

2 de marzo de 2023  
Chief Investment Office GWM  
Análisis de inversiones



# Las mujeres y la inversión

Planificación para su legado



**UBS**

# Editorial

La transferencia de riqueza a otros es un objetivo clave de muchas familias e inversores. Ya sea para herederos, caridad u otros, depende de los objetivos de cada individuo y de cómo ellos definen lo que quieren que su legado sea. Una estrategia Legacy ayuda a los inversores a entender cuánto pueden dedicar a objetivos que se extienden más allá de su propia vida y la mejor forma de lograr estos objetivos. Al separar los recursos de la estrategia Legacy del resto de su cartera, los inversores pueden invertir de manera eficaz y segura para maximizar el crecimiento para las generaciones futuras y para hacer el bien. La estrategia Legacy también puede incorporar sus pasiones y valores, y ayudar a garantizar que persistan para las generaciones venideras.<sup>1</sup>

Las mujeres se inclinan por percibir y valorar la riqueza principalmente como fuente de seguridad, y tienden a centrarse en ser financieramente seguras y capaces de permitirse un cierto estilo de vida para ellas mismas, pero también para sus seres queridos a largo plazo. Además, la palabra «legado» a menudo significa algo más que la transferencia de riqueza a la siguiente generación; y también significa ser capaz de impactar positivamente en la vida de los demás.<sup>2</sup>

En esta publicación nos centraremos en el objetivo del legado: cómo las mujeres inversionistas definen legado, sus preocupaciones, cómo pueden asignar mejor sus recursos para cumplir sus objetivos y cómo es importante que pongan en marcha un plan financiero para la transferencia fluida de su patrimonio.



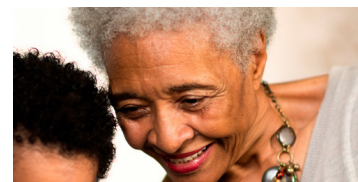
**Marianna Mamou**

Jefa de Consejos más allá de la inversión  
Oficina Principal de Inversiones Global Wealth Management

Este informe ha sido elaborado por UBS Suiza AG. Consulte el importante descargo de responsabilidad que figura al final del documento.

Los intervalos de tiempo pueden variar. Las estrategias están sujetas a las metas, los objetivos y la idoneidad de cada cliente. Este enfoque no constituye una promesa o garantía de que se pueda alcanzar la riqueza o cualquier resultado financiero.

Véase las referencias en la página 15.



Capítulo 1

## Objetivos Legacy

Véase la página 4



Capítulo 2

## Invertir para sus objetivos de legado

Véase la página 6



Capítulo 3

## Sucesión

Véase la página 12

# Planificación para su legado

El porcentaje de las mujeres frente a los hombres que...

■ Mujeres ■ Hombres

...no saben **cuánto dinero** pueden transmitir a la próxima generación (página 5).



Fuente: Encuesta UBS Investor Watch de 2022

... afirman que **tener un profesional ayudaría a aliviar** las conversaciones sobre los planes sucesorios (pág. 12).



Fuente: Encuesta UBS Investor Watch de 2022

...están interesados en recibir asesoramiento sobre la inversión en **activos ilíquidos** (pág. 8).



Fuente: Encuesta UBS Investor Watch Q2 de 2021

... encuentran que la pandemia es una oportunidad para mantener **conversaciones más significativas sobre el final de la vida** con sus herederos (pág. 12).



Fuente: Encuesta UBS Investor Watch de 2022

...planean dejar **obras de arte** a sus herederos (página 9).



Fuente: Encuesta UBS Investor Watch de 2022

...pretenden dejar una herencia pero **no tienen planes** para hacerlo (página 13).



Fuente: Poor planning means women pay more inheritance tax, FT Adviser, octubre de 2021

... tienen en cuenta **consideraciones sostenibles** al invertir (pág. 10).



Fuente: Encuesta UBS Investor Sentiment de 2020

...no entienden las normas en torno al **impuesto de herencia** (página 13).



Fuente: Poor planning means women pay more inheritance tax, FT Adviser, octubre de 2021

...han hablado con un asesor financiero sobre estrategias de **planificación caritativa** (pág. 11).



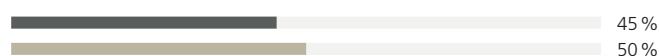
Fuente: Women and Giving, Fidelity Charitable, 2021

...tienen **seguro de vida** (pág. 13).



Fuente: Facts about Life 2021, LIMRA

...no **hablan abiertamente con su familia** sobre cuestiones financieras (pág. 12).



Fuente: Encuesta UBS Investor Watch de 2022

...están cada vez más interesados, debido al COVID-19, en dar más de su riqueza a los herederos **mientras están vivos** (pág. 13).



Fuente: Encuesta UBS Investor Watch de 2022





Capítulo 1

## Objetivos Legacy

Las mujeres tienden a percibir y valorar la riqueza principalmente como fuente de seguridad, y tienden a centrarse en ser financieramente seguras y capaces de permitirse un cierto estilo de vida para ellas mismas, y para sus seres queridos a largo plazo. Además, para las mujeres, el legado a menudo significa algo más que transferir riqueza a la siguiente generación; también significa ser capaz de impactar positivamente en la vida de los demás.<sup>2</sup> Hay una tendencia a que las mujeres inviertan con propósito, donde el propósito representa tanto sus objetivos como sus valores e impacto en la sociedad.<sup>2</sup> Por ejemplo, pueden querer ayudar a financiar las empresas de la próxima generación, o proporcionar un primer hogar familiar. También es posible que tengan pasión por una causa determinada y quisieran usar su patrimonio para marcar la diferencia, pero pueden no saber si tales objetivos entran en conflicto con su objetivo de transferir riqueza a la próxima generación. Un plan personalizado ayudaría a comprender mejor y cumplir estos objetivos.

Al pensar en el legado, una conversación reflexiva puede ayudar a los inversores a descubrir los objetivos relevantes:

- ✓ ¿Cómo quiero que las generaciones futuras se beneficien de la riqueza de la familia?
- ✓ ¿Cuáles son mis objetivos filantrópicos, si los tengo?
- ✓ ¿Quisiera invertir de manera que afecte positivamente al mundo?
- ✓ ¿Hay una cantidad mínima que quiero transmitir a mis herederos? ¿Hay un máximo?
- ✓ ¿Quiero ayudar a mis herederos financieramente mientras todavía estoy vivo?
- ✓ ¿Debo separar mis inversiones de los activos de nuestra empresa familiar? ¿O nuestras inversiones deben complementar estos activos?

