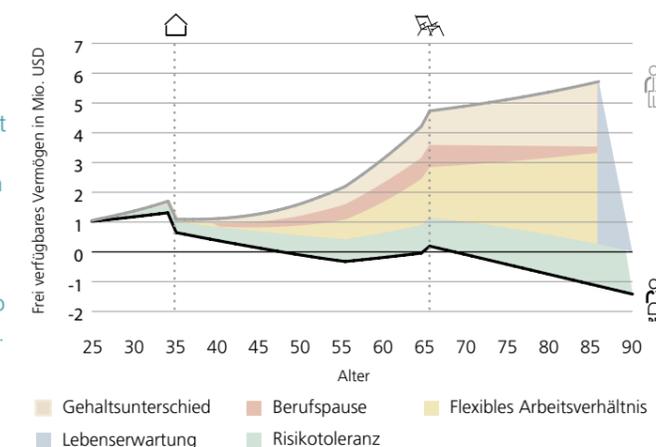
Gehaltsunterschied Berufspause Flexibles Arbeitsverhältnis Lebenserwartung



### E. Julias konservativer Anlageansatz kann ihr Anlageportfolio beeinträchtigen

Julias Situation verschlimmert sich noch, wenn sie zu konservativ investiert. Frauen haben oft eine niedrigere Risikotoleranz. Die folgende Darstellung zeigt, wie es sich auswirkt, dass Julias Portfolio nur eine Rendite von 1% p.a. anstelle der oben angenommenen 3% erzielt.

### Julias konservativer Anlageansatz kann ihr Anlageportfolio beeinträchtigen



Gehaltsunterschied Berufspause Flexibles Arbeitsverhältnis Lebenserwartung Risikotoleranz

Aufgrund ihrer weniger «riskanten» Anlage (niedrigere Volatilität) kann Julia ihre Ziele nicht erreichen und ihre Kosten nach der Pensionierung nicht bestreiten.



# Ein Portfolio fürs Leben

Die Wahl eines Anlageportfolios, das optimal auf die Ziele und Persönlichkeit der Kunden abgestimmt ist, ist ein wichtiger Schritt, um Anlageerfolge zu erzielen.<sup>32</sup> Anleger können im Laufe der Zeit davon profitieren, wenn sie selbst bei negativer und unsicherer Marktlage investiert bleiben.<sup>33</sup>

Die Beispiele zeigen, wie Julias Lebensereignisse, Situationen, Entscheidungen und Risikowahrnehmungen ihre Fähigkeit beeinträchtigen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Bei ihrer strategischen Vermögensallokation sollte Julia überlegen, wie wahrscheinlich es ist, dass ihr Portfolio ihre Ziele erreicht. Die Berücksichtigung des Finanzmarktrisikos (Volatilität) allein reicht nicht aus, da das Risiko einer Verfehlung eines Finanzziels ausgeklammert wird. Unser Beispiel zeigt, dass ein konservatives Portfolio mit niedriger Volatilität Julia daran hindert, ihre Ziele zu erreichen, und daher nicht den vorsichtigsten Finanzplan darstellt.

Unter Berücksichtigung ihrer Bedürfnisse und Lebensumstände haben wir die optimale Vermögensallokation für Julia ermittelt. Wir gingen davon aus, dass Julia eine mittlere Risikotoleranz hat.

Sie wäre nach unseren Analysen kaum in der Lage, ihr Ziel zu erreichen, ihr Vermögen in Höhe von USD 1 Million zu erhalten und an die nächste Generation weiterzugeben. Um ihr Ziel mit einer relativ hohen Wahrscheinlichkeit (über

80%) zu erreichen, müsste sie es um 50% senken, sodass sie nur USD 0,5 Millionen weitergeben könnte.

Um ihre Ziele mit größter Wahrscheinlichkeit zu erreichen, müsste sie bis zu ihrem Pensionsantritt eine Strategie mit «mittlerem Risiko» verfolgen. Erst dann könnte sie zu einer weniger riskanten Strategie übergehen. Oder sie könnte lebenslang eine Strategie mit mittlerem Risiko verfolgen. Auch dann würde die Wahrscheinlichkeit, ihre Ziele zu erreichen, bei knapp über 80% liegen.<sup>34</sup>

Unsere Analyse zeigt, dass Peter ein geringeres Finanzmarktrisiko eingehen kann als Julia. Er ist flexibler, wenn es darum geht, eine Strategie zu wählen, die ihm hilft, seine Ziele zu erreichen.

<sup>32</sup> UBS Strategic Asset Allocation (SAA) Methode und Portfolio, April 2017.

<sup>33</sup> UBS House View Year Ahead 2017.

<sup>34</sup> Ohne Gebühren.

<sup>35</sup> Die Ergebnisse der jeweiligen Strategien widerspiegeln Julias persönliche Lebensumstände und unsere Risikostrategien.



Der für Julia und Peter gewählte Ansatz ist nicht unbedingt für alle Anleger geeignet. Nur zu Illustrationszwecken. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die künftige Performance / künftigen Ergebnisse.

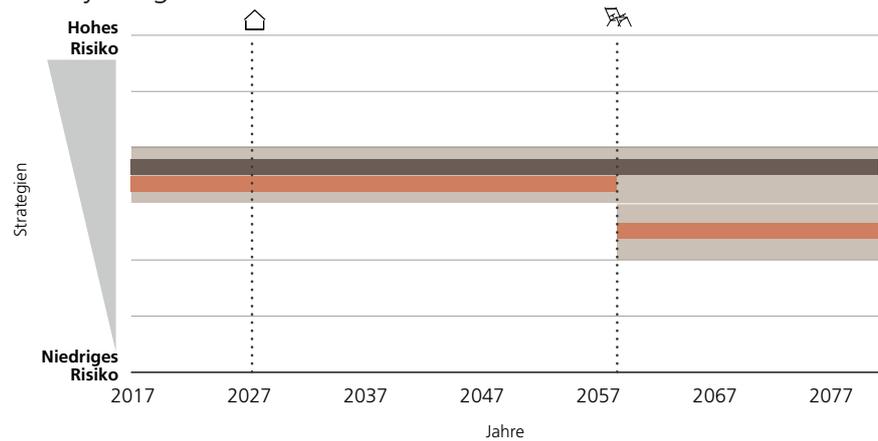
Eine detaillierte Referenzliste finden Sie auf Seite 19.

Julia sollte sich wie alle Kunden beraten lassen, welche Anlagen sich für ihre persönlichen Lebensumstände eignen.

Bei der Entscheidung sollte das Risiko einer Verfehlung der Ziele (Shortfall Risk) berücksichtigt werden.

Anhand unserer Analysen identifizierten wir das geeignete Portfolio über die gesamte Lebenszeit. Julias Möglichkeiten, ihre Ziele zu erreichen, sind vor allem durch den geringeren Mittelfluss (Cashflow) begrenzt.

