

Peter Meany und Kate Turner

Nur für professionelle/institutionelle/qualifizierte Anleger

Juli 2022

- **Elektrofahrzeuge kommen; das wahre Hindernis ist die Ladeinfrastruktur.**
- **Elektromobilität macht die Netze von Versorgungsunternehmen noch unerlässlicher und eröffnet ihnen eine 1,4 Billionen USD schwere Chance.**
- **Verantwortungsvolle Investoren können die Annahme von Elektrofahrzeugen und die Entwicklung hin zu Netto-Null vorantreiben.**

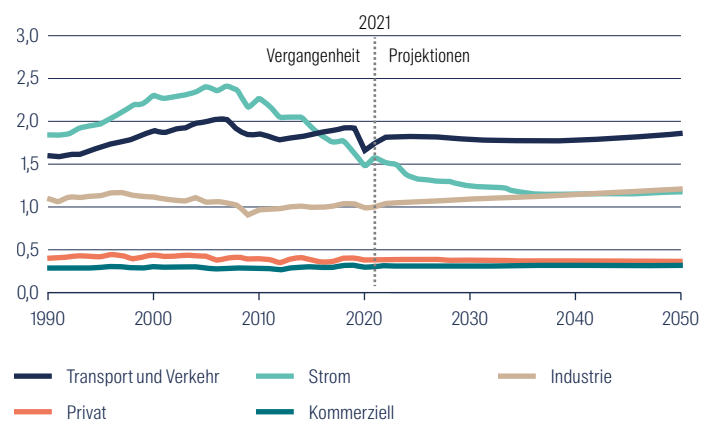
First Sentier Investors referierte vor Kurzem bei der Jahreskonferenz der Responsible Investment Association Australasia (RIAA) und veranstaltete ein Design Lab, in dem die Frage erörtert wurde, wie verantwortungsvolle Investoren die Zukunft der Elektromobilität entscheidend mitgestalten können. Dieser Beitrag nennt die wichtigsten Herausforderungen für die Akzeptanz von Elektrofahrzeugen (EV), analysiert den Ausbau der EV-Ladeinfrastruktur rund um den Globus und wägt praktische Vorschläge ab, wie Anleger die Annahme von Elektrofahrzeugen für sich optimieren können.

Der Transportsektor wird als Nächstes in den Netto-Null-Fokus rücken.

Nur wenn wir auf dem Weg zur CO₂-Neutralität bis 2050 Kurs halten, kann die Erderwärmung begrenzt werden. Versorgungsunternehmen haben in den letzten zehn Jahren enorme Fortschritte bei der Reduzierung der Emissionen des Stromsektors gemacht und begrenzte Energie aus Kohle und Gas durch erneuerbare Wind- und Solarenergie ersetzt. Nachdem dieser Trend nun fest verwurzelt ist, leistet der Verkehrssektor in vielen Ländern den größten Beitrag zu den CO₂-Emissionen.

Da rund 75 %¹ der Emissionen aus Transport und Verkehr von Straßenfahrzeugen ausgestoßen werden, stellt die Elektrifizierung von PKWs, LKWs, Lieferwagen, Bussen und Motorrädern die wichtigste Herausforderung und Chance im nächsten Jahrzehnt dar. **Transport und Verkehr rücken in den Fokus.**

Energiebezogene CO₂-Emissionen nach Sektor (USA) (Mrd. Tonnen)



Quelle: EIA Annual Energy Outlook 2022, First Sentier Investors

Elektrofahrzeuge kommen.

Laut BloombergNEF (BNEF) wurden 2021 weltweit 6,6 Millionen Elektroautos verkauft (2020: 3,2 Mio.; 2019: 2,1 Mio.).² Das Forschungsunternehmen schätzt, dass Elektroautos 9 % des gesamten PKW-Absatzes ausmachen. Die führenden Absatzmärkte für Elektroautos sind Deutschland (26 %) und Großbritannien (21 %).

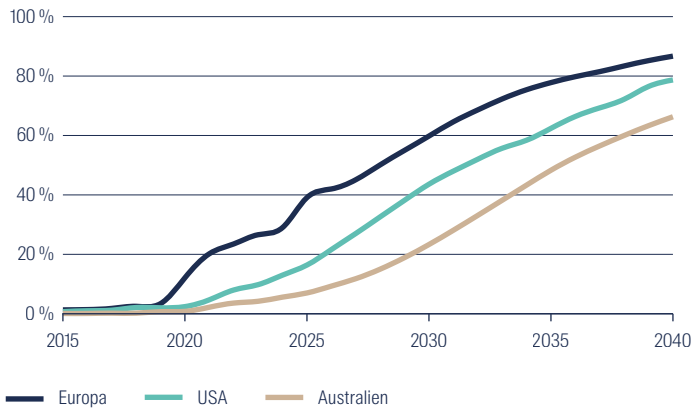
Die meisten Regierungen rund um den Globus haben erkannt, dass der Umstieg auf Elektromobilität wegen der Umweltbelastung durch den Verkehr schneller vorangetrieben werden muss. In Europa ist die Unterstützung durch entsprechende Vorschriften besonders hoch, und die Volkswagen AG, der größte Automobilhersteller der Region, geht davon aus, dass Elektrofahrzeuge bis 2030 70 % des Absatzes ausmachen und ab 2035 überhaupt keine

1. Quelle: Internationale Energieagentur, Stand: 31. Dezember 2021.
 2. Quelle: BloombergNEF Long-Term Electric Vehicle Outlook 2022.
 3. Quelle: Volkswagen, Mai und Juni 2021.

