

# MANAGEMENT SUMMARY



## **SPA Living+ Europe (Hedged oder Unhedged)**

Anlagefokus: Direkte Immobilieninvestitionen im Europäischen Raum.

Mischportfolio mit Schwerpunkt Wohnen.

## Anlagerendite<sup>1</sup>



**5.65%** (unhedged)



# **Gewichtete Ø Mietvertragslaufzeit**<sup>1</sup>

WAULT über das ganze Portfolio

>24 Jahre

# **Langjährige Management Expertise**

(Ø Berufserfahrung Management-Team)

>15 Jahre



#### Track Record<sup>1</sup>

(Gesamtvermögen - GAV)

€ 46.3 Mil. (unhedged)

## **Swiss Prime Anlagestiftung**



Gegründet im Oktober 2015



Transaktionsvolumen (CHF p.a.) > 500 Mio.



**Dediziertes Team** (per Oktober 2021) **17 Mitarbeitende** 



Projektentwicklungen (in CHF) >700 Mio.

<sup>1</sup> per 30. September 2021, Year-to-Date

# ANLAGEUNIVERSUM DER SWISS PRIME ANLAGESTIFTUNG





#### **SPA Immobilien Schweiz**

Die Anlagegruppe investiert direkt in Immobilien in der gesamten Schweiz. Die strategische Allokation der Anlagegruppe ist auf ein diversifiziertes Portfolio aus Schweizer Wohnimmobilien von über 50% fokussiert – daneben kann das Portfolio auch Gewerbeimmobilien und Immobilienprojekte beinhalten.

Zielrendite	3.0 – 4.0%
Lancierung	2015
Zielgrösse PF	>CHF 4 Mrd.



## **SPA Living+ Europe**

Die Anlagegruppe investiert in europäische Immobilien mit verschiedenen attraktiven Wohnnutzungsformen. Im Fokus liegt insbesondere der Bereich Senior Living. Zur Diversifikation werden auch andere Nutzungsformen unter anderem Student Housing, Service Apartments, Micro Living beigefügt.