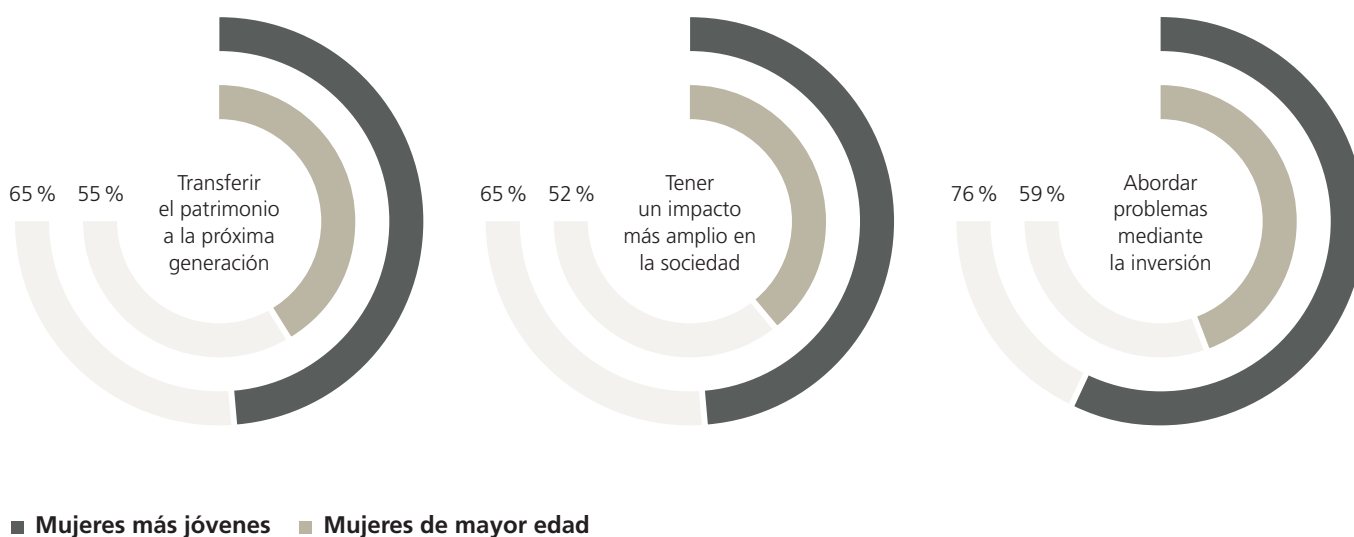
Véase las referencias en la página 15.

Existen diferencias generacionales en cuanto a cómo las mujeres definen lo que quieren que sea su legado. En una encuesta reciente de RBC, las mujeres más jóvenes creen en mayor medida que las de más edad que tienen la obligación de transferir su patrimonio a la siguiente generación (65 % frente a 55 %), así como que desean tener un mayor impacto en la sociedad (65 % frente a 52 %) y abordar los problemas sociales específicamente a través de la inversión (76 % frente a 59 %).<sup>3</sup>

Según los datos de nuestra encuesta UBS Investor Watch de 2022, el 56 % de las mujeres (frente al 47 % de los hombres) no saben cuánto patrimonio pueden transmitir a la próxima generación,<sup>4</sup> lo que pone en relieve la importancia de la

planificación. Teniendo en cuenta las diferencias de género en i) cómo se define el legado, ii) las preferencias de inversión y el enfoque de inversión (tal y como se describe en nuestro informe «Reimagining Wealth advice» (Reimaginando el asesoramiento patrimonial, en español)) iii) y las diferencias en la longevidad, es necesario prestar atención a la forma en que las mujeres pueden asignar mejor los recursos para alcanzar estos objetivos multigeneracionales. Esto incluye buscar la mejor forma de invertir para crecer y proteger el patrimonio, cómo invertir mejor para alinearse con sus valores, así como consideraciones sobre el establecimiento de un plan en el que las mujeres puedan transferir su patrimonio a sus herederos, u otras, en consonancia con sus objetivos.

## Diferencias generacionales en lo que las mujeres quieren que sea su legado



Fuente: The new face of wealth and legacy: How women are redefining wealth, giving and legacy planning, RBC



Capítulo 2

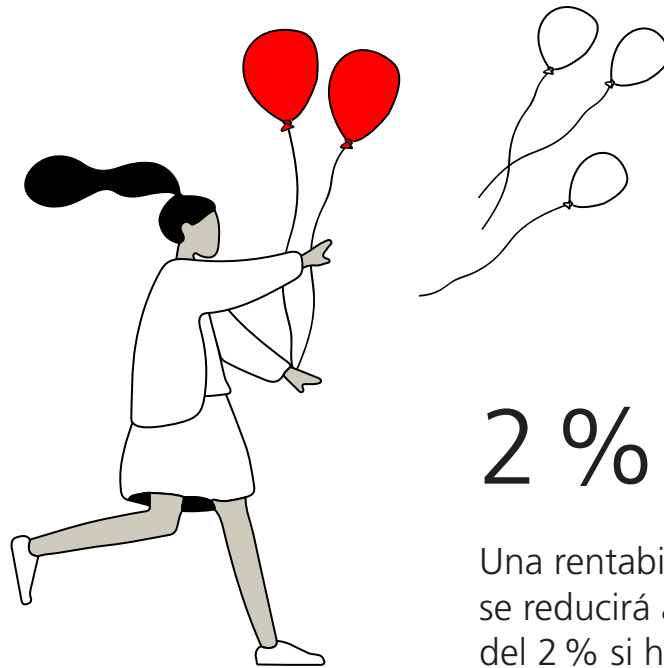
## Invertir para sus objetivos de legado

### ¿Por qué es importante invertir?

Es necesario preservar, o mejorar el crecimiento de la riqueza mediante la inversión, de lo contrario habrá erosión de la riqueza a través de la inflación, la fiscalidad y el consumo a lo largo de las generaciones. Es importante distinguir entre rendimientos reales y nominales. La inflación es una medida de los cambios en los costes de los bienes y servicios en toda la economía. Una rentabilidad nominal del 5 % se reducirá a una rentabilidad real del 2 % si hay una inflación del 3 %. Por lo tanto, si el objetivo principal de un inversor es preservar el poder adquisitivo real del capital, solo el 2 % está disponible para el gasto. A lo largo de los años y a través de las generaciones, el poder adquisitivo puede disminuir drásticamente. Las tasas de inflación pueden ser un punto de partida útil para prever el gasto futuro, pero es importante considerar que la composición del gasto personal de cada inversor será diferente a la combinación de bienes y servicios utilizados por un índice

de inflación. Además, a medida que crece una familia, el rendimiento real de sus inversiones tendrá que satisfacer las necesidades de más personas. Las generaciones futuras también pueden esperar el mismo estilo de vida que las generaciones anteriores. Sin embargo, es posible que no puedan depender de los mismos recursos, a menos que la familia pueda aumentar el rendimiento real de sus activos.

Por lo tanto, es necesario invertir en activos que generen rentabilidades positivas y crecientes. El objetivo de la estrategia Legacy es transmitir activos que vayan más allá de sus necesidades vitales para la próxima generación o utilizarlos para otras causas favorecidas. Por lo tanto, una estrategia Legacy se centra en maximizar el valor de las transferencias a las generaciones futuras y ejercer un impacto positivo en la sociedad.



