

NEWS 02/14

Inhalt

In eigener Sache

Neues im Bereich
Compliance und Risk
Management

«Insight» FINMA

Erweitertes Leistungs-
angebot

B2B: Ihre Rubrik

In eigener Sache

1. Ausbau im Bereich Überwachung und Business Development

Anfang Oktober 2014 haben wir die **automatische Datenschnittstelle zur Telekurs SIX** in Betrieb genommen. Seither beziehen wir jeweils über Nacht und bei Bedarf auch tagsüber Valoreneinformationen. Neben Stammdaten umfassen die Datenlieferungen auch Kennzahlen wie Handelsvolumen, Fondskennzahlen, Ratings oder Optionsdeltas.

Wie bereits in unserer letzten Newsletter-Ausgabe ausgeführt, beobachten wir gezielt regulatorische Veränderungen in ausländischen Jurisdiktionen, welche auch für Marktteilnehmer in der Schweiz wichtig sein können. In der vorliegenden Ausgabe widmen wir uns vertieft dem **Marktzugang nach Deutschland** sowie den entsprechenden Auswirkungen des neuen deutschen Investmentsteuergesetzes (InvStG).

2. Anpassung zahlreicher Verträge in Zusammenhang mit KAG-Revision

Seit Ende Juli 2014 bzw. Mitte September 2014 sind die **Musterverträge** für den Vertrieb an nicht-qualifizierte und qualifizierte Anleger verfügbar. Die bestehenden Vertriebsverträge müssen bis am 30. Juni 2015 ersetzt werden. Die neuen Anforderungen gemäss dem Anhang der SFAMA «Richtlinie für den Vertrieb kollektiver Kapitalanlagen» (Bestimmungen für die Vertriebsträger) sind erst einzuhalten, wenn die Vertriebsverträge angepasst wurden. Weitere Informationen zur neuen Vertriebsrichtlinie der SFAMA finden Sie im nächsten Kapitel «Neues im Bereich Compliance und Risk Management».

Wir haben die gesetzlich bedingten Anpassungen der **Fondsverträge und -prospekte** bereits grösstenteils umgesetzt. Bei den noch pendenten Umsetzungen gehen wir unsere Geschäftspartner (Asset Manager und Promotoren) betreffend mögliche Anpassungswünsche in den nächsten Tagen aktiv an um die allfällig nötigen Voraussetzungen in den Fondsdokumenten zu schaffen.

3. Repatriierung ausländischer Fonds

Im Zuge der europaweiten regulatorischen Veränderungen und damit verbunden einer Harmonisierung der Vorschriften können **neue Standortfaktoren** für die Wahl der Fondsjurisdiktion entscheidend sein. Die Schweiz war gegenüber anderen Fondsplätzen in der Vergangenheit in einigen Punkten im Hintertreffen. Wir beobachten aber, dass die Schweiz diesbezüglich in den letzten zwei Jahren klare Fortschritte erzielte und damit – relativ betrachtet – gegenüber anderen Jurisdiktionen in verschiedenen Aspekten ihren Rückstand aufholte. Selbstverständlich sind noch einige Themen anzugehen damit sich die Schweiz als Fondsstandort nachhaltig positionieren kann.

Die bereits umgesetzten regulatorischen Anpassungen in der Schweiz haben dazu geführt, dass schweizerische kollektive Kapitalanlagen gegenüber ausländischen Fonds in einigen Aspekten (z.B. in der Überwachung/Zulassung der Produkte, in der Ausübung des Fondsmanagements etc.) nicht mehr benachteiligt werden bzw. für schweizerische Anlagefonds sogar vorteilhaft sind (z.B. im Vergleich zum Vertrieb von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen an nicht-qualifizierte Anleger in der Schweiz).

Im Resultat beobachten wir, dass vermehrt Interesse an **Fondsrepatriierungen** in die Schweiz besteht. Die LB(Swiss) Investment AG hat schon in der Vergangenheit Repatriierungen von ausländischen Fonds in die Schweiz durchgeführt und kann in diesem Bereich entsprechende Erfahrung vorweisen.

