

2 de março de 2023
Chief Investment Office GWM
Pesquisa de investimentos



Mulheres e investimentos

Planejando seu legado



Editorial

Passar o patrimônio para outras pessoas é um objetivo fundamental de muitas famílias e investidores. Se isso é para herdeiros, instituições de caridade ou outros depende dos objetivos de cada indivíduo e de como eles definem o que querem que seja seu legado. Uma estratégia de legado ajuda os investidores a entender quanto eles podem dedicar a metas que vão além de sua própria vida e a melhor forma de atingir essas metas. Ao separar os recursos da estratégia de Legado do restante de seu portfólio, os investidores podem investi-los com eficácia e confiança para maximizar o crescimento para as gerações futuras e para fazer o bem. A estratégia do Legado também pode incorporar suas paixões e valores e ajuda a garantir que eles persistam nas próximas gerações.¹

As mulheres tendem a perceber e valorizar o patrimônio principalmente como uma fonte de segurança e tendem a se concentrar em ser financeiramente seguras e capazes de arcar com um determinado estilo de vida para si mesmas, mas também para seus entes queridos a longo prazo. Além disso, a palavra 'legado' muitas vezes significa mais do que passar patrimônio para a próxima geração - também significa ser capaz de impactar positivamente a vida de outras pessoas.²

Nesta publicação, vamos nos concentrar no objetivo do legado: como as mulheres investidoras definem o legado, suas preocupações, como podem alocar melhor seus recursos para atingir seus objetivos e como é importante que também estabeleçam um plano financeiro para o transferência suave de seu patrimônio.



Marianna Mamou
Chefe de Consultoria Além do Investimento
Chief Investment Officer de Global Wealth Management



Capítulo 1

Metas de Legado

Consulte a página 4



Capítulo 2

Investindo em seus objetivos de legado

Consulte a página 6



Capítulo 3

Sucessão

Consulte a página 12

Este relatório foi elaborado pela UBS Switzerland AG. Consulte os avisos importantes no fim do documento.

Os prazos podem variar. As estratégias estão sujeitas a metas, objetivos e adequação individuais do cliente. Esta abordagem não é uma promessa ou garantia de que a riqueza, ou quaisquer resultados financeiros, possa ou venha a ser alcançada.

Consulte as referências na página 15.

Planejando seu legado

A porcentagem de mulheres versus homens que...

■ Mulheres ■ Homens

...não sabe **quanto patrimônio** podem passar para a próxima geração (página 5).



Fonte: Pesquisa UBS Investor Watch 2022

...afirmam que **ter um profissional para simplificar** ajudaria a facilitar as discussões sobre planos de herança (página 12).



Fonte: Pesquisa UBS Investor Watch 2022

...está interessada em receber conselhos sobre como investir em **ativos ilíquidos** (página 8).



Fonte: Pesquisa do UBS Investor Watch no segundo trimestre de 2021

...entenderam a pandemia como uma oportunidade de ter mais **conversas de fim de vida** com seus herdeiros (página 12).



Fonte: Pesquisa UBS Investor Watch 2022

... planeja deixar **obras de arte** aos seus herdeiros (página 9).



Fonte: Pesquisa UBS Investor Watch 2022

...pretendem deixar uma herança, mas **não têm planos** para fazê-lo (página 13).



Fonte: Planejamento deficiente significa que as mulheres pagam mais impostos sobre herança, FT Adviser, outubro de 2021

...levam em conta **considerações sustentáveis** ao investir (página 10).



Fonte: Pesquisa UBS Investor Sentiment 2020

...não entendem as regras ao redor dos **impostos sobre herança** (página 13).



Fonte: Planejamento deficiente significa que as mulheres pagam mais impostos sobre herança, FT Adviser, outubro de 2021

...falaram com um consultor financeiro sobre estratégias de **planejamento de caridade** (página 11).



Fonte: Mulheres e doações, Fidelity Charitable, 2021

...têm **seguro de vida** (página 13).



Fonte: Facts about Life 2021, LIMRA

...não **falam abertamente com sua família** sobre questões financeiras (página 12).



Fonte: Pesquisa UBS Investor Watch 2022

...estão cada vez mais interessadas, devido ao COVID-19, em doar mais de seu patrimônio aos herdeiros **enquanto vivas** (página 13).



Fonte: Pesquisa UBS Investor Watch 2022



Capítulo 1

Metas de Legado

As mulheres tendem a perceber e valorizar a riqueza principalmente como uma fonte de segurança e tendem a se concentrar em ser financeiramente seguras e capazes de manter um determinado estilo de vida para si e para seus entes queridos a longo prazo. Além disso, para as mulheres, o legado muitas vezes significa mais do que passar o patrimônio para a próxima geração; significa também ser capaz de impactar positivamente a vida dos outros.² Há uma tendência para as mulheres investirem com propósito, onde o propósito representa tanto seus objetivos quanto seus valores e impacto na sociedade.² Por exemplo, elas podem querer ajudar a financiar os empreendimentos comerciais da próxima geração ou prover uma primeira residência familiar. Elas também podem ter paixão por uma determinada causa e gostariam de usar seu patrimônio para fazer a diferença, mas podem não saber se tais metas entram em conflito com seu objetivo de transferir patrimônio para a próxima geração. Um plano personalizado ajudaria a entender melhor e atingir esses objetivos.

Ao pensar em legado, uma conversa ponderada pode ajudar os investidores a descobrir objetivos relevantes:

- ✓ Como quero que as gerações futuras se beneficiem da riqueza da família?
- ✓ Quais são meus objetivos filantrópicos, se houver?
- ✓ Eu gostaria de investir em maneiras que impactam positivamente o mundo?
- ✓ Existe um valor mínimo que quero deixar para meus herdeiros? Existe um máximo?
- ✓ Quero ajudar financeiramente meus herdeiros enquanto ainda estiver viva?
- ✓ Devo separar meus investimentos dos ativos da empresa familiar? Ou nossos investimentos devem complementar esses ativos?