Die Nennung der in diesem Dokument erwähnten Namen von Unternehmen dient lediglich zur Veranschaulichung und Erläuterung der Investmentstrategie. In dieser Präsentation genannte Fonds oder Aktien stellen weder ein Angebot oder einen Anreiz dar, eine Anlagetätigkeit einzugehen, noch eine Empfehlung, ein Wertpapier zu kaufen oder verkaufen. Die hier erwähnten Unternehmen können irgendwann zu den Portfoliobeständen von FSI gehören oder gehört haben.

Verbrennermotoren mehr verkauft werden.³

Anteil von Elektrofahrzeugen am PKW-Absatz



Quelle: BNEF Long-Term Electric Vehicle Outlook 2022, First Sentier Investors

Die Verfügbarkeit von Elektrofahrzeugen wurde durch die Vorlaufzeiten für Forschung und Entwicklung, COVID-Unterbrechungen und Lieferengpässe beeinträchtigt. Tesla hatte bisher die Nase vorn (2021 wurden 470.000 Model 3 verkauft), aber bald wird eine Palette neuer Elektrofahrzeuge etablierter Hersteller auf den Markt kommen, darunter auch der Bestseller in den USA, der Ford F-150. **Die Dynamik nimmt Fahrt auf.**

Audi e-tron GT

Ford F150 Lightning



Quelle: Audi, Ford

EV-Lademöglichkeiten sind das wahre Hindernis.

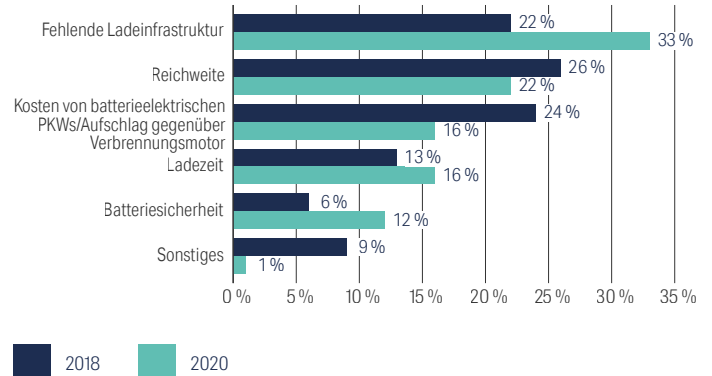
Mit den neuen Elektrofahrzeugen, die an den Markt kommen, beginnt die wirkliche Herausforderung. Eine Studie von Deloitte⁴ zeigte, dass die wichtigste Hürde für die Akzeptanz von Elektrofahrzeugen die fehlende Ladeinfrastruktur war (33 % der Befragten). Zählt man die Reichweite (22 %) und die Ladezeit (16 %) dazu, könnte man argumentieren, dass mehr als 70 % des Problems auf die Ladeinfrastruktur zurückgehen.

4. Deloitte 2020 Global Auto Consumer Study.

5. Source: BloombergNEF Long-Term Electric Vehicle Outlook 2022.

Die Nennung der in diesem Dokument erwähnten Namen von Unternehmen dient lediglich der Veranschaulichung und Erläuterung der Investmentstrategie. In dieser Präsentation genannte Fonds oder Aktien stellen weder ein Angebot oder einen Anreiz dar, eine Anlagetätigkeit einzugehen, noch eine Empfehlung, ein Wertpapier zu kaufen oder verkaufen. Die hier erwähnten Unternehmen können irgendwann zu den Portfoliobeständen von FSI gehören oder gehört haben.

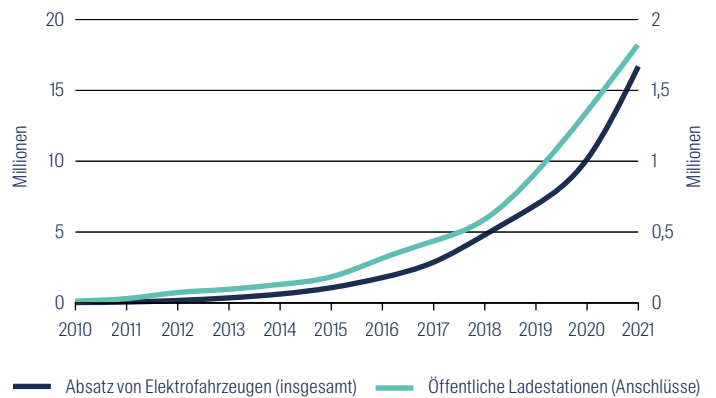
Hindernisse für die Akzeptanz von Elektrofahrzeugen (Großbritannien)



Quelle: Deloitte 2020 Global Auto Consumer Study, First Sentier Investors

Damit der Umstieg auf Elektroautos für Verbraucher eine positive Erfahrung ist, muss der Ausbau der Ladeinfrastruktur dem PKW-Absatz voraus sein. Mehr als 80 % des Ladens von Elektroautos wird zwar zu Hause erfolgen, doch den oben genannten Ängsten kann man nur mit enormen Investitionen in öffentliche Ladestationen begegnen.

