

# AN PRIVATE MARKETS INVESTIEREN – WARUM JETZT UND WIE

## White Paper

Marketingmaterial

Für professionelle Anleger in der Schweiz oder professionelle Anleger gemäss den anwendbaren Gesetzen.

Private Markets Group | März 2022



UNION BANCAIRE PRIVÉE

## Auf einen Blick

- Historisch niedrige Zinsen und hohe Aktienkurse haben zu nie gekanntem Kapitalzuflüssen in Privatmarktanlagen geführt.
- Privatmarktanlagen geben Zugang zu Anlageklassen wie Private Equity, Private Debt, Immobilien und realen Vermögenswerten.
- Privatmarktanlagen erhöhen die Diversifikation eines Portfolios, da sie die Volatilität reduzieren und höheres Ertragspotenzial beinhalten.
- Mit Privatmarktanlagen können Anleger attraktive regelmässige Erträge und Kapitalgewinne erzielen.
- Der UBP-Ansatz konzentriert sich auf wenig recherchierte Nischenstrategien, die eine herausragende Wertentwicklung versprechen.
- Due Diligence und Risikoanalyse sind für den Anlageprozess von zentraler Bedeutung.

«Institutionelle Anleger, einschliesslich Pensionskassen, Stiftungen und Family Offices haben sich massiv an Privatmarktanlagen beteiligt. Individuelle Investoren liegen in diesem Bereich weit im Rückstand, da Privatmarktanlagen nur gerade 5% eines Portfolios ausmachen, weil sie in der Regel nur institutionellen Anlegern zugänglich sind. Bei UBP sind wir stolz darauf, mit einem niedrigen Minimuminvestment Zugang zu dieser Art von Investitionen zu bieten,» erklärt Brice Thionnet, Head of Private Markets Group.

Da traditionelle Ertragsfaktoren – rückläufige Anleiherenditen, engere Renditeaufschläge und schneller wachsende Unternehmensgewinne – zunehmend unter Druck geraten, müssen sich die Anleger alternativen Ertragsquellen zuwenden. Private Markets sind genau das richtige, denn sie verbessern das Risiko-Ertragsprofil eines Portfolios.

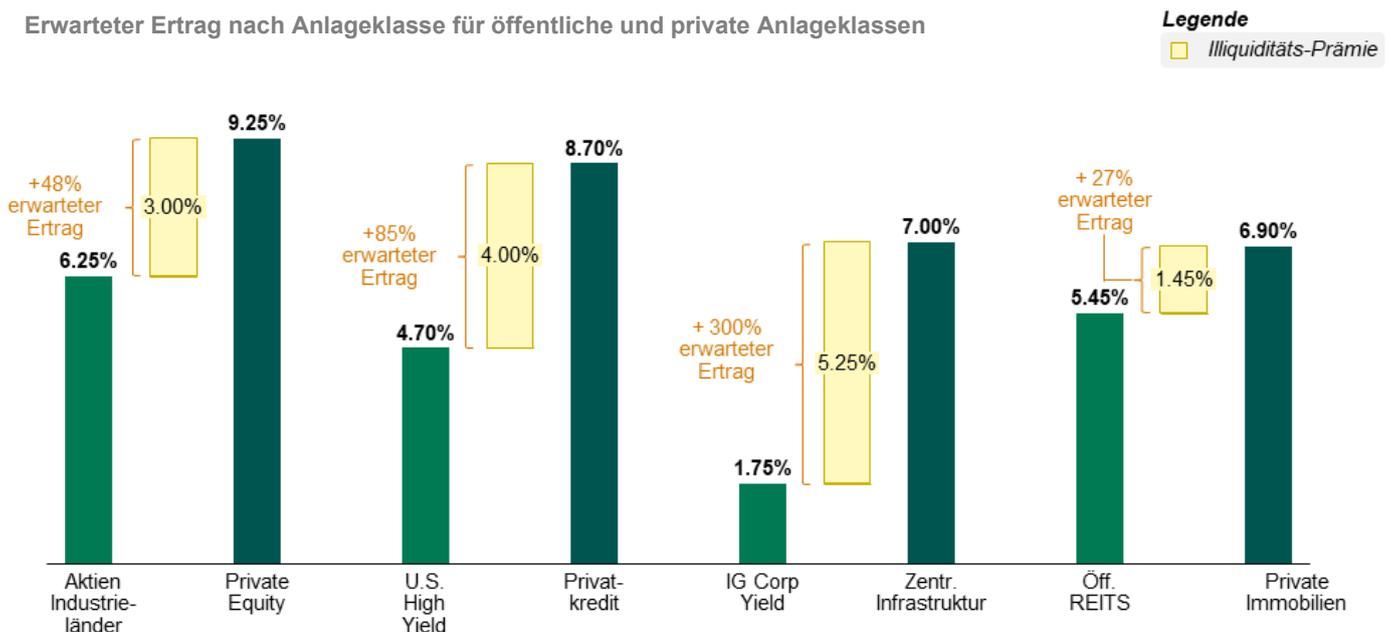
Privatmarktanlagen bieten zusätzliche Möglichkeiten zur Steigerung des Gesamtertrags von Investitionen, und zwar im gesamten Risikospektrum. Eine der wichtigsten ist die Illiquiditäts-Prämie, die solche Investitionen verglichen mit den an öffentlichen Märkten erzielten Renditen aufweisen. Diese Illiquiditäts-Prämie, d. h. die Überschussrendite, welche Anleger für die mittel- bis langfristige Bindung ihres Kapitals erhalten, kann je nach Privatmarktanlage 3-5% betragen.

