

# SWISS PRIME ANLAGE STIFTUNG

## KURZVORSTELLUNG DER ANLAGEGRUPPE «SPA LIVING+ EUROPE»

Zürich, 1. Januar 2021

**1 Swiss Prime Anlagestiftung – Ihr zuverlässiger Partner**

**2 Eintritt in den europäischen Immobilienmarkt mit «SPA Living+ Europe»**

**3 Partner Capital Bay Gruppe**

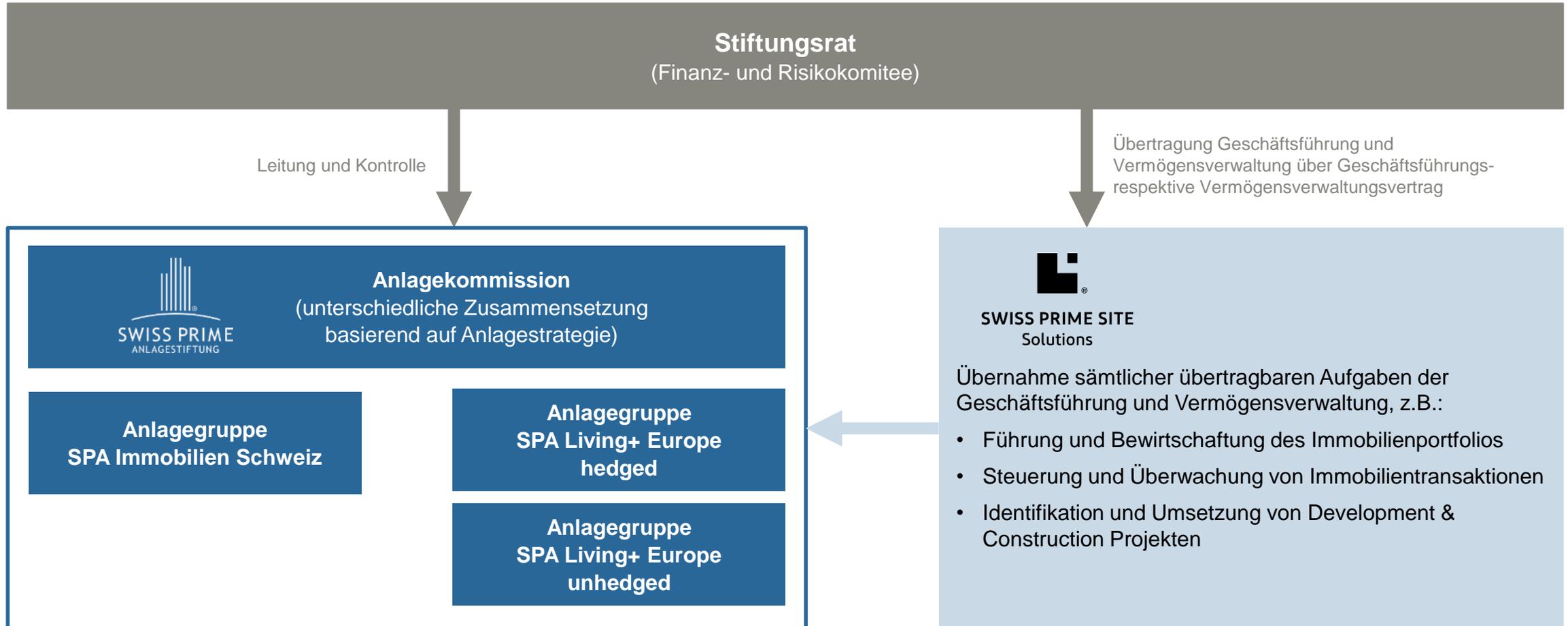
# SWISS PRIME ANLAGE- STIFTUNG

**SWISS PRIME ANLAGESTIFTUNG  
IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER**



- ✓ **Strategie:** Eintritt in den europäischen Immobilienmarkt mit Fokus auf grösstes Wachstumssegment im Wohnbereich: Senior Living.
- ✓ **Weitere Wohnformen:** Studentenwohnungen, Micro-Living oder Service Apartments führen zu einer optimierten risikoadjustierten Rendite.
- ✓ **Aktuelle Markttendenzen:** Dank der Erweiterung der Nutzungsformen können die aktuellen Markttendenzen im Bereich der doppelten Hybridisierung von Immobilien aktiv zur Steigerung der Anlagerendite eingesetzt werden.
- ✓ **Alleinstellungsmerkmal:** Mit Capital Bay konnte ein Spezialist im europäischen Markt gewonnen werden mit einer einmaligen Produktplattform «360° Living»:
  - USP 1: integrales Geschäftsmodell im Bereich Wohnen
  - USP 2: Einmalige Datenplattform für eine rasche Identifikation und Beurteilung von Marktopportunitäten

# ORGANISATION ANLAGESTIFTUNG UND ANLAGEGRUPPEN



# ERFAHRENER STIFTUNGSRAT FÜR BEIDE ANLAGEGRUPPEN

---



**Jérôme Baumann**  
Jahrgang 1980  
Rechtsanwalt Kellerhals Carrard



**Urs Bracher**  
Jahrgang 1955  
Eidg. dipl. PK-Experte, Stiftungsberater



**Dr. Daniel Fässler**  
Jahrgang 1960  
Rechtsanwalt, Ständerat



**Rolf Maurer**  
Jahrgang 1973  
Portfoliomanager Berner Kantonalbank



**Martin Neff**  
Jahrgang 1960  
Chefökonom der Raiffeisen Schweiz



**Franz Rutzer**  
Jahrgang 1960  
Management Services



**Dr. Luca Stäger**  
CEO Tertianum

**Ausbildung**

Dr.oec.HSG (Wirtschaftswissenschaften)