### Analyseergebnis für Julia



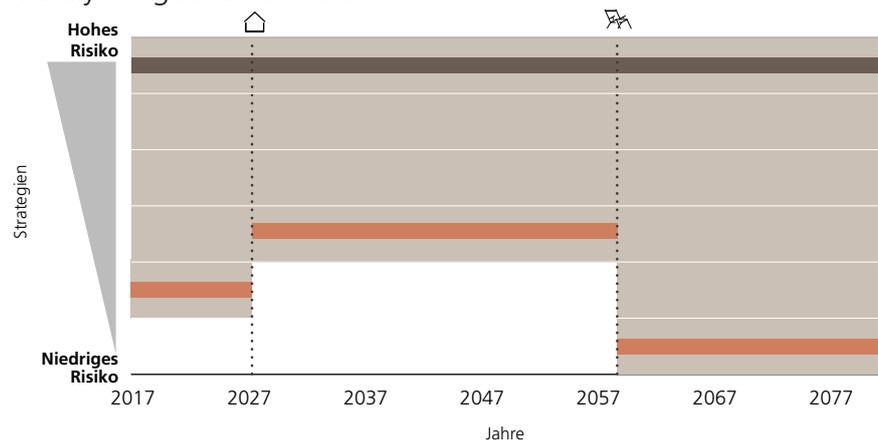
■ Geeignete Pläne ■ Min. Shortfall ■ Max. Rendite 🏠 Hypothek 🦴 Pensionierung

Quelle: UBS

Hinweis: Der Ansatz zur Festlegung der intratemporalen Vermögensallokation für Julia und Peter berücksichtigt das Shortfall Risk (die Wahrscheinlichkeit einer Verfehlung der finanziellen Ziele). Bei allen geeigneten Plänen liegt die Wahrscheinlichkeit, dass die von den Kunden angegebenen Ziele erreicht werden, bei über 80%.<sup>35</sup>

Peter hat wesentlich flexiblere Anlagemöglichkeiten als Julia, weil er weniger darauf angewiesen ist, Renditen mit einem hohen Sicherheitsgrad zu generieren.

### Analyseergebnis für Peter



■ Geeignete Pläne ■ Min. Shortfall ■ Max. Rendite 🏠 Hypothek 🦴 Pensionierung

Quelle: UBS

Hinweis: Die auf ein minimales Shortfall Risk ausgerichtete Strategie ermöglicht bei einer erwarteten jährlichen Rendite von 3,77% eine Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung von 99,8%. Die auf eine maximale Rendite ausgerichtete Strategie ermöglicht angesichts der Beschränkung durch den Shortfall bei einer erwarteten jährlichen Rendite von 7,32% eine Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung von 95,7%.<sup>35</sup>

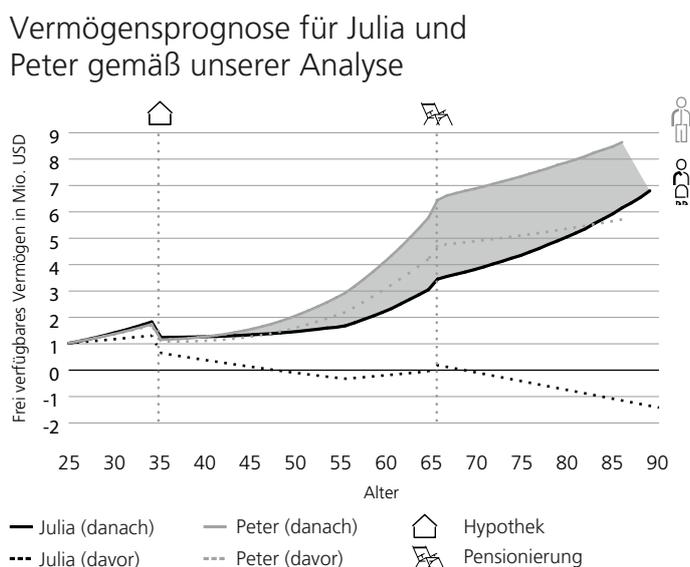
Nur zu Illustrationszwecken. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die künftige Performance / künftigen Ergebnisse.

«Indem Julia kalkulierte, gut bewirtschaftete Risiken eingeht, kann sie ihre erwarteten Erträge erheblich steigern. Dadurch kann sie ihre Ziele mit größerer Sicherheit erreichen.»

Zu diesem Zweck muss Julia all ihre Mittel strategisch anlegen. Peter, der ein höheres Einkommen hat und damit einen höheren Mittelfluss aufweist, könnte einige seiner Mittel zum Beispiel auch zur Erreichung philanthropischer Ziele einsetzen. Im Rahmen unserer Analyse unterscheiden wir zwischen

finanziellen und emotionalen Zielen. Zunächst haben wir die Mittel errechnet, die der Kunde benötigt, um seine finanziellen Ziele zu erreichen. Überschüssige Mittel haben wir dem Legacy- oder emotionalen Portfolio zugeordnet.

Unter der Annahme, dass sich sowohl Julia als auch Peter an unser Analyseergebnis halten, würde die Entwicklung ihres jeweiligen Vermögens der Darstellung rechts entsprechen:



Die vorstehende Abbildung stellt die jeweilige Vermögensentwicklung von Peter und Julia im Vergleich dar und zeigt, dass beide ihre Ziele im Median-Szenario trotz ihrer so unterschiedlichen Lebensumstände bequem erreichen würden. Betrachtet man jedoch nur den zu erwartenden Verlauf, ergibt sich ein unvollständiges und möglicherweise irreführendes Bild.

Wie bereits erwähnt, riskiert Julia weiterhin, dass ihr Vermögen zu ihrem Lebensende unter USD 0,5 Mio. sinkt. Durch das Eingehen kalkulierter und gut bewirtschafteter Risiken kann Julia ihre erwarteten Erträge erheblich steigern und ihre Ziele mit einem höheren Konfidenzniveau erreichen.

Der für Julia und Peter gewählte Ansatz ist nicht unbedingt für alle Anleger geeignet. Nur zu Illustrationszwecken. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die künftige Performance / künftigen Ergebnisse.

## Fazit

In unserem Beispiel muss Julia, wenn sie ihre finanziellen Ziele erreichen möchte, diszipliniert bleiben und im Laufe ihres Lebens konsequent in ein bestimmtes Portfolio investieren.

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

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

Die Kunden sollten Anlageentscheidungen auf der Grundlage ihrer spezifischen Lebensumstände, also ihrer Ziele und ihrer Wahrnehmung in puncto Anlagen, treffen. Die Stärkung des finanziellen Selbstbewusstseins wird Frauen helfen, ihre Ziele zu erreichen und zu verstehen, mit welchen Vorteilen sie rechnen können, wenn sie in ihren Anlageportfolios gewisse Risiken eingehen.



«Trotz meiner 10-jährigen Tätigkeit als Expertin in der Finanzdienstleistungsbranche betrachte ich die Darstellung des Gesamtbildes als Warnsignal. Es ist an der Zeit, dass wir uns aus der Sicherheitsfalle befreien.»