4.0 - 5.0%\*

2020

>€ 500 Mio. innerhalb von 5 Jahren

# INHALT

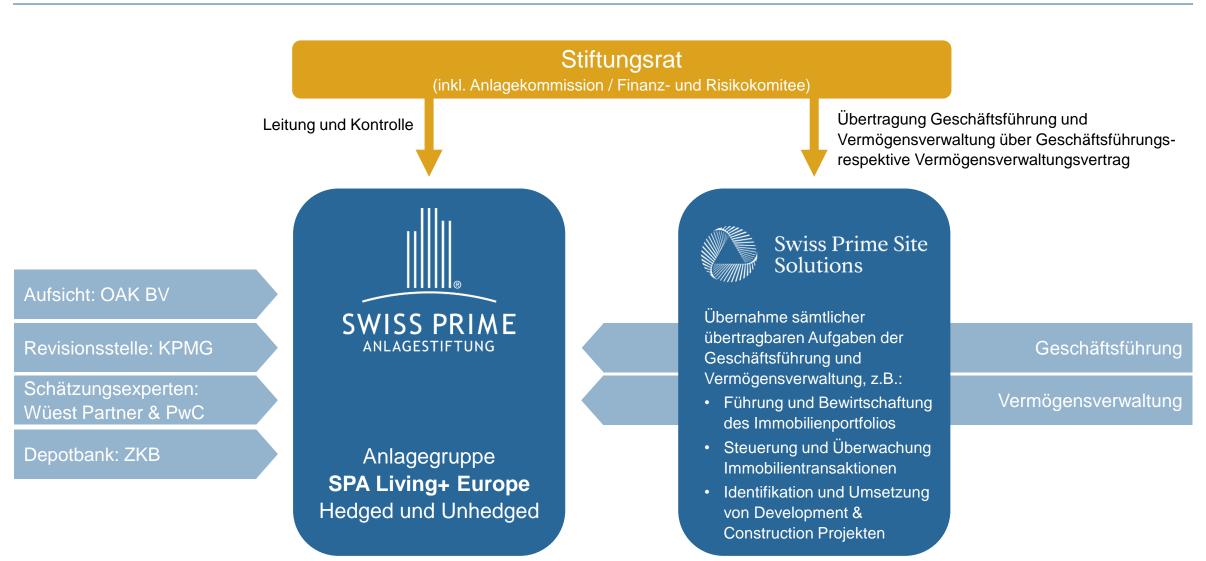


- 1 Erfolgsgeschichte «SPA Living+ Europe»
- 2 Strategie & Geschäftsmodell
- 3 Partner
- 4 Asset Allokation & Performance
- 5 Bestandsobjekte
- Verwendung des Kapitals und Eckwerte der Kapitalerhöhung



# ORGANISATION ANLAGEGRUPPEN «SPA LIVING+ EUROPE»





# STIFTUNGSRAT UND ANLAGEKOMMISSION MIT EXPERTISE





Jérôme Baumann
Präsident des Stiftungsrates
Jahrgang 1980
Kellerhals Carrard, Partner



Rolf Maurer
Jahrgang 1973
Portfoliomanager bei der
Berner Kantonalbank



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



Martin Neff Jahrgang 1960 Chefökonom der Raiffeisen Schweiz



Dr. Daniel Fässler
Jahrgang 1960
Rechtsanwalt
Ständerat



Franz Rutzer
Jahrgang 1960
Management Services



**Dr. Luca Stäger**CEO Tertianum

**Ausbildung** Dr. oec. HSG

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.

Stiftungsrat Swiss Prime Anlagestiftung

Anlagekommission SPA Living+ Europe

# SWISS PRIME SITE SOLUTIONS - KERNTEAM «SPA LIVING+ EUROPE»





Anastasius Tschopp
CEO Swiss Prime Site Solutions AG

#### **Ausbildung**

- Betriebsökonomie
- MAS Real Estate, MAS Banking & Finance

#### Track-Record - Erfahrung

Langjährige Erfahrung im Bereich Real Estate Asset und Portfolio Management

Funktion bei SPA Living+ Europe Investment & Asset Management



Philippe Brändle
CFO Swiss Prime Site Solutions AG

#### **Ausbildung**

- Master in Architektur (ETH)
- Master in Betriebswirtschaft
- CFA und CAIA Charterholder

#### **Track-Record - Erfahrung**

Langjährige Erfahrung im Immobilienmarkt und profunde Finanzkenntnisse

Funktion bei SPA Living+ Europe
Finance, Risk Management & Compliance



Lukas Müller International Portfolio Manager

#### Ausbildung

- Business Administration
- Master in Financial Management
- Nachdiplomstudium in Accounting

#### Track-Record - Erfahrung

Langjährige Erfahrung im Finanzsektor mit Funktionen in den Bereichen Investment Banking, Asset-Management sowie Wealth-Management

Funktion bei SPA Living+ Europe Portfolio Management



# PRODUKT TEASER SPA LIVING+ EUROPE UNHEDGED



Eckdaten				
Produktstrategie	Investments in europäische Immobilien mit verschiedenen Wohn- nutzungsformen, Fokus liegt bei Senior Living wobei andere (Betreiber-) Modelle (u.a. Student Housing, Service Appartements, Micro-Living etc.) zur Diversifikation beigefügt werden			
Zielgrösse Portfolio	> € 500 Mio. innerhalb von 5 Jahren (Aufbauphase)			
Strategie	Core   Core+   Value-Add (Entwicklungsprojekte)			
Region	Pan-europäisches Portfolio mit Fokus auf €-Zone			
Kernmarkt	Deutschland und Frankreich sowie Niederlande und Belgien als Beimischung (Aufnahme weiterer Länder nach der Startphase möglich)			
Zielrendite	4.0 – 5.0%			
Ausschüttung	nach Aufbauphase des Portfolios			
Geschäftsführung	Swiss Prime Site Solutions AG (SPSS)			
Asset Management	Schweiz: Swiss Prime Site Solutions AG Lokale Aktivitäten in den Ländern: Capital Bay			
Hedging (CHF-EUR)	ing (CHF-EUR) Investment über Anlagegruppe hedged <sup>1</sup>			