**Position**

Seit 2010 CEO der Tertianum Gruppe – dem grössten Schweizer Dienstleister im Bereich Leben und Wohnen im Alter

**Erfahrung**

Über 20 Jahre CEO von Gesundheitsinstitutionen in der Schweiz sowie diverse VR Mandate im Gesundheitswesen und in der Versicherungswirtschaft; 5 Jahre Mitglied der Konzernleitung einer börsenkotierten Immobiliengesellschaft



**Jérôme Baumann**  
Rechtsanwalt Kellerhals Carrard

**Ausbildung**

Rechtsanwalt, M.A. HSG in Law, Executive MBA HSG

**Position**

Rechtsanwalt / Partner bei Kellerhals Carrard; beratend und prozessierend im Bau- und Immobilienrecht tätig

**Erfahrungen**

u.a. leitende Funktionen im Rechtsdienst eines börsenkotierten Bau- und Baudienstleistungsunternehmens



**Dr. Daniel Fässler**  
Rechtsanwalt, Ständerat

**Ausbildung**

Dr. iur., Rechtsanwalt

**Position**

FRT Rechtsanwälte & Notare  
Ständerat Appenzell Innerrhoden  
(ehem. Nationalrat und Regierungsrat)

**Erfahrung**

Langjährige Beratung von Immobilienunternehmen bei der Realisierung von Bauprojekten sowie bei Immobilienkäufen und -verkäufen, VR in zwei Immobiliengesellschaften, Präsident des nationalen Verbandes Immobilien Schweiz (VIS)

# SWISS PRIME ANLAGE- STIFTUNG

**EUROPÄISCHER IMMOBILIENMARKT  
«SPA LIVING+ EUROPE»**

# PRODUKT TEASER SPA LIVING+ EUROPE UNHEDGED (1/2)

Eckdaten	
<b>Produktstrategie</b>	Investments in europäische Immobilien mit verschiedenen Wohnnutzungsformen, Fokus liegt bei Senior Living wobei andere (Betreiber-)modelle (u.a. Student Housing, Service Apartments, Micro-Living etc.) zur Diversifikation beigefügt werden
<b>Zielgrösse Portfolio</b>	> EUR 500 Mio. innerhalb von 5 Jahren (Aufbauphase)
<b>Strategie</b>	Core   Core+   Value-Add (Entwicklungsprojekte)
<b>Region</b>	Pan-europäisches Portfolio mit Fokus auf EUR-Zone
<b>Kernmarkt</b>	Deutschland und Frankreich sowie Niederlande und Belgien als Beimischung (Aufnahme weiterer Länder nach der Startphase möglich)
<b>Zielrendite</b>	4 – 5%
<b>Ausschüttung</b>	nach Aufbauphase des Portfolios
<b>TER GAV</b>	ca. 0.95% als Durchschnittswert in Aufbauphase (Schätzwert)
<b>Geschäftsführung</b>	Swiss Prime Site Solutions («SPSS»)
<b>Asset Management</b>	Schweiz: Swiss Prime Site Solutions Lokale Aktivitäten in den Ländern: Capital Bay
<b>Hedging (CHF-EUR)</b>	Investment über Anlagegruppe „hedged“*



\* siehe separates Slide zu Hedging-Strategie

# PRODUKT TEASER SPA LIVING+ EUROPE UNHEDGED (2/2)

## Strukturierung und Steuern

- Steuerlich optimierte Struktur über Schweizer Holding und Objektgesellschaften (primär im Ausland domiziliert)
- Verschiedene Steuern im Ausland im Zusammenhang mit Immobilieninvestments
- Steuerbelastung für in der Schweiz steuerbefreite Vorsorgelösungen nicht vergleichbar mit Investitionen im Heimmarkt

## Europäischer Markt und Schweizer Investoren

- Investments im Bereich Living+ in der EUR-Zone sind heute im Bereich der Anlagestiftungen kaum verfügbar für Schweizer Pensionskassen
- Aufgrund der Hybridisierung des Senior Living Markts wird den Schweizer Investoren ein Produkt angeboten zur Investition in diese strategische Marktveränderung

## Rendite

- Positiver Rendite-Spread zu anderen Wohnimmobilien in Europa und der Schweiz

## Volkswirtschaftliche Entwicklungen

- Es wird erwartet, dass die Nachfrage nach altersgerechten Wohnformen in den kommenden Jahrzehnten deutlich stärker wachsen wird als in jedem anderen Wohnsegment (aufgrund der schnellen Alterung der Gesellschaften)
- Das gesunde Altern gleicht den erhöhten Pflegebedarf aufgrund der höheren Lebenserwartung nicht aus
- Nachfrage nach Senior Living wird auch durch soziale Trends unterstützt. Der Aufstieg von Kernfamilien (jeder Haushalt beherbergt 1-2 Generationen) und die geringere Anzahl von Kindern, die sich um ihre Eltern kümmern, machen die Notwendigkeit einer externen Betreuung aus. Dies hat zu einem Paradigmenwechsel im Seniorenwohnungsbau geführt, von der Heilung von Krankheiten hin zur Förderung der Lebensqualität