Aktuell begleiten wir die Repatriierung eines luxemburgischen UCITS-Fonds in die Schweiz. Im Zuge eines solchen Projektes ist vielen **regulatorischen und operationellen Aspekten** Rechnung zu tragen. Der Planung, Projektierung und damit verbunden dem Einbezug sämtlicher betroffener Parteien bzw. Leistungserbringer ist grosse Beachtung zu schenken. In der Regel sind auch die Aufsichtsbehörden der beiden betroffenen Fondsjurisdiktionen (z.B. Luxemburg als abgebendes und die Schweiz als aufnehmendes Land) involviert. Dabei gilt es die beteiligten Behörden frühzeitig über das Projekt zu informieren und deren allfällige Ausführungsbestimmungen zu beachten. Obschon eine Fonds-Repatriierung kein alltägliches Geschäft ist, sind bei guter Planung keine grösseren Hindernisse in der Umsetzung bzw. Durchführung zu erwarten.

Folgende Gründe können für eine Fonds-Repatriierung sprechen:

- **Lokale Dienstleistungsanbieter:** Fondsleitung, Depotbank und Broker vor Ort ermöglichen aus Sicht des Fondspromotors und/oder Asset Managers kurze Kommunikationswege im gewohnten Geschäftsumfeld (keine kulturellen Unterschiede/keine unterschiedliche Zeitzonen/gewohnte Servicequalität);

- **Gesamtkostenbetrachtung:** Soll der Fonds vor allem in der Schweiz vertrieben werden, ist mit tieferen Kosten bei einer Schweizer Lösung zu rechnen;
- **Time to Market:** Die Aufsetzungszeit für eine neue schweizerische kollektive Kapitalanlage hat sich mit dem neuen «Fast Track Verfahren» der FINMA stark verkürzt und ist im Vergleich mit ausländischen Fondsstandorten attraktiv.

Für Fragen und Informationen zum Thema Repatriierung stehen wir unseren Geschäftspartnern gerne zur Verfügung.

Neues im Bereich Compliance und Risk Management

1. Transparenzrichtlinie der SFAMA

Die neue Transparenzrichtlinie der SFAMA ist per 1. Juli 2014 in Kraft getreten. Betroffen von dieser Richtlinie sind unter anderem die Fondsleitungen, Vertreter, Asset Manager kollektiver Kapitalanlagen, Vertriebssträger und Banken soweit es sich um Vertrieb von in- und ausländischen Fonds an qualifizierte oder nicht-qualifizierte Anleger handelt. Nicht betroffen ist das «Private Placement».

Retrozessionen (vormals «Bestandespflegekommissionen») sind neu definiert, wobei es sich um Zahlungen von Fondsleitungen und deren Beauftragten für die Vertriebstätigkeit von Fonds handelt. Sie sind somit nicht für den Endanleger bestimmt. Die Transparenzrichtlinie bestimmt explizit, dass Retrozessionen zulässig sind. Vorausgesetzt wird aber, dass im Fondsvertrag offen gelegt wird, dass Retrozessionen bezahlt werden können. Dazu kommt die Pflicht des Empfängers der Retrozession (Vertriebssträger), von sich aus die Bandbreite bzw. Parameter der Retrozession offen zu legen. Auf Anfrage sind auch die effektiv erhaltenen Beträge zu nennen. Dies wird üblicherweise im Vermögensverwaltungs- oder auch Anlageberatungsvertrag vorgenommen.

Bei den **Rabatten** (vormals «Rückvergütungen») handelt es sich um Zahlungen der Fondsleitung und deren Beauftragten direkt an den Anleger aus der einem Fonds belasteten Gebühr oder Kosten. Wie die Retrozessionen sind auch Rabatte unter gewissen Voraussetzungen zulässig. So müssen die Rabatte neu aufgrund von objektiven Kriterien gewährt werden (z.B. aufgrund des Anlagevolumens oder der Anlagedauer) und allen Anlegern auf Anfrage (auch Privatanlegern) gewährt werden, welche diese objektiven Kriterien erfüllen. Die objektiven Kriterien sind im Fondsprospekt offen zu legen.