# PRODUKT TEASER SPA LIVING+ EUROPE UNHEDGED



#### 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: KOMBINATION HEDGED UND UNHEDGED FREI WÄHLBAR



12

#### **Hedging-Modelle**

#### SPA LIVING+ EUROPE **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 (hedged & unhedged Anlagegruppe)**

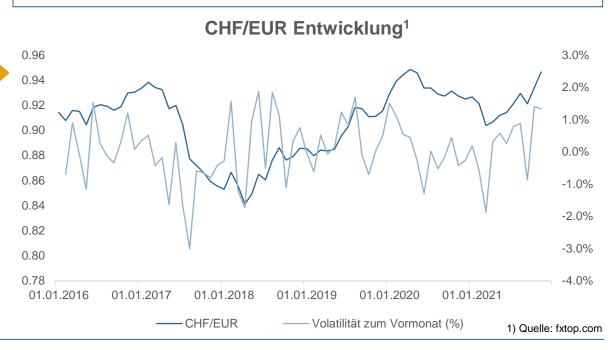
- Angebot von Anlagealternativen mit den beiden Anlagegruppen «SPA Living+ Europe hedged» sowie «SPA Living+ Europe unhedged»
- Freie Kombinationsmöglichkeit für Investoren zwischen den beiden Anlagegruppen

#### SPA LIVING+ EUROPE 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

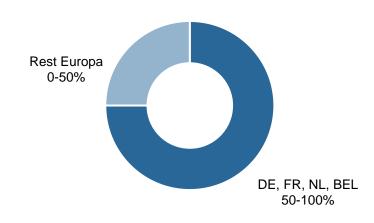


# LANGFRISTIGE STRATEGISCHE ZIELALLOKATION

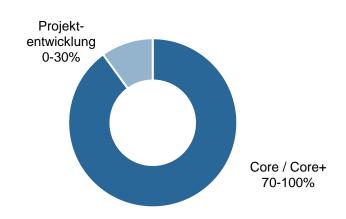


# Nach Geografie

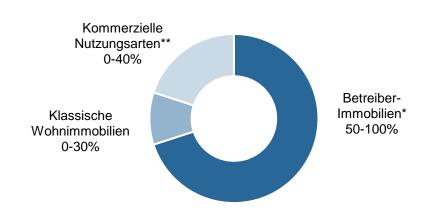
(EUR Währungsraum 80-100%)



# **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 Marktbegebenheiten im Fokus-Segment «Senior Living» sowie der Liquidität des Immobilienmarktes in den einzelnen Ländern ergibt sich diese **langfristige strategische Zielallokation**.

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

<sup>\*\*</sup> Büro, Gewerbe, Verkauf, Gastronomie, Gesundheitswesen, Freizeitanlagen, Parking etc.

