

# News 02 / 19

In eigener Sache  
Neues zu Compliance & Risk Management  
B2B: Ihre Rubrik  
Glossar

## In eigener Sache

### 1. Elektronische Einreichung von FINMA-Gesuchen

In unserem Geschäftsbereich "**Vertretung von ausländischen Fonds**" reichen wir die **FINMA-Genehmigungsgesuche elektronisch** ein, was zu einer Gebührenreduktion seitens FINMA zu Gunsten unserer Kunden führt. Diese elektronisch eingereichten Unterlagen werden von uns **mittels "SuisseID"** elektronisch zertifiziert **unterzeichnet**.

Damit wir dasselbe Vorgehen auch bei unseren **Private-Label-Fonds** anwenden können, müssen die entsprechenden **Depotbanken** das FINMA-Gesuch ebenfalls elektronisch zertifiziert unterzeichnen können. Einige unserer Depotbanken sind dafür schon eingerichtet, andere haben interne Projekte zur Einführung dieses Prozesses gestartet. Und schliesslich muss auch noch die **FINMA** ihre Plattform anpassen, damit dies für Schweizer Fonds umsetzbar ist. Die Bereitstellung der FINMA-Plattform wird demnächst erwartet.

Sobald die FINMA-Plattform bereit ist beziehungsweise die entsprechenden Depotbanken ebenfalls elektronisch zertifiziert unterzeichnen können, werden wir diesen elektronischen Prozess für die Private-Label-Fonds starten. Danach können auch unsere Private-Label-Fonds-Kunden von reduzierten FINMA-Gebühren profitieren.

### 2. Morningstar – Rating-Vergabe berücksichtigt neu auch teurere Retailtranche

Institutionelle Investoren können Fonds oft mit tieferen Verwaltungsgebühren als Privatinvestoren kaufen. Für die Ermittlung des Ratings eines Fonds werden üblicherweise diese günstigeren Tranchen herangezogen. Das verzerrt das Bild, denn Retailinvestoren können meistens gar nicht in diese günstigen Tranchen für institutionelle Investoren investieren, sondern müssen mit den teureren Tranchen vorlieb nehmen.

Dieser Misstand soll nun bei Morningstar behoben werden, indem ein fairer Vergleich zwischen den Tranchen ermöglicht wird. Denn **neu** erhält **jede Tranche bei Morningstar ein eigenes Rating**, wobei die jeweils tranchenspezifischen Kosten berücksichtigt werden.

### 3. Best Fund Administrator Switzerland 2020

Mit Stolz nehmen wir zu Kenntnis, dass das Magazin "International Investor" die **LLB Swiss Investment AG zum "Best Fund Administrator Switzerland 2020" bestimmt** hat. Da die Dienstleistungsqualität von zentraler Bedeutung für uns und unsere Kunden ist, bereitet uns diese externe Bestätigung grosse Freude.

# Neues zu Compliance & Risk Management

## 1. Auswirkungen von FIDLEG / FINIG und deren Verordnungen

### a) Neue Gesetze und Verordnungen

In unseren beiden letzten Newsletters 2018 / 2 und 2019 / 1 haben wir jeweils zum aktuellen Stand von **FIDLEG** und **FINIG** berichtet. Die Publikationen sind auf unserer Website [www.llbsswiss.ch](http://www.llbsswiss.ch) (Rubrik "Aktuelles") abrufbar. Wie darin angekündigt, sind nun im November 2019 die beiden Verordnungen **FIDLEV** und **FINIV** publiziert worden. Damit hat sich bestätigt, dass diese Gesetze und Verordnungen definitiv **per 1. Januar 2020 in Kraft treten werden**.

**Ausstehend** ist **noch** die **FINIV-FINMA**, die im Herbst 2020 publiziert werden sollte beziehungsweise voraussichtlich per 1. Januar 2021 in Kraft treten wird. Es ist zu erwarten, dass diese FINIV-FINMA unter anderem gewisse Inhalte von FINMA-Rundschreiben (zum Beispiel Publikations- und Meldepflichten für Vertreter) und das Thema Risk Management adressieren wird. Und schliesslich fehlen auch noch die **neuen Richtlinien, Musterdokumente und Fachempfehlungen der SFAMA**, die voraussichtlich in der 2. Hälfte 2020 publiziert beziehungsweise in Kraft treten werden.