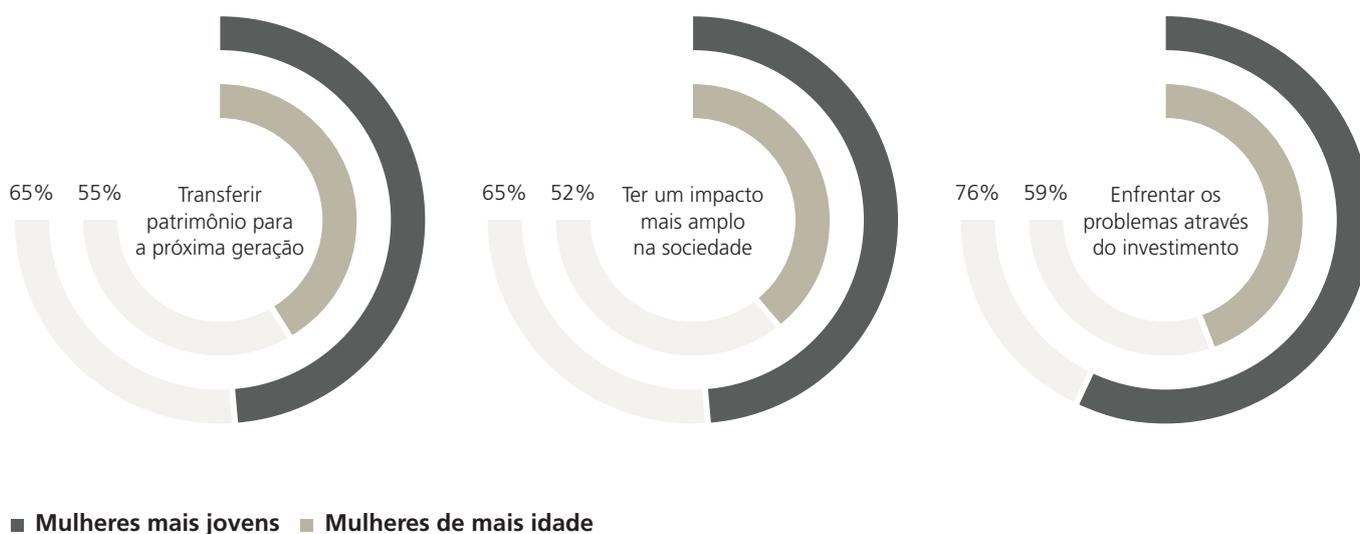
Consulte as referências na página 15.

Existem diferenças geracionais em termos de como as mulheres definem o que desejam que seja seu legado. Em uma pesquisa recente da RBC, as mulheres mais jovens, mais do que as mulheres de maior idade, acreditam que têm mais a obrigação de transferir patrimônio para a próxima geração (65% contra 55%), além de querer ter um impacto mais amplo na sociedade (65% contra 52%) e abordam questões sociais especificamente por meio de investimentos (76% contra 59%).³

De acordo com dados de nossa pesquisa UBS Investor Watch de 2022, 56% das mulheres (vs. 47% dos homens) não sabem quanta riqueza podem passar para a próxima geração,⁴

destacando a importância do planejamento. Dadas as diferenças de gênero em i) como o legado é definido, ii) as preferências de investimento e a abordagem de investimento (conforme descrito em nosso relatório "Reimagining Wealth Advice") iii) bem como as diferenças na longevidade, é preciso prestar atenção em como as mulheres podem melhor alocar recursos para atingir esses objetivos multigeracionais. Isso inclui analisar a melhor forma de investir para crescer e proteger o patrimônio, a melhor forma de investir para se alinhar aos seus valores, bem como considerações sobre o estabelecimento de um plano em que as mulheres possam transferir seu patrimônio para seus herdeiros ou outros, de acordo com seus objetivos.

Diferenças geracionais sobre o que as mulheres querem que seu legado seja



Fonte: A nova face do patrimônio e do legado: Como as mulheres estão redefinindo patrimônio, doações e planejamento de legado, RBC



Capítulo 2

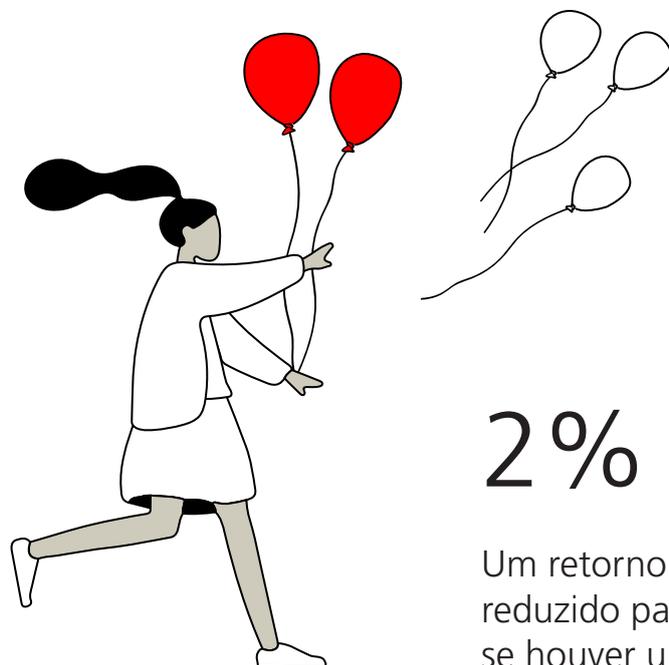
Investindo em seus objetivos de legado

Por que é importante investir?

É necessário preservar ou aumentar melhor o patrimônio por meio de investimentos, caso contrário, haverá erosão do patrimônio por meio da inflação, da tributação e do consumo ao longo das gerações. É importante distinguir entre retornos reais e nominais. A inflação é uma medida da evolução dos custos de bens e serviços em toda a economia. Um retorno nominal de 5% será reduzido para um retorno real de 2% se houver uma inflação de 3%. Assim, se o principal objetivo do investidor é preservar o poder de compra real do capital, apenas 2% fica disponível para gastar. Com o passar dos anos e entre as gerações, esse poder de compra pode diminuir drasticamente. As taxas de inflação podem ser um ponto de partida útil para a previsão de gastos futuros, mas é importante considerar que a composição do gasto pessoal de cada investidor será diferente da combinação de bens

e serviços usada por um índice de inflação. Além disso, à medida que uma família cresce, o retorno real de seus investimentos precisará atender às necessidades de mais pessoas. As gerações futuras também podem esperar o mesmo estilo de vida das gerações anteriores. No entanto, eles podem não ser capazes de depender dos mesmos recursos – a menos que a família possa aumentar o retorno real de seus ativos.

Portanto, há a necessidade de investir em ativos que gerem retornos positivos e crescentes. O objetivo da estratégia do Legado é transmitir ativos que vão além de suas necessidades vitalícias para a próxima geração ou usá-los para outras causas favorecidas. Uma estratégia de Legado, portanto, se concentra em maximizar o valor das transferências para as gerações futuras e causar um impacto positivo na sociedade.