Olga Miler,

Global Program Architect UBS Unique

# Literatur

- <sup>1 13</sup> Barclays Wealth und Ledbury Research: «Understanding the Female Economy: The Role of Gender in Financial Decision».
- <sup>2 9 10 14 24 25 28 30</sup> Croson, Rachel, und Uri Gneezy, 2009. «Gender Differences in Preferences», *Journal of Economic Literature*, 47 (2): 448–74.
- <sup>3 15</sup> Deloitte, «Women Investors: A critical und growing factor for success in the wealth management industry», Margaret Painter, Kevin Rose, 2015.
- <sup>4 17</sup> Blau und Kahn, 2016. «The Gender Wage Gap: Extent, Trends and Explanations, IZA».
- <sup>5 18</sup> Claudia Goldin, «A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter», *American Economic Review*, 2014.
- <sup>6 19</sup> Bertrand, Marianne, Claudia Goldin, und Lawrence F. Katz. 2010. «Dynamics of the Gender Gap for Young Professionals in the Financial und Corporate Sectors». *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (3): 228–55.
- <sup>7 20</sup> U.S. Bureau of Labor Statistics, 2015.
- <sup>8 23</sup> Jianakoplos N, Bernasek, A., 1998. «Are Women More Risk Averse?», *Economic Inquiry* 36.
- <sup>11 31</sup> Barber B, Terrance O., 2001. «Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment».
- <sup>12</sup> EY «Women und Wealth, The case for a customized approach», 2017.
- <sup>16</sup> The Global Gender Gap Report 2016, *Weltwirtschaftsforum*.
- <sup>16</sup> Gender-Lens Wealth, UBS Chief Investment Office WM 2017.
- <sup>21</sup> *Scientific American* (<https://www.scientificamerican.com/article/why-is-life-expectancy-lo/>).
- <sup>22</sup> V. Kontis, et al., «Future life expectancy in 35 industrialized countries: projections with a Bayesian model ensemble», *The Lancet*, 2017.
- <sup>23</sup> Rui Yao, Sherman D Hanna. «The Effect of Gender und Marital Status on Financial Risk Tolerance», *Journal of Personal Finance*, 2005.
- <sup>26</sup> Sylvia Ann Hewlett, Andrea Turner Moffitt, Melinda Marshall, «Harnessing the Power of the Purse: Female Investors und Global Opportunities for Growth», *Center for Talent Innovation*, 2014.
- <sup>27</sup> Fehr-Duda H., de Gennaro M., Schubert R., 2004. «Gender, Financial Risk und Probability Weights».
- <sup>29</sup> State Street Global Advisors. «Reaching und Retaining the Female Investor, Closing the gender Gap of Advice».
- <sup>32</sup> UBS Strategic Asset Allocation (SAA) Methode und Portfolio, April 2017.
- <sup>33</sup> UBS House View Year Ahead 2017.
- Jean M. Lown. «A Profile of Financial Planning for Women Participants: Implications for Education und Advising».
- Wendy Loretto, Sarah Vickerstaff, Phil White. «The future for older workers». *New Perspectives*, 2007, Chapter 6, «Women’s knowledge of, und attitudes to, pensions». Sue Ward.
- Powell, Melanie David Ansic, 1997. «Gender differences in risk behaviour».
- BCG, «Women Want More (in Financial Services)», 2009.

# Anhang

## Zusammenfassung der Methode

Anhand der Beispiele von «Julia» und «Peter» haben wir dargestellt, wie sich Julias Lebensumstände, ihre Sicherheit in Finanzfragen und ihre Einstellung auf ihre Vermögensentwicklung auswirken. Peter und Julia werden als Einzelpersonen mit jeweils eigener Vermögensentwicklung behandelt.

Anhand von realistischen Annahmen über Peters Leben stellten wir seine Vermögensentwicklung unter Annahme typischer Ziele und moderater Anlagerenditen dar. Danach untersuchten wir die Auswirkungen der Gehaltsdisparität, Karriereunterbrechungen, Arbeitsflexibilität, längeren Lebensdauer und Risikovermeidung auf die Entwicklung von Julias Vermögen.

Mithilfe der Monte-Carlo-Simulation ermittelten wir das Portfolio, das es Peter und Julia erlauben würde, ihre Ziele bei gleichzeitiger Minimierung des Ausfallsrisikos zu erreichen, und zeigten mögliche Strategien auf, die ihnen helfen könnten, ihre Ziele mit Sicherheit zu erreichen.

**Anmerkung zu untenstehenden Annahmen:** Dies ist ein illustratives Beispiel, das die Auswirkungen der Diskrepanzen zeigt. Die Zahlen wurden ihrer einfachen Darstellbarkeit wegen und nicht als globale Medianeinkommen gewählt. Den Lesern wird empfohlen, sich bei der Wahl einer Anlagestrategie nicht auf die oben angeführten Annahmen und Ergebnisse zu stützen und keine Anlageschlüsse aus diesen Informationen zu ziehen.

### Annahmen Peter

Nettoeinkommen	
Anfangsgehalt	USD 110 000
Gehaltserhöhung	1% [25–30 Jahre], 4% [31–51 Jahre], 2% [52–64 Jahre]
Anfangsausgaben	USD 70 000
Ausgabenwachstum	0% [25–30 Jahre], 2% [31–51 Jahre], 3% [52–64 Jahre]
Erbe	USD 1 Mio. im Alter von 24 Jahren
Pension	
Pension	10% Gehaltsbeitrag
Rentenauszahlung vs. Annuität	50%
Rentenumwandlungs-satz:	6,8%
Effektiver Steuersatz:	15%
Immobilien	
Wert:	2,0 Mio.
Hypothek	1,3 Mio.
Jahreszinssatz	1,50%
Amortisation	20 Jahre

### Annahmen Julia

Nettoeinkommen	
Anfangsgehalt	USD 100 000
Gehaltserhöhung	1% [25–30 Jahre], 0% [31–35 Jahre], 1,3% [36–64 Jahre]
Anfangsausgaben	USD 70 000
Ausgabenwachstum	0% [25–30 Jahre], 1% [31–35 Jahre], 1% [35–64 Jahre]
Erbe	USD 1 Mio. im Alter von 24 Jahren
Pension	
Pension	10% Gehaltsbeitrag
Rentenauszahlung vs. Annuität	50%
Rentenumwandlungs-satz:	6,8%
Effektiver Steuersatz:	15%
Immobilien	
Wert:	2,0 Mio.
Hypothek	1,3 Mio.
Jahreszinssatz	1,50%
Amortisation	20 Jahre

# Angaben zur Publikation

**Aktiv werden.**

Wie Frauen ihr Vermögen am besten schützen und vermehren.

**Frauen und Geldanlage**

UBS Wealth Management

**Autoren**

Andreas Köster  
Carolina Moura-Alves  
Marianna Mamou  
Svetlana Gherzi

**Publikationsdatum**

23. Oktober 2017

**Desktop**

Basavaraj Gudihal\*

**Design**

Rodrigo Jimenez

**Produktmanagement**

Corinne Fedier

**Sprachen**

Englisch, Deutsch, Italienisch, Spanisch

**Kontakt**

[ubs-cio-wm@ubs.com](mailto:ubs-cio-wm@ubs.com)

Dieser Bericht wurde von UBS AG, UBS Switzerland AG und UBS Financial Services Inc. erstellt. Bitte lesen Sie den wichtigen Disclaimer am Ende des Dokuments.

\* Mitarbeiter von Cognizant Group.  
Cognizant erbringt Dienstleistungen für UBS.

**Dieses Dokument wurde von UBS AG, einer ihrer Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen erstellt («UBS»).** Die hierin enthaltenen Informationen dienen ausschließlich der Information sowie zu Marketingzwecken von UBS. Es ist weder als Anlageresearch, Verkaufsprospekt, Angebot noch als Aufforderung zur Offertstellung für Anlagegeschäfte zu erachten. Bitte beachten Sie, dass UBS sich das Recht vorbehält, das Angebot an Dienstleistungen und Produkten sowie die Preise jederzeit ohne Mitteilung zu ändern. Alle hier enthaltenen Informationen und Meinungen können sich ändern. Die Angaben zu Anlageklassen, Vermögensallokation und Anlageinstrumenten sind rein indikativ.

**Einige Zahlen können sich auf die tatsächliche oder simulierte Performance in der Vergangenheit beziehen. Die frühere Wertentwicklung ist kein zuverlässiger Indikator für künftige Ergebnisse. Einige Zahlen können nur Prognosen sein, und Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die künftige Performance.** Einige Grafiken und / oder Performancezahlen beruhen unter Umständen nicht auf vollständigen zwölfmonatigen Berichtszeiträumen, wodurch ihre Vergleichbarkeit und ihre Relevanz gemindert werden können. Wenn sich die Währung eines Finanzprodukts oder einer Finanzdienstleistung von der Währung des Heimatlandes eines Kunden unterscheidet, kann die Rendite infolge von Wechselkursschwankungen höher oder tiefer sein. In einigen Grafiken und / oder Performancezahlen sind die Gebühren unter Umständen nicht berücksichtigt.