Zu beachten ist auch, dass das **Kollektivanlagengesetz (KAG)** sowie die **Kollektivanlagenverordnung (KKV)** angepasst und **als "Produktgesetz" weitergeführt** werden. Dieses wird künftig die Regelungen betreffend Fonds, Depotbanken und Vertretung von ausländischen Fonds enthalten.

Doch was ist nun neu, und ab wann gelten diese neuen Vorgaben? Nachfolgend versuchen wir, Ihnen die wesentlichen Neuerungen zusammengefasst aufzuzeigen. Bei Fragen oder Unklarheiten stehen wir Ihnen gerne beratend zur Verfügung.

### b) Fondsdokumente

Das neue **Basisinformationsblatt** für Fonds, welches das heutige KIID ("wesentliche Informationen für die Anlegerinnen und Anleger") ablösen wird, hat eine zweijährige Übergangsfrist erhalten beziehungsweise **muss ab dem 2. Januar 2022 verfügbar gemacht werden**. Dieses Basisinformationsblatt ist die Schweizer Version des europäischen PRIIP KIDs, das die LLB Swiss Investment AG bereits für ihre Fonds erstellt und auf der Website [www.llbsswiss.ch](http://www.llbsswiss.ch) publiziert. Alternativ erlaubt FIDLEV auch, dass anstelle dieses Schweizer Basisinformationsblattes ein europäisches PRIIP KID für Fonds erstellt und verwendet wird.

Auch die **Fondsprospekte und -verträge** müssen an diese neuen Regelwerke angepasst werden, wozu ebenfalls eine zweijährige Übergangsfrist gewährt worden ist und die **bis zum 1. Januar 2022 der FINMA zur Genehmigung einzureichen** sind.

Eine weitere interessante Neuerung ist, dass künftig die offiziellen Prospekte und Basisinfor-mationsblätter **auch in Englisch** erstellt werden dürfen.

### c) Verwalter von Kollektivvermögen (heutiger "Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen")

Die heutigen Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen müssen innerhalb eines Jahres beziehungsweise **bis zum 1. Januar 2021 die organisatorischen Anforderungen gemäss FINIG / FINIV einhalten**. Diese neuen Vorgaben bringen aber keine grossen Veränderungen für die Verwalter von Kollektivvermögen. Zu beachten sind unter anderem:

- Anschluss an eine Ombudsstelle (**bis zum 1. Juli 2020** bzw. innert sechs Monaten ab Anerkennung einer Ombudsstelle durch das Eidgenössische Finanzdepartement EFD)
- Anpassung der Gesellschaftsdokumente und internen Regelwerke (wo nötig)
- Anpassung der Berechnungsmethodik für die Berechnung der notwendigen Eigenmittel
- Neue Vorgaben zur jährlichen Einreichfrist des Geschäftsberichtes sowie des "Umfassenden Berichtes an den Verwaltungsrat" an die FINMA (innerhalb von 30 Tagen nach Genehmigung durch die Geschäftsleitung – die Genehmigung durch die Geschäftsleitung muss zwecks Nachvollzug protokolliert werden)

Die **Kundenberater** eines Verwalters von Kollektivvermögen müssen sich übrigens **nicht im Beraterregister eintragen**, wenn sie Kunden Fondsprodukte anbieten. Die Ausbildung und Überwachung der Kundenberater ist Aufgabe des Verwalters von Kollektivvermögen.

#### d) Vermögensverwalter (heutige "Unabhängige Vermögensverwalter")

Auf die heutigen "Unabhängigen Vermögensverwalter" kommt die grössten Veränderung zu: Sie sind **neu einer prudentiellen Aufsicht unterstellt!** Diese laufende Aufsicht wird von einer Aufsichtsorganisation wahrgenommen, die von der FINMA bewilligt wird. Mit dieser Unterstellung sind **viele organisatorische Vorgaben** betreffend Rechtsform, Qualifikation der Geschäftsführer, Risikomanagement, interne Kontrollen, Mindestkapital und Eigenmittel **verbunden**. Und diese Vorgaben gestalten sich in einzelnen Themenbereichen (zum Beispiel Risikomanagement oder Anzahl qualifizierte Geschäftsführer) je nach Grösse des Vermögensverwalters unterschiedlich. Die grösseren Vermögensverwalter müssen alle Vorgaben einhalten, für die kleineren Vermögensverwalter gibt es gewisse Erleichterungen, welche die Weiterführung ihres Betriebes ermöglichen sollen.