Die neue Transparenzrichtlinie führt zu Anpassungsbedarf in den Fondsdokumenten, wofür eine **Übergangsfrist** eingeräumt wurde. Die angepassten Fondsdokumente von Schweizer Fonds sind bis zum 1. März 2015 der FINMA einzureichen, diejenigen der ausländischen Fonds mit Vertrieb an nicht-qualifizierte Anleger bis zum 1. Juni 2015. Auch bei ausländischen Fonds mit Vertrieb an ausschliesslich qualifizierte Anleger ist diese Frist einzuhalten.

2. Vertriebsrichtlinie der SFAMA

Die neue Vertriebsrichtlinie der SFAMA ist per 1. Juli 2014 in Kraft getreten. Betroffen von dieser Richtlinie sind sämtliche von der Fondsleitung oder vom Vertreter beauftragte Vertriebssträger, welche kollektive Kapitalanlagen an qualifizierte oder nicht-qualifizierte Anleger in der Schweiz vertreiben. Nicht betroffen ist das «Private Placement».

Geregelt wird in dieser Richtlinie die Zusammenarbeit und **Überwachung von Vertriebssträgern** durch die Fondsleitung bzw. den Vertreter. Zur effektiven Wahrnehmung der Überwachungspflichten sind die Vertriebssträger neu zu kategorisieren in «bewilligungspflichtige Vertriebssträger», «befreite Vertriebssträger», «nicht-bewilligungspflichtige Vertriebssträger» sowie «ausländische Vertriebssträger». Je nach Kategorisierung kann die Überwachungstätigkeit der Fondsleitung bzw. des Vertreters unterschiedlich ausgestaltet sein.

Neu explizit erwähnt ist in dieser Richtlinie auch die **Meldepflicht** des Vertriebssträgers (nur die Vertriebssträger mit einer entsprechenden Bewilligung der FINMA sind betroffen) an die FINMA gemäss Art. 16 des Kollektivanlagengesetzes. Dabei handelt es sich um die Meldepflicht an die FINMA bei «Änderungen der Umstände». Art. 15 der Kollektivanlagenverordnung präzisiert die meldepflichtigen Tatbestände mit z.B. Änderung in Verwaltung und Geschäftsführung oder Tatsachen die den guten Ruf oder die Gewähr für eine einwandfreie Geschäftsführung in Frage stellen.

Wie bereits in der bisherigen Vertriebsrichtlinie der SFAMA festgehalten ist die **Eigeninitiative** des Anlegers (Reverse Solicitation – Kontaktaufnahme durch Anleger) entsprechend zu dokumentieren.

Die aus dieser Vertriebsrichtlinie geforderte Anpassung von bestehenden Vertriebsverträgen hat in der gewährten **Übergangsfrist** bis zum 30. Juni 2015 zu erfolgen. Siehe dazu auch unsere Ausführungen im Kapitel «In eigener Sache».

3. Verhaltensregeln der SFAMA

Mit der letztjährigen KAG-Teilrevision wurde auch die Überarbeitung der «Verhaltensregeln für die schweizerische Fondswirtschaft» und der «Verhaltensregeln für Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen» notwendig. Dabei hat sich die SFAMA entschieden, die beiden Verhaltensregeln in den neuen «Verhaltensregeln SFAMA» zusammenzufassen. Betroffen sind sämtliche «KAG-Institute»

wie Fondsleitungen, Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen oder Vertreter von ausländischen Fonds. Die Verhaltensregeln treten **auf den 1. Januar 2015 in Kraft**. Nachfolgend einige interessante Neuerungen.

Neu wird explizit erwähnt, dass die «KAG-Institute» die Pflichten aus den Verhaltensregeln angepasst an ihre spezifische Geschäftstätigkeit, Grösse, Struktur und Eigenschaften der entsprechenden kollektiven Kapitalanlagen umsetzen müssen. Die konkrete Umsetzung ist dann **in spezifischen Weisungen zu regeln**.

Gebührenteilungsvereinbarungen (sogenannte «commission sharing agreements») und soft commissions sind neu gegenüber dem Anleger transparent offen zu legen und periodisch an die Kontroll-einheiten der «KAG-Institute» zu berichten.