Absatz von Elektrofahrzeugen und öffentliche Ladeinfrastruktur (weltweit)

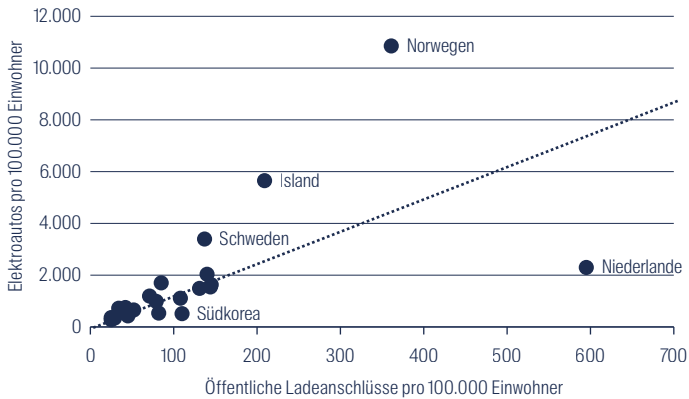


Quelle: BNEF Long-Term Electric Vehicle Outlook 2022, First Sentier Investors

Die bisherige weltweite Erfahrung deutet auf ein Verhältnis von Elektrofahrzeugen zu öffentlichen Ladestationen von 15:1⁵ hin. Dieses Verhältnis schwankt je nach Land sehr und sollte logischerweise mit der Bevölkerungsdichte korrelieren. In Ländern mit hoher Bevölkerungsdichte wie den Niederlanden, Südkorea und Italien liegt das Verhältnis unter 10:1. Länder wie Deutschland, die USA, Schweden und Australien, wo die Bevölkerung eher in freistehenden Häusern wohnt, brauchen voraussichtlich weniger öffentliche Ladestation, so dass ein Verhältnis von 20:1 ausreichen könnte.

Je mehr Elektro-PKWs auf die Straße kommen, desto mehr EV-Lademöglichkeiten werden gebraucht. BNEF schätzt, dass sich diese Investitionsmöglichkeit in den nächsten zwanzig Jahren auf 1,0 bis 1,4 Billionen USD belaufen könnte, die sich ungefähr gleichmäßig auf private, öffentliche und kommerzielle Nutzung aufteilen.⁶ **Wir halten das für eine riesige Chance.**

Öffentliche EV-Ladeinfrastruktur nach Ländern



Quelle: BNEF, First Sentier Investors; Stand: 31. Dezember 2021

Das richtige Geschäftsmodell finden

Das Thema Elektromobilität lässt sich auf verschiedenen Wegen nutzen. Durch Anlagen in Herstellern von Elektrofahrzeugen und EV-Batterien wie TSLA, BYD oder CATL. Durch ein Engagement in wichtigen Mineralien wie Lithium, Kobalt oder Nickel. Den Herstellern droht jedoch auf längere Sicht womöglich intensive Konkurrenz, und Rohstoffen steht unter Umständen eine Achterbahnfahrt bevor. In diesem Bericht konzentrieren wir uns direkt auf die EV-Ladeinfrastruktur.

Zahlreiche Unternehmen für EV-Ladeinfrastruktur gingen in den letzten Jahren an die Börse: ChargePoint, EVgo, Allego, Wallbox, Blink Charging und Volta. Zu den unterschiedlichen Geschäftsmodellen können Herstellung und Verkauf der Ladehardware, Installation und Instandhaltung der Hardware, eine Gewinnspanne auf den Stromverkauf und Software für den Zugang zu den Ladenetzen auf Abonnementbasis zählen.