Die Unabhängigen Vermögensverwalter haben sich **bis zum 1. Juli 2020 bei der FINMA zu melden**.

Zudem müssen sie sich **bis zum 1. Juli 2020 einer Ombudsstelle anschliessen** (beziehungsweise innert sechs Monaten ab Anerkennung einer Ombudsstelle durch das Eidgenössische Finanzdepartement EFD, sofern per 1. Januar 2020 noch keine anerkannte Ombudsstelle existiert).

Danach haben sie drei Jahre beziehungsweise **bis zum 1. Januar 2023** Zeit, diese organisatorischen **Vorgaben gemäss FINIG zu erfüllen** und ein entsprechendes **Bewilligungsgesuch der FINMA einzureichen**.

Ferner sind bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen wie zum Beispiel Anlageberatung oder auch Vermögensverwaltung die neuen **Verhaltenspflichten gemäss FIDLEG bis zum 1. Januar 2022 einzuhalten**, die den EU-Vorgaben zu MiFID II gleichen. So ist beispielsweise eine **Kundensegmentierung** (Privatkunden, Professionelle Kunden, Institutionelle Kunden) vorzunehmen, die Auswirkungen auf den Umfang der Verhaltenspflichten gemäss FIDLEG hat. Diese Verhaltenspflichten machen **Vorgaben zu den Informationspflichten** gegenüber dem Kunden, den **Angemessenheits- und Eignungsprüfungen**, zur **Dokumentation und Rechenschaft** sowie zur **Transparenz und Sorgfalt bei Kundenaufträgen**.

Die **Kundenberater** eines Vermögensverwalters müssen sich übrigens **nicht im Beraterregister eintragen** lassen, wenn sie den Kunden Fonds anbieten. Die Ausbildung und Überwachung der Kundenberater ist Aufgabe des Vermögensverwalters.

Bei **grösseren Unabhängigen Vermögensverwaltern** ist eine **strategische Entscheidung** zu treffen, ob die **Bewilligung als Vermögensverwalter** oder allenfalls gleich die des **Verwalters von Kollektivvermögen** (bspw. im Zusammenhang mit der Verwaltung eines Anlagefonds) anzustreben ist. Wird die Bewilligungskategorie als Vermögensverwalter angestrebt, befindet man sich in der gleichen Bewilligungskategorie wie die kleinen Unabhängigen Vermögensverwalter, die nicht gleich hohe regulatorische Anforderungen erfüllen müssen wie grosse Unabhängige Vermögensverwalter. Zudem ist der zusätzliche Effort zur Erreichung der höheren Bewilligungskategorie als Verwalter von Kollektivvermögen nicht mehr gross, was bedeutet, dass auch Publikumsfonds verwaltet werden können.

Schliesslich sei an dieser Stelle nochmals erwähnt, dass die Vermögensverwalter **neu** auch die **Möglichkeit** haben, einen **Schweizer Fonds für qualifizierte Anleger zu verwalten**. Diesbezüglich verweisen wir auf unseren Beitrag im letzten Newsletter 01 / 2019, der auf unserer Website [www.llbsswiss.ch](http://www.llbsswiss.ch) (Rubrik "Aktuelles") abrufbar ist.

#### e) Kundenberater (heutiger "Vertriebsträger")

**Ab 1. Januar 2020** gibt es **keine Vertriebsträger mehr!** Sie heissen neu "Kundenberater". FIDLEG verlangt, dass diese Kundenberater sich innert sechs Monaten beziehungsweise **bis zum 1. Juli 2020 einer Ombudsstelle anschliessen und bei einem Beraterregister anmelden**. Sollte per 1. Januar 2020 keine Ombudsstelle anerkannt beziehungsweise kein Beraterregister zugelassen sein, dann gilt diese Frist von sechs Monaten ab Anerkennung beziehungsweise Zulassung der Ombudsstelle oder des Beraterregisters.