Bisher war nur die Behandlung der Entgegennahme von Vergünstigungen in den Verhaltensregeln festgehalten. Neu haben die «KAG-Institute» auch die **gewährten Vergünstigungen** und andere Vorteile schriftlich zu regeln.

Schliesslich ist bezüglich der Aufbau- und Ablauforganisation festgehalten, dass auch ein angemessenes **«Business Continuity Management»** für die Aufrechterhaltung der kritischen Geschäftsprozesse gefordert ist. Damit sollten bei massiven, einschneidenden internen oder externen Ereignissen die kritischen Geschäftsprozesse aufrecht erhalten bleiben.

Es besteht eine Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2015, während derer die «KAG-Institute» sowie deren Beauftragte die nötigen Umsetzungsarbeiten durchführen bzw. die bestehenden Verträge anpassen müssen.

4. KKV-FINMA

Per 1. Januar 2015 tritt die totalrevidierte Kollektivanlagenverordnung der FINMA (KKV-FINMA) in Kraft.

Mit der totalrevidierten Verordnung wird unter anderem die **Risikomessung von derivativen Finanzinstrumenten** an die europäischen Regelungen angeglichen (UCITS-Richtlinie). So wird künftig auf eine Anrechnung in den drei Risikokategorien Markt-, Kredit-, und Währungsrisiko verzichtet.

Weiter werden neu allgemeine Anforderungen an die Qualität, Verwaltung und Verwahrung von Sicherheiten, die eine kollektive Kapitalanlage entgegen nimmt, festgehalten. Die Revision bringt ausserdem eine Präzisierung der Anforderungen an das **unabhängige Risikomanagement** für Fondsleitungen, SICAV und Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen. Interne Richtlinien müssen künftig sowohl in diesem Bereich als auch betreffend der Kontrollaufgaben der Depotbank bestimmte minimale Regeln enthalten.

Schliesslich verweisen wir auf unseren Newsletter 01/14, worin wir einige Änderungen der totalrevidierten KKV-FINMA aufgeführt haben.

5. Grenzüberschreitender Vertrieb nach Deutschland

Freistellungsverfahren

Im Zuge des seit Anfang 2014 geltenden Anzeigeverfahrens bei Schweizer Effektenfonds für den Vertrieb in Deutschland stellen sich vermehrt Fragen rund um den grenzüberschreitenden Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen und damit nach dem **Marktzugang schweizerischer Institute** in Deutschland.

Während das – ebenfalls seit Anfang 2014 geltende – vereinfachte Freistellungsverfahren nur für Schweizer Banken gilt, so können andere in der Schweiz von der FINMA prudentiell beaufsichtigte Institute, wie z.B. Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen, die Freistellung von der Erlaubnispflicht nach deutschem Kreditwesengesetz (KWG) im bisherigen Verfahren beantragen.

Gemäss dem KWG bedarf es einer schriftlichen Erlaubnis in Deutschland gewerbsmässig Bankgeschäfte oder Finanzdienstleistungen zu erbringen. Dies gilt auch für ausländische Anbieter (Dienstleistungserbringer), die ihre Dienstleistungen wiederholt und geschäftsmässig von ihrem Sitzstaat aus zielgerichtet an den deutschen Markt anbieten.

Im KWG besteht die Möglichkeit, ausländische Institute für bestimmte Geschäftsbereiche von der zuvor erwähnten **Erlaubnispflicht freizustellen**. Die Schweiz sowie das gesuchstellende Institut müssen dazu **folgende Voraussetzungen** erfüllen:

- Das Institut (z.B. Vermögensverwalter KAG) muss in seinem Herkunftsstaat (Schweiz) von der dort zuständigen Behörde (FINMA) effektiv nach den internationalen Standards beaufsichtigt sein;
- Die Behörde im Herkunftsstaat muss mit der BaFin befriedigend zusammenarbeiten;
- Das antragstellende Institut muss in der Gesuchstellung an die BaFin eine Bescheinigung der FINMA vorlegen, in der folgendes bestätigt wird:
 - das gesuchstellende Institut verfügt über eine Bewilligung für Bankgeschäfte und/oder Finanzdienstleistungen, die es grenzüberschreitend in Deutschland erbringen will,
 - gegen die Aufnahme der beabsichtigten grenzüberschreitenden Dienstleistungen in Deutschland keine aufsichtsrechtlichen Bedenken bestehen,
 - dass die FINMA der BaFin mitteilt, wenn zu einem späteren Zeitpunkt aufsichtsrechtliche Bedenken bestehen;
- Das antragstellende Institut muss in Deutschland einen Empfangsbevollmächtigten benennen.

Mit der Freistellung bei den grenzüberschreitenden Tätigkeiten im Finanzbereich in Deutschland eröffnen sich folgende **Möglichkeiten**, welche **nach** «Kundenkreis» zu unterscheiden sind.

- **Institutionelle Anleger:**

Gegenüber institutionellen Anlegern sind grundsätzlich alle nach KWG erlaubnispflichtigen Bank- und Finanzdienstleistungen **freistellungsfähig**. Als institutionelle Anleger gelten dabei nach Auffassung der BaFin folgende Einrichtungen:

- Bund, Länder, kommunale Gebietskörperschaften und deren Einrichtungen,
- Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute, einschliesslich der Kapitalanlagegesellschaften im Sinne des Investmentgesetzes,
- Private und öffentliche Versicherungsunternehmen,
- Kapitalgesellschaften.

- **Privatkunden:**

Gegenüber Privatkunden sind grundsätzlich alle nach KWG erlaubnispflichtigen Bank- und Finanzdienstleistungen **freistellungsfähig, sofern die Geschäfte über die Vermittlung eines inländischen (deutschen) Kreditinstituts zustande kommen** («Beizug einer Korrespondenzbank»).

Nach erfolgter Anbahnung der Kundenbeziehung über ein inländisches (deutsches) Kreditinstitut kann sich das grenzüberschreitend tätige (Schweizer) Unternehmen dann im Rahmen der bestehenden Geschäftsbeziehung für zukünftige (Einzel-) Geschäfte direkt an den Kunden wenden.

Für viele schweizerische Vermögensverwalter nach KAG dürften sich aufgrund der oben erwähnten Ausführungen der Geschäftsfokus und damit die **Marketingaktivitäten auf sogenannte «institutionelle Anleger» beschränken**.

Für die Freistellung muss das schweizerische Institut **schriftlich bei der BaFin einen Freistellungsantrag stellen**. Diesem Antrag sind folgende Unterlagen beizufügen:

- Angaben zur Person des Antragstellers bzw. jedes Geschäftsleiters des antragstellenden Instituts (Vorstandsmitglied/Geschäftsführer);
- Ausführliche Darlegung der beabsichtigten Geschäftstätigkeit, die insbesondere auch die Schilderung der konkreten Geschäftsabwicklung sowie des geplanten Marktauftritts in Deutschland und die Benennung der Kundenkreise, die angesprochen werden sollen, beinhaltet;
- (Muster-) Vertragsformulare und (Muster-) Vereinbarungen, die bei der geplanten Geschäftstätigkeit in Deutschland Verwendung finden sollen;

- Benennung eines Empfangsbevollmächtigten in Deutschland;
- Bescheinigung der FINMA, welche die eingangs erwähnten Anforderungen enthält.

Abschliessend ist festzuhalten, dass die **BaFin jeden Antrag zur Freistellung als Einzelfall beurteilt**. Ausserdem ist zu beachten, dass mit dem Marktzugang auch Anforderungen an das jeweilige (schweizerische) Institut verbunden sind. So sind insbesondere (deutsche bzw. EU-weite) Verhaltensvorschriften wie z.B. unter MiFID oder im Bereich der Geldwäschereibekämpfung zu beachten. Dies kann dazu führen, dass ein Vermögensverwalter nach KAG die internen Prozesse und das Weisungswesen entsprechend anpassen oder erweitern muss.