In absoluten Zahlen können Private Markets also höhere Erträge als öffentliche Märkte bieten. In den Jahren 2000 bis 2021 erreichte die jährliche Wertentwicklung im Bereich Private Equity 12,1% (CAGR<sup>1</sup>) verglichen mit 7,7% für den S&P 500. Der Grund für diese Überschussrendite geht mit der Widerstandskraft der Private Markets während mehreren Marktzyklen einher. Gerade bei Marktbaissen haben sie sich als besonders resilient erwiesen. Das liegt auch an ihrer Fokussierung auf die langfristige Generierung von Mehrwert, die es ihnen ermöglicht, zyklische Geschäftszweige zu meiden.

## Wichtigste Merkmale von Privatmarktanlagen

Privatmarktanlagen beziehen sich auf Sachwerte, die nicht an der Börse gehandelt werden. Sie sind illiquid und konzentrieren sich auf verschiedene Bereiche wie Immobilien, Private Equity, Private Debt sowie Investitionen in Sachwerte und Infrastruktur. Ihr Anlageuniversum ist wesentlich grösser als das der öffentlichen Märkte, deshalb bieten Private Markets auf lange Sicht eine Vielzahl an Anlagechancen.

Erwarteter Ertrag nach Anlageklasse für öffentliche und private Anlageklassen



Quellen: Carlyle Analysis; Cliffwater 2021 Long Term Capital Markets Assumptions per 19/01/2021. Die Fortsetzung dieser Trends kann nicht gewährleistet werden.

<sup>1</sup> Jährliche durchschnittliche Wachstumsrate

Privatmarktanlagen spielen eine wichtige Rolle bei der Portfoliodiversifikation. Spekulationen und Gerüchte haben keinen Einfluss auf ihre Entwicklung, und sie korrelieren nur wenig mit öffentlichen Märkten. Deshalb eignen sie sich zur Reduktion der Gesamtvolatilität eines Portfolios. Angesichts der auf absehbare Zeit erhöhten Unsicherheit an den Finanzmärkten ist dies eine wichtige Überlegung.