Für den **Eintrag im Beraterregister** müssen grundsätzlich **Kenntnisse über die Verhaltensregeln nach FIDLEG** sowie für die **Tätigkeit notwendiges Fachwissen nachgewiesen** werden. Für deren Erfüllung gibt es aber eine Übergangsfrist von zwei Jahren, beziehungsweise diese müssen **bis zum 1. Januar 2022** erfüllt werden. Die Kosten für den Eintrag (zwischen CHF 500 und 2'500) und die wiederkehrende Erneuerung des Eintrags (zwischen CHF 200 und 1'000) im Beraterregister sind in der FIDLEV definiert.

Interessant ist nun, wie sich **heutige Vertriebssträger** während der zweijährigen **Übergangsfrist bis zum 1. Januar 2022** zu verhalten haben. Die Übergangsregeln sehen vor, dass heutige Vertriebssträger **ihre Tätigkeit nach den heutigen Verhaltensregeln** gemäss KAG **unverändert weiterführen können**. Auch können sie mit Fondsleitungen oder Vertretern in dieser Zeit neue Vertriebsverträge nach dem heutigen SFAMA-Mustervertrag abschliessen.

Die heutigen Vertriebssträger können aber **freiwillig schon vor dem 1. Januar 2022 die neuen Verhaltenspflichten und Anforderungen an die Organisation gemäss FIDLEG einhalten**. Die vorzeitige Anwendung der FIDLEG-Vorgaben müssen sie ihrer Prüfungsgesellschaft melden. Wir empfehlen aber den heutigen Vertriebssträgern, einen solchen Entscheid **vorgängig mit der Fondsleitung beziehungsweise dem Vertreter zu besprechen!** Denn dies hat verschiedene Auswirkungen, die geplant und koordiniert sein sollten.

**Wer ab dem 1. Januar 2020 neu als "Vertriebssträger" beziehungsweise Kundenberater seine Tätigkeit aufnimmt**, muss sich **vorgängig** einer **Ombudsstelle anschliessen** und sich in einem **Beraterregister eintragen** lassen. Das wird aber nicht ab dem 1. Januar 2020 möglich sein, da die Ombudsstelle sowie das Beraterregister zuerst noch anerkannt beziehungsweise zugelassen werden müssen. Es wird erwartet, dass die FINMA im Verlaufe des zweiten Quartals 2020 die ersten Beraterregister zulassen wird. Dazu kommt, dass für diese Kundenberater nach neuer Definition **noch keine Musterverträge der SFAMA** vorliegen, die für ihre Tätigkeit mit der Fondsleitung und allenfalls dem Vertreter abgeschlossen werden müssen. Deshalb scheinen sich neue Kundenberater etwas gedulden zu müssen, bevor sie ihre Tätigkeit aufnehmen dürfen.

#### **f) Angebot (heutiger "Vertrieb")**

Der Begriff **"Vertrieb"** wird **per 1. Januar 2020 durch** den Begriff **"Angebot"** ersetzt. Nur, ein Angebot gemäss FIDLEG ist noch **keine Finanzdienstleistung** beziehungsweise löst keine weiteren Pflichten gemäss FIDLEG aus. Vielmehr ist das "Angebot" eine Begriffsdefinition. Damit es zu einer Finanzdienstleistung gemäss FIDLEG kommt, muss ein "Angebot" zusammen mit einer "Tätigkeit zum Erwerb von Finanzinstrumenten" oder im Zusammenhang mit einer "Anlageberatung" erbracht werden.

Auch die **"Werbung"** alleine löst **gemäss FIDLEG keine weiteren Pflichten** aus, da diese per se sich ebenfalls nicht als Finanzdienstleistung klassifiziert. Lediglich bei "Werbung" von ausländischen Fonds in der Schweiz wird das KAG aktiviert, wobei in solchen Fällen die Vorgaben zur Genehmigung des Fonds und Bestellung eines Vertreters und einer Zahlstelle einzuhalten sind.