2 %

Una rentabilidad nominal del 5 % se reducirá a una rentabilidad real del 2 % si hay una inflación del 3 %.

## Cómo invertir

Para identificar el enfoque de tamaño e inversión adecuado para la estrategia Legacy, es importante examinar todo el plan patrimonial y cómo pueden asignarse los activos para satisfacer las necesidades de los inversores. El marco UBS Wealth Way ayuda a los inversores a desarrollar una estrategia de inversión optimizada para sus objetivos y metas. También puede ayudar

a los inversores a entender claramente dónde está su dinero y por qué. Una vez que los inversores hayan definido y financiado estrategias para las necesidades de flujo de efectivo a corto y medio plazo (la estrategia de Liquidez) y los objetivos de toda la vida (la estrategia de Longevidad), los inversores pueden invertir el patrimonio restante en su estrategia Legacy.



UBS Wealth Way es un enfoque que incorpora Liquidez. Longevidad. Legacy. Estrategias que UBS Financial Services Inc. y nuestros Asesores Financieros pueden utilizar para ayudar a los clientes a explorar y perseguir sus necesidades y objetivos de gestión patrimonial en plazos diferentes. Este enfoque no constituye una promesa o garantía de que se pueda alcanzar la riqueza o cualquier resultado financiero. Todas las inversiones conllevan el riesgo de pérdida, incluido el riesgo de pérdida de toda la inversión. Los intervalos de tiempo pueden variar. Las estrategias están sujetas a las metas, los objetivos y la idoneidad de cada cliente.



# 40 %

Nuestra guía estándar para la estrategia Legacy consiste en asignar hasta un 40 % a los mercados privados.<sup>5</sup>

La estrategia Legacy no se centra en los flujos de efectivo inmediatos. En su lugar, se centra en maximizar y preservar el patrimonio para las generaciones futuras. Sin la necesidad de respaldar las retiradas, independientemente de las condiciones del mercado, la estrategia Legacy tiene una capacidad de riesgo inherentemente superior a la de la estrategia de liquidez o de los recursos de la estrategia de Longevidad. En el caso de una estrategia Legacy, la volatilidad a corto plazo es menos relevante para la salud general de la cartera y el riesgo de déficit (es probable que caiga por debajo del nivel de riqueza inicial) será menor. El horizonte temporal multigeneracional también permite una mayor flexibilidad para utilizar la falta de liquidez como fuente de rentabilidades potenciales. Por lo tanto, una mayor proporción de los activos ilíquidos (cuando sea admisible por la jurisdicción local), como los fondos de cobertura ilíquidos, el capital riesgo, las infraestructuras y los bienes inmuebles, puede incorporarse a dicha cartera, lo que ofrece la posibilidad de obtener un mayor potencial de rentabilidad ajustada al riesgo.

La naturaleza ilíquida de los mercados privados tiende a impedir que los inversores vendan durante las perturbaciones del mercado, lo que permite a los gestores aprovechar las atractivas valoraciones en tiempos de tensión. Por ende, los mercados privados pueden resultar atractivos para los inversores que deseen participar en las tendencias seculares a largo plazo de la economía o igualar los pasivos a largo plazo. Basándonos en nuestro análisis sobre carteras de estilo de propiedad, nuestra guía estándar para la estrategia Legacy consiste en asignar hasta el 40 % a los mercados privados.<sup>5</sup>

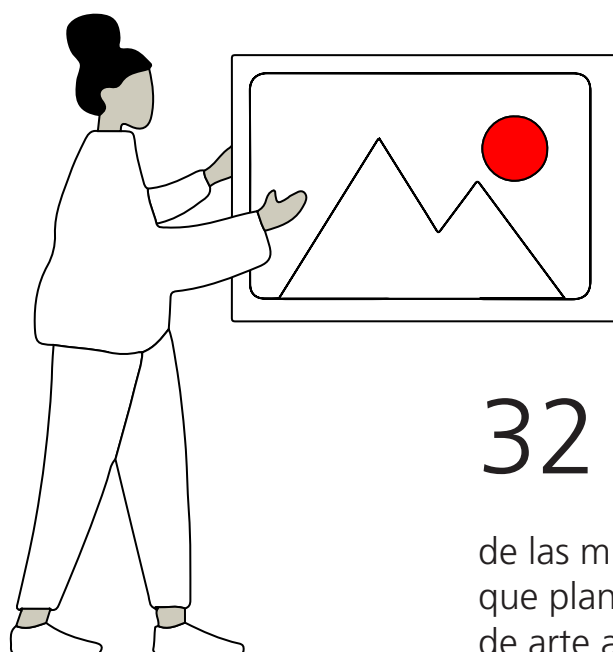
La iliquidez no parece ser un factor prohibitivo para las mujeres inversionistas. De hecho, los estudios sugieren que el sector inmobiliario es una de las clases de activos preferentes de las mujeres.<sup>2</sup> Además, en la encuesta UBS Investor Watch Q2 de 2021, el 61 % de las mujeres encuestadas estaban interesadas en recibir asesoramiento sobre la inversión en activos ilíquidos frente al 50 % de los hombres.<sup>6</sup> Esto sugiere que las mujeres se sientan cómodas utilizando iliquidez en favor de la rentabilidad de la inversión.

El atractivo de las inversiones inmobiliarias a las mujeres puede atribuirse quizás a su tangibilidad, lo que hace que una inversión parezca menos arriesgada, ya sea por la mayor familiaridad y comprensión percibida de la inversión o debido a la mayor permanencia de los bienes tangibles.<sup>7</sup> No obstante, las mujeres están invirtiendo cada vez más en bienes inmuebles a través de inversiones directas. Según una encuesta reciente, los hombres tienen muchas más probabilidades de enumerar los fideicomisos de inversión inmobiliaria como su principal método de inversión inmobiliaria, mientras que las mujeres tienen más probabilidades de favorecer la propiedad de alquiler.<sup>8</sup> Los datos también muestran que la brecha de género en la «compra para alquilar» se está reduciendo, y que más mujeres se convierten en arrendadores y aumentando sus carteras inmobiliarias.<sup>9,10</sup> Sin embargo, es importante tener en cuenta que las inversiones directas en bienes raíces son un riesgo idiosincrásico y pueden no ofrecer la mejor diversificación. Por lo tanto, es importante que las mujeres tomen estas decisiones de inversión en el contexto de su cartera de Legacy.

Las estrategias están sujetas a las metas, los objetivos y la idoneidad de cada cliente.

Véase las referencias en la página 15.