---

## Wie funktionieren Privatmarktanlagen?

### Private Equity

Bei Private Equity-Anlagen werden Anteile an nicht börsennotierten Gesellschaften erworben, um ihr Wachstum zu finanzieren. Der Ausstieg erfolgt zu einem späteren Zeitpunkt über einen Verkauf, einen Buyout oder einen Börsengang (IPO). Das Team Private Markets Group (PMG) gibt Zugang zu exklusiven Private Equity-Strategien, die entweder über strategische Partnerschaften mit erfahrenen Managern oder als Co-Investments durchgeführt werden. Die Anleger erwerben dabei aktive Eigentumsrechte, die es ihnen erlauben, die Geschäftsstrategie der Gesellschaft zu beeinflussen, um während der Dauer ihrer Investition ihren Wert proaktiv zu steigern. Dies kann über die Rekrutierung von neuen Mitarbeitenden oder über Partnerschaften zur Entwicklung neuer Geschäftszweige oder Steigerung des Geschäftswachstums erfolgen. Auch die Identifikation von operativen Verbesserungen und Synergien, die Erschliessung neuer Regionen oder Märkte oder auch eine Änderung in der Kapitalstruktur der Gesellschaft können dazu dienen. Der langfristige Ansatz ist mit demjenigen von Impact-Anlagen zu vergleichen, weshalb viele Private Equity-Firmen Wert auf die Berücksichtigung von klimafreundlichen, sozialen und Governance-Kriterien legen.

### Infrastruktur

Die Infrastruktur bildet das Rückgrat einer Wirtschaft – dank ihr werden die grundlegenden Dienstleistungen für unseren modernen Alltag zur Verfügung gestellt. Dazu gehören beispielsweise Mautgebühren, erneuerbare Energieanlagen, öffentliche Versorgungsdienste wie Wasserversorgung und Abfallentsorgung und sogar Datenzentren. Investitionen in zentrale Teile der Infrastruktur können regelmässige Erträge liefern, die von den Regierungen dank regulierten Preisen und langfristigen Verträgen gesichert werden. Diese grundlegenden Assets korrelieren mit der Inflationsentwicklung und weisen hohe Einstiegshürden auf. Regierungen und Körperschaften sind auf der Suche nach Kapitalgebern, um langfristige Trends wie die Dekarbonisierung, Digitalisierung oder neue Formen der Mobilität umzusetzen oder Lösungen im Zusammenhang mit dem Bevölkerungswachstum und der Überalterung zu finden. Die Pandemie und die immer grössere Anzahl extremer Wetterereignisse sowie steigende Infrastrukturausgaben könnten in der postpandemischen Zeit neue Anlagechancen bereitstellen.

### Private Debt

Die nach der globalen Finanzkrise verstärkte Regulierung des Finanzsystems führte zu einer Steigerung und «Reifung» der privaten Kreditvergabe. Da die Banken von der Bereitstellung von Darlehen eher abgehalten wurden, mussten die Unternehmen andere Finanzierungsmöglichkeiten finden. In vielen Fällen bietet der private Kreditmarkt variabel verzinsten Anlagemöglichkeiten, die von anziehenden Zinsen profitieren können. Höhere kurzfristige Zinsen, die mit der steigenden

Inflation einhergehen, sollten Private Debt-Anlegern zugutekommen.

### Venture Capital

Diese Art von Risikokapital dient der Finanzierung von Innovationen. 1999 betrug die durchschnittliche Überlebensdauer von Technologieunternehmen ca. 4,5 Jahre – 2020 waren es rund 12 Jahre. Start-ups generieren den meisten Mehrwert, solange sie in privater Hand sind. Venture Capital-Anlagen über Fonds oder direkte Pre-IPO-Investments geben den Anlegern die Möglichkeit, an dieser Mehrwertschaffung zu partizipieren.

### Private Immobilienprojekte

Staatliche Immobilien sind ein weiteres beliebtes Thema der UBP-Abteilung PMG. In diesem Bereich strebt das Team eine Nettorendite von 7-8%<sup>2</sup> in US-Dollar sowie einen hohen Renditeaufschlag gegenüber Staatsanleihen an. Neben der Aussicht auf interessante Renditen liegt die Attraktivität von staatlichen Immobilien in ihrem niedrigen Gegenpartei-Risiko: Die Investitionen werden von der «Vertrauens- und Glaubwürdigkeit» von Regierungen unterstützt. Ausserdem erfolgen staatliche Investitionen eher antizyklisch zu wirtschaftlichen Trends. Da sie sich auf geschäftskritische Bereiche fokussieren, ist die Erneuerungswahrscheinlichkeit dieser Investitionen sehr hoch.