Die Kunden sollten Anlageentscheidungen stets im Portfoliocontext treffen und ihre persönliche Situation, die daraus resultierende Risikobereitschaft und die Risikotoleranz berücksichtigen. Dieses Dokument sowie die hierin beschriebenen Produkte und Dienstleistungen sind allgemein gehalten und berücksichtigen weder die spezifischen Anlageziele noch die finanzielle Situation oder die besonderen Bedürfnisse eines bestimmten Empfängers. Beachten Sie bitte, dass jede Anlage mit einem gewissen Risiko verbunden ist. Der Kunde wird hiermit auf diese Risiken (die mitunter erheblich sein können) hingewiesen. Bei Illiquidität des Wertpapiermarkts kann es vorkommen, dass sich gewisse Anlageprodukte nicht sofort realisieren lassen. Aus diesem Grund ist es manchmal schwierig, die Anlage zu bewerten und die Risiken, denen der Kunde ausgesetzt ist, zu identifizieren. Einige Anlagen können plötzlichen und erheblichen Wertverlusten unterworfen sein, und bei einer Veräußerung kann es vorkommen, dass die Kunden weniger zurückerhalten als sie investiert haben. Die Kunden sollten sich an ihren Kundenberater wenden, um sicherzustellen, dass solche Produkte und Dienstleistungen für sie geeignet sind.

**Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation ab und kann sich in Zukunft ändern. UBS erbringt weder allgemein noch im Hinblick auf die besonderen Umstände und Bedürfnisse der Kunden Rechts- oder Steuerberatung und übernimmt keinerlei Haftung bezüglich der steuerlichen Behandlung der Vermögenswerte oder deren Erträge. Die Kunden sollten sich vor einer Anlage gegebenenfalls von einem unabhängigen Steuerberater über die Auswirkungen der Produkte und Dienstleistungen in ihrem Land beraten lassen.**

UBS, mit UBS verbundene Unternehmen und ihre Direktoren oder Mitarbeiter sind berechtigt, jederzeit Long- oder Short-Positionen in den hierin erwähnten Anlageinstrumenten zu halten, in ihrer Eigenschaft als Selbstkontrahent oder Kommissionär Transaktionen mit relevanten Anlageinstrumenten auszuführen oder für den Emittenten beziehungsweise eine mit diesem Emittenten wirtschaftlich oder finanziell verbundene Gesellschaft beziehungsweise das Anlageinstrument selbst andere Dienstleistungen zu erbringen. Zudem können Mitglieder der Konzernleitung beim Emittenten oder einer mit ihm verbundenen Gesellschaft als Verwaltungsräte tätig sein.

Manche Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Bestimmungen und können nicht unbeschränkt weltweit angeboten werden. Insbesondere darf dieses Dokument nicht in den USA und / oder an US-Personen oder in Rechtsordnungen, in denen der Vertrieb durch UBS eingeschränkt ist, verteilt werden. UBS verbietet die Weiterverteilung dieses Dokuments als Ganzes oder in Teilen ohne die schriftliche Genehmigung von UBS und übernimmt keinerlei Verantwortung für dahin gehende Handlungen Dritter.

Weder UBS noch ihre Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter oder Vertreter sind für Verluste oder Schäden haftbar, die aus der Nutzung dieses Dokuments als Ganzes oder in Teilen entstehen. Wenn nicht anders angegeben, stammen die Informationen von UBS. UBS übernimmt keine Haftung oder Garantie für Informationen in diesem Dokument, die aus unabhängigen Quellen stammen. Bei Fragen konsultieren Sie bitte Ihren UBS-Kundenberater.

**FIM-Business:** Bitte beachten Sie, dass der Inhalt dieses Dokuments ausschließlich für Finanzintermediäre bestimmt ist und nicht an Endkunden und Dritte weitergegeben werden darf. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass alle hierin enthaltenen Produktinformationen nicht hinsichtlich eines Portfolios eines bestimmten Endkunden weitergegeben und nicht als Anlageberatungsdienst von UBS angesehen werden. Es liegt in der alleinigen Verantwortung des Finanzintermediärs zu entscheiden, ob ein Anlageinstrument unter Berücksichtigung der finanziellen und persönlichen Situation und Ziele eines bestimmten Endkunden geeignet und angemessen ist (einschließlich Kenntnis, Erfahrung und Wohnsitz des Endkunden). **Australien:** 1) Kunden von UBS Wealth Management Australia Ltd: Dieser Hinweis wird ausgegeben von UBS Wealth Management Australia Ltd ABN 50 005 311 937 (Inhaber der australischen Finanzdienstleistungslizenz Nr. 231127): Dieses Dokument ist allgemeiner Natur und stellt keine persönliche Finanzproduktberatung dar. In dem Dokument werden die Ziele, die finanzielle Situation oder der Bedarf einer Person nicht berücksichtigt; ein Empfänger sollte sich von einem unabhängigen Finanzberater beraten lassen und vor Treffen einer Anlageentscheidung alle relevanten Angebote oder die Offenlegungsdokumente prüfen. 2) Kunden von UBS AG: Dieser Hinweis wird ausgegeben von UBS AG ABN 47 088 129 613 (Inhaber der australischen Finanzdienstleistungslizenz Nr. 231087): Dieses Dokument wird von UBS AG ausgegeben und verbreitet. Dies gilt trotz etwaiger gegenteiliger Angaben in diesem Dokument. Die Recherchedienste von UBS AG stehen nur Großkunden zur Verfügung. Das Dokument enthält nur allgemeine Informationen und berücksichtigt nicht die Anlageziele, die finanzielle und steuerliche Situation oder einen speziellen Bedarf einer Person. Das Dokument ist nur zur Verwendung durch „Großkunden“ im Sinne des § 761G („Großkunden“) Corporations Act 2001 (Cth) („Corporations Act“) bestimmt. Unter keinen Umständen darf UBS AG das Dokument an einen „Privatkunden“ im Sinne des § 761G Corporations Act weitergegeben werden. **Österreich:** Medienbesitzer und Herausgeber nach österreichischem Gesetz: UBS Europe SE, Niederlassung Österreich, Wächtergasse 1, A-1010 Wien, Österreich. **Deutschland:** Die vorliegende Publikation dient ausschließlich Ihrer Information und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder Verkauf eines bestimmten Produkts dar, noch darf sie als Anlageberatung verstanden werden. Alle Informationen und Meinungen sowie angegebene Preise sind nur zum Zeitpunkt der Erstellung der Informationen gültig und können sich jederzeit ohne Vorankündigung aufgrund Marktentwicklungen ändern. Bevor Sie Ihre Investition tätigen empfehlen wir die Hinzuziehung eines Anlage- oder Steuerberaters oder Rechtsanwalts. Bitte beachten Sie, dass die in dieser Publikation dargelegten Produkte nicht zu den persönlichen Anlagezielen, zum Portfolio- und Risikoprofil jedes einzelnen Anlegers passen. Alle in dieser Publikation dargelegten Informationen und Meinungen haben wir von Quellen bezogen, die wir für zuverlässig halten. Wir geben jedoch keine Zusicherung oder Gewährleistung ausdrücklicher oder stillschweigender Art bezüglich ihrer Richtigkeit. Bitte beachten Sie, dass UBS Europe SE oder andere Gesellschaften des UBS-Konzerns (oder deren Mitarbeiter) Finanzinstrumente oder -derivate mit einem entsprechenden in dieser Publikation genannten Basiswert kaufen oder verkaufen können. Des Weiteren können sie als Auftraggeber bzw. Agent handeln oder dem Emittenten oder verbundenen Unternehmen eines Emittenten Beratungs- oder sonstige Dienstleistungen erbringen. Diese Publikation ist nicht für Bürger der Vereinigten Staaten von Amerika oder von Großbritannien oder für Personen mit dauerhaftem Wohnsitz in diesen Ländern bestimmt. In Bezug auf die in dieser Publikation dargelegten Produkte sind nur die Verkaufsprospekte rechtsverbindlich und können auf Anfrage von UBS Europe SE, Postfach 102042, 60020 Frankfurt/Main, bezogen werden. Diese Publikation darf ohne die vorherige Genehmigung von UBS Europe SE nicht geändert, kopiert oder vervielfältigt werden. **Monaco:** Dieses Dokument stellt kein öffentliches Angebot oder eine vergleichbare Anwerbung nach den Gesetzen des Fürstentums Monaco dar, kann aber Kunden von UBS (Monaco) SA, einer regulierten Bank unter Aufsicht der „Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution“ (ACPR), zu Informationszwecken bereitgestellt werden. **Hong Kong:** Verbreitung durch die Niederlassung von UBS AG in Hongkong. **Luxemburg:** Dieses Dokument wird von der luxemburgischen Niederlassung von UBS Europe SE, Geschäftssitz in 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxembourg, R.C.S. Luxembourg Nr. B209123, verbreitet. Die luxemburgische Niederlassung von UBS Europe SE ist eine Niederlassung von UBS Europe SE, ein nach deutschen Gesetzen in der Form einer Societas Europaea gegründetes Kreditinstitut, von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ordnungsgemäß zugelassen, und unterliegt der gemeinsamen Aufsicht der BaFin, der Deutschen Bundesbank sowie der luxemburgischen Aufsichtsbehörde, der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), der dieses Dokument nicht zur Genehmigung vorgelegt worden ist. **Singapur:** Verbreitung durch die Niederlassung von UBS AG in Singapur. **Spanien:** Dieses Dokument wird in Spanien verbreitet von UBS Bank, S.A., einem Bankinstitut mit Sitz in Spanien (María de Molina 4, 28006 Madrid – www.ubs.es), und untersteht der Aufsicht der Banco de España und ist auch berechtigt, im Rahmen der Aufsicht der Comisión Nacional del Mercado de Valores Anlagendienstleistungen zu erbringen.