32 %

de las mujeres que dijeron que planean dejar las obras de arte a sus herederos<sup>4</sup>

Otros activos tangibles que pueden incluirse en la estrategia Legacy son elementos de colección. En nuestra encuesta UBS Investor Watch de 2022, el 32 % de las mujeres dijo que planean dejar las obras de arte a sus herederos en comparación con el 26 % de los hombres.<sup>4</sup> Mientras que los coleccionables pueden ser una reserva de valor, los inversores deben recordarse que tienen altos costes, como los costes de mantenimiento y almacenamiento, y que su valor real depende de cuánto está dispuesto a pagar un comprador. Los objetos de colección también deben considerarse como parte de la sucesión patrimonial ya que están sujetos a impuestos. Vale la pena considerar lo que le gustaría hacer con su colección desde el principio: por ejemplo, es una pasión que también es compartida por la próxima generación o le gustaría orquestar una donación de su colección. Esta claridad le permitirá planificar adecuadamente.

Los inversores también podrían querer incorporar fondos de inversión temática a largo plazo para beneficiarse de las tendencias estructurales. Dado que el horizonte de inversión se extiende más allá de la vida, los altibajos diarios de los mercados financieros deberían ser menos preocupantes. A través de temáticas a largo plazo, las mujeres inversionistas también pueden alinear sus inversiones con sus valores y creencias, lo que les brinda un sentido de propósito a través de sus inversiones. Por ejemplo, si un inversor es apasionado por el cambio climático, pueden invertir en empresas centradas en tecnologías de energías renovables. La inversión temática también ofrece la oportunidad de aprovechar las tendencias macroeconómicas que un inversor cree que dominará en el futuro, como las sociedades en proceso de envejecimiento.

Las estrategias están sujetas a las metas, los objetivos y la idoneidad de cada cliente.

Véase las referencias en la página 15.

La inversión temática ofrece una narrativa convincente que podría ayudar a las mujeres inversoras a encontrar un camino hacia el mundo de la inversión. En todo esto, es importante tener en cuenta las temáticas como parte de una asignación de carteras diversificada más amplia.

Por último, también se puede incorporar préstamos para mejorar los rendimientos de la estrategia Legacy. La obtención de un préstamo con la estrategia Legacy y la reinversión de los ingresos pueden ayudar a mejorar el potencial de ingresos y de rentabilidad, a cambio de un mayor nivel de volatilidad de la cartera. Añadir apalancamiento a una cartera equilibrada diversificada puede, en determinadas circunstancias, generar una rentabilidad ajustada al riesgo más elevada que simplemente aumentar la asignación de una cartera sin apalancamiento a valores y otros activos de riesgo. Al considerar el apalancamiento de la cartera, los inversores deben velar por que las características generales de riesgo/remuneración de una cartera se mantengan dentro de su tolerancia de riesgo deseada. Aunque el apalancamiento puede impulsar las rentabilidades, también puede aumentar los riesgos de forma significativa. Y si los mercados caen, los inversores podrían perder el dinero prestado que ponen en sus carteras. Por lo tanto, es importante considerar cómo el préstamo podría afectar a las rentabilidades y riesgos esperados y resolver el nivel de apalancamiento adecuado en su cartera, en términos de una cantidad adecuada para obtener préstamos y los beneficios potenciales para la cartera. Además, los préstamos también pueden contribuir a diversificar una cartera concentrada (p. ej., préstamos con valores concretos).

## Invertir para obtener impacto y alinearse con sus valores

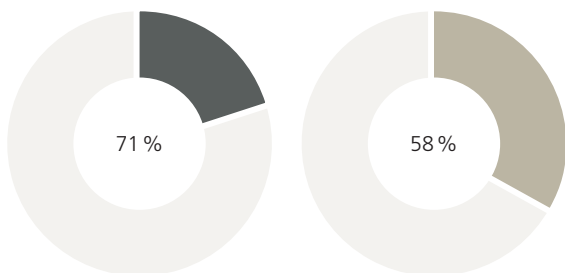
Además de generar rendimientos financieros con sus activos de estrategia Legacy, las mujeres también pueden estar interesadas en desplegar su capital para crear un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente. Los estudios muestran que las mujeres tienden a tener una mayor confianza en invertir su dinero cuando sus valores están alineados con sus inversiones y cuando ven un beneficio social. El asesoramiento y las ofertas centrados en la sostenibilidad pueden impulsar un impacto positivo no solo animando a más mujeres a invertir, sino también a través de la capacidad de determinadas inversiones subyacentes para contribuir al progreso social o medioambiental positivo. La encuesta UBS Investor Sentiment destaca que más mujeres (71 %) tienen en cuenta las consideraciones sostenibles al invertir en comparación con los hombres (58 %)<sup>11</sup> mientras que un estudio de 2022 de BNY consideró que, si las mujeres

invierten en la misma magnitud que los hombres, podría haber más de 3,22 billones de dólares de capital adicional para invertir en todo el mundo, con más de 1,87 billones de dólares que fluctúen hacia una inversión más sostenible e impactante.<sup>12</sup>

La incorporación de soluciones de inversión sostenible también puede ser una gran manera de interactuar y aportar a la próxima generación. Invertir junto con la próxima generación ofrece una gran oportunidad para transmitir los valores y las lecciones financieras que importan cuando la próxima generación llegue a la edad. Incluirlos en este viaje les ayuda a estar mejor preparados y pueden fortalecer los lazos dentro de las familias. Además, al incluir a las generaciones más jóvenes en las decisiones de inversión debería dar lugar a una transferencia más suave del patrimonio con menos sorpresas.

# +13 %

Las mujeres inversionistas parecen un 13 % más inclinadas que los hombres a invertir en función de sus valores.



Fuente: Encuesta UBS Investor Sentiment de 2020

■ Mujeres ■ Hombres

# 87 %

de las mujeres que están de acuerdo en que el dinero es una herramienta que puede ser usada para ayudar a cumplir su propósito.



Fuente: UBS Own Your Worth 2022

Las estrategias están sujetas a las metas, los objetivos y la idoneidad de cada cliente.

Véase las referencias en la página 15.

## Filantropía

Las donaciones a causas benéficas y contribuciones a fundaciones también se pueden incorporar en la estrategia Legacy. Con base en el informe Women and Giving de 2021, casi nueve de cada 10 mujeres desean que pudieran estar haciendo más para crear un cambio social positivo, con la mayoría de ellas queriendo dar porque cree que existe una gran necesidad y porque quieren marcar la diferencia.<sup>13</sup> El informe afirma que las mujeres son más propensas que los hombres a participar en muchas formas de devolver, incluyendo el voluntariado.<sup>13</sup> Una vez que las mujeres tienen un plan y puede confiar en el cumplimiento de sus metas de vida e intergeneracionales, puede decidir con confianza cuánto pueden asignar para causas benéficas. También es importante tener en cuenta la mejor forma de dar a la filantropía, ya que existen varias consideraciones fiscales sobre cómo sacar el máximo partido a la riqueza asignada. Por ejemplo, la concesión de valores apreciados a una organización benéfica ya sea directamente o a través de una

fundación privada o un fondo asesor de un donante, puede ayudar a la familia a reducir su deuda fiscal sobre ganancias de capital y puede ayudar a la familia a reducir su deuda tributaria. Sin embargo, solo el 14 % de las mujeres ha hablado con un asesor financiero sobre estrategias de planificación caritativa, en comparación con el 20 % de los hombres, mientras que uno e una de cada tres hombres millennials han tenido una conversación de planificación benéfica con un asesor financiero, en comparación con alrededor de una de cada cinco mujeres millennials.<sup>13</sup>

La pandemia de COVID-19 fue un catalizador para más mujeres que quieren ceder a la filantropía, en particular a las mujeres millennials con una de cada dos que quieren dar una mayor prioridad.<sup>13</sup> El informe de UBS Own Your Worth de 2022 muestra que siete de cada 10 mujeres han aumentado su apoyo filantrópico durante los últimos dos años, ya sea por medio de tiempo de dedicación, dinero o experiencia.<sup>14</sup>

# 9 de 10

mujeres desean poder hacer más para crear un cambio social positivo.