### Investitionen in Sachwerte

Sachwerte sind materielle Vermögenswerte in Marktnischen. Jede Kategorie von Sachwerten weist eigene Charakteristika auf und erfordert spezifisches Know-how. Das PMG-Team interessiert sich besonders für Lizenzgebühren in der Musikbranche, da diese Zugang zu planbaren Cashflows geben, die im Zusammenhang mit dem Katalog berühmter Musiker stehen. Die Lizenzgebühren stammen aus vielen Quellen wie CD-Verkäufe, Radioübertragungen und Film-Soundtracks. Ganz vorne aber liegt das Streaming. Dieses generiert nicht-zyklische Cashflows, da die Menschen unabhängig vom Konjunkturzyklus oder der Finanzmarktbedingungen Musik hören. Ein weiterer Aspekt ist die Tatsache, dass Fondsmanager aktives Marketing für ihren Songkatalog betreiben. Wird der Fonds in eine öffentlich kotierte Gesellschaft umgewandelt, könnten die Anleger signifikante Kapitalsteigerungen erzielen.

---

## Konkurrenzvorteil des PMG-Teams im Bereich Private Markets

Der Aufbau und die Verwaltung eines gut diversifizierten Portfolios aus Privatmarktanlagen ist ein dynamischer Prozess, der ein hochspezialisiertes, technisches Know-how und Investmentexpertise erfordert. Dieser muss von soliden Kenntnissen in den Bereichen Legal, Compliance, Strukturierung und Buchhaltung flankiert werden. Das PMG-Team erarbeitet seine Vorschläge auf der Grundlage des wirtschaftlichen Umfeldes und günstiger makroökonomischer Trends. Der erste Schritt im Anlageprozess ist die Identifizierung der langfristigen Trends und Themen mit dem vielversprechendsten Potenzial. Die proaktive Suche nach neuen Ideen verläuft oft über Kontakte oder Bankbeziehungen.

Der zweite Schritt ist ein eingehendes Screening der besten Manager durch das PMG-Team, um die Investmentstrategie umzusetzen. Ein typischer PMG-Deal zeichnet sich durch

---

<sup>2</sup> Renditeziele sind ausschliesslich Zielgrössen und werden unter Umständen nicht erreicht. Mit der Gewinnchance geht auch ein Verlustrisiko einher.

folgende Merkmale aus: Exklusiver Zugang, leicht verständliches Geschäftsmodell, transparenter Aufbau und Visibilität in Bezug auf die Basiswerte, starke Teams und strikte Governance.

---

### Konkurrenzvorteil des PMG-Teams

Proprietäre Deal Sourcing: Pro-aktives, eigenständiges Deal Sourcing durch das Senior Management

Erfahrung in der Strukturierung ermöglicht grenzüberschreitende Umsetzung über verschiedene Länder hinweg.

Geografische Verteilung ermöglicht eine breite geografische Tragweite über ganz Westeuropa und Nordamerika hinweg.

Sektorexpertise: Erfahrung in der Entwicklung/im Bau sozialen/bezahlbaren Wohnraums und von Studentenunterkünften, die sich einer grossen Nachfrage erfreuen.

Erfahrenes Team für die Managerauswahl: Die Ertragsstreuung zwischen den besten und den schlechtesten Managern ist an den Private Markets zehnmal höher als an öffentlichen Märkten. Die Anleger könnten an öffentlichen Märkten versuchen, das mit einem aktiven Management einhergehende Risiko einer unterdurchschnittlichen Wertentwicklung durch höhere Investitionen in passive Strategien auszuschalten. Aufgrund ihrer Struktur können Anleger an Private Markets keine passiven Strategien befolgen. Die Managerauswahl erfordert entsprechendes Know-how, denn das Sicherstellen der Illiquiditäts-Prämie ist für Privatmarktanlagen von sehr grosser Bedeutung.

