

Fidleg – aktueller Stand und Knackpunkte

Das Finanzdienstleistungsgesetz Fidleg blickt mittlerweile auf eine 10jährige «Entstehungsgeschichte» zurück. Nun scheint ein baldiges Inkrafttreten möglich zu sein. Ein Blick auf den aktuellen Gesetzgebungsprozess zeigt, wo sich jüngst noch Änderungen ergeben haben oder wo diese noch zu erwarten sind. Mit bedeutenden Konsequenzen für das Vermögensverwaltungsgeschäft.



Von Jörg Auf der Maur
Leiter Financial Services
BDO



und Dr. Fabian Schmid
Leitender Rechtsberater, Regulatory and Compliance
Financial Services BDO

Der im Nachgang zur Finanzkrise diagnostizierte Bedarf nach verstärktem Kundenschutz im schweizerischen Finanzmarktrecht und das fehlende Äquivalent in der hiesigen Gesetzgebung zur EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (Mifid) bildeten 2009 den Startschuss für Fidleg als wahrscheinlich bedeutendstes Finanzmarkt-Regulierungsprojekt in der jüngeren Vergangenheit. Aufgrund bereits früher publizierter Diskussionspapiere und Stossrichtungen, einer kontroversen

Vernehmlassung, emotionaler Debatten sowie wegen einer zwischenzeitlich erfolgten Abspeckung ist das Projekt mittlerweile seit vielen Jahren unter grosser medialer Beachtung. Der aktuelle Stand des Fidleg-Gesetzgebungsprozesses lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Am 14. Dezember 2016 verabschiedete der Ständerat eine angepasste Entwurfsversion des Fidleg. Diese befindet sich seit dem 23. Januar 2017 in der Beratung durch die Kommission für

Wirtschaft und Abgaben (WAK) des Nationalrats. Bereits sind diesbezüglich einzelne weitere Änderungen (oder das Rückgängigmachen von Änderungen) kommuniziert worden.

Kernelemente von Fidleg für das Vermögensverwaltungsgeschäft

Fidleg regelt bekanntlich zahlreiche Bereiche des Geschäfts mit Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen. Die folgenden Kernelemente von Fidleg dürften für das klassische Vermögens-

verwaltungsgeschäft von zentraler Bedeutung sein:

1. Kundensegmentierung

Das Fidleg schafft für sämtliche Finanzdienstleistungen drei Hauptkategorien von Kunden: Privatkunden, professionelle Kunden und institutionelle Kunden. Der Umfang der Sorgfaltspflichten hängt davon ab, welcher Kategorie ein Kunde angehört, wobei noch umstritten ist, wie weit die betreffenden Erleichterungen für institutionelle und professionelle Kunden genau gehen sollen. Auch die Zuteilung einzelner Kundensegmente zu den drei Kategorien und die Möglichkeit der Kunden, zwischen den Kategorien zu wechseln («Opting-in», «Opting-out»), bilden Gegenstand der parlamentarischen Debatte. In der praktischen Umsetzung dürfte für die Institute eine grosse Herausforderung darin bestehen, ihre Kunden unter Berücksichtigung der Opting-in/Opting-out-Möglichkeiten systematisch den neuen Kundenkategorien zuzuteilen und ihre Prozesse dahingehend anzupassen, dass die Verhaltensregeln korrekt auf die jeweilige Kundenkategorie angewendet werden.

2. Informationspflichten

Vorgesehen sind einerseits umfangreiche und spezifische Informationspflichten gegenüber dem Kunden zu Beginn der Dienstleistungserbringung (ex ante), andererseits auch die periodische Rechenschaftsablegung im Rahmen bestehender Vertragsverhältnisse (ex post), so beispielsweise über die Entwicklung des Portfolios und die Kosten. Während bereits der Ständerat den Mindestinhalt der ursprünglichen Rechenschaftspflicht etwas einschränkte, zeichnet sich beim Nationalrat eine weitere Einschränkung ab. Dennoch dürften die neuen Informationspflichten bei den Instituten zu einem Mehraufwand bei der Abgabe von Informationen an Kunden bedeuten, insbesondere hinsichtlich der Frage, wann der Kunde unaufgefordert über für ihn relevante Veränderungen der Verhältnisse informiert werden muss.