Fuente: Women and Giving, Fidelity Charitable, 2021

# 7 de 10

mujeres han aumentado el apoyo filantrópico en los últimos dos años.



Fuente: UBS Own Your Worth 2022

Las estrategias están sujetas a las metas, los objetivos y la idoneidad de cada cliente.

Véase las referencias en la página 15.



Capítulo 3

## Sucesión

### ¿Por qué es importante?

En el contexto de la estrategia Legacy, también es importante analizar la planificación sucesoria y la transferencia fluida de activos. El objetivo debe ser minimizar los conflictos familiares, especialmente durante tiempos difíciles como el divorcio, la enfermedad, o el movimiento de personas o dinero a través de las fronteras debido, por ejemplo, a la migración a jurisdicciones con una carga fiscal mayor. La sucesión es un tema clave para la mayoría de las familias y que merece la atención. La sucesión de riqueza es primordial para la preservación y estabilidad de la dinámica familiar y la fortuna. Es importante celebrar un debate sobre sucesión desde el principio. Según los datos de la encuesta de UBS Investor Watch de 2022, las mujeres parecen encontrar más fácil hablar de asuntos relacionados con el dinero con sus seres queridos, ya que el 45 % de las mujeres afirman

que no hablan abiertamente con su familia sobre cuestiones financieras frente al 50 % de los hombres.<sup>4</sup> A pesar de ello, más mujeres que hombres afirman que tener un profesional para facilitar conversaciones como un asesor de clientes o un planificador patrimonial ayudaría a facilitar las conversaciones sobre los planes de herencia (59 % frente al 54 %).<sup>4</sup>

Como se mencionó anteriormente, la participación de herederos en las decisiones de inversión también podría ser beneficiosa para incluir, y educar, a la próxima generación. Las mujeres encontraron la pandemia como una oportunidad para mantener conversaciones más significativas sobre el final de la vida con sus herederos (72 % de las mujeres frente al 66 % de los hombres).<sup>4</sup>

Las estrategias están sujetas a las metas, los objetivos y la idoneidad de cada cliente.

Véase las referencias en la página 15.



Según la investigación de Fidelity International sobre las mujeres que tienen la intención de dejar una herencia, el 55 % no tiene ningún plan en vigor en comparación con el 41 % de los hombres.<sup>15</sup> Al no tener planes financieros en vigor, las mujeres corren el riesgo de no cumplir sus deseos de herencia y pueden correr el riesgo de pagar demasiados impuestos sobre su herencia. En una encuesta reciente del Reino Unido

realizada por Opinium, el 37 % de las mujeres afirmaron que no entendían las normas relativas al impuesto sobre sucesiones, en comparación con el 25 % de los hombres.<sup>15</sup> En promedio, dado que viven más tiempo que los hombres, también tienden a tener herencias mayores, dado que suelen heredar también riqueza de su pareja. Por lo tanto, es aún más importante para ellas planificar cuidadosamente la sucesión de su patrimonio.

## ¿Qué significa la planificación sucesoria?

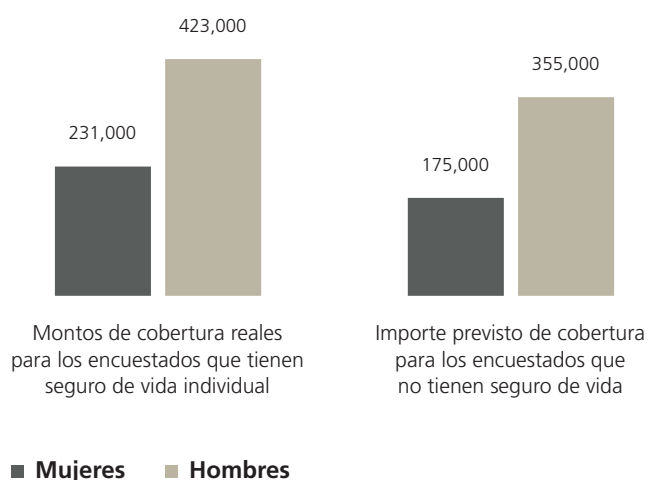
Entonces, ¿qué medidas deben adoptar las mujeres para garantizar un proceso sucesorio sin problemas? Como mínimo, las mujeres deben tener un testamento, junto con una persona asignada para ejecutarlo. Los beneficiarios de dicho testamento deben saber quién es esta persona asignada. Además, sería prudente tener un poder notarial y una directiva anticipada en caso de enfermedad para que los herederos puedan gestionar cualquier activo y asegurarse de que sus deseos se lleven a cabo en caso de que su salud se deteriore.

Además, dependiendo de las necesidades específicas, la confianza y las soluciones de seguros de vida pueden ser componentes clave de una transferencia exitosa de patrimonio. Establecer una estructura como un fideicomiso o fundación puede ser apropiado, por ejemplo, si un beneficiario es particularmente joven o «no está listo» para heredar una cantidad significativa de activos al mismo tiempo; o puede ser oportuno separar claramente los activos privados de las empresas en estructuras distintas.

Una combinación con una póliza de seguro de vida puede proporcionar liquidez adicional, lo que puede resultar una manera eficiente, ya sea para garantizar una herencia más equilibrada entre los herederos, o para hacer frente a determinadas necesidades financieras vinculadas a la herencia. Sin embargo, según un estudio de 2021 de Life Insurance and Market Research Association, solo el 47 % de las mujeres tienen seguro de vida, en comparación con el 58 % de los hombres, con solo 22 % de las mujeres que se sienten muy informadas sobre los seguros de vida frente al 39 % de los hombres.<sup>16</sup> Y cuando las mujeres están cubiertas por seguros de vida, el nivel medio de cobertura es significativamente inferior.<sup>17</sup> En promedio, los hombres llevan pólizas de seguro de vida por valor casi el doble de sus contrapartes, según una encuesta de Haven Life.<sup>17</sup> Razones de esta brecha de género pueden ser la percepción de las mujeres de que el seguro de vida no vale su nivel de ingresos o que es demasiado caro. Es importante que los planificadores patrimoniales analicen las necesidades y beneficios potenciales de la oferta en el contexto de la sucesión patrimonial.