## Diversifikation

- Europäische Immobilien haben geringe Korrelationen mit Aktien und Anleihen
- Immobilienmärkte in den verschiedenen Ländern und Regionen haben unterschiedliche Zyklen
- Die gewählten Länder verfügen über eine tiefe oder negative Korrelation zum Schweizer Immobilienmarkt
- Die Hybridisierung der Wohnformen während dem Lebenszyklus einer Immobilie führt zu einer Portfoliodiversifizierung mit einer optimierten Rendite

## Hedging-Modelle

### Produkt «hedged»

- Absicherung des CHF Investments gegenüber dem EUR erfolgt mit einer Rebalancing Zielgrösse von 95% (+/- 5%)
- Keine Wahrnehmung von Währungschancen
- Reduzierung / Minimierung des Währungsrisikos
- Entstehende Hedgingkosten gehen zu Lasten der Rendite

### Hybrid-Produkt (Anlagegruppen «hedged» und «unhedged»)

- Angebot von Anlagealternativen mit den beiden Anlagegruppen «SPA Living+ Europe hedged» sowie «SPA Living+ Europe unhedged»
- Freie Kombinationsmöglichkeit für Investoren zwischen den beiden Anlagegruppen

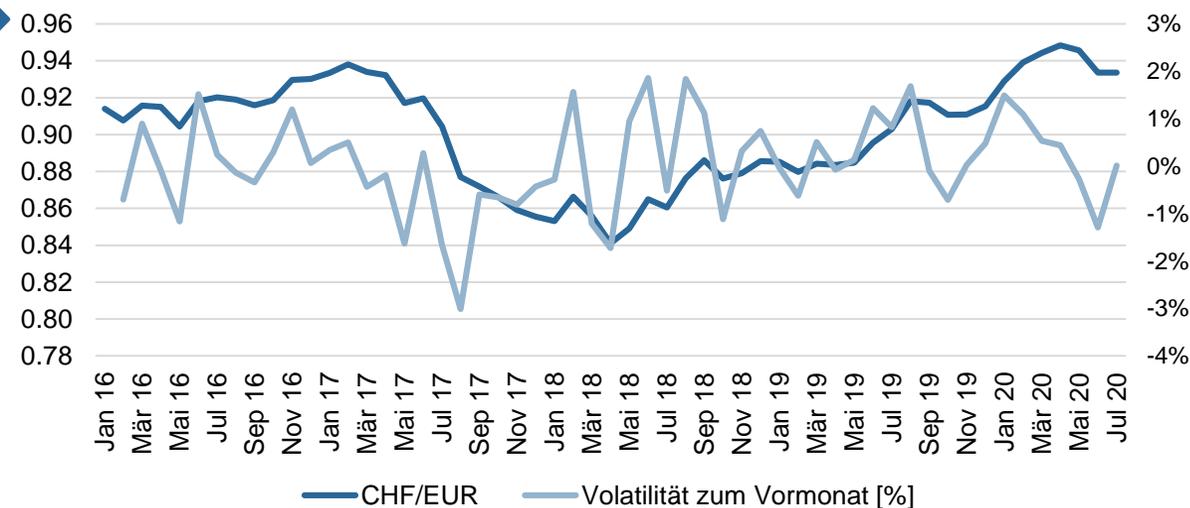
### Produkt «unhedged»

- Keine Absicherung des CHF Investments gegenüber des EUR
- Inkaufnahme des Währungsrisikos
- Möglichkeit von entstehenden Währungschancen zu profitieren
- Möglichkeit für Investoren das Hedging auf der eigenen Bilanz zu organisieren und intern mit Gegenpositionen abzusichern oder Inkaufnahme einer ggfs. höheren Volatilität der Rendite / des Produktes
- Keine zusätzlichen Anlagegruppe-Kosten, die die Rendite belasten

## Markttendenzen

- Hedging-Kosten CHF/EUR sind aktuell tief aufgrund der geringen Zinsdifferenz sowie der moderaten Volatilität zwischen den beiden Währungen
- Bei anderen Währungen wie zum Beispiel CHF/GBP sind die Kosten höher. Aus diesem Grunde werden, wenn überhaupt, nur sehr selektiv Investitionen ausserhalb der EUR-Zone getätigt und sind begrenzt auf max. 20% der Investments