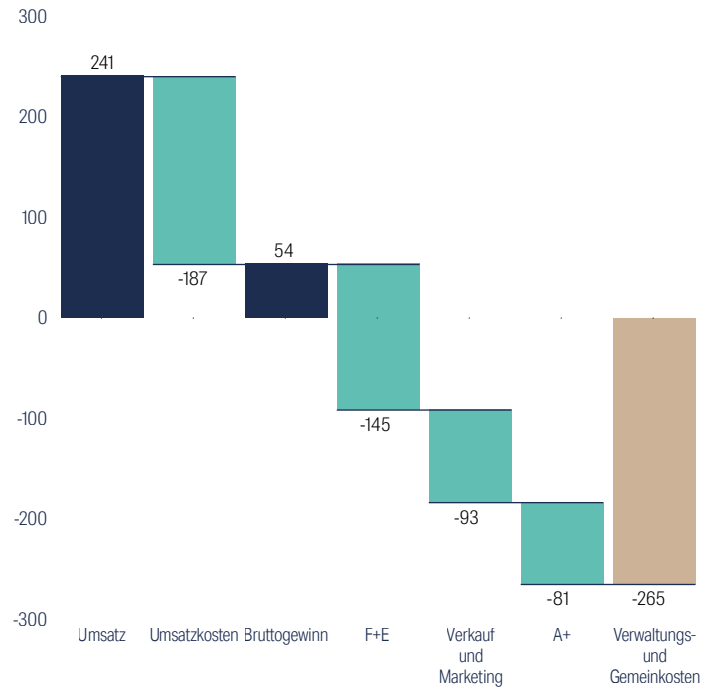
Nach der ersten Aufregung über die enorme Wachstumschance setzte eine überwältigende Realität massiver Verluste ein. Unsere Analyse zeigt, dass die Geschäftsmodelle niedrige Bruttomargen abwerfen, es wenig Eintrittsschranken gibt, Lieferengpässe den Ausbau behindert haben und es teuer

6. Quelle: BloombergNEF Long-Term Electric Vehicle Outlook 2022.

Die Nennung der in diesem Dokument erwähnten Namen von Unternehmen dient lediglich der Veranschaulichung und Erläuterung der Investmentstrategie. In dieser Präsentation genannte Fonds oder Aktien stellen weder ein Angebot oder einen Anreiz dar, eine Anlagetätigkeit einzugehen, noch eine Empfehlung, ein Wertpapier zu kaufen oder verkaufen. Die hier erwähnten Unternehmen können irgendwann zu den Portfoliobeständen von FSI gehören oder gehört haben.

ist, an die Flächen für den Aufbau von Ladestationen zu kommen. Die Finanzzahlen von ChargePoint verdeutlichen die beträchtliche (Fehl-)Allokation von Kapital für Forschung und Entwicklung, Verkauf und Marketing sowie Verwaltungs- und Gemeinkosten.

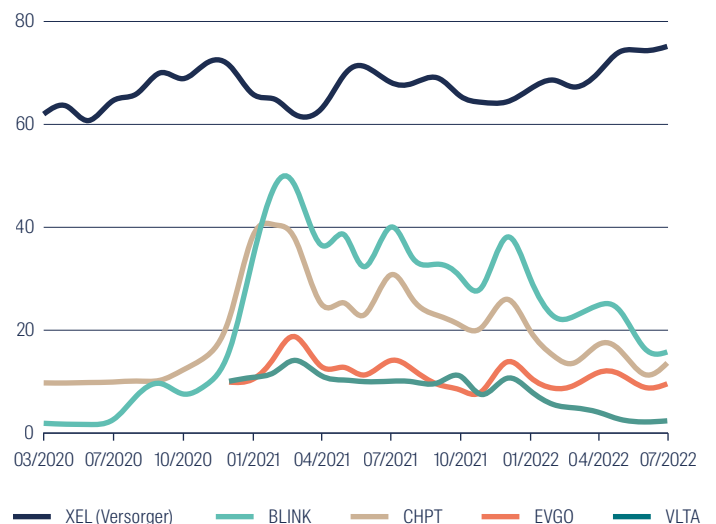
Kaskade des operativen Verlusts von ChargePoint (Mio. USD)



Quelle: ChargePoint, First Sentier Investors. Jahr bis 31. Januar 2022

Die Kursentwicklung von Ladeinfrastruktur-Unternehmen war bisher düster, und das Kapital von Anlegern wäre in regulierten Versorgungsunternehmen besser investiert gewesen.

Kursentwicklung von EV-Ladeinfrastruktur-Unternehmen (USD/Aktie)