En determinadas circunstancias, puede tener sentido que se transfieran activos específicos a los beneficiarios en el curso de un don o regalos de por vida, en lugar de en caso de fallecimiento. Basándonos en nuestra encuesta de inversores, aproximadamente la misma cantidad de personas optan por transmitir la riqueza después de fallecer frente a durante su vida, con un porcentaje más alto que elige traspasar parte de su riqueza en vida y otra después de su muerte. Curiosamente, no vemos discrepancias en el género en la elección del momento de la sucesión patrimonial, ya que la pandemia de COVID-19 hace que tanto hombres como mujeres estén más interesados en dar más riqueza a los herederos, mientras están vivos (66 % de las mujeres frente al 63 % de los hombres).<sup>4</sup>

## Importes de cobertura de seguro de vida de los encuestados, en USD



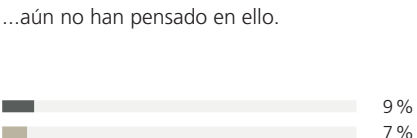
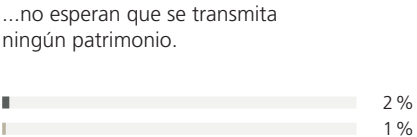
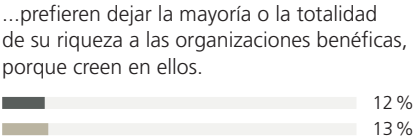
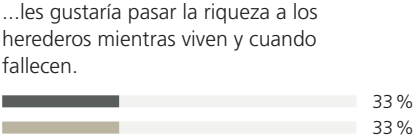
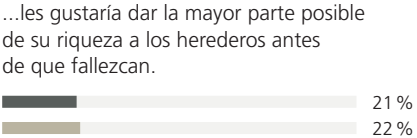
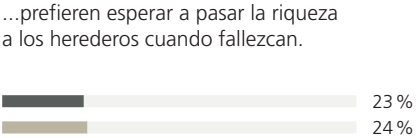
Fuente: Haven Life

# Plazos para la transferencia del patrimonio

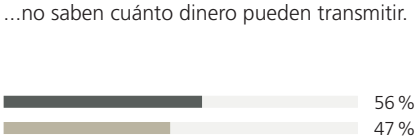
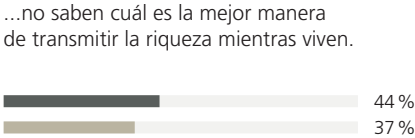
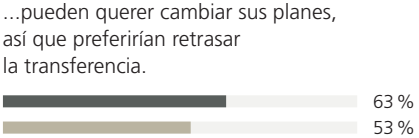
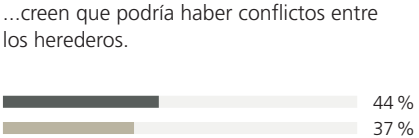
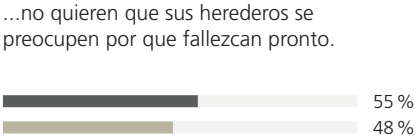
El porcentaje de las mujeres frente a los hombres que...

■ Mujeres ■ Hombres

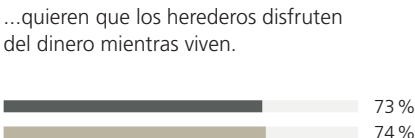
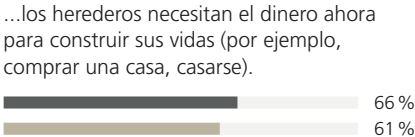
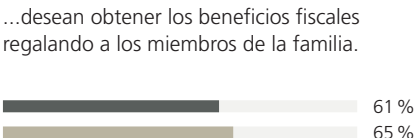
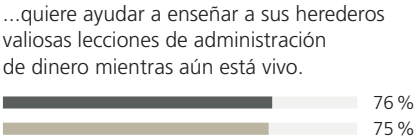
## Preferencias sobre cuándo pasar el patrimonio



## Motivos para pasar la riqueza después de la muerte



## Motivos para pasar la riqueza mientras vivo



Sin embargo, vemos algunas diferencias de género por las razones que explican la elección del momento. Por ejemplo, más mujeres prefieren esperar y transmitir la riqueza después de su muerte, ya que no quieren que sus herederos se preocupen por su salud. Además, más mujeres que hombres se preocupan por luchar entre herederos. Otra razón por la que las mujeres prefieren retrasar la entrega de la riqueza mientras viven es que quieren seguir siendo flexibles, con un 63 % de las mujeres frente al 53 % de los hombres que lo afirman. Finalmente, muchas más mujeres afirmaron que no consideran el paso de la riqueza mientras viven porque no saben cómo hacerlo (44 % mujeres frente al 37 %) de los hombres.<sup>4</sup> Por otro lado, la mayoría de las mujeres que deciden dar los bienes antes lo hacen porque sienten que sus herederos necesitan su dinero ahora para alcanzar sus objetivos, por ejemplo, comprar una vivienda (mujeres un 66 % frente a los hombres un 61 %) y porque quieren enseñar sus valiosas lecciones de inversión (mujeres un 75 % frente a los hombres un 76 %).<sup>4</sup>

A partir de los datos, llegamos a la conclusión de que existe una brecha de género en el entendimiento en torno a la planificación sucesoria y que las mujeres se beneficiarían de involucrar a especialistas en una fase temprana en la fase de planificación y ejecución.

## Conclusión

Para las mujeres inversionistas, es importante establecer los objetivos de la estrategia Legacy. A medida que las mujeres tomen el control de una mayor y creciente parte de la riqueza, querrán y tendrán que tomar el control de sus carteras de estrategia Legacy, tanto en términos de invertirlas para proteger y aumentar su patrimonio a lo largo de las generaciones, así como de tomar medidas para una transferencia fluida a la próxima generación. Las mujeres valoran el asesoramiento especializado más que los hombres, tanto en términos de asesoramiento en materia de inversión, como en términos de facilitar los debates y la ejecución de planes sucesorios. Las mujeres necesitan planificar, invertir de manera inteligente y orquestar la transferencia de su patrimonio. A través de sus inversiones, donaciones benéficas y educación financiera de sus herederos, las mujeres tienen el potencial de hacer un impacto significativo tanto en la sociedad como en las generaciones futuras.