Detaillierte Informationen zum Freistellungsverfahren für den Marktzugang Deutschland sind unter dem nachstehenden Link verfügbar:

http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_050401_grenzueberschreitend.html

«Insight» FINMA

Die Anzahl bewilligter Vermögensverwalter ist inzwischen auf 146 (Stand per 18. November 2014) weiter angestiegen. Im laufenden Jahr wurden gegen 30 neue Asset Manager von der FINMA bewilligt und somit der prudentiellen Aufsicht unterstellt. Auch ist bekannt, dass über 100 Meldungen von Unternehmungen an die FINMA gemacht wurden, welche seit dem 1. März 2013 neu dem KAG unterstehen (primär Vermögensverwalter von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen). Dabei ist die Übergangsfrist für die Einreichung eines Bewilligungsgesuches an die FINMA bis **Ende Februar 2015** zu berücksichtigen. Somit darf damit gerechnet werden, dass sich die Anzahl bewilligter Vermögensverwalter von kollektiven Kapitalanlagen **weiter erhöhen** wird.

Sofern die Gesuchunterlagen an die FINMA vollständig, korrekt und in guter Qualität eingereicht werden, braucht die FINMA zu deren Prüfung durchschnittlich **zwei bis vier Monate**. Die eigene Zeit für die Vorbereitung und Aufsetzung des FINMA Bewilligungsgesuches darf in diesem Zusammenhang auch nicht unterschätzt werden bzw. wird mindestens die gleiche Zeitdauer in Anspruch nehmen.

Auch kann es angebracht sein, für die Vorbereitung und Aufsetzung des Bewilligungsgesuches einen Spezialisten zu konsultieren. Diesbezüglich verweisen wir auf das Kapitel «B2B: Ihre Rubrik», wo ein Beitrag der «SwissComply» zu finden ist, welche Vermögensverwalter u.a. bei der Vorbereitung des Gesuchs bzw. dessen Einreichung bei der FINMA unterstützt.

Erweitertes Leistungsangebot

Steuertransparenz

Im Zuge der teilweise neuen Markzugangsmöglichkeiten (Freistellungsverfahren in Deutschland; Anzeigeverfahren für Schweizer Effektenfonds sowie vorgesehene Passporting unter AIFMD) rücken für Fondspromotoren und Anleger Fragen rund um die **Steuertransparenz bei kollektiven Kapitalanlagen** in einzelnen Ländern noch stärker in den Vordergrund.

Die LB(Swiss) Investment AG stellt bei Bedarf seit vielen Jahren die Steuertransparenz im Ausland, namentlich Deutschland, Österreich und Vereinigtes Königreich, sicher. Während wir die täglichen Steuerkennzahlen selber rechnen und publizieren, übernimmt PwC die jährlichen notwendigen Berechnungen bzw. **Zertifizierung** für die Anleger.

Der Sicherstellung der Steuertransparenz in Deutschland ist neu eine erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken, nachdem infolge der Einführung von AIFMD das deutsche **Investmentsteuergesetz (InvStG)** per 29. November 2013 angepasst wurde. Demnach muss sich ein Investmentvehikel als Investmentvermögen nach deutschem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) qualifizieren, damit es in den Anwendungsbereich des deutschen Investmentsteuergesetzes (InvStG) fällt und dadurch der Anleger von den vorteilhaften Besteuerungsregeln profitieren kann. Deshalb ist dem §1 im InvStG grosse Aufmerksamkeit zu schenken, wobei das Hauptaugenmerk auf die darin aufgeführten **Anlagebedingungen** zu richten ist.

Im neuen InvStG gibt es einige neue Vorgaben gegenüber dem alten InvStG, die in der Formulierung der **Anlagepolitik** und bei der Ausgestaltung der **Risikostreuung** zu beachten und im Fondsvertrag des jeweiligen Anlagefonds festzuhalten sind. Nur wenn alle materiellen und formellen Anforderungen gemäss InvStG kumulativ erfüllt sind, ist die Qualifikation als Investmentfonds gewährleistet und somit die Erlangung der Steuertransparenz möglich.