**In grenzüberschreitenden Situationen:** **Australien:** Hinweis an Empfänger in Australien. Dieser Hinweis wird ausgegeben von UBS AG ABN 47 088 129 613. Dieses Dokument („Dokument“) wird von UBS AG ausgegeben und verbreitet. Dies gilt trotz etwaiger gegenteiliger Angaben in diesem Dokument. Das Dokument ist nur zur Verwendung von „Großkunden“ im Sinne des § 761G Corporations Act 2001 (Cth) („Großkunden“) („Corporations Act“) bestimmt. Unter keinen Umständen darf das von UBS AG bereitgestellte Dokument an einen „Privatkunden“ im Sinne des § 761G Corporations Act weitergegeben werden. Die Recherchedienste von UBS AG stehen nur Großkunden zur Verfügung. Das Dokument enthält nur allgemeine Informationen und berücksichtigt nicht die Anlageziele, die finanzielle und steuerliche Situation oder einen speziellen Bedarf einer Person. **Bahrain:** UBS ist eine schweizerische Bank, die in Bahrain nicht von der Zentralbank von Bahrain lizenziert ist, beaufsichtigt wird oder reguliert wird, und führt in Bahrain keine Bank- oder Anlagegeschäftsaktivitäten aus. Kunden genießen daher keinen Schutz im Rahmen der lokalen Bank- und Anlagendienstleistungsgesetze und -vorschriften. **Belgien:** Der belgischen Finanzdienstleistungs- und Marktbehörde ist weder dieses Dokument zur Genehmigung vorgelegt noch Werbe- oder sonstige Angebotsmaterialien eingereicht worden. Dieses Dokument und sonstige diesbezüglichen Informationen oder Materialien dienen lediglich Informationszwecken und stellen kein öffentliches Angebot dar oder beinhalten Anlagendienstleistungen in Belgien. Weder dieses Dokument noch sonstige diesbezüglichen Informationen oder Materialien (a) dürfen für die Öffentlichkeit in Belgien verbreitet oder dieser zur Verfügung gestellt werden, (b) dürfen in Verbindung mit Anlagendienstleistungen in Belgien verwendet werden, (c) oder dürfen verwendet werden, um öffentlich zu werben, zu beraten oder Informationen anzubieten oder auf sonstige Weise Anfragen von der Öffentlichkeit in Belgien in Bezug auf das Angebot auslösen. Jedes Angebot erfolgt ausschließlich auf privater Basis gemäß belgischem Gesetz und richtet sich nur an geeignete Anleger gemäß den belgischen Privatplatzierungsvorschriften und es wird nur die Zeichnung durch geeignete Anleger akzeptiert. **Brasilien:** In diesem Material genannte Wertpapiere sind nicht und werden nicht der brasilianischen Börsenaufsichtsbehörde (CVM) zur Genehmigung vorgelegt und werden nicht von dieser registriert. Hierin enthaltene Dokumente und Informationen werden nicht in Verbindung mit einem Zeichnungs- oder Verkaufsangebot an die Öffentlichkeit in Brasilien beziehungsweise an brasilianische Einwohner verwendet. **Kanada:** Alle aktuellen und zukünftigen Informationen und Dokumentationen, die Ihnen von UBS zur Verfügung gestellt werden, unter anderem einschließlich Marktdaten, Recherche- und Produktinformationen, werden Ihnen nur zu Informations- und Vermarktungszwecken bereitgestellt. Die in dem Material enthaltenen Informationen dürfen unter keinen Umständen als Prospekt, Werbung, öffentliches Angebot, Angebot zum Verkauf darin beschriebener Wertpapiere, Angebotsaufforderung zum Kauf darin beschriebener Wertpapiere in Kanada oder kanadischen Provinzen oder Territorien ausgelegt werden. Ein Angebot oder Verkauf der im Material beschriebenen Wertpapiere in Kanada erfolgt nur unter Ausschluss der Erfordernisse zum Einreichen eines Prospekts bei der relevanten kanadischen Wertpapieraufsichtsbehörde und nur durch einen Händler, der unter Einhaltung der geltenden Wertpapiergesetze ordentlich eingetragen ist oder alternativ gemäß einer Freistellung von der Händlereintragungsvorschrift in der relevanten Provinz oder im relevanten Territorium von Kanada, in der/dem das Angebot oder der Verkauf erfolgt. Unter keinen Umständen dürfen die darin enthaltenen Informationen als Anlageberatung in einer Provinz oder eines Territoriums Kanadas ausgelegt werden; diese sind nicht an den Bedarf des Empfängers angepasst. Soweit die darin enthaltenen Informationen auf Wertpapiere eines Emittenten verweisen, der gemäß den Gesetzen Kanadas oder einer Provinz oder eines Territoriums Kanadas gegründet wurde, ist jeder Handel mit den Wertpapieren über einen in Kanada eingetragenen Händler durchzuführen oder alternativ entsprechend einer Befreiung von der Händlereintragung. Keine Wertpapierkommission oder ähnliche Aufsichtsbehörde in Kanada hat diese Materialien, die darin enthaltenen Informationen oder den Wert der darin beschriebenen Wertpapiere geprüft oder in sonstiger Weise weitergegeben; jede gegenteilige Darstellung stellt eine Straftat dar. Die Beurteilung der Folgen eines bestimmten Produkts oder einer bestimmten Dienstleistung auf die gesamte Steuersituation eines Kunden kann sich als schwierig erweisen. UBS kann keine Garantie oder Zusicherung in Bezug auf die möglichen Steuerfolgen von Anlageprodukten oder -dienstleistungen geben, die ihren Kunden bereitgestellt worden sind, und übernimmt somit keine Haftung für nachteilige Steuerfolgen jeder Art, die sich aus einem solchen Produkt oder einer solchen Dienstleistung ergeben. UBS empfiehlt, dass Kunden sich von qualifizierten Steuerberatern beraten lassen, um die Auswirkungen bestimmter Produkte und Dienstleistungen auf ihre persönliche Steuersituation beurteilen zu lassen. Einige Erwägungen zur kanadischen Bundeseinkommensteuer: Die Offshore-Investitionsvorschriften können Anwendung finden, wenn (i) eine Offshore-Investmentfondsbeteiligung ihren Wert vor allem aus „Portfolioinvestitionen“ in bestimmte Anlagen ableitet, und (ii) einer der Hauptgründe für die Investition darin besteht, einen Vorteil aus Portfolioinvestitionen in diesen Anlagen in einer Weise abzuleiten, dass Steuern auf Einkommen, Gewinne und Erträge aus diesen Anlagen deutlich geringer sind als die gemäß Steuergesetz geltende Steuer, wenn das Einkommen, die Gewinne und Erträge direkt vom Anleger eingenommen wurden. Die jährliche Einkommenseinbeziehung entspricht im Allgemeinen einem vorgeschriebenen Satz, multipliziert mit den „bezeichneten Kosten“ der Beteiligung für den Anleger, abzüglich des Einkommens (mit Ausnahme von Kapitalerträgen) von der Offshore-Investmentfondsbeteiligung, die gemäß weiterer Bestimmungen des Steuergesetzes festgelegt wird und im jährlichen Einkommen des Anlegers enthalten ist. Wenn die Offshore-Investitionsvorschriften für einen Anleger gelten, kann von diesem verlangt werden, dass in das zu versteuernde Einkommen Beträge aufgenommen werden, die der Anleger nicht verdient oder erhalten hat. Das Steuergesetz enthält Vorschriften über die Versteuerung von Einkünften aus ausländischen Trusts („NRT-Vorschriften“). Diese Vorschriften gelten nicht bezüglich „befreiter ausländischer Trusts“ (gemäß Definition im Steuergesetz). Vorbehaltlich detaillierter Bestimmungen würden befreite ausländische Trusts im Allgemeinen kommerzielle Trusts enthalten. Wenn es sich bei einem ausländischen Trust jedoch um einen befreiten ausländischen Trust handelt, da er ein kommerzieller Trust ist, muss ein Anleger (x)