# VERTIEFUNG FOKUS-SEGMENT SENIOR LIVING



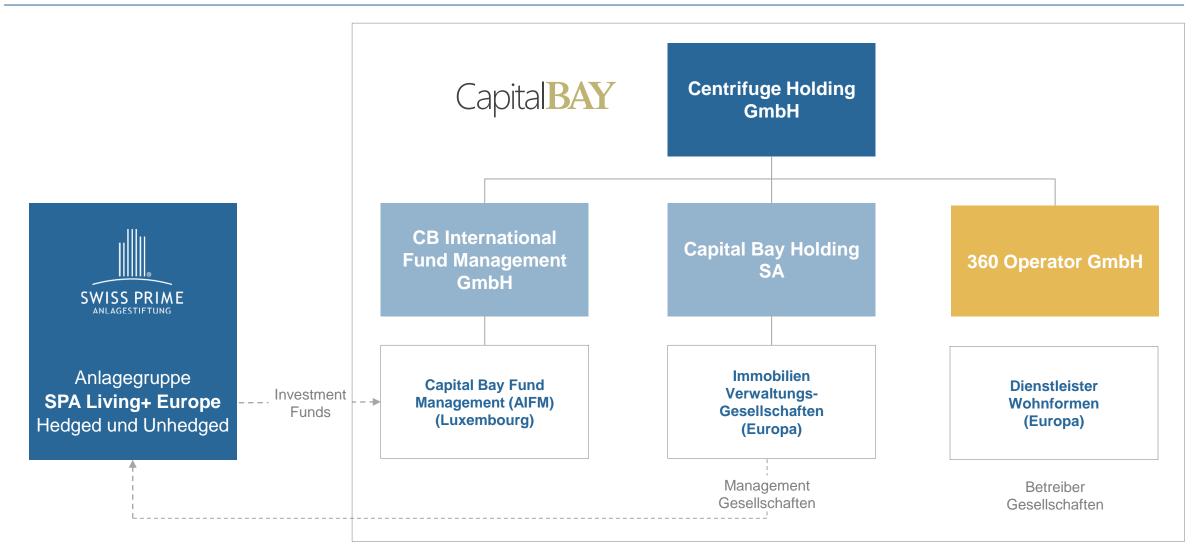
	Traditionelles Wohnen	Infrastruktur				
	Wohnen		Seniorenwohnen		Krankenpflege	Temporäres Wohnen
Тур	(Micro-) Appartements	Seniorenwohnen	Betreute Wohneinrichtungen (Independent Living)	Qualifizierte Pflegeeinrichtungen (Assisted Living)	Altenpflege (Stationäre Pflege)	Hotel & Service Apartments
Definition	<ul> <li>Traditionelles Wohnen</li> <li>Kleinteilige Einheiten mit 1-2 Zimmern</li> <li>Nutzung auch als Lehrlings- wohnen, Studentenwohnen, Boardinghaus, Single- Haushalte</li> </ul>	<ul> <li>Traditionelles Wohnen</li> <li>Mieterqualifikation &gt;50 Jahre</li> <li>"Hospitality-Services"</li> <li>Lokales Wohnmietrecht</li> </ul>	<ul> <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>	<ul> <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 Sozial- versicherungssystemen / Land</li> <li>Privat bezahlter, hochwertiger Markt vorhanden</li> <li>Erf. Managementkompetenz Barriere für Markteinstieg</li> </ul>	<ul> <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>	<ul> <li>Wohnen auf Zeit / Service Apartments</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>
Leistungen	• Keine	<ul> <li>Grundsätzlich keine</li> <li>"Services" buchbar über z.B. Concierge: Physiotherapie, Mahlzeitenlieferung, Taxidienst, Unterhaltungs- programm für Bewohner</li> </ul>	<ul> <li>Teilzeitbetreuung bedarfsorientiert   Wahl</li> <li>Services wie Seniorenwohnen</li> </ul>	<ul><li>Teilzeitbetreuung bedarfsorientiert   Wahl</li><li>Vollzeitbetreuung</li></ul>	Vollzeitbetreuung	Logis, Verpflegung, Dienstleistungen

"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 Zielportfolio ist geographisch diversifiziert mit einer Zielrendite bei 4 – 5%.