Das PMG-Team überwacht sämtliche Deals während der gesamten Investitionsdauer. Damit wird gewährleistet, dass sie die ursprüngliche Geschäftsstrategie einhalten, die Ausschüttungen rechtzeitig ausgezahlt werden und die Anleger die relevanten Informationen rechtzeitig erhalten. Falls erforderlich, wird die Strategie angepasst.

---

### Risiken

Wie bei jeder Anlagestrategie müssen gewisse Risiken beachtet werden. Dazu gehören das Risiko des Kapitalverlusts (der Wert einer Privatmarktanlage kann

steigen oder fallen) und das Wertentwicklungsrisiko (es besteht keine Gewähr, dass der festgelegte Zielwert erreicht oder übertroffen wird).

An Private Markets fliesst Kapital tendenziell in illiquide Investitionen, was den Ausstieg oder eine regelmässige Preissetzung erschwert. Privatmarktanlagen weisen auch komplexere Strukturen als traditionelle Investments auf. Da mehr und mehr Anleger diese Art von Investitionen wählen, können sich in einigen Segmenten überzogene Bewertungen und Deals niedriger Qualität ergeben. Deshalb sollte man sich an Spezialisten wenden.

---

### Ein konkretes Beispiel

Im März 2019 investierten UBP Kunden in das Portfolio von Cambridge Innovation Capital (CIC), eine 2013 von der Universität Cambridge gegründete Holdinggesellschaft. Ziel war es, Unternehmen in Cambridge, deren Tätigkeit sich durch einen hohen Grad an geistigem Eigentum auszeichnet, mit privatem Kapital zu versorgen. Die Zielrendite lag beim Dreifachen des eingesetzten Eigenkapitals, und die Anlagedauer betrug 5-7 Jahre.

Bei diesem Investment wurde in ein Portfolio von bereits bekannten und identifizierten Unternehmen investiert, die alle eine starke Verbindung zu Cambridge haben, in den Bereichen Technologie und Gesundheitswesen tätig waren und das schnellste Wachstum vorwiesen.

Im Juni 2021 waren 25 Unternehmen im Portfolio vertreten, und der Anteilpreis hatte sich seit der ersten Investition der UBP Kunden um 45% erhöht.

Der Mehrwert dieser Investition liegt im einzigartigen Umfeld der Universität Cambridge: Letztere hat eines der erfolgreichsten und innovativsten Ökosysteme in Europa. Mehr als 4'700 wissensintensive Unternehmen beschäftigen über 60'000 Personen. Über 85% der Forschungsgruppen gehören zu den international herausragenden oder weltbesten, 107 Nobelpreisträger studierten in Cambridge. Zu den besonderen Fachgebieten gehören Künstliche Intelligenz, Big Data, Biologika der nächsten Generation, Gentechnik und Epigenetik.

---

### Rechtshinweis

Vorliegendes Dokument ist Marketingmaterial, es enthält **ALLGEMEINE INFORMATIONEN** zu Finanzdienstleistungen und/oder Finanzinstrumenten und widerspiegelt die Meinung der Union Bancaire Privée, UBP SA, oder einer Zweigstelle der UBP Gruppe (nachfolgend die «UBP») zum Datum seiner Veröffentlichung. Dieses Dokument kann allgemeine Empfehlungen aufweisen, begründet aber weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Erwerb, zur Zeichnung oder Veräusserung von Produkten, Finanzinstrumenten oder Währungen, noch zu Investitionen oder zur Teilnahme an Handelsstrategien, in all jenen Gerichtsbarkeiten, in denen ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung unzulässig sind, oder an jede Person, für die ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung verboten sind. Dieses Dokument soll lediglich eine allgemeine Übersicht geben und als Diskussionsgrundlage dienen, um das Interesse des Kunden zu erörtern. Es ersetzt in keiner Weise den Prospekt, das Kundeninformationsdokument (KID), die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) oder andere rechtlichen Unterlagen für ein bestimmtes Finanzinstrument. Diese können gegebenenfalls kostenlos bei der UBP oder beim eingetragenen Hauptsitz des Emittenten angefragt werden. Die hierin geäusserten Meinungen berücksichtigen weder die persönliche Situation eines Kunden noch seine Zielsetzungen oder spezifischen Bedürfnisse.