### CHF/EUR Entwicklung<sup>1</sup>



1) fxtop

# VERTIEFUNG FOKUS-SEGMENT SENIOR LIVING



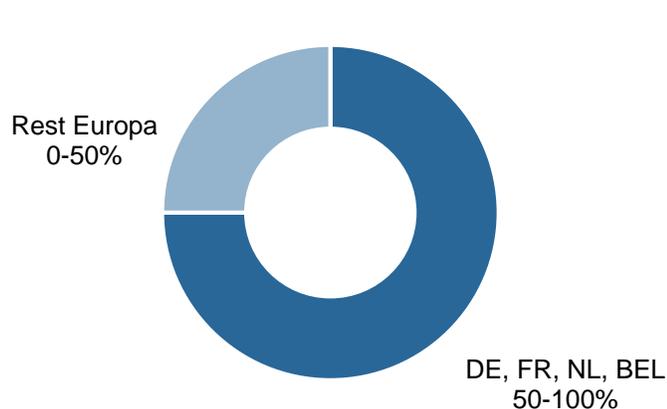
Wohnen		Seniorenwohnen		Krankenpflege	Temp. Wohnen
(Micro-) Appartements	Seniorenwohnen	Betreute Wohneinrichtungen (Independent Living)	Qualifizierte Pflegeeinrichtungen (Assisted Living)	Altenpflege (Stationäre Pflege)	Hotel
<p><b>Definition:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Traditionelles Wohnen</li> <li>• Kleinteilige Einheiten mit 1-2 Zimmern</li> <li>• Nutzung auch als Lehrlingswohnen, <b>Studentenwohnen</b>, Temporäres Wohnen, Boardinghaus, <b>Single-Haushalte</b></li> </ul> <p><b>Leistungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keine</li> </ul>	<p><b>Definition:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Traditionelles Wohnen</li> <li>• Mieterqualifikation &gt;50 Jahre</li> <li>• „Hospitality-Services“</li> <li>• Lokales Wohnmietrecht</li> </ul> <p><b>Leistungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundsätzlich keine</li> <li>• „Services“ buchbar über z.B. Concierge: Physiotherapie, Mahlzeitenlieferung, Taxidienst, Unterhaltungsprogramm für Bewohner</li> </ul>	<p><b>Definition:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unabhängige Wohneinrichtungen</li> <li>• Lebensstilwahl aus altersgerechtem Wohnen</li> <li>• Kombination mit reduzierter Routinearbeit im Haushalt</li> <li>• Bewohner &gt;75 Jahre alt, aber relativ gesund und übernimmt die Kosten privat</li> <li>• Markteintrittsbarrieren sind gering</li> <li>• Lokales Wohnmietrecht</li> </ul> <p><b>Leistungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilzeitbetreuung bedarfsorientiert   Wahl</li> <li>• Services wie Seniorenwohnen</li> </ul>	<p><b>Definition:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wohnen bedarfsorientiert</li> <li>• Kein selbstständiges Leben zuhause möglich</li> <li>• Keine Vollzeitbetreuung</li> <li>• Finanzierung aus privaten und öffentlichen Quellen</li> <li>• Abhängig von Sozialversicherungssystemen / Land</li> <li>• Privat bezahlter, hochwertiger Markt vorhanden</li> <li>• Erf. Managementkompetenz Barriere für Markteinstieg</li> </ul> <p><b>Leistungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilzeitbetreuung bedarfsorientiert   Wahl</li> <li>• Vollzeitbetreuung</li> </ul>	<p><b>Definition:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nachfrage bedarfsgerecht</li> <li>• Einnahmen aus öffentlichen Quellen</li> <li>• Langzeitbewohner &gt;85</li> <li>• Kurzzeitbewohner nach Krankenhausaufenthalt zur Rehabilitation</li> <li>• Segment mit geringster Elastizität und höchsten Markteintrittsbarrieren</li> <li>• Das am stärksten regulierte Segment</li> </ul> <p><b>Leistungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vollzeitbetreuung</li> </ul>	<p><b>Definition:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wohnen auf Zeit; auch temporär</li> <li>• Hotels für Geschäfts- und Städtereisende oder bei Spitälern</li> <li>• Hybride Produkte z.B. Zoku eine Verbindung von Hotel- und Büroangebot</li> </ul> <p><b>Leistungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Logis, Verpflegung, Dienstleistungen</li> </ul>

„Living+“ setzt den Fokus auf den Sektor Seniorenwohnen. Im Hinblick auf den demographischen Wandel und Trends bei Wohnformen soll der Lebenszyklus mit seinen verschiedenen Wohnformen als Beimischung abgebildet und strategisch zur Performanceoptimierung genutzt werden können wie z.B. Service Appartements, Studentenwohnheime und Hotels. Das Zielformat ist geographisch diversifiziert mit einer Zielrendite bei 4 – 5%.

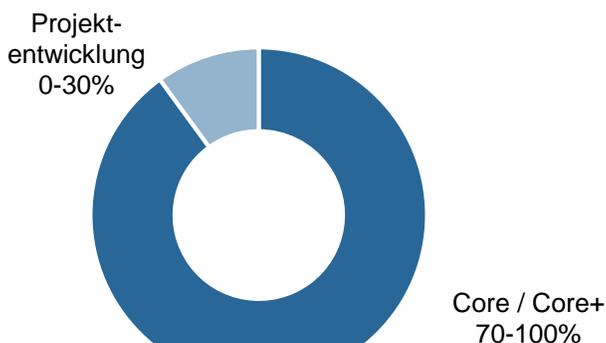
# LANGFRISTIGE STRATEGISCHE ZIELALLOKATION

## Nach Geografie

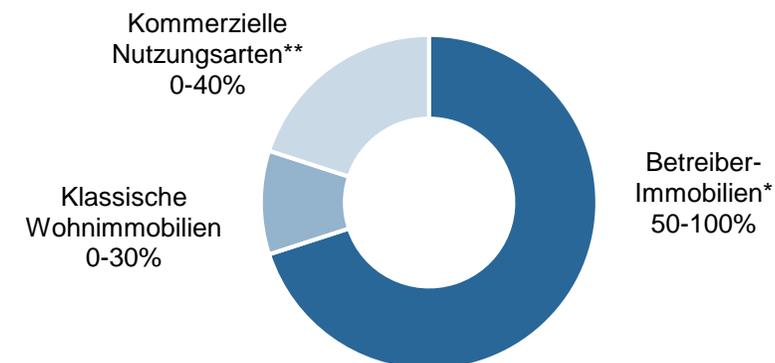
(EUR Währungsraum 80-100%)



## Nach Investment-Strategie



## Nach Nutzung



In einer **ersten Phase** werden die Länder **Deutschland, Frankreich, Belgien und Niederlande im Fokus** sein. Bei der Akquisition von Bestandsobjekten werden **verschiedene Betreibermodelle** berücksichtigt aufgrund der hybriden Wohnnutzungsstruktur, Diversifikation der Portfoliostruktur sowie der Optimierung der risikoadjustierten Rendite für die Investoren.