Somit kann der **heutige klassische Vertrieb künftig** als **Finanzdienstleistung gemäss FIDLEG** wie folgt unterschieden werden:

- **Tätigkeit zum Erwerb** von Finanzinstrumenten oder
- **Anlageberatung**

Eine **"Tätigkeit zum Erwerb von Finanzinstrumenten"** ist gemäss FIDLEV direkt an **bestimmte Kunden (!) gerichtet** und **zielt spezifisch** auf den **Erwerb eines Finanzinstrumentes**. Dabei liegt noch keine transaktionsbezogene Beratung vor. Somit scheint zum Beispiel ein Plakat mit Werbung über ein Fondsprodukt, ein Beitrag oder ein Interview in einer Tageszeitung keine Finanzdienstleistung zu sein, da sich diese nicht an "bestimmte Kunden" richtet. Erst wenn der Finanzdienstleister selbst bestimmt, an wen sich eine solche Tätigkeit richtet (zum Beispiel durch eine aktive Teilnahme an einer Roadshow), liegt eine Finanzdienstleistung nach FIDLEG vor. Bei einer "Tätigkeit zum Erwerb von Finanzinstrumenten" müssen gegenüber der Anlageberatung reduzierte Verhaltenspflichten eingehalten werden (es wird keine Prüfung der Angemessenheit verlangt).

Die transaktionsbezogene **Anlageberatung** ist mit einer **persönlichen Empfehlung verbunden** und geht einen Schritt weiter als die vorgenannte "Tätigkeit zum Erwerb von Finanzinstrumenten". Folglich sind weitergehende Verhaltenspflichten einzuhalten (auch die Prüfung der Angemessenheit wird verlangt).

Ob im **heutigen klassischen Vertrieb** nun eine "Tätigkeit zum Erwerb von Finanzinstrumenten" oder eine "transaktionsbezogene Anlageberatung" vorliegt, ist eine **schwierige Abgrenzungsfrage**. Diese Abgrenzung ist einerseits davon abhängig, ob eine persönliche Empfehlung gegenüber dem Kunden abgegeben wird. Andererseits ist aber auch relevant, ob der Kunde selbst das Gespräch als Beratung wahrnimmt.

**Jedoch nicht als Finanzdienstleistung betrachtet** wird die **Tätigkeit gegenüber einem anderen Finanzintermediär**, der dann die Fondsanteile an seine Kunden weiterverkaufen will. Das **Gesetz will den Endkunden schützen** und nicht den prudenziell beaufsichtigten Finanzdienstleister, weshalb in solchen Fällen das FIDLEG nicht anwendbar ist.

Schliesslich muss bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen bereits **ab dem 1. Januar 2020** die **Werbung** als solche **klar erkennbar gemacht** werden (zum Beispiel durch die gut sichtbare Bezeichnung "Werbung" auf einem Factsheet). In der Werbung ist auch ein **Hinweis** zu machen, **wo** der **Prospekt** und das **Basisinformationsblatt (beziehungsweise das KIID bis Ende der Übergangsfrist)** bezogen werden können.

#### g) Vertretung von ausländischen Fonds

Mit FIDLEG wird es künftig beim **"Vertrieb" von ausländischen Fonds an gewisse qualifizierte Anleger keine Notwendigkeit** mehr geben, einen **Vertreter beziehungsweise eine Zahlstelle** zu bestellen. Hier stellt sich die Frage, ab wann diese Erleichterung gültig ist. Die Übergangs-regeln sehen vor, dass dies **ab dem 1. Januar 2022** gilt.

**Jedoch** ist auch eine **frühere Anwendung möglich**, sofern die entsprechenden Vertriebs-träger beziehungsweise Kundenberater bereits vorher ihrer Revisionsstelle schriftlich bestätigen, dass sie ab sofort die Verhaltensregeln und organisatorischen Vorgaben von FIDLEG einhalten (inklusive Anschluss an Ombudsstelle und allenfalls Eintrag in einem Beraterregister). Ab diesem Zeitpunkt kann dann bei Finanzdienstleistungen gegenüber gewissen qualifizierten Anlegern auf einen Vertreter oder eine Zahlstelle verzichtet werden.