Die Vorschriften im neuen InvStG gelten seit Inkrafttreten des Selben für alle Anlagefonds, die im Jahr 2014 (oder später) aufgelegt wurden. Kollektive Kapitalanlagen, welche im Jahr 2013 (oder früher) aufgelegt wurden profitieren von einer Übergangsfrist und fallen unter einen **Bestandsschutz** («Grandfathering rule»). Diese Fonds können weiterhin in Deutschland steuerlich transparent sein ohne die neuen Bestimmungen im geltenden InvStG zu erfüllen. Der Bestandsschutz gilt für die **Übergangsfrist**, welche am Ende des Rechnungsjahres des jeweiligen Fonds, das nach dem 22. Juli 2016 endet, abläuft. Danach müssen Fonds unter dem Bestandsschutz die geltenden Voraussetzungen gemäss InvStG materiell und formell erfüllen um weiterhin in Deutschland steuerlich transparent sein zu können.

Wir werden unsere Geschäftspartner bei der Auflegung neuer Fonds auf die neuen Bestimmungen im InvStG sensibilisieren, damit die Voraussetzungen für die steuerliche Transparenz schon bei der Ausgestaltung des Fondsvertrages geschaffen werden können.

Bei Anlagefonds, welche unter den Bestandsschutz fallen, werden wir unsere Geschäftspartner im Verlauf des nächsten Jahres auf **allfällige notwendige Anpassungen** in den Fondsdokumenten hinweisen. So besteht bei Bedarf genügend Zeit, um die Voraussetzungen für die Erhaltung der Steuertransparenz in Deutschland auch nach Ablauf des Bestandsschutzes zu gewährleisten.

B2B: Ihre Rubrik

An dieser Stelle wollen wir unseren Kunden und Geschäftspartnern die Möglichkeit geben sich bzw. ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen oder auch ihre Sichtweise zu einem bestimmten Thema darzulegen.

Wir freuen uns, diese Möglichkeit in der vorliegenden Ausgabe der SwissComply AG zu geben. Im folgenden Interview stellt Kaspar Wohnlich, CEO der SwissComply AG, die Gesellschaft und ihre Dienstleistungen vor.

Was ist SwissComply und welche Dienstleistungen bieten Sie an?

SwissComply ist ein integrierter Infrastruktur- und Serviceanbieter für unabhängige Vermögensverwalter («UVV»). Wir bieten unseren Kunden im Sinne eines Managed Service alle relevanten Dienstleistungen in den Bereichen Risk Management, Compliance und Asset/Wealth-Management-IT an. Die Kombination zwischen Compliance, Risk Management und IT aus einer Hand ist einzigartig in dieser Form und verschafft dem Vermögensverwalter neben finanziellen und qualitativen Vorteilen auch die Möglichkeit, neue und zusätzliche Ertragsquellen auszuschöpfen.

Sie stellen also auch eine eigene IT-Lösung für UVV zur Verfügung?

Um eine gute Investment und Client Compliance sowie ein aussagekräftiges Risk Management zu gewährleisten, bedarf es unweigerlich einer leistungsstarken und revisionssicheren IT-Infrastruktur. Das IT-Basisangebot von SwissComply umfasst ein CRM/KYC, ein äusserst umfangreiches Portfoliomanagement, ein Reporting-Modul, umfangreiche Investment-Compliance Funktionen sowie ein Order Management, über welches direkt Orders an die entsprechenden Depotbanken abgesetzt werden können. Zusätzlich zum Basis-Angebot können weitere Module wie z.B. ein Model

Portfolio, Benchmarks oder die Gebührenberechnungsfunktionalität integriert werden. Unsere IT-Lösung unterstützt unsere Vermögensverwalter daher in verschiedenen Bereichen ihrer Wertschöpfungskette und schafft verschiedene wertvolle Zusatznutzen. Die von SwissComply zur Verfügung gestellte IT-Infrastruktur ist eine webbasierte Lösung mit einer biometrischen Authentifizierung, die keine Anschaffung zusätzlicher IT-Hardware voraussetzt. Dass alle Daten ausschliesslich in der Schweiz verarbeitet und aufbewahrt werden, zeigt zudem den grossen Stellenwert, den wir der Sicherheit unserer IT-Lösung beimessen.