Aufgrund der demografischen Entwicklungen in Europa und den spezifischen Marktgegebenheiten im Fokus-Segment «Senior Living» sowie der Liquidität des Immobilienmarktes in den einzelnen Ländern ergibt sich diese **langfristige strategische Zielallokation**.

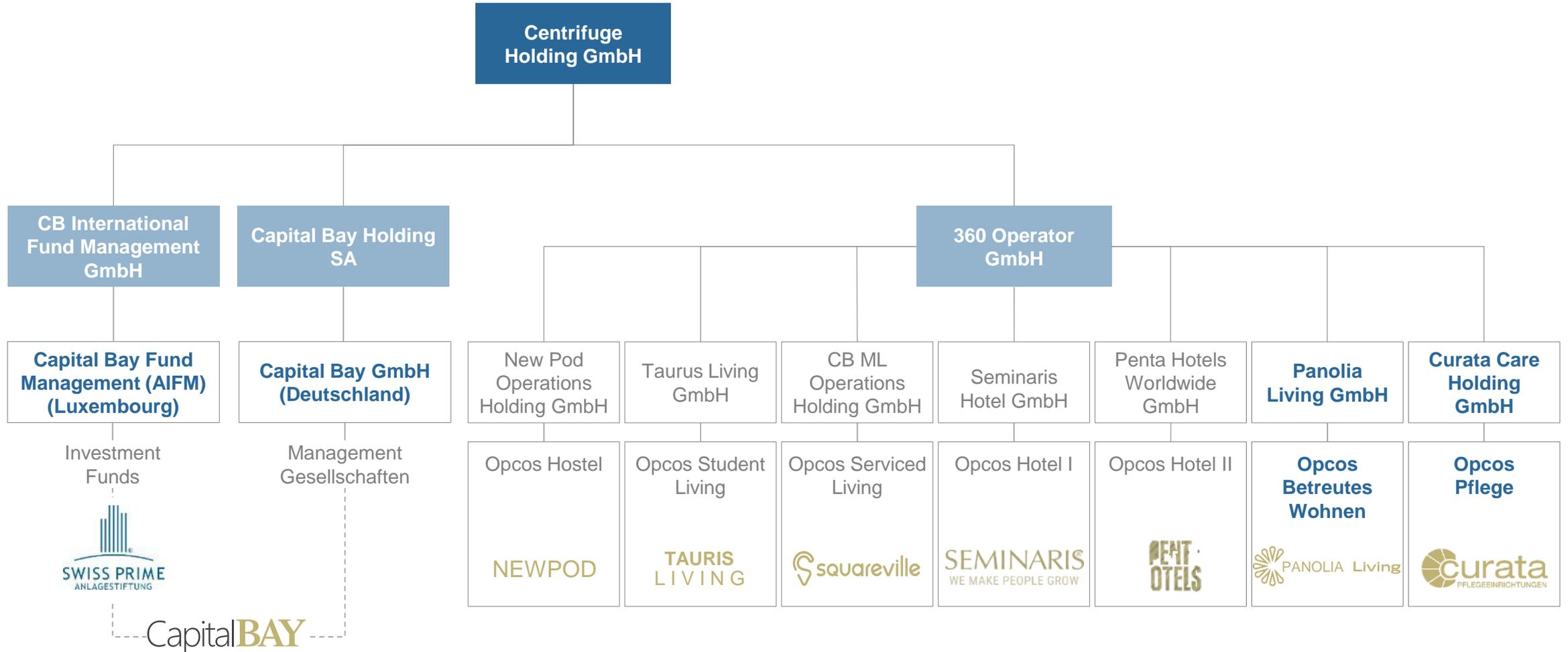
\* Senior Living als Fokus, andere Betreibermodelle (u.a. Student Housing, Service Apartments, Hotels) als Beimischung zur Optimierung der Portfoliostruktur und Rendite (strategische Nutzung der doppelten Hybridisierung von Wohnimmobilien).

\*\* Büro, Gewerbe, Verkauf, Gastronomie, Gesundheitswesen, Freizeitanlagen, Parking etc.