3. Angemessenheit und Eignung

Bei Anlageberatung und Vermögensverwaltung müssen neu Angemessen-

Die Anpassung der internen Prozesse, der IT und der Dokumentation an die konkreten neuen Vorgaben in der Endfassung des Gesetzes wird für sämtliche Akteure einen hohen Aufwand zur Folge haben.

heitsprüfungen (Berücksichtigung von Kenntnissen und Erfahrungen des Kunden) und/oder Eignungsprüfungen (Berücksichtigung von finanziellen Verhältnissen und Anlagezielen des Kunden) durchgeführt werden. Je nach Art der Dienstleistung (z.B. reine Execution-only-Geschäfte) oder je nach Kundenkategorie darf auf die Wahrnehmung verzichtet werden. Der Ständerat schwächte in diesem Zusammenhang die Pflicht des Kundenberaters, vor gewissen Dienstleistungen ausdrücklich abzuraten, etwas ab; der Nationalrat hatte zum Redaktionsschluss dieses Beitrags noch nicht über die Beratung der betreffenden Artikel informiert. Grössere international ausgerichtete Institute haben die Prüfung von Angemessenheit und Eignung aufgrund der Angleichung an die (allerdings nicht mit Fidleg deckungsgleichen) Mifid bzw. Mifid 2 im Prinzip bereits umgesetzt. Je nach Grösse und Geschäftsmodell waren hierzu bedeutende Investitionen in die Anpassung der Portfoliomanagement-Prozesse und der IT erforderlich. Auch die meisten übrigen Anbieter setzen diese Pflichten aufgrund ähnlicher Vorgaben in den bereits anwendbaren Standesregeln (Sammelbegriff «Suitability») teilweise bereits um. Dennoch wird die vollumfängliche Anpassung der internen Prozesse, der IT und der Dokumentation an die konkreten neuen Vorgaben in der Endfassung des Gesetzes für sämtliche Akteure einen hohen Aufwand zur Folge haben.

4. Aus- und Weiterbildung der Kundenberater

Der Fidleg-Entwurf des Bundesrats sah neben dem allgemeinen Erfordernis, dass Kundenberater über hinreichende Kenntnisse der Verhaltensregeln und über das notwendige Fachwissen verfügen müssen, auch vor, dass branchenspezifische Mindeststandards für die

Aus- und Weiterbildung definiert werden müssen. Der Ständerat belieh zwar die allgemeine Pflicht bezüglich Aus- und Weiterbildung, jedoch wurde die Anforderung, branchenspezifische Mindeststandards zu definieren, ersatzlos gestrichen. Die WAK des Nationalrats hat diese Mindeststandards nun wieder ins Gesetz aufgenommen und dahingehend ergänzt, dass der Bundesrat diese Standards als verbindlich erklären kann. Auch wenn heute bereits die meisten Institute über etablierte Aus- und Weiterbildungskonzepte verfügen, dürften die betreffenden Mindeststandards dennoch zur Folge haben, dass bestehende Ausbildungskonzepte und -systeme überarbeitet werden müssen und dass der administrative und finanzielle Aufwand in die Schulung der Mitarbeiter insgesamt steigen wird.

Neben den oben aufgeführten Kernelementen enthält das Fidleg selbstverständlich zahlreiche weitere Knackpunkte, welche aber nicht unmittelbar die Ausübung des Vermögensverwaltungsgeschäfts betreffen. Ungeachtet der laufenden parlamentarischen Debatte darf zudem nicht vergessen werden, dass der aktuelle Gesetzesentwurf auch zahlreiche wichtige Aspekte an den Bundesrat als Verordnungsgeber delegiert. Hier gilt es genau hinzuschauen, wie die betreffende Verordnung ausformuliert werden wird.

Abschliessend stellt sich die natürlich nur spekulativ zu beantwortende Frage, wann Fidleg denn nun in Kraft treten wird. Der 1. Januar 2018 dürfte mittlerweile nicht mehr realistisch sein. Mit Blick auf den bisherigen Verlauf und unter Berücksichtigung bedeutender umstrittener Punkte ist momentan eher von einem Inkrafttreten ab 2019 auszugehen.

joerg.aufdermaur@bdo.ch
fabian.schmid@bdo.ch
www.bdo.ch