Sofern die **Vertretung in der Schweiz aufgelöst** wird, hat der **ausländische Fondsanbieter direkt** mit dem Kundenberater in der Schweiz einen **Delegationsvertrag abzuschliessen**. Und da die Delegation für den "Vertrieb" üblicherweise von den ausländischen Aufsichts-behörden als wesentliche Delegation betrachtet wird, ist die **Tätigkeit des Kundenbe-raters zu überwachen**. Hierbei gilt festzuhalten, dass die Kundenberater zwar in ein Beraterregister eingetragen werden, aber **weder das Beraterregister noch eine Prüfge-sellschaft die Tätigkeit des Kundenberaters überwacht**. Führt dies bei den ausländischen Fondsanbietern zu Schwierigkeiten (zum Beispiel durch fehlendes Wissen zu den regulato-rischen Vorgaben in der Schweiz oder Risikomanagement-Überlegungen), sollte alternativ die Beibehaltung des Vertreters geprüft werden.

Auch die **"ausländischen Vertriebsträger"** sind von FIDLEG betroffen, profitieren aber ebenfalls von dieser zweijährigen **Übergangsfrist bis zum 1. Januar 2022**. Bis dahin kann grundsätzlich die Vertriebstätigkeit unverändert weitergeführt werden. Bei einer vorzeitigen Anwendung von FIDLEG wird empfohlen, dies dem Vertreter in der Schweiz zu melden.

Sofern der "ausländische Vertriebsträger" weiterhin **nur Finanzdienstleistungen an qualifizierte Anleger** vornehmen wird **und** es sich um einen **ausländischen prudenziell beaufsichtigten Finanzdienstleister** handelt, ist kein Eintrag in einem Beraterregister verlangt. Hingegen hat sich der ausländische Vertriebsträger in jedem Falle **bis zum 1. Juli 2020 bei einer anerkannten Ombudsstelle anzuschliessen** (beziehungsweise innert sechs Monaten ab Anerkennung einer Ombudsstelle durch das Eidgenössische Finanzde-partement EFD, sofern per 1. Januar 2020 keine anerkannte Ombudsstelle existiert).

Sollte der "ausländische Vertriebsträger" neu auch den **Vertrieb an Privatkunden** anstreben, so haben sich die entsprechenden **Mitarbeitenden** vorgängig **persönlich in einem Beraterregister** (inklusive Anschluss bei einer anerkannten Ombudsstelle) in der Schweiz **eintragen** zu lassen.

## 2. Aktiv verwaltetes Zertifikat ("AMC") versus Fondslösung

Mit dem Inkrafttreten von FINIG per 1. Januar 2020 besteht für die **heutigen Unabhängigen Vermögensverwalter** neu die **Möglichkeit, selbst Fonds nach Schweizer Recht zu verwalten**. Die LLB Swiss Investment AG hat die dazu notwendigen regulatorischen Schritte im letzten Newsletter 1 / 2019 dargelegt (auf unserer Website [www.llbswiss.ch](http://www.llbswiss.ch) unter der Rubrik "Aktuelles" abrufbar).

Im Rahmen unserer zu diesem Thema geführten Gespräche haben uns die Unabhängigen Vermögensverwalter oft mitgeteilt, dass sie bereits heute ihren Kunden selbstverwaltete kollektive Anlagen im Format der sogenannten "actively managed certificates" ("AMCs") anbieten.

Aus rechtlicher Sicht handelt es sich bei AMCs um ein von einem Finanzinstitut emittierte Schuldverschreibung, wobei der Investor an der Wertentwicklung des referenzierten Anlageportfolios beziehungsweise der vom Unabhängigen Vermögensverwalter umgesetzten Anlagestrategie partizipiert. Über die letzten Jahre haben die **AMCs eine grosse Beliebtheit genossen**, weil diese **schnell und ohne grosse formelle Anforderungen aufgelegt werden konnten**.