# SWISS PRIME ANLAGE- STIFTUNG

**PARTNER CAPITAL BAY GRUPPE**  
**«SPA LIVING+ EUROPE»**

# CAPITAL BAY GRUPPE – ORGANISATIONSÜBERBLICK



## Capital Bay

### Immobilienvermögen in der Verwaltung (AuM)

**7+**

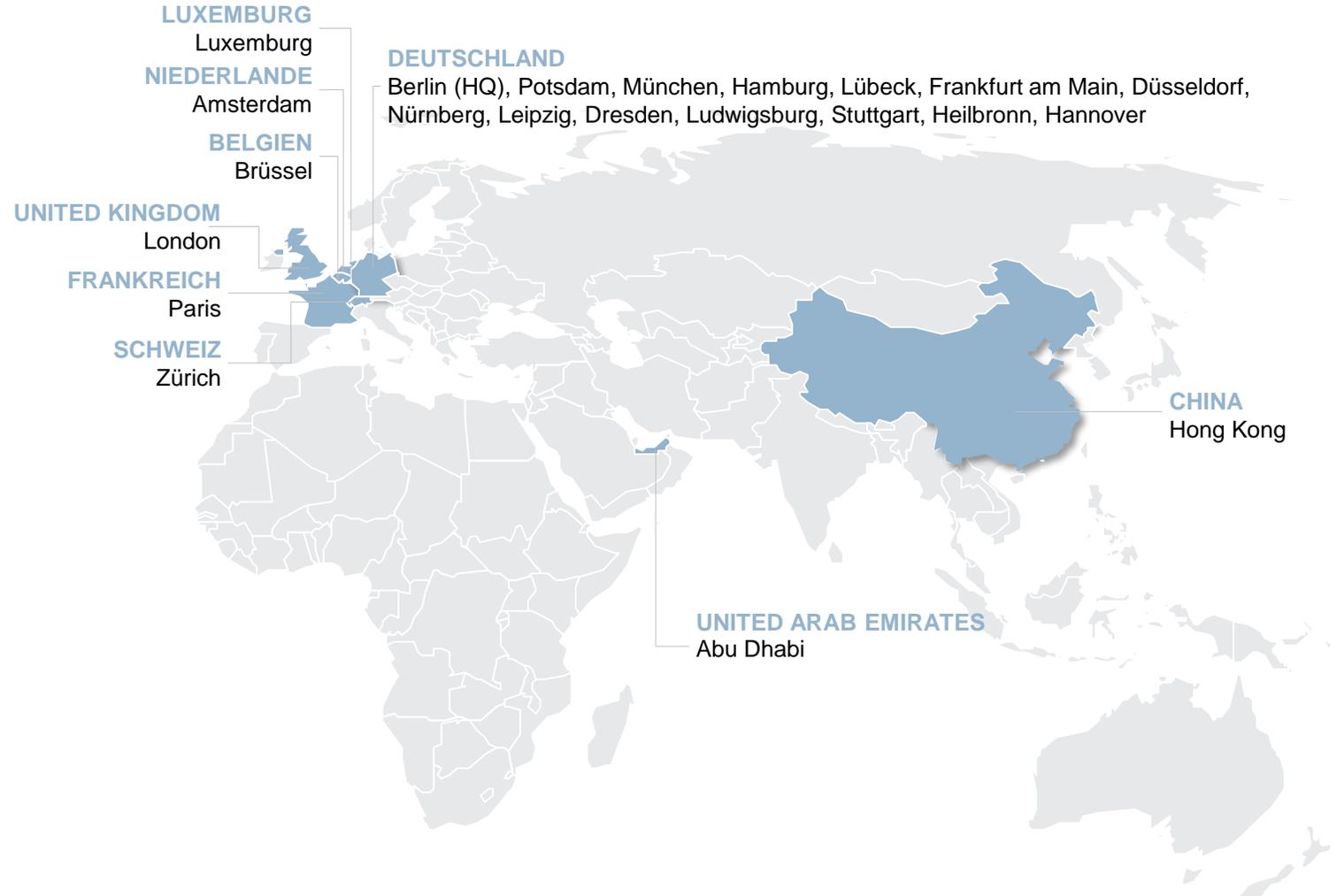
MRD. EUR  
AuM

**250+**

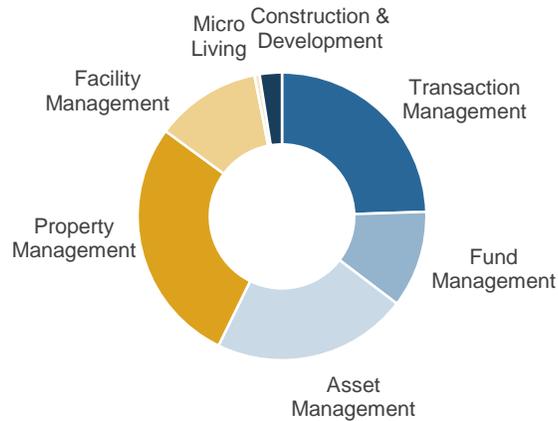
MITARBEITER  
weltweit

**22**

STANDORTE  
weltweit



### Resultierend aus den Services



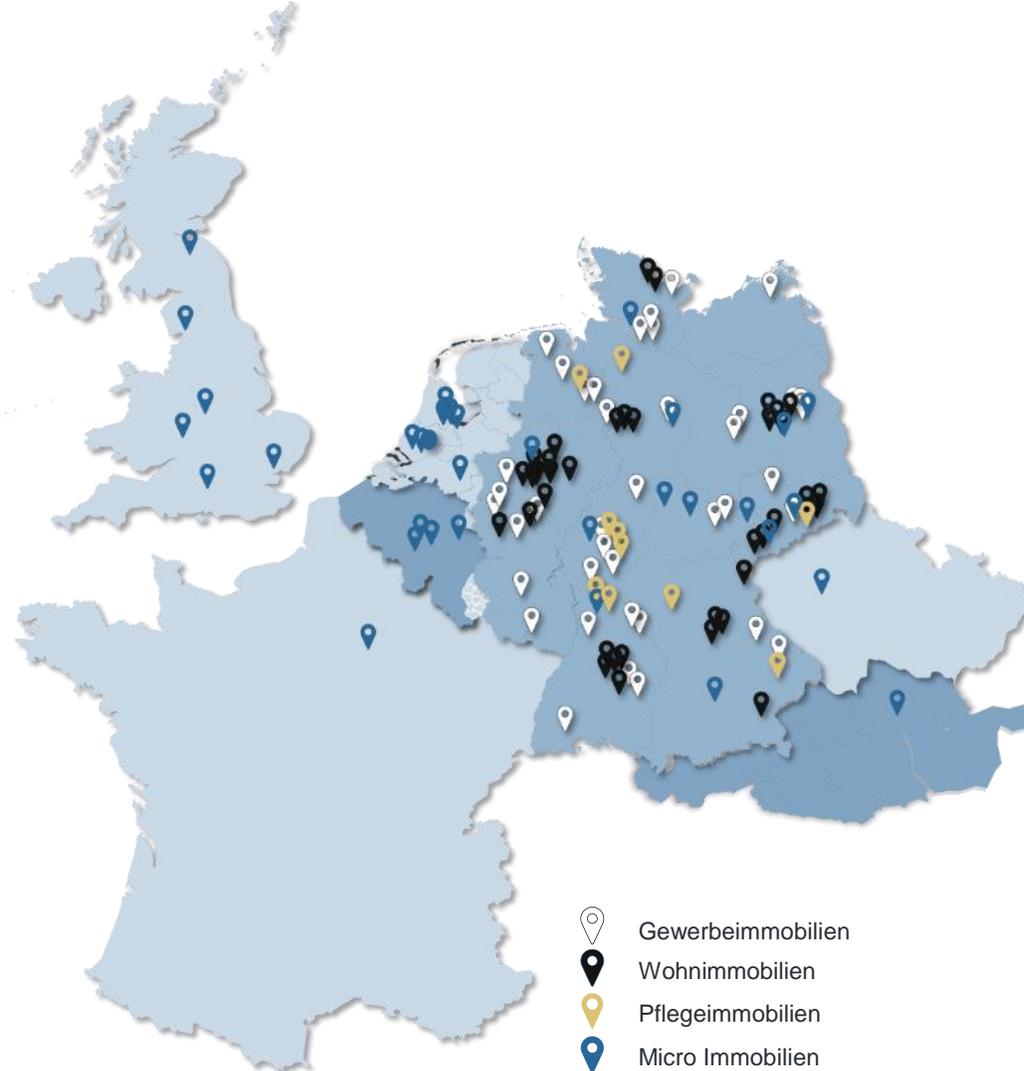
# CAPITAL BAY – DIE PRODUKTPLATTFORM HINTER 360° LIVING

## Track Record Capital Bay GmbH & Betreiber-Portfolio

Die Produkt-Plattform der Capital Bay Gruppe bietet die Möglichkeit, ein ganzheitliches Joint Venture einzugehen, das die gesamte Wertschöpfungskette als auch den gesamten Immobilienlebenszyklus im Bereich 360° LIVING abdeckt.

## Capital Bay Management-Gesellschaften

- CB Invest | CB Capital
- CB Transaction | CB Healthcare Acquisition
- CB Residential Asset 
- CB Commercial Asset 
- CB Retail | CB Property 
- CB Immobilienverwaltung
- CB Construction & Development
- CB District Development
- CB Facility | CB Service
- CB Architecture
- CB Procurement
- CB Sales



-  Gewerbeimmobilien
-  Wohnimmobilien
-  Pflegeimmobilien
-  Micro Immobilien

## Überblick & Track Record Betreibermarken

**NEWPOD**    (0/3)  
(Hostel)

**TAURIS LIVING**      (4/2)  
(Student Living)

**Squareville**   (1/1)  
(Serviced Living)

**PENT OTELS**           (22/2)  
(Hotel)

**PANOLIA Living**      (5/2)  
(Betreutes Wohnen)

**curata**           (34/8)  
(Pflege)