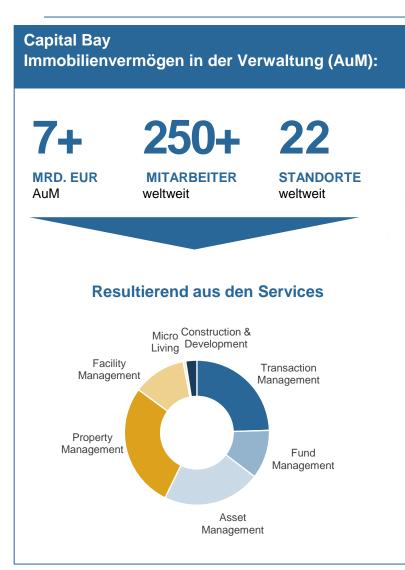
# CAPITAL BAY GRUPPE – ORGANISATIONSÜBERBLICK

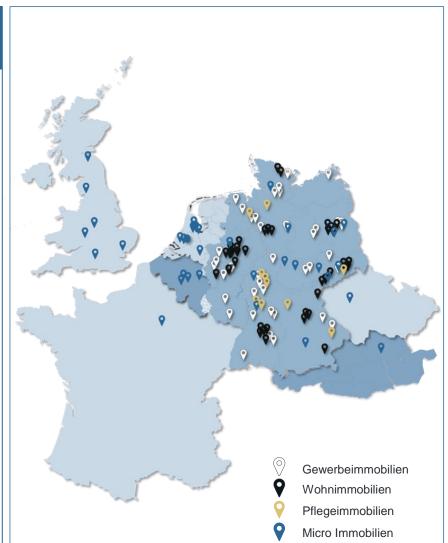


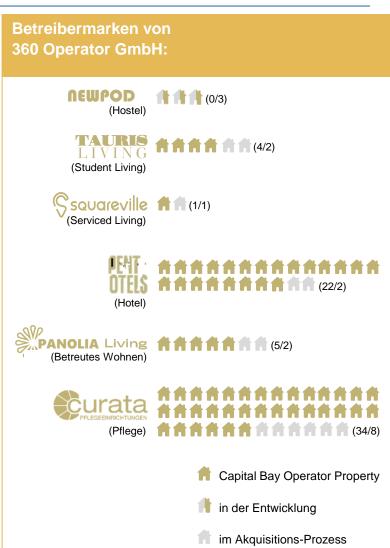


# CAPITAL BAY ALS STARKER PARTNER FÜR DEN EUROPÄISCHEN MARKT









# CAPITAL BAY - KERNTEAM FÜR «SPA LIVING+ EUROPE»





Thomas Lieschied
Senior Fund Manager
CB Investment Management GmbH



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



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



Thorsten Steffen
Risk & Compliance
Board Member
Capital Bay Fund Management



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 ehemaliger CEO und Vorstandsmitglied verschiedener Handelsbanken, internationalen Brokerhäuser und Beteiligungsunternehmen verfügt er über umfassende Erfahrung hinsichtlich internationale 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.



# PORTFOLIO PER 30. SEPTEMBER 2021



# Aufteilung nach Geografie<sup>1</sup> in %



- Deutschland
- Frankreich
- Niederlande
- Belgien
- Rest Europa

# Aufteilung nach Investment-Strategie<sup>1</sup> in %



- Core / Core+
- Projektentwicklung

# 46.3 Mio. EUR

GESAMTVERMÖGEN (GAV)



5.65

0/

ANLAGERENDITE (YTD)



>24

**Jahre** 

RESTLAUFZEIT DER FIXIERTEN MIETVERTRÄGE

# Aufteilung nach Liegenschaftsstruktur<sup>1</sup> in %



- Betreiberimmobilien <sup>2</sup>
- Kommerzielle Nutzungsarten<sup>3</sup>
- Klassische Wohnimmobilien



- 1) Basierend auf Soll-Mieterträgen
- Senior Living als Fokus, andere Betreibermodelle (u.a. Student Housing, Service Apartments, Hotels) als Beimischung zur Optimierung der Portfoliostruktur und Büro, Gewerbe, Verkauf, Gastronomie, Gesundheitswesen, Freizeitanlagen, Parking etc.