der entweder alleine oder zusammen mit (i) einer Person, die nicht zu Marktbedingungen mit dem Anleger Geschäfte macht, oder (y) der eine „beschränkte Beteiligung“ (gemäß Definition im Steuergesetz) in den Trust beigetragen hat, in das Einkommen einen Anteil des „ausländischen anlaufenden Einkommens“ aufnehmen (gemäß Definition im Steuergesetz die „FAPI-Vorschriften“). Sonstige Anleger eines kommerziellen Trusts sind möglicherweise an die oben behandelten Offshore-Investitionsvorschriften gebunden. Vorstehende Übersicht bietet eine allgemeine Beschreibung der Offshore-Investitionsvorschriften und der FAPI-Vorschriften und sollten nicht als Beratung einzelner Anleger bezüglich der Folgen der Vorschriften auf die einzelnen Umstände des Anlegers ausgelegt werden. Anleger sollten diesbezüglich ihre eigenen Steuerberater hinzuziehen. Die Investition in bestimmte Anlageprodukte beziehungsweise die Entgegennahme von Finanzdienstleistungen können abhängig von den persönlichen Umständen eines Kunden nachteilige Steuerfolgen haben. Das kanadische Einkommenssteuergesetz (Income Tax Act Canada) („Steuergesetz“) enthält Vorschriften („Offshore-Investitionsvorschriften“), nach denen verlangt werden kann, dass ein bestimmter Betrag in die Einnahmen eines Anlegers aufgenommen wird, der eine „Offshore-Investmentfondsbeitrag“ hält. oder (ii) einer Person, die ihre Trustbeteiligung als Gegenleistung des Anlegers an den Trust durch eine Beteiligung von mindestens 10 Prozent (wie auf Grundlage des Verkehrswertes definiert und festgelegt) in dem Trust erworben hat, Anleger sind gehalten, ihre eigenen Steuerberater hinsichtlich der Auswirkungen und Folgen der Offshore-Investitionsvorschriften, der NRT-Vorschriften und der FAPI-Vorschriften unter Berücksichtigung ihrer persönlichen Umstände hinzuzuziehen. Wenn der gesamte „Aktienanteil“ (gemäß Definition im Steuergesetz) eines kanadischen Anlegers (und verwandte Personen) mindestens 10 Prozent an einem bestimmten Unternehmen beträgt, kann der Anleger an die Vorschriften des Steuergesetzes gebunden sein, die bei der Berechnung des Einkommens des Anlegers eher die Aufnahme eines Anteils des ausländischen anlaufenden Einkommens des Unternehmens erfordern als die Anwendung der Offshore-Investitionsvorschriften.