2%

Um retorno nominal de 5% será reduzido para um retorno real de 2% se houver uma inflação de 3%.

Como investir

Para identificar o tamanho apropriado e a abordagem de investimento para a estratégia de Legado, é importante examinar todo o plano de patrimônio e como os ativos podem ser alocados para atender às necessidades dos investidores. A estrutura do UBS Wealth Way ajuda os investidores a desenvolver uma estratégia de investimento otimizada para suas metas e objetivos. Também pode ajudar

os investidores a entender claramente onde está seu dinheiro - e por quê. Uma vez que os investidores tenham definido e financiado estratégias para necessidades de fluxo de caixa de curto e médio prazo (a estratégia de Liquidez) e metas vitalícias (a estratégia de Longevidade), os investidores podem investir o patrimônio restante em sua estratégia de Legado.



O UBS Wealth Way é uma abordagem que incorpora estratégias de Liquidez, Longevidade, Legado, que os Consultores do UBS podem utilizar para auxiliar os clientes a explorar e perseguir suas necessidades e objetivos de gestão de patrimônio em diferentes períodos de tempo. Esta abordagem não é uma promessa ou garantia de que a riqueza, ou quaisquer resultados financeiros, possa ou venha a ser alcançada. Todos os investimentos envolvem o risco de perda, incluindo o risco de perda de todo o investimento. Os prazos podem variar. As estratégias estão sujeitas a metas, objetivos e adequação individuais do cliente.

40%

Nossa orientação padrão para a estratégia de Legado é alocar até 40% em mercados privados.⁵

A estratégia de Legado não se concentra em fluxos de caixa imediatos. Em vez disso, concentra-se em maximizar e preservar o patrimônio para as gerações futuras. Sem a necessidade de sustentar saques, independentemente das condições de mercado, a estratégia de Legado tem uma capacidade de risco inerentemente maior do que a estratégia de Liquidez ou a estratégia de Longevidade. Para uma estratégia de Legado, a volatilidade de curto prazo é menos relevante para a saúde geral do portfólio e o risco de déficit (probabilidade de cair abaixo do nível de patrimônio inicial) será menor. O horizonte de tempo multigeracional também permite mais flexibilidade para usar a iliquidez como fonte de retornos potenciais. Uma proporção maior de ativos ilíquidos (quando permitido pela jurisdição local), como fundos de hedge ilíquidos, private equity, infraestrutura e imóveis, pode, portanto, ser incorporada a esse portfólio, oferecendo potencial para um maior potencial de retorno ajustado ao risco.

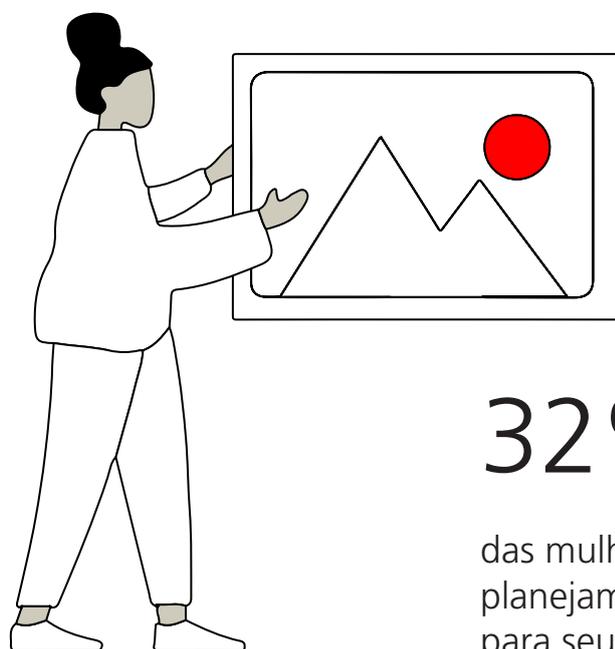
A natureza ilíquida dos mercados privados tende a impedir que os investidores vendam durante os deslocamentos do mercado, permitindo que os gerentes aproveitem as avaliações atraentes em tempos de estresse. Como tal, os mercados privados podem ser atraentes para os investidores que procuram participar de tendências seculares de longo prazo na economia ou combinar passivos de longo prazo. Com base em nossa pesquisa sobre portfólios do tipo de dotação, nossa orientação padrão para a estratégia de Legado é alocar até 40% para mercados privados.⁵

A iliquidez não parece ser um fator proibitivo para as mulheres investidoras. Na verdade, a pesquisa sugere que o setor imobiliário é uma das classes de ativos preferidas das mulheres.² Além disso, na pesquisa UBS Q2 2021 Investor Watch, 61% das mulheres pesquisadas estavam interessadas em receber conselhos sobre como investir em ativos ilíquidos, contra 50% dos homens.⁶ Isso sugere que as mulheres se sentem confortáveis em usar a iliquidez em favor do retorno do investimento.

O apelo dos investimentos imobiliários para as mulheres talvez possa ser atribuído à sua tangibilidade, que faz com que um investimento pareça menos arriscado devido à maior familiaridade e compreensão percebida do investimento ou devido à maior permanência percebida dos ativos tangíveis.⁷ Notavelmente, as mulheres estão investindo cada vez mais em imóveis por meio de investimentos diretos. Com base em uma pesquisa recente, os homens são muito mais propensos a listar fundos de investimento imobiliário como seu principal método de investimento imobiliário, enquanto as mulheres são mais propensas a favorecer a propriedade de aluguel.⁸ Os dados também mostram que a diferença de gênero em comprar para alugar está diminuindo, com mais mulheres se tornando proprietárias e aumentando seus portfólios de propriedades.⁹ ¹⁰ No entanto, é importante observar que os investimentos imobiliários diretos possuem risco idiossincrático e podem não oferecer a melhor diversificação. Portanto, é importante que as mulheres tomem essas decisões de investimento dentro do contexto de seu portfólio de Legado.

As estratégias estão sujeitas a metas, objetivos e adequação individuais do cliente.

Consulte as referências na página 15.



32%

das mulheres disseram que planejam deixar obras de arte para seus herdeiros.⁴

Outros ativos tangíveis que podem ser incluídos na estratégia de Legado são objetos colecionáveis. Em nossa pesquisa UBS 2022 Investor Watch, 32% das mulheres disseram que planejam deixar obras de arte para seus herdeiros, em comparação com 26% dos homens.⁴ Embora os itens colecionáveis possam ser uma reserva de valor, os investidores devem ser lembrados de que eles carregam altos custos, como custos de manutenção e armazenamento, e que seu valor real depende de quanto o comprador está disposto a pagar por eles. Os itens colecionáveis também devem ser considerados como parte da sucessão patrimonial, pois são tributados. Vale a pena considerar o que você gostaria de fazer com sua coleção desde o início: por exemplo, essa é uma paixão que também é compartilhada pela próxima geração ou você gostaria de orquestrar uma doação de sua coleção. Essa clareza permitirá que você planeje adequadamente.

