

# Fondsvertrieb in der Schweiz – Die Anforderungen steigen



**Von Marcel Weiss**  
Geschäftsführer  
LB (Swiss) Investment AG

## Bei den gesetzlichen Vertretern gibt's Bewegung

Das revidierte KAG verlangt neu beim Vertrieb an qualifizierte Anleger von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen einen Vertreter sowie eine Zahlstelle in der Schweiz. Deshalb steigt derzeit die Nachfrage der ausländischen Fondsanbieter nach gesetzlichen Vertretern in der Schweiz massiv an.

Die Vertreter in der Schweiz haben mit dem revidierten KAG ebenfalls höhere Anforderungen zu erfüllen. Neben ausgewiesener Erfahrung und Kenntnissen zu den regulatorischen Anforderungen im Bereich kollektiver Kapitalanlagen ist auch den Anforderungen an die Organisation des Vertreters ausreichend Rechnung zu tragen.

Dies führt dazu, dass viele von der Finma bewilligte Vertreter eine strategische Neubeurteilung vornehmen. Unsere Beobachtungen zeigen eine erhöhte Dynamik unter den Vertretern, was sich unter anderem darin zeigt, dass einige bisherige Dienstleistungserbringer ausscheiden und andere sich



**und Ferdinand Buholzer**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
LB (Swiss) Investment AG

(re-)positionieren. Folgende Tendenzen sind im Markt zu beobachten:

- Vertreter mit Fokus auf Ucits-Fonds,
- Vertreter mit Fokus auf Non-Ucits-Fonds (AIF oder Nicht-EU-Fonds),
- Vertreter als Vollanbieter (Ucits-Fonds und Non-Ucits-Fonds).

Darüber hinaus gibt es Vertreter, die sich zusätzlich nach gewissen geografischen Gesichtspunkten ausrichten, wie zum Beispiel mit Fokus auf Fondsstrukturen aus dem deutsch- oder englischsprachigen Raum.

Weitere Abgrenzungen in der Geschäftstätigkeit eines Vertreters können im Bereich des Fondsvertriebs liegen, welcher ebenfalls strengeren Regulierungen unterliegt. Am bisherigen regulatorischen Konzept wurde festgehalten, indem der schweizerische Fondsanbieter bzw. der Vertreter die Vertriebstätigkeit seiner kollektiven Kapitalanlagen laufend zu überwachen hat. Die Überwachungstätigkeit und -tiefe

hängt wiederum davon ab, ob es sich um sogenannte bewilligungspflichtige, befreite, nicht-bewilligungspflichtige oder ausländische Vertriebsträger handelt. Eine strategische Einschränkung in der Zusammenarbeit mit nur gewissen Vertriebsträgern kann die Folge sein.

Die LB (Swiss) Investment AG kann hier ihre Dienstleistung anbieten. Als schweizerische Fondsleitung mit entsprechender Bewilligung der Finma bietet sie nicht nur schweizerische Fondslösungen an. Vielmehr offeriert sie ihre Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich kollektiver Kapitalanlagen auch ausländischen Fondsanbietern, indem sie als Vertreterin von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen in der Schweiz auftritt. Dabei konzentriert sich die LB (Swiss) Investment AG auf die Vertretung von ausländischen Fonds mit Fondsdomizil in Ländern des EWR.

Schliesslich ist auch noch eine Zahlstelle beim Vertrieb von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen in der Schweiz zu bestellen. Die Zahlstelle muss eine Schweizer Bank mit einer entsprechenden Bewilligung der Finma sein. Die Zahlstelle dient den Anlegern in der Schweiz als Anlaufstelle bei der Einlösung von Coupons oder bei Zeichnungen und Rückgaben physischer Fondsanteilscheine.

Als Alleinaktionärin der LB (Swiss) Investment AG bietet auch die Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG in Zürich die Zahlstellenfunktion für ausländische kollektive Kapitalanlagen an.

## Vertriebsträger sind gefordert

Vor der Inkraftsetzung des revidierten Kollektivanlagengesetzes (KAG) per 1. März 2013 war der Vertrieb von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen an qualifizierte Anleger in und von der Schweiz aus nicht reguliert. Mit anderen Worten konnten nicht-regulierte Marktteilnehmer ihre Produkte in der Schweiz ohne aufsichtsrechtliche Vor-

gaben an qualifizierte Anleger vertreiben, was in der europäischen Rechtsordnung einzigartig war.

Mit Inkraftsetzung des revidierten KAG hat sich aber der Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen in der Schweiz grundlegend verändert. Eine Annäherung an europäische Vorgaben, wie beispielsweise Mifid (Markets in Financial Instruments Directive), wurde angestrebt und teilweise auch erreicht. Neu wird die Vertriebstätigkeit unterschieden in den Vertrieb an:

- nicht-qualifizierte Anleger (Publikumsanleger),
- qualifizierte Anleger (professionelle Anleger) sowie
- Privatplatzierungen.

Wichtig zu erkennen ist, dass neu beim Vertrieb an qualifizierte Anleger erhöhte regulatorische Vorgaben gelten. Davon betroffen sind Vertriebsaktivitäten gegenüber:

- öffentlich-rechtlichen Körperschaften,
- Vorsorgeeinrichtungen mit professioneller Tresorerie<sup>1)</sup>,
- Unternehmen mit professioneller Tresorerie sowie
- vermögenden Personen (welche definierte Kriterien erfüllen müssen) mit einer entsprechenden schriftlichen Erklärung.

