

Vermögensverwaltung für US-Kunden: Eine attraktive Nische mit Hürden

Unter dem Druck des amerikanischen Fiskus sind Schweizer Vermögensverwalter zu Anpassungen gezwungen. Akteure, die ihre Aktivitäten in den USA fortsetzen und ausbauen wollen, haben sich zu einem Verband zusammengeschlossen, der Swiss Registered Investment Advisor Association (SRIAA).



Von Michael Burkhard
Chairman
Swiss Registered Investment Advisor Association (SRIAA)
und Managing Director
BFI Wealth Management (International) Inc.



und Benedikt Kaiser
Vice-Chairman
Swiss Registered Investment Advisor Association (SRIAA)
und Partner
Kaiser Partner

Im April 2007 lieferte der ehemalige UBS-Kundenberater Bradley Birkenfeld der US-Steuerbehörde IRS detaillierte Informationen über Tausende von Offshore-Konten der Grossbank, auf denen wohlhabende Amerikaner

ihr Vermögen vor dem Fiskus versteckt hatten. Die UBS-Steueraffäre kam ins Rollen und fand ihr vorläufiges Ende mit der Herausgabe von 4'450 UBS-Kundendaten und der Zahlung einer Busse von 780 Millionen US-Dollar.

Bald darauf wurden die Untersuchungen der amerikanischen Behörden jedoch auf den ganzen Schweizer Finanzplatz ausgeweitet. Im Februar 2011 waren bereits 14 Banken im Visier, darunter CS, HSBC, ZKB, Julius

Bär sowie die Bank Wegelin, welche an diesem Steuerstreit schlussendlich zu Grunde ging.

Derweilen versuchte die Schweizer Diplomatie eine Globallösung für alle Schweizer Finanzinstitute zu verhandeln. Dies scheiterte ebenso wie die Lex USA im Jahr 2013. Im selben Jahr unterzeichneten die USA und die Schweiz den Fatca-Vertrag.

Unter dem Druck der US-Behörden und dem stetigen Anstieg der regulatorischen Anforderungen im US-Markt zogen sich immer mehr Schweizer Finanzdienstleister aus diesem Markt zurück. Nur eine Minderheit blieb dem US-Markt treu und stellte sich den erhöhten regulatorischen Anforderungen und den zwangsläufig damit verbundenen Kosten. Darunter befinden sich neben einer Handvoll Banken auch einige unabhängige Vermögensverwalter.

Unterschätztes Potenzial des US-Marktes

Die Beweggründe für die Schweizer Vermögensverwalter, sich dem US-Regulator zu unterstellen, sind unterschiedlich. Einzelne Vermögensverwalter waren aufgrund der Bedeutung ihres US-Buches faktisch gezwungen, aus der Not eine Tugend zu machen und sich als «Registered Investment Advisor» (RIA) bei der SEC zu registrieren, um ihr Geschäft überhaupt profitabel weiterführen zu können. Andere sahen, trotz all der negativen Entwicklungen und Ungewissheiten, das grosse Potenzial und die Attraktivität des US-Marktes, auch dank der schwindenden Konkurrenz.

Mit der zunehmenden Bedeutung der Cross-Border Compliance ist die Beschränkung auf einige wenige Märkte für kleinere und mittlere Vermögensverwalter zwingend. Da bietet sich ein Markt wie die USA trotz der regulatorisch anspruchsvollen Rahmenbedingungen an. Die US-Privat Haushalte sind im Besitz von gut 25% des weltweiten Privatvermögens und sind damit ebenso vermögend wie alle europäischen Haushalte zusammen. Die Verträge und Formulare müssen nur in *einer* Sprache verfasst sein, und es muss neben der schweizerischen Rechtsordnung nur noch die amerika-

Was bietet die Swiss Registered Investment Advisor Association an?

Der Verband bietet seinen Mitgliedern neben regelmässigen Ausbildungsveranstaltungen zu US-spezifischen regulatorischen und steuerrechtlichen Themen einen konstruktiven Austausch mit Mitbewerbern und ein Netzwerk von Dienstleistungen und Beratern, wie Banken, Trustees und Anwälten, welche ebenfalls US-Kunden betreuen. Der Verband steht auch Vermögensverwaltern offen, welche nicht Mitglied sind und den US-Markteintritt prüfen, eine Lösung für ihre US-Kunden suchen oder eine SRIAA-Veranstaltung besuchen möchten. Er unterstützt mit ersten Auskünften und vermittelt die entscheidenden Kontakte.

www.sriaa.org

nische beachtet werden. Will man dieselbe Anzahl vermögender Kunden in Europa ansprechen, so ist dies aufgrund der Vielzahl von Sprachen und Jurisdiktionen ungleich aufwendiger.

Mittlerweile sind gut 60 Schweizer Vermögensverwalter diesen Weg gegangen und haben sich bei der SEC registriert. Sie sind somit verpflichtet, deren Vorschriften und Anforderungen vollständig umzusetzen. Im Gegenzug sind diese Vermögensverwalter berechtigt, unter den gleichen Voraussetzungen wie die über 10'000 RIAs mit Domizil USA, in den Vereinigten Staaten Kunden zu akquirieren und die entsprechenden Dienstleistungen zu erbringen. Eine Benachteiligung der Schweizer Vermögensverwalter findet nicht statt.

Organisation der Schweizer RIAs

In Anbetracht der gut 3'000 Vermögensverwalter in der Schweiz fristen die 60 RIAs ein Nischendasein, und es ist daher für diese ungleich schwerer, kosteneffizient an die erforderlichen Informationen zu kommen und den sonst üblichen und wertvollen Erfahrungsaustausch mit den Mitbewerbern zu pflegen. Im vergangenen Jahr haben sich daher Schweizer RIAs zu einem Verband, der Swiss Registered Investment Advisor Association (SRIAA), zusammengeschlossen, der ein stetig wachsendes Interesse genießt.

Die SRIAA kann seither ihre Mitgliederzahl laufend erhöhen. Die Organisation bietet ihren Mitgliedern regelmässige Ausbildungsveranstaltungen zu

US-spezifischen regulatorischen und steuerrechtlichen Themen, einen konstruktiven Austausch mit Mitbewerbern, ein Netzwerk von Dienstleistern und Beratern, wie Banken, Trustees und Anwälten, welche ebenfalls US-Kunden betreuen.

Der Verband steht auch Vermögensverwaltern offen, welche nicht Mitglied sind und den US-Markteintritt prüfen, eine Lösung für ihre US-Kunden suchen oder eine SRIAA-Veranstaltung besuchen möchten. Er berät und vermittelt die entscheidenden Kontakte.

Die Gründung der SRIAA, die wachsenden Assets der Mehrheit der Schweizer RIAs und das langsam zurückkehrende Interesse der Banken am US-Markt zeigen, dass das zuvor erwähnte Potenzial tatsächlich vorhanden ist und wieder nach vorne geschaut wird.

Die nächste Herausforderung

Die nächste grosse Herausforderung für Schweizer RIAs steht jedoch schon vor der Tür und besteht darin, den amerikanischen Investment Advisors Act mit Fidleg und Finig soweit wie möglich in Einklang zu bringen. Es gilt somit, den ohnehin schon beträchtlichen administrativen und regulatorischen Aufwand auf ein erträgliches Mass zu beschränken und gleichzeitig alle gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen.

michael.burkhard@bfiwealth.com
www.bfiwealth.com / www.sriaa.org
benedikt.kaiser.fu@kaiserpartner.com
www.kaiserpartner.com/usa