-  Capital Bay Operator Property
-  in der Entwicklung
-  im Akquisitions-Prozess

# CAPITAL BAY – KERNTTEAM FÜR «SPA LIVING+ EUROPE»



**THORSTEN  
JOERSS**

**Finance & Operations  
Board Member  
Capital Bay Fund Management**  
(Regulierter AIFM in Luxembourg)

Thorsten Joerss verantwortet als Board Member der Capital Bay Fund Management die Bereiche Portfoliomanagement, Finance und Operations. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im aufsichtsrechtlich reguliertem Umfeld (BaFin und CSSF) und insbesondere in der Vermögensverwaltung institutioneller und privater Kunden. Zuletzt arbeitete er als Director Finance and Operations für die International Campus Group (Student Housing, Micro-Living). Darüber hinaus war Thorsten Joerss CEO von Murphy & Spitz und der SysTrade Capital AG sowie Director Sales and Trading bei der Hornblower Fischer AG.



**MARKUS  
HOLZER**

**Managing Director  
CB Investment Management GmbH**

Als Geschäftsführer der CB Investment Management GmbH, der deutschen Tochtergesellschaft der Capital Bay Fund Management, ist Markus Holzer für die erfolgreiche Syndizierung der Transaktionen von Capital Bay sowie dem Management des deutschen Wohnimmobilienfonds verantwortlich. Zuvor war er als Geschäftsführer und Chief Investment Officer der Immobilien-Kapitalverwaltungsgesellschaft von Morgan Stanley zuständig für das Fonds- und Assetmanagement global investierter Fonds. Herr Holzer blickt auf ein Transaktionsvolumen von mehr als 6 Mrd. Euro zurück.