## Referencias

1. Liquidez. Longevidad. Legacy. A purpose-driven approach to wealth management, 2018, UBS AG
2. Women and Investing – Reimagining Wealth Advice, 2022, Marianna Mamou, UBS AG Suiza
3. The new face of wealth and legacy: How women are redefining wealth, giving and legacy planning, <https://www.rbcwealthmanagement.com/en-us/insights/the-new-face-of-wealth-and-legacy-how-women-are-redefining-wealth-giving-and-legacy-planning>
4. Data collected from Investor Watch Survey 2022 – Share it Well, UBS AG Suiza
5. Investing in private markets with UBS Wealth Way, Karim Cherif, Jay Won Lee, Marianna Mamou, febrero de 2021, UBS AG Suiza
6. Using data from Investor Watch “The new valuables”, junio de 2021, UBS AG Suiza
7. Tangibility bias in investment risk judgments, Özgün Atasoy, Remi Trudel, Theodore J. Noseworthy, Patrick J. Kaufmann, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Volume 171, 2022, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0749597822000346>
8. Men more likely to invest in REITs than women, Ryan Tarinelli, 2020, [globest.com](https://www.globest.com/2020/08/28/men-more-likely-to-invest-in-reits-than-women/?slreturn=20230116113949), <https://www.globest.com/2020/08/28/men-more-likely-to-invest-in-reits-than-women/?slreturn=20230116113949>
9. Women total 48% of UK’s buy-to-let investors, Provestor, 2021, <https://www.propertyinvestortoday.co.uk/breaking-news/2021/7/investors--women-total-48-of-uks-buy-to-let-investors>
10. Women made more than \$12 Billion on Airbnb in 2021, Stacey Leasca, 2022, <https://www.travelandleisure.com/hotels-resorts/vacation-rentals/female-airbnb-hosts-share-rental-tips-catherine-powell>
11. Encuesta UBS Investor Sentiment de 2020, UBS AG Suiza
12. The Pathway to Inclusive Investment, Why women’s investment matters, 2022, BNY Mellon Investment Management: The Pathway to Inclusive Investment is based on in depth research commissioned by BNY Mellon Investment Management and designed by BNY Mellon Investment Management and Man Bites Dog. The research was also conducted by Man Bites Dog and Coleman Parkes. Cerulli supported the research by providing retail investment market data. 2021
13. Women and Giving, Fidelity Charitable, 2021
14. Women on Purpose, Own your worth 2022, UBS 2022
15. Poor planning means women pay more inheritance tax, Sally Hickey, FT Adviser, octubre de 2021, <https://www.ftadviser.com/tax-efficient-investments/2021/10/08/poor-planning-means-women-pay-more-inheritance-tax/>
16. Facts about Life 2021, Facts From LIMRA Life Insurance Awareness month, septiembre de 2021, LIMRA
17. Is there a life insurance gender gap? Brittny Burgett, 2019, Haven Life, <https://havenlife.com/blog/life-insurance-statistics-2019-men-and-women/>

## Descargo de responsabilidad

Las opiniones de inversión de la UBS Chief Investment Office ("CIO") son elaboradas y publicadas por Global Wealth Management, una división de UBS Switzerland AG (regulada por la FINMA en Suiza) o sus entidades asociadas ("UBS").

Las perspectivas de inversión se han elaborado de conformidad con los requisitos legales diseñados para promover la **independencia del análisis de inversión**.

### **Análisis genérico de inversiones – Información sobre riesgos:**

Esta publicación es sólo **para su información** y no pretende ser una oferta o una solicitud de oferta para comprar o vender cualquier inversión u otro producto específico. El análisis que aquí figura no constituye una recomendación personal ni tiene en cuenta los objetivos de inversión, las estrategias de inversión ni la situación y las necesidades financieras particulares de ningún destinatario en concreto. Este se basa en numerosos supuestos. Unos supuestos diferentes podrían dar lugar a resultados sustancialmente distintos. Determinados servicios y productos están sujetos a restricciones legales y no pueden ofrecerse en todo el mundo sin restricciones o pueden no ser aptos para la venta a todos los inversores. Toda la información y opiniones expresadas en este documento se han obtenido de fuentes consideradas fiables y de buena fe, pero no se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en cuanto a su exactitud o integridad (salvo las declaraciones relativas a UBS). La información y las opiniones, así como las previsiones, las estimaciones y los precios indicados, tienen vigencia solo para la fecha de este informe y están sujetos a cambios sin previo aviso. Las opiniones aquí expresadas pueden diferir o contradecir aquellas expresadas por otras divisiones o áreas de negocio de UBS, como resultado del uso de supuestos y criterios diferentes.

En ninguna circunstancia podrá utilizarse el presente documento o la información que contiene (incluidas las previsiones, el valor, el índice u otro importe calculado ["Valores"]) para cualquiera de los siguientes fines: (i) evaluación o fines contables; (ii) para determinar los importes adeudados o por pagar, el precio o el valor de cualquier instrumento financiero o contrato financiero; o (iii) para medir el rendimiento de cualquier instrumento financiero, inclusive, sin limitación, con el fin de replicar la rentabilidad o el rendimiento de cualquier Valor o de definir la asignación de activos de la cartera o de calcular las comisiones de rentabilidad. Al recibir este documento y la presente información, se considerará que usted declara y garantiza a UBS que no utilizará este documento ni se basará en esta información para ninguno de los fines citados anteriormente. UBS y cualesquiera de sus administradores o empleados podrán tener derecho en cualquier momento a mantener posiciones largas o cortas en los instrumentos de inversión mencionados en el presente documento, realizar operaciones que impliquen instrumentos de inversión pertinentes en calidad de titular o agente, o prestar cualesquiera otros servicios o tener agentes que actúen como administradores, bien para o por cuenta del emisor, del propio instrumento de inversión o para o por cuenta de cualquier empresa vinculada comercial o financieramente con tales emisores. En cualquier momento, las decisiones de inversión (incluidas la compra, la venta o la tenencia de valores) tomadas por UBS y sus empleados pueden diferir de las opiniones expresadas en las publicaciones de análisis de UBS o ser contrarias a ellas. Es posible que algunas inversiones no sean fácilmente realizables, ya que el mercado de los títulos no es líquido y, por tanto, valorar la inversión e identificar el riesgo al que está expuesto puede ser difícil de cuantificar. UBS se basa en barreras de información para controlar el flujo de información contenida en uno o varios ámbitos de UBS, en otras áreas, unidades, divisiones o filiales de UBS. La negociación de futuros y opciones no es adecuada para todos los inversores, ya que existe un riesgo considerable de pérdida y pueden producirse pérdidas superiores a la inversión inicial. La rentabilidad pasada de una inversión no es garantía de su rentabilidad futura. Previa petición, se pondrá a disposición de los interesados información adicional. Algunas inversiones pueden sufrir grandes y repentinas caídas de valor y, en el momento de su realización, podría recibir menos de lo invertido o tener que pagar más. Las variaciones de los tipos de cambio pueden tener un efecto adverso sobre el precio, el valor o los ingresos de una inversión. Los analistas responsables de la elaboración de este informe podrán interactuar con el personal de la mesa de negociación, el personal de ventas y otros sectores con el fin de reunir, sintetizar e interpretar información de mercado.