## **BERLIN – BERLIN**



## Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr 1998

Investment Typ Bestandsgebäude

Liegenschaftsstruktur Senior Living (Betreibermodell)

**WAULT** >24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)

**Aktuelle Jahresmiete** € 485'300 p.a.

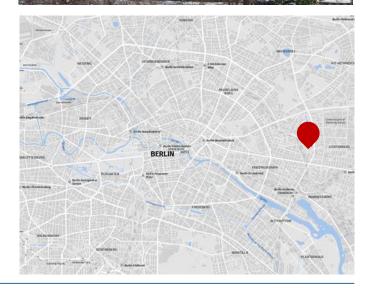
**Marktwert** € 12'000'000

Soll-Nettomietertragsrendite 4.1%

# Objektbeschreibung

Mitten im lebhaften Berliner Stadtteil Lichtenberg liegt diese familiäre Seniorenresidenz. Das Gartenhaus verbindet die Vorzüge einer ruhigen Wohnlage mit der Infrastruktur eines historisch gewachsenen Stadtteils. Erholung und Ruhe bieten der Innenhof oder der Lichtenberger Stadtpark, der sich durch alten Baumbestand und gepflegte Grünanlagen auszeichnet.

Die Gemeinschaftsräume laden zu geselligen Runden im kleineren oder grösseren Kreis ein. Das Haus bietet 64 Apartments sowie 24 Pflegebetten.



# CHEMNITZ - SACHSEN



## Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr 1998

Investment Typ Bestandsgebäude

Liegenschaftsstruktur Senior Living (Betreibermodell)

**WAULT** >24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)

**Aktuelle Jahresmiete** € 683'700 p.a.

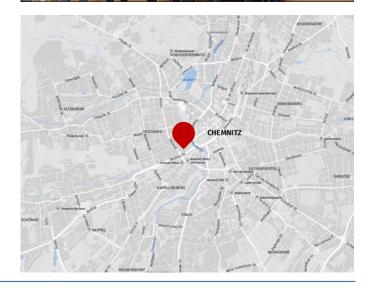
**Marktwert** € 12'000'000

**Soll-Nettomietertragsrendite** 5.7%

## **Objektbeschreibung**

Am Fusse des Kassberges gelegen, umgeben von einem Grüngürtel mit schönem Baumbestand, liegt diese Seniorenresidenz in Chemnitz. Das Haus bietet 64 komfortable, seniorengerechte Wohnungen.

Ein Friseur- und Fusspflegesalon sowie ein Kiosk befinden sich direkt im Haus. Zusätzlich stehen insgesamt 78 Plätze für die stationäre Pflege bereit.



# COTTBUS - BRANDENBURG



#### **Betreutes Wohnen**

Baujahr 1996

Investment Typ Bestandsgebäude

Liegenschaftsstruktur Senior Living (Betreibermodell)

**WAULT** >24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)

**Aktuelle Jahresmiete** € 113'100 p.a.

**Marktwert** € 1'800'000

**Soll-Nettomietertragsrendite** 6.3%

## Objektbeschreibung

Die Seniorenresidenz befindet sich im City-Bereich von Cottbus in einer ruhigen Seitenstrasse ohne Durchgangsverkehr. Hier können ältere Menschen, die ihren Lebensabend aktiv gestalten möchten, das kulturelle Leben der Stadt voll ausschöpfen.

Ganz nah liegen die Stadthalle und das Staatstheater. Es stehen 32 grosszügig geschnittene 1- und 2-Zimmer-Wohnungen sowie attraktive Gemeinschaftseinrichtungen zur Verfügung.