Os investidores também podem querer incorporar fundos de investimento temáticos de longo prazo para se beneficiar de tendências estruturais. Como o horizonte de investimento se estende além da vida de uma pessoa, os altos e baixos diários dos mercados financeiros devem ser menos preocupantes. Por meio de temas de longo prazo, as mulheres investidoras também conseguem alinhar seus investimentos aos seus valores e crenças, o que lhes proporciona um senso de propósito por meio de seus investimentos. Por exemplo, se um investidor é apaixonado por mudanças climáticas, pode investir em empresas focadas em tecnologias de energia renovável. O investimento temático também oferece a oportunidade de explorar macrotendências que um investidor acredita

que dominarão no futuro, como sociedades em processo de envelhecimento. O investimento temático oferece uma narrativa convincente que pode ajudar as mulheres investidoras a encontrar um caminho para o mundo dos investimentos. Em tudo isso, é importante considerar os temas como parte de uma alocação de portfólio diversificada mais ampla.

Por fim, os empréstimos também podem ser incorporados para aumentar os retornos da estratégia de Legado. Tomar um empréstimo contra a estratégia de Legado e reinvestir os recursos pode ajudar a aumentar a receita e o potencial de retorno, em troca de um nível mais alto de volatilidade do portfólio. Adicionar alavancagem a uma carteira diversificada e equilibrada pode, em certas circunstâncias, levar a um retorno ajustado ao risco mais alto do que simplesmente aumentar a alocação de uma carteira não alavancada para ações e outros ativos de risco. Ao considerar a alavancagem do portfólio, os investidores devem ter cuidado para garantir que as características gerais de risco/retorno de um portfólio permaneçam dentro de sua tolerância de risco desejada. Embora a alavancagem possa aumentar os retornos, ela também pode aumentar significativamente os riscos. E se os mercados caírem, os investidores podem perder o dinheiro emprestado que colocaram em suas carteiras. Portanto, é importante considerar como o empréstimo pode afetar os retornos e riscos esperados e calcular o nível certo de alavancagem em seu portfólio, em termos de um valor apropriado para tomar emprestado e os benefícios potenciais para o portfólio. Além disso, o empréstimo também pode ajudar a fornecer diversificação para uma carteira concentrada (por exemplo, empréstimo de uma única ação).

As estratégias estão sujeitas a metas, objetivos e adequação individuais do cliente.

Consulte as referências na página 15.

Investir para causar impacto e alinhar-se aos seus valores

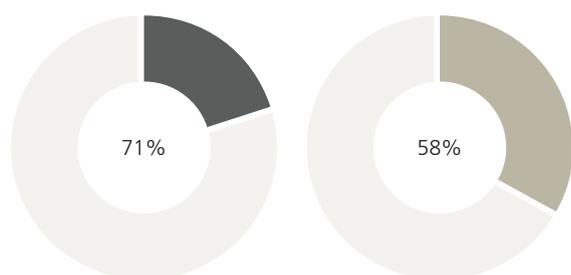
Além de gerar retorno financeiro com os ativos da estratégia de Legado, as mulheres também podem se interessar em aplicar seu capital para gerar um impacto positivo na sociedade e no meio ambiente. A pesquisa mostra que as mulheres tendem a ter maior confiança em investir seu dinheiro quando seus valores estão alinhados com seus investimentos e quando veem um benefício social. Aconselhamento e ofertas com foco em sustentabilidade podem gerar um impacto positivo não apenas incentivando mais mulheres a investir, mas também por meio da capacidade de certos investimentos subjacentes de contribuir para o progresso social ou ambiental positivo. A pesquisa UBS Investor Sentiment destaca que mais mulheres (71%) levam em conta considerações sustentáveis ao investir em comparação aos homens (58%)¹¹, enquanto um estudo de 2022 do BNY calculou que, se as mulheres investissem

na mesma magnitude que os homens, poderia haver mais de US\$ 3,22 trilhões de capital adicional para investir globalmente, com mais de US\$ 1,87 trilhão fluindo para investimentos mais sustentáveis e impactantes.¹²

Incorporar soluções de investimento sustentável também pode ser uma ótima maneira de envolver e atrair a próxima geração. Investir junto com a próxima geração oferece uma grande oportunidade de transmitir os valores e as lições financeiras que importam quando a próxima geração atingir a maioria. Incluí-los nessa jornada os ajuda a se preparar melhor e pode fortalecer os laços dentro das famílias. Além disso, a inclusão das gerações mais jovens nas decisões de investimento deve levar a uma transferência patrimonial mais suave e com menos surpresas.

+13%

As investidoras parecem 13% mais inclinadas do que os homens a investir com base em seus valores.



■ Mulheres ■ Homens

Fonte: Pesquisa UBS Investor Sentiment 2020

87%

das mulheres concordam que o dinheiro é uma ferramenta que pode ser usada para ajudar a cumprir seu propósito.



Fonte: UBS Own Your Worth (Conquiste o seu valor) 2022

As estratégias estão sujeitas a metas, objetivos e adequação individuais do cliente.

Consulte as referências na página 15.

Filantropia

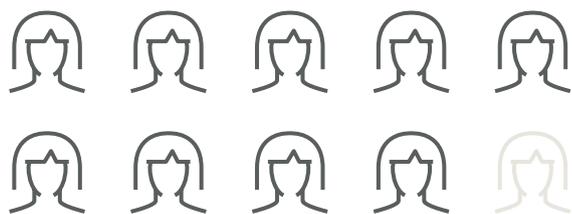
Doações para causas beneficentes e contribuições para fundações também podem ser incorporadas à estratégia de Legado. Com base no relatório Women and Giving 2021, quase nove em cada 10 mulheres gostariam de poder fazer mais para criar uma mudança social positiva, com a maioria delas querendo doar porque acreditam que há uma grande necessidade e porque querem fazer a diferença.¹³ O relatório afirma que as mulheres são mais propensas do que os homens a se envolver em muitas formas de retribuição, incluindo voluntariado, doações não financeiras e compra de produtos de empresas socialmente responsáveis.¹³ Uma vez que as mulheres tenham um plano e possam ter certeza de atingir suas metas de vida e intergeracionais, elas podem decidir com confiança quanto podem alocar para causas de caridade. Também é importante observar a melhor forma de doar para a filantropia, pois há várias considerações fiscais sobre como aproveitar ao máximo o patrimônio alocado. Por exemplo, doar valores mobiliários apreciados a uma instituição de caridade — seja diretamente ou por meio de uma fundação

privada ou de um fundo aconselhado por doadores — pode ajudar a família a reduzir seu passivo fiscal sobre ganhos de capital e pode ajudar a família a reduzir seu passivo tributário imobiliário. No entanto, apenas 14% das mulheres conversaram com um consultor financeiro sobre estratégias de planejamento de caridade, em comparação com 20% dos homens, enquanto um em cada três homens da geração do milênio teve uma conversa sobre planejamento de caridade com um consultor financeiro, em comparação com cerca de uma em cada cinco mulheres da geração milênio.¹³