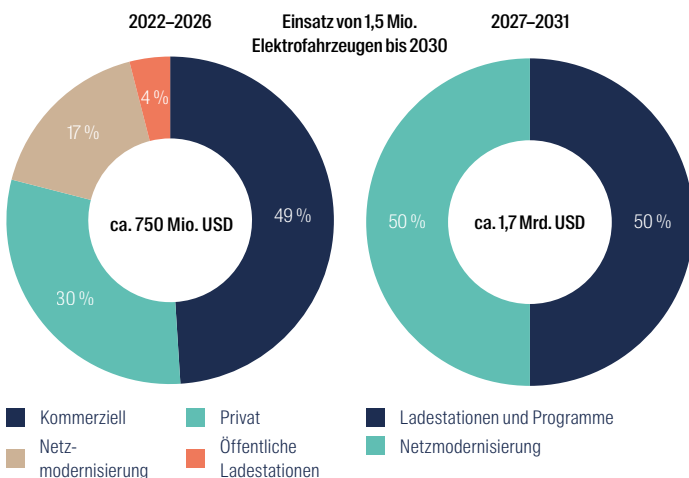


Quelle: Bloomberg, First Sentier Investors, Stand 31. Mai 2022

Regulierte Versorger mit Stromverteilungsnetzen bieten unserer Ansicht nach eine überzeugendere Möglichkeit, in die EV-Ladeinfrastruktur zu investieren. Mit den richtigen politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen sind Versorgungsunternehmen gut aufgestellt, um eine koordinierte Einführung eines einheitlichen Produkts zu vernünftigen Kosten zu bewerkstelligen. Wenn sie die Kosten für den Ausbau der EV-Ladeinfrastruktur zusammen mit den Kosten für die erforderliche Modernisierung der Verteilungs- und Übertragungsnetze in ihre tariflichen Netzentgelte einbeziehen, können sie die Kosten auf die gesamte Kundenbasis umlegen. **Wir sind überzeugt, dass Versorgungsunternehmen die beste Anlagemöglichkeit sind.**

Eine gute Fallstudie ist Xcel Energy. Xcel besitzt Stromverteilungsnetze in Minnesota, Colorado, Wisconsin und New Mexico mit genehmigten EV-Programmen. Die Versorgungsunternehmen wollen in den nächsten zehn Jahren mehr als 2 Mrd. USD investieren, um 1,5 Mio. Elektroautos in ihren Versorgungsbereichen auf die Straße zu bringen. Zu heutigen Preisen entspricht das ungefähr 700 USD für die Ladeausrüstung plus 700 USD Installation pro Kunde.

EV-Infrastrukturplan von Xcel Energy



Heimladung

- Installation und Wartung von Ladestationen
- Ermäßigungen auf Fahrzeuge und die Installation von Ladestationen (tarifbasiert)

Gewerbliches Laden

- Ladestationen/Installation für Städte, Schulen und Unternehmen
- Ermäßigungen auf den Kauf von Elektroautos (tarifbasiert)

Öffentliches Laden

- Ladestationen an Hauptverbindungsstraßen und in unterversorgten Gemeinden

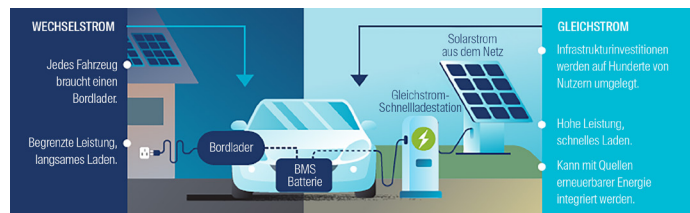
Quelle: Xcel Energy, First Sentier Investors

Durch diese Investitionen wird die Tarifbasis steigen, wodurch wiederum das Gewinnwachstum steigen wird. Xcel strebt ein Gewinnwachstum von 5 bis 7 % an, was auf lange Sicht tragfähig ist.

Und Xcel ist nicht allein. In den USA gibt es mittlerweile 60 Elektrizitätsunternehmen in 35 Bundesstaaten oder Territorien mit behördlich zugelassenen EV-Programmen⁷, darunter PG&E/Edison/Sempra im Westen, ConEd/PSEG/Avangrid/Eversource im Nordosten und Duke/NextEra im Südosten.

Die Investmentchance könnte noch wesentlich höher sein, wenn Kunden schnellere Lademöglichkeiten fordern. Während die Installation einer Wechselstrom-Heimladestation, mit der man über Nacht lädt, weniger als 2000 USD kostet, könnte eine Gleichstrom-Ladestation, mit der man innerhalb von 20 Minuten wieder startbereit ist, mehr als 100.000 USD kosten.

Arten und Kosten der EV-Ladeinfrastruktur



Kostenannahmen für Hardware und Installation 2020 (USD)

Art der Hardware	Hardwarekosten	Installationskosten	Gesamtkosten	50-kWh-Ladung
11 kW privat/zu Hause	855	950	1.805	–
11 kW öffentlich/am Arbeitsplatz	1.080	3.040	4.120	4 h 30 min
50 kW	20.421	16.646	37.067	60 min
150 kW	54.720	51.243	105.963	20 min
350 kW	96.390	61.161	157.551	9 min

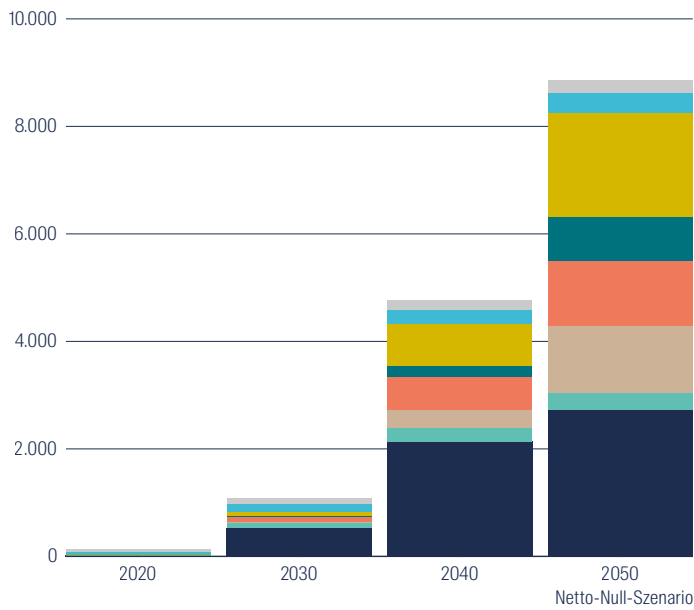
Quelle: Electric Vehicle Council, BNEF, First Sentier Investors