Bei einer *ausländischen kollektiven Kapitalanlage* mit Vertrieb ausschliesslich an qualifizierte Anleger in der Schweiz müssen ein Vertreter sowie eine Zahlstelle in der Schweiz bestellt werden. Für das Produkt bzw. die kollektive Kapitalanlage selbst muss keine Genehmigung bei der Finma für den Vertrieb in der Schweiz eingeholt werden (im Gegensatz zum Vertrieb kollektiver Kapitalanlagen an nicht-qualifizierte Anleger). Die Person, welche diese kollektive Kapitalanlage an qualifizierte Anleger vertreibt, muss aber in ihrem Sitzstaat über eine entsprechende Bewilligung zum Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen verfügen. Hat der Vertriebsträger seinen Sitz in der Schweiz, muss er von der Finma eine entsprechende Bewilligung haben.

Im Gegensatz dazu benötigt der Vertriebsträger keine entsprechende Bewilligung der Finma, wenn er ausschliesslich *schweizerische kollektive Kapitalanlagen* an qualifizierte Anleger in der Schweiz vertreibt.

### Übergangsregelungen bis Ende Februar 2015

Für diese Neuerung im Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen an qualifizierte Anleger gibt es im KAG *Übergangsregelungen*, welche demnächst auslaufen. Bis spätestens zum 28. Februar 2015 müssen für ausländische kollektive Kapitalanlagen ein Vertreter und eine Zahlstelle in der Schweiz bestellt werden. Der Schweizer Vertriebsträger solcher ausländischen kollektiven Kapitalanlagen muss ebenfalls bis zu diesem Stichtag bei der Finma ein entsprechendes Bewilligungsgesuch eingereicht haben bzw. ausländische Vertriebsträger müssen in ihrem Sitzstaat zum Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen zugelassen sein.

Unabhängig davon, ob ein Vertriebsträger Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen an qualifizierte oder nicht-qualifizierte Anleger vornimmt, müssen einige neue regulatorische Anforderungen in der Vertriebstätigkeit berücksichtigt werden. Dazu gehören vor allem die beiden SFAMA-Richtlinien (Swiss Funds and Asset Management Association) zum Vertrieb bzw. der Transparenz sowie die Protokollierungspflicht der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg).

### SFAMA-Vertriebsrichtlinie

Die SFAMA-Vertriebsrichtlinie bringt eine wesentliche Neuerung, indem die Vertriebsträger in vier Kategorien unterteilt werden:

- bewilligungspflichtige,
- befreite,
- nicht-bewilligungspflichtige oder
- ausländische Vertriebsträger.

Diese Differenzierung erfolgte insbesondere als Folge der Ausweitung der Regulierung des Fondsvertriebs auf den Vertrieb an qualifizierte Anleger. Die entsprechenden bisherigen Platzierungsverträge müssen demnach bis spätestens am 30. Juni 2015 angepasst

werden. Auch werden die Vertriebsträger mehr in die Pflicht genommen, falls sie den Vertrieb wiederum an Unter-Vertriebsträger weiterdelegieren. In solchen Fällen haben die Vertriebsträger eine ähnliche Überwachungspflicht wahrzunehmen wie die Fondsanbieter bzw. Vertreter gegenüber ihren Vertriebsträgern.

### SFAMA-Transparenzrichtlinie

Die SFAMA-Transparenzrichtlinie hält unter anderem fest, dass sie bei ausländischen kollektiven Kapitalanlagen nur dann zur Anwendung gelangt, wenn nicht strengere Regeln im Fondsdomizil des ausländischen Fonds greifen. Gelten strengere ausländische Regeln, so müssen auch die Anleger in der Schweiz in deren Genuss kommen. Dies gilt zum Beispiel für die sogenannten RDR-Anteilsklassen (Retail Distribution Review) nach UK-Recht, bei welchen keine Retrozessionen bezahlt werden dürfen. Folglich dürfen auf solchen RDR-Anteilsklassen auch beim Vertrieb in der Schweiz keine Retrozessionen bezahlt werden.

### Protokollierungspflicht

Das Ziel der Protokollierungspflicht für die Vertriebsträger ist es, sicherzustellen, dass der Berater kundenspezifisch berät und die Beratung auch zum Zweck des Nachweises schriftlich festhält. Dabei sind individuelle und persönliche Kaufempfehlungen zu protokollieren, wobei mindestens die Anlageziele sowie das Risikoprofil des Kunden und die Gründe für die Empfehlung festzuhalten sind. Das Protokoll kann in schriftlicher wie auch in elektronischer Form geführt werden. Schliesslich wird nicht verlangt, dass dieses Protokoll unterzeichnet werden muss. Hingegen ist es dem Kunden direkt oder via Post bzw. E-Mail zu übergeben, sofern der Kunde nicht explizit darauf verzichtet.

1) Professionelle Tresorerie: Mindestens eine fachlich ausgewiesene, im Finanzbereich erfahrene Person ist damit betraut, die Finanzmittel des Unternehmens dauernd zu bewirtschaften.