A pandemia de COVID-19 foi uma catalisadora para mais mulheres que desejam doar para a filantropia, especialmente mulheres da geração do milênio, com uma em cada duas querendo fazer de doações uma prioridade maior.¹³ O relatório UBS Own Your Worth 2022 mostra que sete em cada 10 mulheres aumentaram seu apoio filantrópico nos últimos dois anos, dedicando tempo, dinheiro ou experiência.¹⁴

9 em 10

mulheres gostariam de poder fazer mais para criar uma mudança social positiva.



Fonte: Mulheres e doações, Fidelity Charitable, 2021

7 em 10

mulheres aumentaram seu apoio filantrópico nos últimos dois anos.



Fonte: UBS Own Your Worth (Conquiste o seu valor) 2022

As estratégias estão sujeitas a metas, objetivos e adequação individuais do cliente.

Consulte as referências na página 15.



Capítulo 3

Sucessão

Por que é importante?

No contexto da estratégia de Legado, também é importante observar o planejamento da sucessão e a transferência tranquila de ativos. O objetivo deve ser minimizar os conflitos familiares, especialmente em momentos difíceis, como divórcio, doença ou movimento de pessoas ou dinheiro através das fronteiras devido, por exemplo, à migração para jurisdições com maior carga tributária. A sucessão é um tema fundamental para a maioria das famílias e que merece atenção. A sucessão patrimonial é fundamental para a preservação e estabilidade da dinâmica familiar e da fortuna. É importante ter essas discussões de sucessão desde o início. De acordo com dados da pesquisa UBS Investor Watch de 2022, as mulheres parecem achar mais fácil falar sobre questões financeiras com seus entes queridos, com

45% das mulheres dizendo que não falam abertamente com sua família sobre questões financeiras, contra 50% de homens.⁴ Apesar disso, mais mulheres do que homens afirmam que ter um profissional para facilitar as discussões, como um consultor de clientes ou planejador de patrimônio, ajudaria a facilitar as discussões sobre planos de herança (59% contra 54%).⁴

Conforme mencionado anteriormente, o envolvimento dos herdeiros nas decisões de investimento também pode ser benéfico para incluir – e educar – a próxima geração. As mulheres encontraram na pandemia uma oportunidade de ter conversas de fim de vida mais significativas com seus herdeiros (72% das mulheres contra 66% dos homens).⁴

As estratégias estão sujeitas a metas, objetivos e adequação individuais do cliente.

Consulte as referências na página 15.

Segundo pesquisa da Fidelity International sobre mulheres que pretendem deixar uma herança, 55% não têm planos contra 41% dos homens.¹⁵ Por não ter nenhum plano financeiro em vigor, as mulheres correm o risco de não ter seus desejos de herança respeitados e podem correr o risco de pagar muito imposto sobre herança. Em uma pesquisa recente da Opinium no Reino Unido, 37% das mulheres disseram que não

entendiam as regras sobre o imposto sobre herança, em comparação com 25% dos homens.¹⁵ Em média, como as mulheres vivem mais do que os homens, elas também tendem a ter heranças maiores – já que normalmente também herdaram a riqueza de seus parceiros. Portanto, é ainda mais importante para elas planejarem cuidadosamente a sucessão de seu patrimônio.

O que significa planejamento sucessório?

Então, quais passos as mulheres devem tomar para garantir um processo de sucessão tranquilo? No mínimo, as mulheres precisam ter um testamento, juntamente com uma pessoa designada para executá-lo. quaisquer beneficiários do referido testamento devem ser informados de quem é essa pessoa designada. Além disso, seria sensato ter uma procuração e diretiva antecipada em caso de doença, para que os herdeiros possam administrar quaisquer bens e garantir que seus desejos sejam realizados em caso de deterioração de sua saúde.

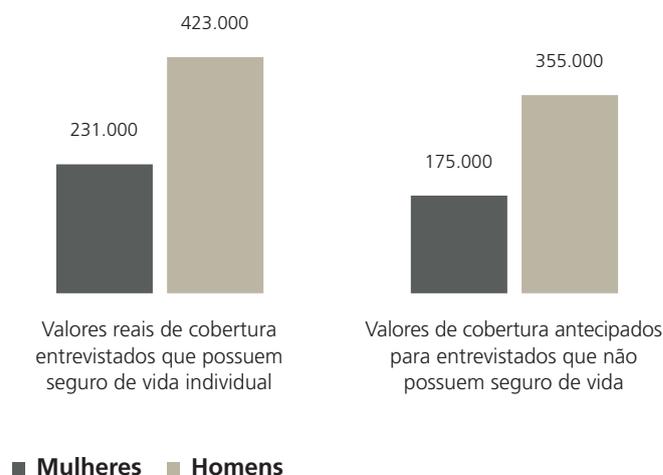
Além disso, dependendo das necessidades específicas, as soluções de fideicomisso e seguro de vida podem ser componentes-chave de uma transferência patrimonial bem-sucedida. A criação de uma estrutura como um fideicomisso ou fundação pode ser apropriada, por exemplo, se um beneficiário for particularmente jovem ou "não estiver pronto" para herdar uma quantidade significativa de ativos de uma só vez; ou pode ser conveniente separar claramente os ativos privados dos empresariais sob estruturas distintas.