Die UBP macht keine Aussage über die Eignung oder Angemessenheit der hier beschriebenen Finanzinstrumente oder Dienstleistungen für bestimmte Kunden und/oder zu künftigen Wertentwicklungen. Kunden, die mehr Informationen zu bestimmten Finanzinstrumenten möchten, können sich direkt an die UBP und/oder ihren Kundenberater wenden. Werden Anlagen in Betracht gezogen, werden dem Kunden – in einem angemessenen Zeitrahmen und bevor Anlageentscheidungen getroffen werden - Informationen zu den Risiken im Zusammenhang mit jedem einzelnen Finanzinstrument auf separatem Wege zugestellt. In jedem Fall sollte der Kunde in Bezug auf die hier erwähnten Wertpapiere oder Finanzinstrumente seine Entscheidungen eigenständig treffen, auch in Bezug auf allfällige Vorzüge oder die Eignung von Investitionen. Vor Durchführung einer Transaktion sollte der Kunde die im Prospekt oder anderen rechtlichen Unterlagen enthaltenen Risikohinweise und Bestimmungen sorgfältig lesen und in Bezug auf seine Anlageziele, finanzielle Situation oder spezifischen Bedürfnisse professionellen Rat von seinem Finanz-, Steuer- und Rechtsberater einholen.

Die UBP analysiert die am Markt angebotenen Finanzinstrumente und kann zu diesem Zweck wirtschaftliche Bindungen mit Dritten eingehen und/oder unterhalten. Sie kann überdies eigene Finanzinstrumente entwickeln. Vorliegende allgemeine Informationen können nicht als unabhängig von den eigenen Interessen der UBP oder ihrer Zweigstellen gelten, was zu Interessenkonflikten mit denen des Kunden führen könnte. Die UBP hat Richtlinien zur Handhabung von Interessenkonflikten erlassen und trifft angemessene organisatorische Massnahmen um diesen vorbeugen.

Die hier enthaltenen Informationen sind weder das Ergebnis von Finanzanalyse im Sinne der «Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit von Finanzanalyse» der Schweizerischen Bankiervereinigung noch das Ergebnis von Anlageresearch im Sinne der Vorschriften der EU-Richtlinie über Märkte in Finanzinstrumenten (MiFID) oder anderer Bestimmungen. Die EU-Richtlinien finden keine Anwendung auf Beziehungen mit UBP Zweigstellen ausserhalb der EU.

Die in diesem Dokument erwähnten Investitionen können Risiken beinhalten, die schwer messbar und in die Bewertung besagter Investitionen schwer integrierbar sind. Generell richten sich Produkte mit erhöhtem Risiko wie Derivate, strukturierte Produkte, nicht traditionelle bzw. alternative Anlagen (Hedgingfonds, Private Equity, Investmentfonds usw.) ausschliesslich an Kunden, die in der Lage sind, das entsprechende Risiko zu verstehen und zu tragen. Kapitalinvestitionen sind mit Risiken verbunden und der Kunde könnte den eingangs investierten Betrag nicht vollständig zurückerlangen. Investitionen können Wechselkursschwankungen ausgesetzt sein, die zu Wertsteigerungen und Wertebussen führen können. Wechselkursschwankungen können für den Kunden den Wert von Erträgen oder Anlageportfolios verringern oder erhöhen. Der Kunde könnte sich einem Wechselkursrisiko aussetzen, wenn ein Finanzinstrument oder der Basiswert eines Finanzinstruments in einer anderen Währung begeben wird als die Referenzwährung seines Portfolios oder die Währung seines Wohnsitzlandes. Für weitere Informationen zu allfälligen Risiken verweisen wir auf die Broschüre «Merkmale und Risiken bestimmter Finanztransaktionen».