Das EV-Laden wird sekundäre Auswirkungen auf Versorgungsunternehmen haben. Elektrofahrzeuge machen in den kommenden Jahrzehnten voraussichtlich 10 bis 20 % der Stromlast aus. Vor zehn Jahren wurde befürchtet, dass Stromspar-/Effizienzmaßnahmen und die dezentrale Energieerzeugung Stromnetze überflüssig machen würden. Jetzt trifft genau das Gegenteil zu: Die Elektrifizierung des Verkehrs und des Heizens, Datenzentren und sogar Bitcoin Mining haben zu einem kräftigen Mengenwachstum geführt. **Das Stromnetz scheint mehr relevant denn je.**

7. Source: First Sentier Investors as at 31 May 2022.

Die Nennung der in diesem Dokument erwähnten Namen von Unternehmen dient lediglich zur Veranschaulichung und Erläuterung der Investmentstrategie. In dieser Präsentation genannte Fonds oder Aktien stellen weder ein Angebot oder einen Anreiz dar, eine Anlagetätigkeit einzugehen, noch eine Empfehlung, ein Wertpapier zu kaufen oder verkaufen. Die hier erwähnten Unternehmen können irgendwann zu den Portfoliobeständen von FSI gehören oder gehört haben.

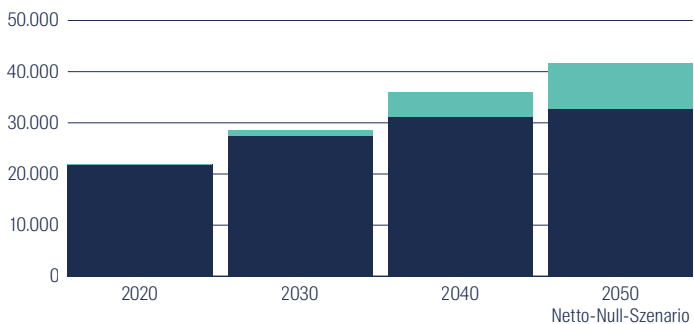
Globale Stromnachfrage nach EV-Segment (TWh)



- Privatfahrzeuge
- Mittlere Nutzfahrzeuge
- Carsharing
- Schwere Nutzfahrzeuge
- Robotaxis
- E-Busse
- Leichte Nutzfahrzeuge
- 2-/3-rädrige Fahrzeuge

Quelle: BNEF Long-Term Electric Vehicle Outlook 2022, First Sentier Investors.

Globale Stromnachfrage mit EV (TWh)



- Allgemeine Stromnachfrage
- EV-Stromnachfrage

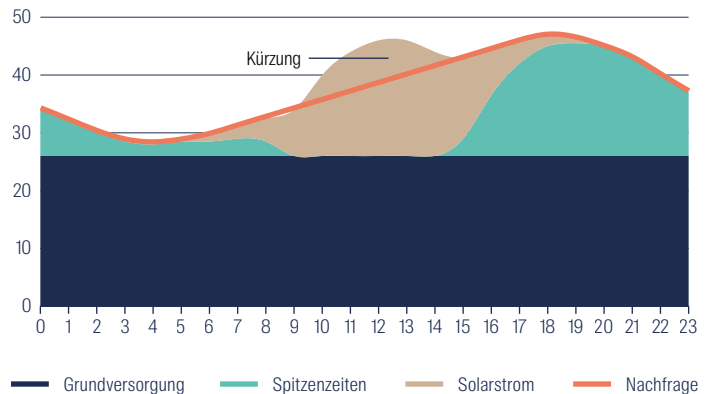
Quelle: BNEF Long-Term Electric Vehicle Outlook 2022, First Sentier Investors.

Kunden möchten eventuell sicher sein, dass der Strom, mit dem Elektrofahrzeuge aufgeladen werden, aus erneuerbaren Quellen kommt. Das wird unseren Erwartungen nach zu zusätzlichen Investitionen in die Erzeugung von Solar- und Windenergie sowie die dafür benötigten Übertragungsleitungen führen.

Das Laden von Elektrofahrzeugen könnte auch die Nachfrage nach Lösungen für intelligente Stromnetze ankurbeln. Die Tatsache, dass das Angebot an erneuerbarer Energie mitten am Tag, die Nachfrage aber abends am höchsten ist,

stellt die Stromnetze zunehmend vor eine Herausforderung. Der massive Ausbau der Solarkapazität hat dazu geführt, dass an heißen Tagen deutlich mehr Strom erzeugt als verbraucht wird. Die Stromnetze sind gezwungen, Solarenergie abzulehnen oder die Erzeugung zu kürzen, um das Gleichgewicht im System zu erhalten.