A combinação com uma apólice de seguro de vida pode proporcionar liquidez adicional, o que pode revelar-se uma forma eficiente quer para assegurar uma herança mais equilibrada entre os herdeiros, quer para fazer face a determinadas necessidades financeiras associadas à herança. No entanto, de acordo com um estudo de 2021 da Life Insurance and Market Research Association, apenas 47% das mulheres têm seguro de vida, em comparação com 58% dos homens, com apenas 22% das mulheres se sentindo muito bem informadas sobre seguro de vida, contra 39% dos homens.¹⁶ E quando as mulheres são cobertas pelo seguro de vida, o nível médio de cobertura é significativamente menor.¹⁷ Em média, os homens têm apólices de seguro de vida no valor de quase o dobro de suas contrapartes femininas, de acordo com uma pesquisa da Haven Life.¹⁷ As razões para essa diferença de gênero podem ser a percepção das mulheres de que o seguro de vida não vale seu nível de renda ou que é muito caro. É importante que os planejadores patrimoniais discutam as necessidades e benefícios potenciais da oferta no contexto da sucessão patrimonial.

Consulte as referências na página 15.

Em certas circunstâncias, pode fazer sentido que ativos específicos sejam repassados aos beneficiários no decorrer de uma(s) doação(ões) vitalícia(s), e não em caso de morte. Com base em nossa pesquisa com investidores, aproximadamente a mesma quantidade de pessoas optam por repassar patrimônio depois que falecem em comparação com durante a vida, com uma porcentagem maior optando por repassar parte do patrimônio em vida e parte após a morte. Curiosamente, não vemos discrepâncias de gênero na escolha do momento da sucessão patrimonial, com a pandemia do COVID-19 tornando homens e mulheres mais interessados em doar mais de seu patrimônio aos herdeiros enquanto vivos (66% das mulheres contra 63% de homens).⁴

Valores de cobertura de seguro de vida dos entrevistados da pesquisa, em USD



Fonte: Haven Life

Momento para a transferência patrimonial

A porcentagem de mulheres versus homens que...

■ Mulheres ■ Homens

Preferências para quando transferir patrimônio

...preferem esperar para passar o patrimônio aos herdeiros quando falecem.



...gostariam de dar o máximo possível de seu patrimônio aos herdeiros antes que faleçam.



...gostariam de passar o patrimônio para os herdeiros enquanto vivos e quando eles falecessem.



...preferem deixar a maior parte ou toda a sua riqueza para a caridade - causas em que acreditam.



...não esperar ter qualquer patrimônio para passar adiante.



...ainda não pensou nisso.



Razões para passar o patrimônio após a morte

...não querem que seus herdeiros se preocupem com a morte deles tão cedo.



...acreditam que pode haver conflitos entre os herdeiros.



...podem querer mudar seus planos, então preferem atrasar a transferência.



...não sabem a melhor forma de passar patrimônio enquanto vivos.



...não sabem quanto patrimônio podem passar adiante.



...ainda não sabem o que querem fazer com seu patrimônio.



Razões para passar o patrimônio em vida

...querer ajudar a ensinar aos herdeiros valiosas lições de gerenciamento de dinheiro enquanto ainda estiver vivo.



...alegam que os herdeiros precisam do dinheiro agora para construir suas vidas (por exemplo, comprar uma casa, casar).



...querer obter benefícios fiscais ao presentear familiares.



...querem ver os herdeiros aproveitarem o dinheiro enquanto ainda estão vivos.



Vemos, no entanto, algumas diferenças de gênero nas razões por trás da escolha do momento. Por exemplo, mais mulheres preferem esperar e transmitir patrimônio após a morte, pois não querem que seus herdeiros se preocupem com sua saúde. Além disso, mais mulheres do que homens se preocupam com brigas entre herdeiros. Outra razão pela qual as mulheres preferem adiar a transferência patrimonial enquanto estão vivas é que elas querem permanecer flexíveis, com 63% das mulheres contra 53% dos homens afirmando isso. Finalmente, muito mais mulheres afirmaram que não pensam em passar patrimônio enquanto vivem porque não sabem a melhor forma de fazê-lo (44% das mulheres contra 37%) dos homens.⁴ Por outro lado, a maioria das mulheres que optam por doar bens mais cedo o fazem porque sentem que seus herdeiros precisam de seu dinheiro agora para atingir seus objetivos, por exemplo, comprar uma casa (mulheres 66% contra homens 61%) e porque querem ensinar aos seus herdeiros valiosas lições de investimento (75% das mulheres contra 76% dos homens).⁴

A partir dos dados, concluímos que há uma lacuna de gênero no entendimento sobre o planejamento da sucessão e que as mulheres se beneficiariam do envolvimento de especialistas desde o início na fase de planejamento e execução.

Conclusão

Para mulheres investidoras, é importante estabelecer metas para a estratégia de Legado. À medida que as mulheres assumem o controle de uma parcela maior e crescente da riqueza, elas desejarão e precisarão assumir o controle de seus portfólios de estratégia de Legado, tanto em termos de investimento para protegê-los e aumentar sua riqueza ao longo de gerações quanto para tomar medidas para uma transferência suave para a próxima geração. As mulheres valorizam mais o aconselhamento especializado do que os homens, tanto em termos de consultoria de investimento, mas também em termos de facilitação de discussões e execução de planos de sucessão. As mulheres precisam planejar, investir de forma inteligente e orquestrar a transferência de seu patrimônio. Por meio de seus investimentos, doações de caridade e educação financeira de seus herdeiros, as mulheres têm o potencial de causar um impacto significativo na sociedade e nas gerações futuras.