Wenn die UBP Anlageberatung oder Portfoliomangement-Dienstleistungen erbringt, werden alle relevanten Finanzrisiken, einschliesslich der Nachhaltigkeitsrisiken, berücksichtigt. Die EU-Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (2019/2088) definiert Nachhaltigkeitsrisiken als «Ereignisse oder Bedingungen in den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung, deren Eintreten erhebliche negative Auswirkungen auf den Wert der Investition haben könnte.» Weitere Informationen zum UBP-Ansatz in der Verwaltung von Nachhaltigkeitsrisiken stehen auf der Website [www.ubp.com](http://www.ubp.com) zur Verfügung.

Es wurden angemessene Bemühungen unternommen, um den Inhalt aus objektiven Informationen und Daten aus zuverlässigen Quellen zusammenzustellen. Dennoch kann die UBP keine Gewähr geben, dass die in gutem Glauben gesammelten Informationen genau und vollständig sind und sie lehnt daher jegliche Haftung für Schäden oder Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben könnten. Geänderte Umstände können zu Änderungen der hier enthaltenen Informationen und der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung geäusserten Meinungen führen. Daher können diese Informationen jederzeit ohne Vorankündigung Änderungen erfahren. Die hier enthaltenen Informationen, Prognosen oder Meinungen werden ohne ausdrückliche noch implizite Garantien oder eine dahingehende Darstellung geliefert, weshalb die UBP jegliche Haftung für Fehler, fehlende oder missverständliche Angaben ablehnt. Die UBP ist nicht verpflichtet, das vorliegende Dokument zu ergänzen oder allfällige, nach seiner Veröffentlichung ersichtliche Ungenauigkeiten zu beheben.

Dieses Dokument kann Hinweise auf vergangene Wertentwicklungen enthalten. Vergangene Performance lässt nicht auf gegenwärtige oder künftige Erträge schliessen. Alle Aussagen in diesem Dokument, die sich nicht auf vergangene Wertentwicklungen und historische Tatsachen beziehen, sind als vorausblickende Aussagen zu verstehen. Vorausblickende Aussagen sind keine Garantie für künftige Wertentwicklungen. Die steuerliche Behandlung von Investitionen hängt von der persönlichen Situation des Kunden ab und kann sich im Laufe der Zeit ändern. Die UBP berät in diesem Dokument nicht hinsichtlich der steuerlichen Konsequenzen von Anlagen. Dieses Dokument widerspiegelt auch nicht die individuellen Bedürfnisse des Kunden.

Dieses Dokument ist vertraulich und nur für den persönlichen Gebrauch der Person bestimmt, die es erhalten hat. Seine Vervielfältigung ist, vollständig oder auszugsweise, nicht erlaubt. Die UBP verbietet insbesondere den Vertrieb und die Weiterleitung dieses Dokuments, vollständig oder auszugsweise, ohne ihre schriftliche Zustimmung und lehnt jegliche Haftung für diesbezügliche Handlungen von Dritten ab. Insbesondere ist dieses Dokument nicht für den Vertrieb in den Vereinigten Staaten von Amerika und/oder an US-Persons oder in Gerichtsbarkeiten, in denen die UBP Vertriebsbeschränkungen unterstellt ist, bestimmt.

**Schweiz:** Die UBP ist in der Schweiz zugelassen und der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA unterstellt.

**Vereinigtes Königreich:** Die UBP hält im Vereinigten Königreich eine Zulassung der Prudential Regulation Authority (PRA). Sie untersteht der Aufsicht der Financial Conduct Authority (FCA) sowie in begrenztem Ausmass der PRA.

**Dubai:** Das vorliegende Marketingmaterial wurde von der Union Bancaire Privée (Middle East) Limited mitgeteilt, die der Aufsicht der Dubai Financial Services Authority (DFSA) untersteht. Es ist nur für professionelle Kunden und/oder Gegenparteien (Market Counterparties) gemäss der Definition der DFSA und keine anderen Personen bestimmt. Die darin beschriebenen Produkte oder Dienstleistungen werden nur Kunden zur Verfügung gestellt, welche die Anforderungen für professionelle Kunden und/oder vorgenannte Gegenparteien erfüllen. Dieses Dokument dient lediglich zu Informationszwecken. Es stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten noch zu Investitionen in jeglichen Gerichtsbarkeiten dar.