**Tschechische Republik:** UBS Switzerland AG ist in der Tschechischen Republik keine lizenzierte Bank und somit ist es ihr nicht gestattet, regulierte Bank- oder Investitionsdienstleistungen in der Tschechischen Republik anzubieten. Dieses Material wird nur für Vermarktungszwecke verbreitet. **Ägypten:** Wertpapiere und sonstige Anlageprodukte werden der Öffentlichkeit in Ägypten von UBS nicht angeboten oder verkauft und sie sind nicht und werden nicht von der ägyptischen Finanzaufsichtsbehörde (EFSA) registriert. **Griechenland:** UBS AG sowie ihre Tochtergesellschaften und verbundenen Unternehmen (UBS) sind erstklassige weltweite Finanzdienstleistungsfirmen, die Einzelpersonen, Unternehmen und institutionellen Anlegern Vermögensverwaltungsdienstleistungen anbieten. UBS AG und UBS Switzerland AG wurden in der Schweiz gegründet und sind unter Einhaltung des schweizerischen Rechts tätig. UBS AG ist in mehr als 50 Ländern und von allen großen Finanzzentren aus tätig. UBS ist im Rahmen der griechischen Gesetzgebung nicht als Bank oder Finanzinstitut lizenziert und bietet in Griechenland keine Bank- und Finanzdienstleistungen an. Folglich kann UBS die Dienstleistungen nur von Niederlassungen außerhalb Griechenlands anbieten. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen dienen nicht zu Angebots-, Vermarktungs- und Verkaufszwecken von Kapitalmarktinstrumenten und Dienstleistungen in Griechenland. Somit gilt dieses Dokument nicht als öffentliches Angebot für Einwohner Griechenlands. **Indonesien, Malaysia, Thailand:** Diese Mitteilung und alle Konditionsvereinbarungen, Rechercheberichte, sonstige Produkt- oder Dienstleistungsdokumentationen oder sonstige Informationen („Material“), die mit dieser Mitteilung übersendet werden, erfolgt infolge einer Anfrage, die UBS von Ihnen beziehungsweise Personen erhalten hat, die zu Anfragen in Ihrem Namen bevollmächtigt sind. Sollten Sie das Material irrtümlich erhalten haben, bittet Sie UBS darum, dass Sie die E-Mail löschen und UBS umgehend informieren. Das bereitgestellte Material wurde nur zu Ihrer Information bereitgestellt und darf ohne die Zustimmung von UBS weder insgesamt noch auszugsweise in Ihrem Land weiter verbreitet werden. Das Material ist möglicherweise von keiner Finanz- oder Aufsichtsbehörde in Ihrem Land geprüft, genehmigt, abgelehnt oder bestätigt worden. UBS hat durch das bereitgestellte Material keine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Kauf einer Investition (einschließlich Wertpapiere oder Produkte für Terminkontrakte) ausgegeben. Das Material ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion oder eines Vertrags (einschließlich Terminkontrakten) noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Produkten. Die relevanten Investitionen unterliegen Einschränkungen und Pflichten bei der Übertragung gemäß Material, und durch Erhalt des Materials verpflichten Sie sich, die Einschränkungen und Pflichten einzuhalten. Sie sollten das Material sorgfältig prüfen und sicherstellen, dass Sie es verstehen und die nötige Sorgfalt und Umsicht aufbringen, wenn Sie Ihr Anlageziel, Ihre Risikobereitschaft und persönlichen Umstände gegenüber dem Anlagerisiko abwägen. Ihnen wird nahegelegt, in Zweifelsfällen eine unabhängige professionelle Beratung hinzuzuziehen. Jede gemäß Material von UBS erbrachte Beratung beziehungsweise jeder von UBS getätigte Handel wird nur auf Ihre Anfrage bereitgestellt bzw. auf Ihre Anweisung hin ausgeführt und kann von UBS und Ihnen als solche erachtet werden. **Irland:** Die beigefügten Informationen beziehungsweise Marketingmaterialien werden Ihnen auf Ihre unaufgeforderte Anfrage hin bereitgestellt und basieren auf Ihrer eigenen Initiative. Bitte beachten Sie, dass UBS daher keine Anlageberatung für Kunden erbringt, die ihren Sitz in Irland haben beziehungsweise die in Irland ansässig sind und dass alle von UBS bereitgestellten Informationen beziehungsweise Marketingmaterialien nicht als Anlageberatung ausgelegt werden dürfen. **Nigeria:** UBS AG und ihre Niederlassungen und Tochtergesellschaften (UBS) sind nicht von der Central Bank of Nigeria (CBN) und der nigerianischen Wertpapier- und Börsenkommission (SEC) lizenziert, beaufsichtigt oder reguliert und führen in Nigeria keine Bank- oder Anlagegeschäftsaktivitäten aus. UBS (Nigeria) Representative Office Limited in Lagos ist von der Central Bank of Nigeria (CBN) lizenziert, als Vertretung von UBS zu agieren. Alle Anlageprodukte, die im Material genannt sind, das wir Ihnen zur Verfügung gestellt haben, werden von UBS nicht der Öffentlichkeit in Nigeria angeboten oder verkauft und sie sind der nigerianischen Wertpapier- und Börsenkommission (SEC) weder zur Genehmigung vorgelegt noch von dieser registriert worden. Wenn Sie an Produkten dieser Art interessiert sind, lassen Sie es uns wissen und wir werden Ihnen jemanden vermitteln, der Sie beraten kann. Die im Material genannten Investitionsprodukte werden nicht an Personen in Nigeria gerichtet oder zur Zeichnung zur Verfügung gestellt mit Ausnahme der ausgewählten Anleger, an die das Angebotsmaterial als Privatverkauf oder inländisches Anlegen unter Berücksichtigung der Ausnahmen und der Bedeutung des § 69(2) Investments and Securities Act, 2007 (ISA) gerichtet wurde. Jedes Material in Bezug auf kollektive Anlagepläne ist Ihnen auf Ihre unaufgeforderte Anfrage hin und nur zu Ihren Informationszwecken bereitgestellt worden. Die Anlageprodukte, die im Material genannt sind, werden von UBS in Nigeria nicht zum Verkauf angeboten und sie sind der nigerianischen Wertpapier- und Börsenkommission (SEC) weder zur Genehmigung vorgelegt noch von dieser registriert worden. **Polen:** UBS ist eine erstklassige weltweite Finanzdienstleistungsfirma, die Einzelpersonen, Unternehmen und institutionellen Anlegern Vermögensverwaltungsdienstleistungen anbietet. UBS wurde in der Schweiz gegründet und ist unter Einhaltung des schweizerischen Rechts in mehr als 50 Ländern und von allen großen Finanzzentren aus tätig. UBS Switzerland AG ist im Rahmen der polnischen Gesetzgebung nicht als Bank oder Investitionsfirma lizenziert und darf in Polen keine Bank- und Finanzdienstleistungen anbieten. **Portugal:** UBS Switzerland AG ist weder lizenziert, in Portugal Bank- und Finanzaktivitäten auszuführen, noch wird UBS Switzerland AG von den portugiesischen Aufsichtsbehörden (Bank of Portugal „Banco de Portugal“ und der portugiesischen Börsenaufsichtsbehörde „Comissão do Mercado de Valores Mobiliários“) beaufsichtigt. **Russland:** Dieses Dokument und dessen Verbreitung dienen lediglich zu Informationszwecken und stellen weder ein öffentliches noch ein privates Angebot dar. Empfehlungen beziehen sich auf Anlageprodukte, die ausschließlich über und von UBS Switzerland AG bereitgestellt werden. UBS-Mitarbeiter, die nach Russland reisen, sind während ihres Aufenthaltes in Russland weder berechtigt, Verträge abzuschließen, noch diesbezügliche Finanzbedingungen zu verhandeln. Verträge werden erst verbindlich, wenn UBS diese in der Schweiz bestätigt hat. **Singapur:** Diese Mitteilung und alle Konditionsvereinbarungen, Rechercheberichte, sonstige Produkt- oder Dienstleistungsdokumentationen oder sonstige Informationen („Material“), die mit dieser Mitteilung übersendet werden, erfolgt infolge einer Anfrage, die UBS von Ihnen beziehungsweise Personen erhalten hat, die zu Anfragen in Ihrem Namen bevollmächtigt sind. Sollten Sie das Material irrtümlich erhalten haben, bittet Sie UBS darum, dass Sie die E-Mail löschen und UBS umgehend informieren. Das bereitgestellte Material wurde nur zu Ihrer Information bereitgestellt und darf ohne die Zustimmung von UBS weder insgesamt noch auszugsweise in Ihrem Land weiter verbreitet werden. Das Material ist möglicherweise von keiner Finanz- oder Aufsichtsbehörde in Ihrem Land geprüft, genehmigt, abgelehnt oder