Referências

1. Liquidez. Longevidade. Legado. Uma abordagem orientada a propósitos para gestão de patrimônio, 2018, UBS AG
2. Mulheres e investimentos – Reimaginando conselhos sobre riqueza, 2022, Marianna Mamou, UBS Switzerland AG
3. A nova face do patrimônio e do legado: Como as mulheres estão redefinindo riqueza, doações e planejamento de legado, <https://www.rbcwealthmanagement.com/en-us/insights/the-new-face-of-wealth-and-legacy-how-women-are-redefining-wealth-giving-and-legacy-planning>
4. Dados coletados da Investor Watch Survey 2022 – Compartilhe bem, UBS Switzerland AG
5. Investindo em mercados privados com UBS Wealth Way, Karim Cherif, Jay Won Lee, Marianna Mamou, fevereiro de 2021, UBS Switzerland AG
6. Usando dados do Investor Watch “Os novos objetos de valor”, junho de 2021, UBS Switzerland AG
7. Viés de tangibilidade em julgamentos de risco de investimento, 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. Homens mais propensos a investir em REITs do que mulheres, Ryan Tarinelli, 2020, [globest.com, https://www.globest.com/2020/08/28/men-more-likely-to-invest-in-reits-than-mulheres/?sreturn=20230116113949](https://www.globest.com/2020/08/28/men-more-likely-to-invest-in-reits-than-mulheres/?sreturn=20230116113949)
9. As mulheres totalizam 48% dos investidores que compram para alugar no Reino Unido, Provestor, 2021, <https://www.propertyinvestortoday.co.uk/breaking-news/2021/7/investors--women-total-48-of-uks-buy-to-let-investors>
10. Mulheres ganharam mais de US\$ 12 bilhões no Airbnb em 2021, Stacey Leasca, 2022, <https://www.travelandleisure.com/hotels-resorts/vacation-rentals/female-airbnb-hosts-share-rental-tips-catherine-powell>
11. Pesquisa UBS Investor Sentiment 2020, UBS Switzerland AG
12. O caminho para o investimento inclusivo, Why women’s investment matters, 2022, BNY Mellon Investment Management: O Caminho para o Investimento Inclusivo é baseado em uma pesquisa aprofundada encomendada pela BNY Mellon Investment Management e projetada pela BNY Mellon Investment Management e Man Bites Dog. A pesquisa também foi conduzida por Man Bites Dog e Coleman Parkes. Cerulli apoiou a pesquisa fornecendo dados do mercado de investimentos de varejo. 2021
13. Mulheres e doações, Fidelity Charitable, 2021
14. Mulheres com um propósito, Own your worth 2022, UBS 2022
15. Planejamento deficiente significa que as mulheres pagam mais imposto sobre herança, Sally Hickey, FT Adviser, outubro de 2021, <https://www.ftadviser.com/tax-efficient-investments/2021/10/08/poor-planning-means-women-pay-more-inheritance-tax/>
16. Fatos sobre a vida 2021, fatos do mês de conscientização sobre seguro de vida da LIMRA, setembro de 2021, LIMRA
17. Existe uma diferença de gênero no seguro de vida? Brittney Burgett, 2019, Haven Life, <https://havenlife.com/blog/life-insurance-statistics-2019-men-and-women/>

Isenção de responsabilidade

As opiniões de investimento do UBS Chief Investment Office ("CIO") são preparadas e publicadas pela empresa Global Wealth Management do UBS Switzerland AG (regulado pela FINMA na Suíça) ou por suas afiliadas ("UBS").

As opiniões de investimento foram preparadas de acordo com os requisitos legais destinados a promover a **independência da pesquisa de investimentos**.

Pesquisa de investimentos genérica – Informações sobre riscos:

Esta publicação tem **apenas fins informativos** e não constitui uma oferta ou uma solicitação de oferta para comprar ou vender qualquer investimento ou outro produto específico. A análise aqui contida não constitui uma recomendação pessoal nem leva em conta os objetivos de investimento específicos, estratégias de investimento, situação financeira e necessidades de qualquer destinatário específico. É fundamentada em várias suposições. Suposições diferentes podem acarretar resultados significativamente diferentes. Certos serviços e produtos estão sujeitos a restrições legais e não podem ser oferecidos em todo o mundo de forma irrestrita e/ou podem não estar qualificados para venda a todos os investidores. Todas as informações e opiniões expressas neste documento foram obtidas a partir de fontes consideradas confiáveis e de boa fé, mas nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita quanto à sua exatidão ou integralidade (além daquelas relacionadas às divulgações relacionadas ao UBS). Todas as informações e opiniões, bem como quaisquer projeções, estimativas e preços de mercado indicados são atuais na data deste relatório, e estão sujeitos a alterações sem aviso prévio. As opiniões aqui expressas podem diferir ou ser contrárias às expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS como resultado do uso de diferentes premissas e/ou critérios.

Em nenhuma circunstância este documento ou qualquer uma das informações (incluindo qualquer previsão, valor, índice ou outro valor calculado ("Valores")) pode ser usado para qualquer um dos seguintes propósitos (i) avaliação ou finalidades contábeis; (ii) determinação dos valores devidos ou a pagar, o preço ou o valor de qualquer instrumento financeiro ou contrato financeiro; ou (iii) medição do desempenho de qualquer instrumento financeiro, incluindo, entre outros, para a finalidade de acompanhar o retorno ou desempenho de qualquer Valor ou de definir a alocação de ativos da carteira ou de computar taxas de desempenho. Ao receber este documento e as informações, você declara e garante ao UBS que não usará este documento nem dependerá de qualquer informação aqui contida para qualquer um dos propósitos acima. O UBS e quaisquer de seus diretores ou funcionários podem ter o direito, a qualquer momento, de deter posições de curto ou longo prazo em instrumentos de investimento referidos neste documento, realizar transações envolvendo instrumentos de investimento relevantes na capacidade de representado ou agente ou prestar quaisquer outros serviços ou ter funcionários que atuem como diretores, seja de/para o emitente, o próprio instrumento de investimento ou de/para qualquer empresa comercial ou financeiramente afiliada a tais emitentes. A qualquer momento, as decisões de investimento (inclusive se comprar, vender ou manter valores mobiliários) tomadas pelo UBS e seus funcionários podem diferir ou ser contrárias às opiniões expressas nas publicações de pesquisa do UBS. Alguns investimentos podem não ser prontamente realizáveis, uma vez que o mercado de títulos é ilíquido e, portanto, avaliar o investimento e identificar o risco a que você está exposto pode ser difícil de quantificar. O UBS conta com barreiras de informação para controlar o fluxo de informações contidas em uma ou mais áreas dentro do UBS, em outras áreas, unidades, divisões ou filiais do UBS. A negociação de futuros e opções não é adequada para todos os investidores, pois há um risco substancial de perda, e podem ocorrer perdas superiores a um investimento inicial. O desempenho passado de um investimento não representa garantia de desempenho futuro. Informações adicionais serão disponibilizadas mediante solicitação. Alguns investimentos podem estar sujeitos a quedas bruscas e grandes de valor e, na realização, você pode receber de volta menos do que investiu ou pode ser obrigado a pagar mais. Oscilações nas taxas de câmbio podem ter um efeito adverso sobre o preço, valor ou rendimento de um investimento. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório podem interagir com pessoal da mesa de operações, pessoal de vendas e outras instâncias com o objetivo de coletar, sintetizar e interpretar informações de mercado.

O tratamento tributário depende das circunstâncias individuais e pode estar sujeito a alterações no futuro. O UBS não fornece assessoria jurídica ou tributária e não faz detalhamentos quanto ao tratamento tributário dos ativos ou aos retornos de investimentos em geral ou com referência às circunstâncias e necessidades específicas do cliente. Somos necessariamente incapazes de levar em conta os objetivos de investimento específicos, a situação financeira e as necessidades dos nossos clientes individuais e recomendamos que você procure orientação financeira e/ou tributária quanto às implicações (incluindo impostos) de investir em qualquer um dos produtos aqui mencionados.