**Hongkong:** Die UBP hält eine Banklizenz der Finanzaufsicht Hong Kong Monetary Authority (HKMA) und ist als Finanzinstitut bei der Regulierungskommission Securities and Futures Commission (SFC) nur für regulierte Tätigkeiten vom Typ 1, 4 & 9 in Hongkong registriert. Wertpapiere können in Hongkong nur über folgende spezifischen Dokumente zum Kauf oder Verkauf angeboten werden: (i) für professionelle Anleger erstellte Publikationen nach Massgabe der Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 der gesetzlichen Vorschriften Hongkongs) und der diesbezüglichen Bestimmungen (im Folgenden die «SFO») oder (ii) Dokumente, die ein Prospekt nach Massgabe der Companies Ordinance (Chapter 32 der gesetzlichen Vorschriften Hongkongs, im Folgenden die «CO») sind oder Dokumente, die ein öffentliches Angebot nach Massgabe der CO darstellen. Keine Person darf Werbematerial, Einladungen oder Unterlagen zu Wertpapieren, die sich an die Öffentlichkeit in Hongkong wenden oder deren Inhalt der Öffentlichkeit zugänglich ist oder von ihr gelesen werden könnte, in Hongkong oder anderswo veröffentlichen oder zwecks Veröffentlichung mit sich führen, ausser wenn diese Wertpapiere ausschliesslich an Personen ausserhalb von Hongkong oder an professionelle Anleger im Sinne der SFO verkauft werden sollen; es sei denn dies wäre nach den Gesetzen von Hongkong ausdrücklich gestattet.

**Singapur:** Die UBP ist eine der Aufsicht der Monetary Authority of Singapore (im Folgenden die «MAS») unterstellte Bank und ein nach Massgabe des Financial Advisers Act 2001 von Singapur (im Folgenden das «SFA») von einer Bewilligung befreiter Finanzberater («Exempt Financial Adviser»), der bestimmte Finanzberatungsdienstleistungen erbringen kann und unter Section 99(1) des SFA von Singapur zur Durchführung bestimmter regulierter Tätigkeiten ermächtigt ist. Das vorliegende Dokument wurde nicht als Prospekt bei der MAS registriert. Dementsprechend können vorliegendes Dokument und alle anderen Dokumente oder Unterlagen, die allgemeine Empfehlungen enthalten, in Singapur nur an bestimmte Personen direkt oder indirekt vertrieben oder zugestellt werden: an (i) institutionelle Anleger gemäss Section 274 des SFA, (ii) zugelassene Anleger gemäss Section 275(1) oder andere Anleger gemäss Section 275(1A) und der Bedingungen in Section 275 des SFA oder (iii) gemäss jeglichen anderen anwendbaren Bestimmungen des SFA. Dieses Dokument wurde nicht von der MAS geprüft.

**Luxemburg:** Die UBP verfügt über eine Zulassung der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und wird von dieser reguliert.

**Italien:** Union Bancaire Privée (Europe) S.A., Succursale di Milano, ist in Italien aktiv auf der Grundlage des europäischen Passes ihrer Muttergesellschaft Union Bancaire Privée (Europe) S.A., welcher für das gesamte Gebiet der Europäischen Union gilt, und ist demzufolge autorisiert, Dienstleistungen zu erbringen und Geschäftstätigkeiten auszuüben, für welche ihre Muttergesellschaft Union Bancaire Privée (Europe) S.A. in Luxemburg ermächtigt wurde, wo sie von der luxemburgischen Aufsichtsbehörde, der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), reguliert wird.

**Monaco:** Vorliegendes Dokument ist kein öffentliches Angebot oder eine dahingehende Aufforderung nach Massgabe der Gesetze des Fürstentums Monaco, kann aber zu Informationszwecken den Kunden der Union Bancaire Privée, UBP SA, Monaco Branch zur Verfügung gestellt werden. Die Niederlassung Monaco verfügt über eine Banklizenz der Finanzaufsichtsbehörde Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) und wird von dieser reguliert sowie über eine Lizenz für Finanzmarkttransaktionen und wird von der Commission de Contrôle des Activités Financières reguliert.