Diesem Vorteil stehen die bekannten **Nachteile von AMCs** gegenüber wie beispielsweise:

- Ausfallrisiko des Emittenten
- Limitationen in der Umsetzung von (sehr) aktiven Anlagestrategien
- Trades müssen über die Emittenten abgewickelt werden (keine Direct Dealing Agreements mit externen Brokern möglich)
- Mitgliedschafts- und Gläubigerrechte auf den Anlagen können nicht wahrgenommen werden
- Eine gewisse Kostenintransparenz

**AMCs** werden von Vermögensverwaltern **häufig als Startprodukte verwendet**, da diese bei tiefem Volumen kostengünstig aufgesetzt werden können. Sobald das **Anlagevolumen zirka CHF 20 Mio. übersteigt**, lohnt es sich, aufgrund der Gebührenstruktur auch eine **Fondslösung zu überprüfen**.

Bezüglich "time to market" ist zu beachten, dass mit dem heutigen "Fast-Track-Verfahren" der FINMA der **Bewilligungsprozess für einen Fonds** mit traditionellen Anlagen **innerhalb zehn Tagen abgeschlossen** ist.

Die **LLB Swiss Investment AG** verfolgt als Fondsleitung ein **"offenes" Modell hinsichtlich der Zusammenarbeit mit Depotbanken** – derzeit arbeiten wir mit sechs verschiedenen Banken zusammen. Dies erlaubt Vermögensverwaltern in vielen Fällen, selbst nach einer Ablösung ihres AMCs durch einen Fonds **weiterhin mit ihrer bisherigen Bank zusammenzuarbeiten**. Neu wäre diese nicht mehr nur Emittent beziehungsweise Strukturierer des AMCs, sondern eine ordentliche Depotbank des Fonds und / oder Broker für die im Fonds vorgenommenen Transaktionen.

## 3. L-QIF – neuer Schweizer Fondstyp

Seit Mitte 2016 gibt es in Luxemburg einen Fondstyp für qualifizierte Anleger, der nicht von der Aufsichtsbehörde bewilligt werden muss und generell eine sehr grosse Flexibilität hinsichtlich der zulässigen Anlagen und Diversifikationsregeln aufweist. In der Folge haben viele institutionelle Anleger – darunter auch Schweizer Versicherungen und Vorsorgeeinrichtungen – solche Fonds lanciert. Die Gründe für den Erfolg dieses Fondstyps liegen auf der Hand: Kurzes "time to market" aufgrund des Wegfalls der Behördenbewilligung, geringere Lancierungskosten und grosse Freiheit in der Produktausgestaltung.

Wegen dieses Erfolgs sind auch die Schweizer Politik und Behörden aktiv geworden und präsentieren mit dem **"Limited Qualified Investor Fund (L-QIF)"** einen vergleichbaren – ja in gewissen Aspekten noch flexibleren – Fondstyp. Der grosse Wurf hierbei ist wiederum der Umstand, dass **dieser Fondstyp nicht von der FINMA bewilligt werden muss**.

Wie beim Luxemburger Pendant setzt der L-QIF bloss das **Mitwirken einer regulierten Fondsleitung** und eines **"Verwalters von Kollektivvermögen"** gemäss FINIG (oder eines ausländischen Verwalters von Kollektivvermögen mit angemessener Regulierung und Aufsicht) voraus. Eine eigentliche Produktegenehmigung ist hingegen nicht notwendig. Einschränkend darf der L-QIF aber auch **nur qualifizierten Anlegern angeboten** werden.

Der **Gesetzgebungsprozess sieht aktuell vor**, dass der neue **Fondstyp voraussichtlich ab 1. Juli 2021 verfügbar** sein wird. Mit Blick auf die Erfolgsgeschichte in Luxemburg erwartet die LLB Swiss Investment AG ein grosses Nachfragepotenzial auch für den Schweizer L-QIF. Gerade für die Umsetzung von alternativen Anlagestrategien (zum Beispiel im Bereich von "Private Investments") wird der L-QIF eine prüfungswerte Schweizer Alternative zu verwandten Produkten auf ausländischen Fondsplätzen.

Entsprechend **wird die LLB Swiss Investment AG diese neuen Fondsstrukturen ebenfalls anbieten** und wird im Zusammenspiel mit ihren Asset Managern / Promotoren massgeschneiderte Fondslösungen in der Form von L-QIFs entwickeln.