Este material não pode ser reproduzido nem ter cópias circuladas sem autorização prévia do UBS. A menos que seja acordado por escrito, o UBS proíbe expressamente a distribuição e transferência deste material para terceiros por qualquer motivo. O UBS não se responsabiliza por quaisquer reclamações ou ações judiciais de terceiros decorrentes do uso ou distribuição deste material. Este relatório é destinado apenas à distribuição conforme permitido pela lei aplicável. Para obter informações sobre como o CIO gerencia conflitos e mantém a independência de suas opiniões de investimento, oferta de publicação, metodologias de pesquisa e de classificação, visite www.ubs.com/research-methodology. Informações adicionais sobre os autores relevantes desta publicação e outras publicações do CIO mencionadas neste relatório, bem como cópias de quaisquer relatórios anteriores sobre este tema, estão disponíveis mediante solicitação feita ao consultor de clientes.

Opções e futuros não são adequados para todos os investidores, e a negociação desses instrumentos é considerada arriscada e pode ser apropriada apenas para investidores sofisticados. Antes de comprar ou vender uma opção, e para conhecer os riscos completos relacionados às opções, você precisa consultar uma cópia de "Characteristics and Risks of Standardized Options" (Características e Riscos de Opções Padronizadas). O documento está disponível para leitura em <https://www.theocc.com/about/publications/character-risks.jsp> ou solicite uma cópia ao seu consultor financeiro.

Investimentos estruturados envolvem riscos significativos. Para ver uma análise detalhada dos riscos inerentes a qualquer investimento estruturado específico, consulte os materiais relevantes de oferta para esse investimento. Investimentos estruturados são obrigações não garantidas de um emissor específico com retornos vinculados ao desempenho de um ativo subjacente. Dependendo dos termos do investimento, os investidores podem perder toda ou uma parte substancial de seu investimento com base no desempenho do ativo subjacente. Os investidores também poderão perder todo o seu investimento se o emissor se tornar insolvente. O UBS não garante de forma alguma as obrigações ou a condição financeira de qualquer emissor ou a exatidão de quaisquer informações financeiras fornecidas por qualquer emissor. Investimentos estruturados não são investimentos tradicionais e investir em um investimento estruturado não equivale a investir diretamente no ativo subjacente. Os investimentos estruturados podem ter liquidez limitada ou inexistente e os investidores devem estar preparados para reter seus investimentos até o vencimento. O retorno dos investimentos estruturados pode ser limitado por um ganho máximo, taxa de participação ou outro recurso. Investimentos estruturados podem incluir características de resgate antecipado e, se um investimento estruturado fosse resgatado antecipadamente, os investidores não teriam qualquer retorno adicional, podendo não ser capazes de reinvestir em investimentos semelhantes com prazos semelhantes. Os investimentos estruturados incluem custos e taxas que geralmente estão incorporados no preço do investimento. O tratamento tributário de um investimento estruturado pode ser complexo, podendo diferir de um investimento direto no ativo subjacente. O UBS e seus funcionários não prestam consultoria fiscal. Os investidores devem consultar seu próprio consultor tributário sobre sua própria situação fiscal antes de investir em quaisquer valores mobiliários.

Informações importantes sobre estratégias de investimento sustentáveis: Estratégias de investimento sustentáveis visam considerar e incorporar fatores ambientais, sociais e de governança (ESG) no processo de investimento e construção da carteira. Estratégias de regiões geográficas e estilos diferentes abordam a análise de ESG e incorporam os achados de maneiras diversas. A incorporação de fatores de ESG ou de considerações de Investimento Sustentável pode inibir a capacidade do gestor da carteira de participar de certas oportunidades de investimento que, de outra forma, seriam consistentes com seu objetivo de investimento e outras estratégias principais de investimento. Os retornos em uma carteira composta principalmente por investimentos sustentáveis podem ser menores ou maiores do que os de carteiras em que fatores de ESG, exclusões ou quaisquer outras questões de sustentabilidade não sejam considerados pelo gestor da carteira, e as oportunidades de investimento disponíveis para essas carteiras podem diferir. As empresas podem não necessariamente cumprir os altos padrões de desempenho em todos os aspectos de ESG ou de questões de investimento sustentáveis; também não há garantia de que qualquer empresa atenderá às expectativas em relação à responsabilidade corporativa, sustentabilidade e/ou desempenho de impacto.

Gestores de Ativos Externos / Consultores Financeiros Externos: Caso esta pesquisa ou publicação seja fornecida a um Gestor de Ativos Externo ou a um Consultor Financeiro Externo, o UBS proíbe expressamente que seja redistribuída pelo Gestor de Ativos Externo ou pelo Consultor Financeiro Externo e que seja disponibilizada a seus clientes e/ou terceiros.

EUA: Distribuída a pessoas norte-americanas pela UBS Financial Services Inc. ou UBS Securities LLC, subsidiárias do UBS AG. UBS Switzerland AG, UBS Europe SE, UBS Bank, S.A., UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda, UBS Asesores Mexico, S.A. de C.V., UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd., UBS Wealth Management Israel Ltd e UBS Menkul Degerler AS são subsidiárias do UBS AG. **A UBS Financial Services Inc. aceita a responsabilidade pelo conteúdo de um relatório preparado por uma afiliada que não seja dos EUA quando distribui relatórios para pessoas dos EUA. Todas as transações de uma pessoa dos EUA nos títulos mencionados neste relatório devem ser efetuadas através de um corretor registrado nos EUA afiliado ao UBS, e não através de uma afiliada não dos EUA. O conteúdo deste relatório não foi e não será aprovado por nenhuma autoridade de valores mobiliários ou investimento nos Estados Unidos ou em outros lugares. A UBS Financial Services Inc. não está atuando como consultora municipal de qualquer entidade municipal ou pessoa obrigada nos termos da Seção 15B da Lei de Bolsa de Valores (a "Regra do Consultor Municipal") e as opiniões ou opiniões aqui contidas não se destinam a ser, e não constituem, consultoria nos termos do Regulamento do Consultor Municipal.**

Para obter informações sobre o país, visite ubs.com/cio-country-disclaimer-gr ou solicite ao seu consultor de cliente o documento integral.

Versão A / 2023. CIO82652744

© UBS 2023. O símbolo de chave e UBS estão entre as marcas registradas e não registradas do UBS. Todos os direitos reservados.