bestätigt worden. UBS hat durch das bereitgestellte Material keine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Kauf einer Investition (einschließlich Wertpapiere oder Produkte für Terminkontrakte) ausgegeben. Das Material ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion oder eines Vertrags (einschließlich Terminkontrakten) noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Produkten. Die relevanten Investitionen unterliegen Einschränkungen und Pflichten bei der Übertragung gemäß Material, und durch Erhalt des Materials verpflichten Sie sich, die Einschränkungen und Pflichten einzuhalten. Sie sollten das Material sorgfältig prüfen und sicherstellen, dass Sie es verstehen und die nötige Sorgfalt und Umsicht aufbringen, wenn Sie Ihr Anlageziel, Ihre Risikobereitschaft und persönlichen Umstände gegenüber dem Anlagerisiko abwägen. Ihnen wird nahegelegt, in Zweifelsfällen eine unabhängige professionelle Beratung hinzuzuziehen. Jede gemäß Material von UBS erbrachte Beratung beziehungsweise jeder von UBS getätigte Handel wird nur auf Ihre Anfrage bereitgestellt beziehungsweise auf Ihre Anweisung hin ausgeführt und kann von UBS und Ihnen als solche erachtet werden. **Türkei:** Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen dienen nicht zu Angebots-, Vermarktungs- und Verkaufszwecken durch Kapitalmarktinstrumente und Dienstleistungen in der Republik Türkei. Daher darf dieses Dokument nicht als Angebot erachtet werden, das für Einwohner der Republik Türkei in der Republik Türkei erstellt wird oder zu erstellen ist. UBS Switzerland AG ist von der türkischen Kapitalmarktaufsichtsbehörde (CMB) gemäß Kapitalmarktgesetz (Capital Market Law Nr. 6362) nicht lizenziert. Gemäß Artikel 15 (d) (ii) des Dekrets Nr. 32 gibt es keine Beschränkung über den Kauf oder Verkauf der Instrumente durch Einwohner der Republik Türkei. Demgemäß darf weder dieses Dokument noch ein sonstiges Angebotsmaterial in Bezug auf die Instrumente beziehungsweise Dienstleistungen in Verbindung mit der Bereitstellung von Kapitalmarktdienstleistungen an Personen in der Republik Türkei ohne die vorherige Genehmigung der CMB verwendet werden. **VAE:** UBS ist weder von der Zentralbank der VAE noch von der Börsenaufsichtsbehörde der Emirate lizenziert, Bankdienstleistungen in den VAE zu erbringen. Die Vertretung von UBS in Abu Dhabi ist von der Zentralbank der VAE lizenziert, als Vertretung von UBS zu agieren. Die Niederlassung von UBS AG in Dubai ist von der DFSA in DIFC lizenziert. **Großbritannien:** Dieses Dokument ist von UBS Wealth Management ausgegeben, einer Abteilung von UBS AG, die von der Finanzmarktaufsichtsbehörde in der Schweiz zugelassen ist und reguliert wird. In Großbritannien ist UBS AG durch die Prudential Regulation Authority autorisiert und unterliegt der Regulierung durch die Financial Conduct Authority sowie der beschränkten Regulierung durch die Prudential Regulation Authority. Einzelheiten über den Umfang unserer Regulierung durch die Prudential Regulation Authority stellen wir Ihnen auf Anfrage bereit. UBS AG, Niederlassung Jersey, wird durch die Jersey «Financial Services Commission» zur Durchführung von Bankgeschäften, Anlagefonds und Investmentgeschäften autorisiert und reguliert. Dienstleistungen, die von außerhalb Jerseys bereitgestellt werden, sind möglicherweise nicht von den Regulierungen von Jersey abgedeckt. Produkte und Dienstleistungen, die außerhalb Großbritanniens angeboten werden, können möglicherweise nicht von den britischen Regulierungen oder dem „Compensation Scheme“ der „Financial Services Authority“ erfasst werden. Sowohl UBS AG, Niederlassung Jersey, als auch UBS AG, Niederlassung London (die als Niederlassung in England und Wales, Niederlassungsnr. BR004507 eingetragen ist), sind Niederlassungen von UBS AG, einer Aktiengesellschaft, die in der Schweiz gegründet wurde und ihren eingetragenen Firmensitz in Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basel und Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zürich hat. Der Hauptsitz von UBS AG, Niederlassung Jersey ist P.O. Box 350, 24 Union Street, St Helier, Jersey JE4 8UJ. **Ukraine:** UBS ist eine erstklassige weltweite Finanzdienstleistungsfirma, die Einzelpersonen, Unternehmen und institutionellen Anlegern Vermögensverwaltungsdienstleistungen anbietet. UBS wurde in der Schweiz gegründet und ist unter Einhaltung des schweizerischen Rechts in mehr als 50 Ländern und von allen großen Finanzzentren aus tätig. UBS Switzerland AG ist im Rahmen der ukrainischen Gesetzgebung nicht als Bank beziehungsweise Finanzinstitut lizenziert und bietet in der Ukraine keine Bank- und Finanzdienstleistungen an. UBS hat der Öffentlichkeit in der Ukraine kein Angebot über die genannten Produkte abgegeben und wird das auch in der Zukunft nicht tun. Es ist keine Maßnahme ergriffen worden, um ein Angebot der genannten Produkte an die Öffentlichkeit in der Ukraine zu gestatten; die Verbreitung dieses Dokuments stellt keine Finanzdienstleistung für die Zwecke des Gesetzes der Ukraine „Über Finanzdienstleistungen und staatliche Regulierung von Finanzdienstleistungsmärkten“ vom 12. Juli 2001 dar. Dieses Dokument ist strikt für die private Verwendung durch ihren Inhaber bestimmt und darf nicht an Dritte weitergegeben oder auf sonstige Weise öffentlich verbreitet werden. Ein Angebot der genannten Produkte stellt keinerlei Verteilung, Vertrieb, Platzierung, Verkauf beziehungsweise Kauf oder sonstige Übertragung von Wertpapieren auf dem Territorium der Ukraine dar. Demgemäß darf nichts in diesem Dokument oder in anderen Dokumenten, Informationen oder Mitteilungen in Bezug auf die genannten Produkte ausgelegt werden, als enthielte sie ein Angebot oder eine Einladung oder eine Aufforderung zu Verteilung, Vertrieb, Platzierung, Verkauf, Kauf oder sonstiger Übertragung der Wertpapiere auf dem Territorium der Ukraine. **Uruguay:** Alle Wertpapiere, Anlagefonds, Produkte beziehungsweise Dienstleistungen, die Ihnen von UBS angeboten werden i) sind nicht und werden nicht von der Zentralbank von Uruguay (UBS) registriert, um öffentlich in Uruguay angeboten zu werden, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben ist; ii) werden Ihnen auf privater Basis gemäß Abschnitt 2 des Gesetzes von Uruguay 18.627 angeboten; Ihnen angebotene Anlagefonds entsprechen den Anlagefonds, die keine nach dem Gesetz Uruguays 16.774 vom 27. September 1996 in der jeweils gültigen Fassung regulierten Anlagefonds sind, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben ist; UBS unterliegt nicht der Aufsicht der Aufsichtsbehörde von Uruguay (BCU). Bei UBS gehaltene Einlagen sind nicht vom Garantie Fund of Bank Deposits von Uruguay geschützt. Die Einlagen unterliegen den geltenden Gesetzen und Vorschriften des jeweiligen UBS Booking Center. Auf Anfrage kann UBS Ihnen die folgenden [Informationen] über Anlagefonds bereitstellen: **USA:** UBS Switzerland AG ist in den Vereinigten Staaten nicht lizenziert. Anlageberatung oder Maklerdienstleistungen in den Vereinigten Staaten können nur von verbundenen Unternehmen von UBS angeboten oder bereitgestellt werden, die lizenziert sind oder von der Registrierung befreit sind, um die entsprechenden Dienstleistungen in den Vereinigten Staaten erbringen zu können. UBS erklärt, dass sie der Öffentlichkeit in Uruguay keine Wertpapiere, Anlagefonds, Produkte beziehungsweise Dienstleistungen angeboten oder verkauft hat und nicht anbieten oder verkaufen wird, außer unter Umständen, die kein öffentliches Angebot und keine Verbreitung gemäß den Gesetzen und Vorschriften darstellen. Wie man auf Informationen zugreifen kann, die Anlegern gemäß den Vorschriften des Landes bereitgestellt werden müssen, in dem der Anlagefonds gegründet wurde. Die Anlagefondsregeln und -vorschriften und Informationen über die Pflichten des Vertriebs der Anlagefonds.