Was ist die Zielgruppe von SwissComply?

Wir sprechen grundsätzliche jegliche Art von unabhängigen Vermögensverwaltern an. SwissComply zählt sowohl Vermögensverwalter von kollektiven Kapitalanlagen als auch Vermögensverwalter ohne kollektive Kapitalanlagen zu ihren Kunden. Aufgrund der grossen Ähnlichkeit fallen auch Pensionskassen/Vorsorgeeinrichtungen unter die Zielgruppe von SwissComply. Unsere Mandatsleiter, die zugleich als Risk & Compliance Officer bei unseren Vermögensverwaltern agieren, werden gezielt und entsprechend den spezifischen Bedürfnissen der jeweiligen Vermögensverwalter eingesetzt.

Wo sehen sie die grössten Herausforderungen der UVV in der Zukunft und was sind Ihre Lösungsansätze?

Der Margenschwund, wegfallenden Retrozessionen sowie laufend steigende Regulierungskosten stellen unabhängige Vermögensverwalter zunehmend vor grössere Herausforderungen. Um diesem schwierigerem Umfeld gerecht zu werden, muss das eigene Business Modell kritisch hinterfragt werden. Wir sind überzeugt, dass der Fokus in der Vermögensverwaltung in Zukunft klar auf die eigenen Kernkompetenzen ausgerichtet sein muss, nämlich das Akquirieren und Verwalten von Kundengeldern. Artfremde Services wie z.B. die Compliance, das Risk Management oder auch die IT-Infrastruktur sollten zwecks der Optimierung der Kosteneffizienz und der gesteigerten Qualität an Spezialisten im Rahmen eines Outsourcings ausgelagert werden.

Was sind die Vorteile eines Outsourcings von Risk Management, Compliance und der IT-Infrastruktur?

Neben den bereits erwähnten Vorteilen sind weiter die attraktiven Konditionen resp. die effiziente Kostenstruktur zu erwähnen. Ein Outsourcing verursacht aufgrund der starken Skaleneffekte in jedem Fall deutlich geringere Kosten als jede Inhouse-Lösung. Wir sind weiter der Meinung, dass eine einzelne Person aufgrund der Vielfalt der aktuellen und anstehenden regulatorischen und aufsichtsrechtlichen Anpassungen und Erneuerungen nicht mehr in der Lage sein wird, diese Anforderungen in einer entsprechenden Qualität abzudecken. Unser Lösungsansatz im Bereich Compliance, Risk Management und IT bietet dem Vermögensverwalter jederzeit



den Zugang zu ausgewiesenen Spezialisten mit langjähriger Berufserfahrung. Dies generiert äusserst wertvolle Verbundeffekte, die allen beteiligten Vermögensverwalter wieder zu Gute kommen. Schliesslich schafft die Integration einer guten und umfassenden Outsourcing-Lösung in die bestehende Wertschöpfungskette unter Beibehaltung der Individualität Sicherheit für zukünftige Entwicklungen.

Kaspar Wohnlich

Tel.: +41 44 515 97 00

Mail: kaspar.wohnlich@swisscomply.ch

Web: www.swisscomply.ch

Wenn Sie sich vom Newsletter abmelden möchten, schreiben Sie bitte eine E-Mail mit dem Betreff «unsubscribe» an [investment\(at\)lbswiss.ch](mailto:investment(at)lbswiss.ch)

Dieser Newsletter stellt eine Werbemitteilung dar. Er wurde mit grosser Sorgfalt entworfen und hergestellt, dennoch wird die Haftung auf Vorsatz und grobes Verschulden beschränkt. Änderungen vorbehalten.

Stand aller Informationen, Darstellungen und Erläuterungen: November 2014, soweit nicht anders angegeben.

Herausgeber:

LB(Swiss) Investment AG

Claridenstrasse 20, Postfach, 8022 Zürich, Schweiz

Tel. +41 44 225 37 90, Fax +41 44 225 37 91

www.lbswiss.ch

www.kompetenzzentrum-kag.ch