El tratamiento fiscal depende de las circunstancias individuales y puede estar sujeto a cambios en el futuro. UBS no ofrece asesoramiento jurídico o fiscal y no realiza declaraciones en relación con el tratamiento fiscal de los activos o la rentabilidad de la inversión, ya sea con carácter general o en relación con las circunstancias y necesidades específicas del cliente. Necesariamente, no podemos tener en cuenta los objetivos de inversión, la situación financiera y las necesidades particulares de nuestros clientes, por lo que le recomendamos que se procure asesoramiento financiero y fiscal sobre las implicaciones (incluidas las fiscales) de invertir en cualesquiera de los productos aquí mencionados.

Este material no podrá reproducirse ni podrán distribuirse copias sin la autorización previa de UBS. Salvo acuerdo en contrario por escrito, UBS prohíbe expresamente la distribución y la transmisión de este material a terceros por cualquier motivo. UBS no acepta responsabilidad alguna por posibles reclamaciones o demandas presentadas por terceros en relación con el uso o la distribución de este material. Este informe deberá distribuirse únicamente de acuerdo con las circunstancias permitidas por la legislación aplicable. Para obtener información sobre las formas en las que la CIO aborda los conflictos y mantiene la independencia de sus opiniones de inversión y oferta de publicaciones y las metodologías de análisis y de calificación, puede visitar [www.ubs.com/research-methodology](http://www.ubs.com/research-methodology). Puede solicitar a su asesor personal información adicional sobre los autores que han colaborado en esta publicación y otras publicaciones de CIO a las que se haga referencia en este informe, así como copias de informes anteriores sobre este tema.



Las opciones y los futuros no son adecuados para todos los inversores, y la negociación con estos instrumentos se considera arriesgada y sólo puede ser apropiada para inversores sofisticados. Antes de comprar o vender una opción, y para conocer todos los riesgos relacionados con las opciones, debe recibir un ejemplar de «Características y riesgos de las opciones estandarizadas». Puede leer el documento en <https://www.theocc.com/about/publications/character-risks.jsp> o solicitar una copia a su asesor financiero.

Invertir en inversiones estructuradas implica riesgos significativos. Para un análisis detallado de los riesgos que conlleva la inversión en una inversión estructurada concreta, debe leer el material de oferta correspondiente a dicha inversión. Las inversiones estructuradas son obligaciones sin garantía de un emisor dado, con una rentabilidad ligada al rendimiento de un activo subyacente. Según las condiciones de la inversión, los inversionistas podrían perder la totalidad o una parte sustancial de su inversión según el rendimiento del activo subyacente. Por otro lado, los inversionistas también podrían perder toda su inversión si el emisor se declara insolvente. UBS no garantiza en modo alguno las obligaciones o la situación financiera de ningún emisor ni la precisión de la información financiera que suministre ningún emisor. Las inversiones estructuradas no son inversiones tradicionales e invertir en un producto estructurado no equivale a invertir directamente en el activo subyacente. La liquidez de las inversiones estructuradas puede ser limitada o nula y los inversionistas deberían estar preparados para mantenerlas hasta su vencimiento. La rentabilidad de las inversiones estructuradas puede estar limitada a una ganancia máxima, tasa de participación u otra condición. Las inversiones estructuradas pueden incluir cláusulas de rescate y, si una inversión estructurada es rescatada anticipadamente, los inversores no obtendrán ningún rendimiento adicional y podrían no ser capaces de reinvertir en inversiones similares con condiciones similares. Las inversiones estructuradas incluyen costos y comisiones que generalmente se incluyen en el precio de la inversión. El tratamiento fiscal de una inversión estructurada puede ser complejo y puede diferir del de una inversión directa en el activo subyacente. UBS y sus empleados no proporcionan asesoramiento fiscal. Se recomienda a los inversionistas que consulten sobre su situación tributaria con su propio asesor fiscal antes de invertir en cualquier título.

**Información importante sobre las estrategias de inversión sustentable:** Las estrategias de inversión sustentable tienen como objetivo considerar e integrar los factores ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en el proceso de inversión y la construcción de carteras. Las estrategias en las diferentes geografías y estilos ejecutan el análisis de ASG e incorporan los resultados de diferentes maneras. La integración de factores ASG o consideraciones de inversión sustentable puede inhibir la capacidad del gestor de carteras de participar en ciertas oportunidades de inversión que de otro modo coincidirían con su objetivo de inversión y otras estrategias principales de inversión. Las rentabilidades de las carteras que constan principalmente de inversiones sustentables pueden ser más altas o más bajas que las de carteras que no tienen en cuenta los factores ASG, las exclusiones y otros problemas de sostenibilidad y las oportunidades de inversión disponibles para tales carteras pueden ser diferentes. Es posible que las empresas no cumplan necesariamente normas de alto rendimiento en todos los aspectos de las cuestiones de ESG (*Environmental, Social and Governance*) o de inversión sostenible; tampoco hay garantía de que ninguna empresa cumpla las expectativas en relación con la responsabilidad corporativa, la sostenibilidad o el rendimiento de impacto.

**Gestores de activos externos/Consultores financieros externos:** En caso de que este análisis o publicación se haga llegar a gestores de activos externos o a consultores financieros externos, UBS prohíbe expresamente que cualquiera de ellos distribuya este material a sus clientes y a terceros.

**EE. UU.:** Distribuido a personas estadounidenses por UBS Financial Services Inc. o UBS Securities LLC, subsidiarias de UBS AG. UBS Switzerland AG, UBS Europe SE, UBS Bank, S.A., UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliarios Ltda, UBS Asesores México, S.A. de C.V., UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd., UBS Wealth Management Israel Ltd y UBS Menkul Degerler AS son afiliadas de UBS AG. **UBS Financial Services Inc. acepta la responsabilidad por el contenido de un informe elaborado por una afiliada no estadounidense, cuando distribuye informes a personas estadounidenses. Todas las transacciones realizadas por una persona estadounidense con los valores mencionados en este informe deben efectuarse a través de un intermediario de bolsa registrado en Estados Unidos afiliado a UBS y no a través de una entidad afiliada no estadounidense. El contenido de este informe no ha sido ni será aprobado por ninguna autoridad de valores o de inversión en Estados Unidos o en otra jurisdicción. UBS Financial Services Inc. no actúa como asesor municipal de ninguna entidad municipal o persona obligada en el sentido del Artículo 15B de la Ley del Mercado de Valores (*Securities Exchange Act*) (la "Norma de Asesores Municipales") y las opiniones o puntos de vista aquí contenidos no pretenden ser, ni constituyen, asesoramiento en el sentido de la Norma de Asesores Municipales.**

Para información nacional, visite [ubs.com/cio-country-disclaimer-gr](https://ubs.com/cio-country-disclaimer-gr) o consulte con su asesor personal para obtener el aviso legal completo.

Versión A/2023. CIO82652744

© UBS 2023. El símbolo de las llaves y UBS son marcas registradas y no registradas de UBS. Todos los derechos reservados.