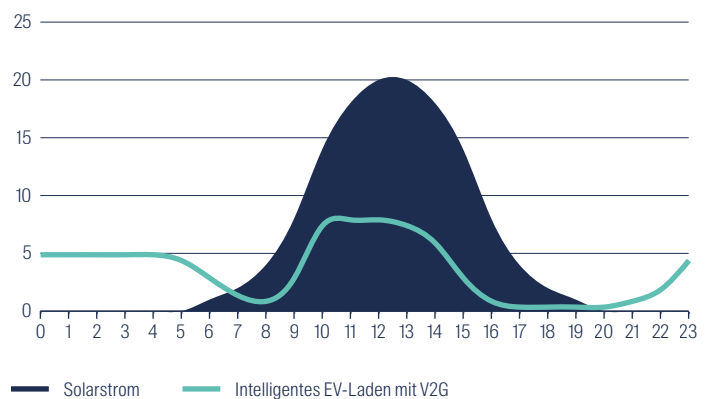
Stromnachfrage/-angebot nach Tageszeit (TWh)



Quelle: First Sentier Investors. Vereinfachtes Modell

Die meisten Elektroautos sind 80 bis 90 % der Zeit geparkt. Mit bidirektionalem Laden, sog. „Vehicle to Grid“-Technologie (V2G), könnten EV-Fuhrparks als Batterienetzwerke fungieren: Während der Spitzenzeit für die Erzeugung von Solarenergie werden sie aufgeladen, und wenn die Nachfrage am höchsten ist, geben sie Strom an das Stromnetz ab. Mit V2G-Laden wäre es möglich, 1. Kürzungen der Erzeugung erneuerbarer Energie zu reduzieren, 2. den Stromnetzbetreibern zu helfen, Nachfragespitzen zu steuern, und 3. einen Preisausgleich zwischen Spitzen- und Nicht-Spitzenzeiten zu bieten. Die Internationale Organisation für erneuerbare Energien (IRENA) schätzt, dass V2G-Laden die Spitzenlast um 4 % und die Energiekosten um 13 % reduzieren könnte.

Intelligentes EV-Laden mit Solarstrom (TWh)



Quelle: First Sentier Investors. Vereinfachtes Modell

Was Investoren konkret tun können

Wir sind der Meinung, dass das Laden von Elektrofahrzeugen eine enorme Investmentmöglichkeit mit zahlreichen Herausforderungen darstellt. Wie können verantwortungsvolle Investoren die Akzeptanz von Elektrofahrzeugen vorantreiben? Hier einige Ideen, die es wert sind, in Betracht gezogen zu werden:

1. Das Kapital von Investoren in Stromversorger investieren, die über regulatorische Zulassungen für den Ausbau der EV-Ladeinfrastruktur verfügen.
2. Sich bei Energieregulierungsbehörden dafür einsetzen, dass die Kosten für den Ausbau der EV-Ladeinfrastruktur zusammen mit den Kosten für die erforderliche Modernisierung der Verteilungs- und Übertragungsnetze in die tariflichen Netzentgelte einbezogen werden können, um Investitionen anzuregen. Das Engagement vieler Interessengruppen bei Versorgungsunternehmen, Regulierungsbehörden und Branchengremien könnte sich als nützliches Instrument erweisen.
3. Immobilieninvestoren schreiben bei Neu- oder Umbauprojekten von Büro-, Gewerbe- und Wohnimmobilien vor, dass jeder fünfte Parkplatz EV-Lademöglichkeiten bieten muss.
4. Möglichkeiten erforschen, wie Mautstraßenbetreiber EV-Schnellladestationen und Freizeitbereiche auf freien Flächen an Land- und innerstädtischen Straßen bauen können.
5. Integrierte Ölunternehmen auffordern, Tankstellen in EV-Schnellladezentren umzuwandeln.
6. Mehr Risikokapital für Lieferkettenlösungen bereitstellen, wie etwa die Förderung seltener Metalle, Halbleiter- und Batterieherstellung. Kapital in die Herstellung von Komponenten wie Halbleiter investieren.
7. Selbst ein Elektroauto kaufen.