**OLIVER  
MÜLLER**

**Managing Director/  
Management Lead  
Asset-, Property-, Facility- &  
Service Management**

Oliver Müller verantwortet als Managing Director bzw. Management Lead die Capital Bay Bereiche Asset-, Property-, Facility- und Service Management und blickt auf eine über 15-jährige Berufserfahrung in namenhaften Immobilienunternehmen zurück. Er war unter anderem Prokurist und Geschäftsführer in der Bilfinger Real Estate Gruppe (heutige Apleona) und zuletzt COO der VIVANIUM Real Estate Services. In dieser Zeit hat er deren Entwicklung massgeblich geprägt und war verantwortlich für ein Immobilienvermögen verschiedenster Assetklassen im Asset und Property Management von über 6 Milliarden Euro.



**THORSTEN  
STEFFEN**

**Risk & Compliance  
Board Member  
Capital Bay Fund Management**

Als Board Member der Capital Bay Fund Management ist Thorsten Steffen verantwortlich für die Bereiche Risk Management, Compliance, Legal & Administration, sowie der IT. Der Immobilienspezialist blickt auf 20 Jahre Berufserfahrung im Bereich Real Estate & Private Equity und ein Transaktionsvolumen von mehr als 2 Mrd. Euro zurück. Davor arbeitete er u.a. als Geschäftsführer der Grant Thornton ABAX Investment Services sowie als Geschäftsführer und Vorstand des Verwaltungsrates von Aviva Investors Luxembourg und war zuletzt Director Risk and Compliance für die International Campus Group in Luxemburg.



**ROLF  
ENGEL**

**CFO - Capital Bay Group  
Executive Chairman of the Board  
Capital Bay Fund Management**

Rolf Engel ist als CFO der Capital Bay Gruppe verantwortlich für das Finanz- und Rechnungswesen sowie das Fondsgeschäft des Unternehmens. Als Executive Chairman der Capital Bay Fund Management leitet er das vollregulierte Geschäft in Luxemburg. 2011 war er einer der beiden Gründer der International Campus Group, die er in verschiedenen Führungspositionen erfolgreich aufgebaut hat. Als ehem. CEO und Vorstandsmitglied verschiedener Handelsbanken, int. Brokerhäuser und Beteiligungsunternehmen verfügt er über umfassende Erfahrung hinsichtlich int. Kapitalmärkte, des Investment Banking und des Beteiligungsgeschäfts / Venture Capital. Der studierte Mediziner (MD), TMBA und Immobilienökonom (ebs) blickt auf ein Transaktionsvolumen von mehr als 10 Mrd. Euro zurück.

Dieses Dokument wurde von der Swiss Prime Anlagestiftung (nachfolgend «SPA») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die SPA gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich dessen Inhalt und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Die in diesem Dokument geäusserten Meinungen sind diejenigen der SPA zum Zeitpunkt der Redaktion und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Das Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken und der Nutzung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Finanzdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, allenfalls unter Beizug eines Beraters, die Informationen in Bezug auf die Vereinbarkeit mit seinen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere Konsequenzen zu prüfen. Massgebend für die Zeichnung von Ansprüchen ist ausschliesslich der geltende Prospekt sowie die Statuten und Reglemente der SPA. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der SPA weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Es richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbietet. Weder das vorliegende Dokument noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt oder dahin mitgenommen werden oder in den Vereinigten Staaten oder an eine US-Person (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragschwankungen, verbunden. Bei Fremdwährungen besteht zusätzlich das Risiko, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Historische Renditeangaben und Finanzmarktszenarien sind keine Garantie für laufende und zukünftige Ergebnisse. Die Performance-Angaben berücksichtigen die bei der Ausgabe und der Rücknahme erhobenen Kommissionen und Kosten nicht. Es kann ausserdem nicht garantiert werden, dass die Performance des Vergleichsindex erreicht oder übertroffen wird. Emittent und Verwalter der SPA-Produkte ist die Swiss Prime Anlagestiftung, Olten. Depotbank ist die Notenstein Privatbank AG, St. Gallen. Prospekt, Statuten, Reglement und Anlagerichtlinien sowie der jeweils aktuelle Jahresbericht bzw. die Factsheets können bei der Swiss Prime Anlagestiftung kostenlos bezogen werden. Als direkte Anleger sind nur in der Schweiz domizilierte steuerbefreite Vorsorgeeinrichtungen sowie juristische Personen, die kollektive Anlagen derartiger Vorsorgeeinrichtungen verwalten, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) beaufsichtigt werden und bei der Anlagestiftung ausschliesslich Gelder für diese Einrichtungen anlegen, zugelassen. Die Total Expense Ratio (TER<sub>ISA</sub> GAV) bezeichnet die Gesamtheit derjenigen Kommissionen und Kosten, die laufend dem durchschnittlichen Gesamtvermögen belastet werden (Betriebsaufwand). Der Wert (ex ante) wird in einem Prozentsatz des Gesamtvermögens ausgedrückt und antizipiert den Durchschnitt der kommenden zwölf Monate bei gleich bleibenden Voraussetzungen.

Swiss Prime Anlagestiftung, Copyright © alle Rechte vorbehalten 2015-2020