# EBERSWALDE - BRANDENBURG



## Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr 1997

Investment Typ Bestandsgebäude

Liegenschaftsstruktur Senior Living (Betreibermodell)

**WAULT** >24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)

**Aktuelle Jahresmiete** € 556'800 p.a.

**Marktwert** € 11'500'000

**Soll-Nettomietertragsrendite** 4.8%

## Objektbeschreibung

Diese qualitätsgeprüfte Senioreneinrichtung liegt in ruhiger, landschaftlich schöner Lage mitten im Barnimer Land. Die grosse, gepflegte Gartenanlage und der nahe gelegene Oder-Havel-Kanal laden zu ausgedehnten Spaziergängen ein.

Dieses Haus bietet 46 Apartments und 64 Pflegebetten. In Eberswalde gibt es zahlreiche Einkaufsmöglichkeiten und den berühmten Zoo. Regelmässig kommen der Bäcker, der Fleischer und der Obsthändler zum "Markttag" ins Haus.





# FREUDENSTADT - BADEN-WÜRTTEMBERG



## Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr 2000

Investment Typ Bestandsgebäude

Liegenschaftsstruktur Senior Living (Betreibermodell)

**WAULT** >24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)

**Aktuelle Jahresmiete** € 329'700 p.a.

**Marktwert** € 6'300'000

**Soll-Nettomietertragsrendite** 5.2%

## **Objektbeschreibung**

Diese Seniorenresidenz im nordöstlichen Schwarzwald befindet sich im anerkannten Kurort Freudenstadt. Das Haus bietet Betreutes Wohnen (48 seniorengerechte Apartments) sowie Pflege (38 stationäre Betten) unter einem Dach an.







# ECKWERTE DER KAPITALERHÖHUNG



# ZUTEILUNG / BEZUGSRECHTE

Alle Zeichnungen werden angenommen, sofern sie die entsprechenden Voraussetzungen der Anlagestiftung erfüllen.

# CAPITAL COMMITMENTS

Nach Abschluss der Zeichnungsfrist erfolgt nicht automatisch die Liberierung.

Die beiden Anlagegruppen arbeiten mit «Capital Commitments» und rufen das Geld ab, wenn entsprechende Investitionen getätigt wurden.

#### **CAPITAL CALLS**

«Capital Calls» werden den Investoren jeweils ca. 2 Wochen vor der Liberierung mitgeteilt mit dem dann aktuellen NAV Wert plus zuzüglich 1.0% Ausgabekommission.

Capital Calls erfolgen bis spätestens Dezember 2026.

#### **HEDGING**

Die Investoren können frei wählen zwischen den Anlagegruppen «SPA Living+ Europe unhedged» und «SPA Living+ Europe hedged».

Auch eine Zeichnung in beide Anlagegruppen ist möglich, um die Hedging-Strategie an die Anlagebedürfnisse der Investoren anzupassen.



## AUSGABE-KOMMISSION

1.00%

im Ausgabepreis enthalten

#### **VALOREN-NUMMER**

SPA Living+ Europe unhedged: **56 192 676** 

SPA Living+ Europe hedged: **56 192 668** 

# KONTAKT





Jérôme Baumann
Präsident des Stiftungsrates
Swiss Prime Anlagestiftung

Tel: +41 58 317 17 90

info@swiss-prime-anlagestiftung.ch



Raffaele Cannistrà
Investor Relations & Fundraising
Swiss Prime Anlagestiftung

Tel: +41 58 317 17 82 Mobile: +41 79 406 62 42 raffaele.cannistra@sps.swiss

## **Hauptsitz**

Swiss Prime Anlagestiftung Frohburgstrasse 1 4601 Olten

Tel: +41 58 317 17 90 www.swiss-prime-anlagestiftung.ch info@swiss-prime-anlagestiftung.ch

#### **Büro Zürich**

Swiss Prime Anlagestiftung Prime Tower, Hardstrasse 201 8005 Zürich

Tel: +41 58 317 17 90 www.swiss-prime-anlagestiftung.ch info@swiss-prime-anlagestiftung.ch

## DISCLAIMER



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 Ertragsschwankungen, 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.