Peter Meany ist Head of Global Listed Infrastructure bei First Sentier Investors



Kate Turner ist Deputy Global Head of Responsible Investment bei First Sentier Investors

Wichtige Informationen

Dieses Dokument wird nur zu allgemeinen Informationszwecken bereitgestellt. Es stellt keine Anlage- oder Finanzberatung dar und berücksichtigt nicht die speziellen Anlageziele, die finanzielle Lage oder sonstige Erfordernisse von Anlegern. Es handelt sich bei diesem Dokument nicht um ein Angebot für die Bereitstellung von Vermögensverwaltungsdiensten, eine Empfehlung oder ein Angebot oder eine Aufforderung, Wertpapiere zu kaufen, zu halten oder zu verkaufen oder eine Vereinbarung über Portfoliomanagementdienste oder Anlageberatungsdienste zu schließen. Dieses Dokument wurde nicht in Verbindung mit einem derartigen Angebot erstellt. Bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen, sollten Sie mit Hilfe eines Finanzberaters Ihre persönlichen Anlagebedürfnisse, -ziele und Ihre finanzielle Lage erörtern.

Wir haben angemessene Sorgfalt walten lassen, um zu gewährleisten, dass dieses Dokument zum Datum der Veröffentlichung richtig, aktuell, vollständig sowie für den beabsichtigten Zweck und die angesprochenen Leser geeignet ist. Es wird keine Garantie gegeben oder Haftung übernommen im Hinblick auf die Richtigkeit, Gültigkeit oder Vollständigkeit dieses Dokuments, und wir übernehmen keine Verpflichtung, es zu aktualisieren, falls sich die Umstände in Zukunft ändern.

Sofern dieses Dokument Meinungen oder zukunftsgerichtete Aussagen ausdrückt, basieren diese Meinungen und Aussagen auf Annahmen, Sachverhalten und Quellen, die wir ausschließlich zum Zeitpunkt der Veröffentlichung für richtig und verlässlich hielten. Dieses Dokument spiegelt ausschließlich die Meinungen der einzelnen Autoren wider. Diese Meinungen können sich ändern, sich als nicht zutreffend erweisen und entsprechen unter Umständen nicht den Meinungen aller bei First Sentier Investors.

Über First Sentier Investors

Jede Erwähnung von „wir“, „uns“, „unser“, „unsere“, „unserem“ oder „unseren“ bezieht sich auf First Sentier Investors, ein globales Vermögensverwaltungsunternehmen, das zur Mitsubishi UFJ Financial Group gehört. Einige unserer Investmentteams sind unter den Handelsnamen FSSA Investment Managers, Stewart Investors und Realindex Investments tätig, die alle zur Unternehmensgruppe First Sentier Investors gehören.

An manchen Orten führen wir unsere Kommunikation und unsere Geschäftstätigkeit über unterschiedliche Rechtsträger aus. Dieses Dokument wird wie folgt veröffentlicht:

- in **Australien** und **Neuseeland** von First Sentier Investors (Australia) IM Limited, die in Australien von der Australian Securities and Investments Commission zugelassen wurde und beaufsichtigt wird (AFSL 289017; ABN 89 114 194311)
- im **Europäischen Wirtschaftsraum** von First Sentier Investors (Ireland) Limited, die in Irland von der Central Bank of Ireland zugelassen wurde und beaufsichtigt wird (CBI-Register-Nr. C182306; Geschäftssitz: 70 Sir John Rogerson's Quay, Dublin 2, Irland; Handelsregister-Nr. 629188)
- in **Hongkong** von First Sentier Investors (Hong Kong) Limited und wurde nicht von der Hongkonger Wertpapieraufsicht „Securities & Futures Commission“ geprüft. First Sentier Investors ist ein Firmenname von First Sentier Investors (Hong Kong) Limited.
- in **Singapur** von First Sentier Investors (Singapore) (Handelsregister-Nr. 196900420D), und diese Werbung oder Publikation wurde nicht von der Monetary Authority of Singapore geprüft. First Sentier Investors (Register-Nr. 53236800B) ist eine Sparte von First Sentier Investors (Singapore).
- in **Japan** von First Sentier Investors (Japan) Limited, die von der Financial Service Agency (Director of Kanto Local Finance Bureau [zugelassene Finanzinstitute] Nr. 2611) zugelassen wurde und beaufsichtigt wird.
- in **Großbritannien** von First Sentier Investors (UK) Funds Limited, die von der Financial Conduct Authority (Register-Nr. 2294743; Geschäftssitz: Finsbury Circus House, 15 Finsbury Circus, London EC2M 7EB) zugelassen wurde und beaufsichtigt wird.
- in den **USA** von First Sentier Investors (US) LLC, die von der US-Wertpapieraufsicht Securities Exchange Commission zugelassen wurde und beaufsichtigt wird (RIA 801-93167).

Soweit gesetzlich zulässig, haften die MUFG und ihre Tochtergesellschaften nicht für Verluste oder Schäden, die entstehen, wenn in diesem Dokument enthaltene Aussagen oder Informationen als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden. MUFG und ihre Tochtergesellschaften geben keine Garantie für die Wertentwicklung der in diesem Dokument erwähnten Anlageprodukte oder für die Rückzahlung von Kapital. Bei den erwähnten Anlagen handelt es sich nicht um Einlagen oder sonstige Verbindlichkeiten von MUFG oder ihren Tochtergesellschaften, und diese Anlagen unterliegen Anlagerisiken wie dem Verlust von Erträgen oder investiertem Kapital.