#### 4. Repatriierung eines Fonds in die Schweiz

Im 2019 hat die LLB Swiss Investment AG erfolgreich einen weiteren im **Ausland (Luxemburg) domizilierten Schweizer Aktienfonds in die Schweiz repatriert**. Dabei gleichen sich die Ausgangslagen jeweils stark: Ein in **Schweizer Aktien investierender ausländischer Fonds** leidet unter der **nicht rückforderbaren Verrechnungssteuer**, die auf Dividendenausschüttungen der im Portfolio des Fonds gehaltenen Titel anfallen. Während ein in der Schweiz domizilierter Fonds diese 35 Prozent auf den generierten Dividendenerträgen umfänglich zurückfordern kann, resultierte für den ausländischen Fonds über die letzten Jahre eine entsprechende **Performance-Einbusse von bis zu 1 Prozent pro Jahr**.

Weil es sich bei diesen ausländischen Fonds oft um langjährige Produkte mit einem entsprechend langen **Track Record** handelt, verlangt der Promotor meist, dass dieser auf das **neue Schweizer Produkt übertragen werden kann**. Und dies kann mittels einer Repatriierung erreicht werden, was aber die Durchführung eines relativ **komplexen Überführungsprozederes** voraussetzt und sich je nach Land beziehungsweise ursprünglichem Domizil des Fonds anders gestaltet. Der Ablauf umfasst im Wesentlichen die folgenden Punkte:

- **Gründung** eines aufnehmenden **Schweizer Fonds** – dabei müssen die Eckwerte des Schweizer Fonds (die Anlagepolitik, Kostenstruktur, Diversifikationsregeln etc.) identisch mit denjenigen des ausländischen Fonds sein
- **Genehmigung des Repatriierungsplanes** durch die FINMA – den Anlegern dürfen durch die **Repatriierung keine Kosten** erwachsen
- Besprechung und **Genehmigung der geplanten Liquidation im Zusammenhang mit der Repatriierung** des ausländischen Fonds durch die ausländische Aufsichtsbehörde
- **rechtliche Publikationen** in den Ländern, wo der Fonds zum Vertrieb zugelassen ist – die Anleger sollen die Möglichkeit haben, vor der Repatriierung ihre Anteilsscheine ordentlich zurückzugeben, am Liquidationserlös des ausländischen Fonds teilzuhaben oder an der Repatriierung teilzunehmen
- der Promotor muss die **explizite Zustimmung der Anleger zur Repatriierung** vorgängig einholen (sofern die ausländische Aufsichtsbehörden dies verlangen)
- auf der operativen Eben erfolgt am **Repatriierungstag eine Sachauslage** in den neuen Schweizer Fonds, beziehungsweise der Schweizer Fonds liefert im Gegenzug eigene Anteilsscheine an den ausländischen Fonds. Unmittelbar danach erfolgt eine **Corporate Action**, indem die vom ausländischen Fonds gehaltenen Anteilsscheine des Schweizer Fonds seinen Anlegern ausgehändigt und im Gegenzug die eigenen Anteilsscheine zurückgenommen werden (**Anteilstausch**). Nach dieser Corporate Action wird der **ausländische Fonds liquidiert**

**Im gesamten Prozess** kommt der neuen **Schweizer Fondsleitung eine zentrale Rolle als Projektkoordinator** zu. Es gilt die involvierten Behörden und die anderen beteiligten Dienstleister präzise zu koordinieren. Die LLB Swiss Investment AG kann sich in dieser Rolle auf ihre selbst erarbeiteten und getesteten Ablaufpläne abstützen und hat auch im vorliegenden Fall die vom Kunden gewünschte "Punktlandung" erzielt.

## B2B: Ihre Rubrik

### EU Action Plan on Sustainable Growth – Beitrag von KPMG Schweiz

ESG (Environmental, Social, Governance), SRI (Socially responsible investing) und "Sustainable Finance" sind aktuell die heissesten Themen in der Asset-Management-Industrie. Allerdings fehlt es an einem einheitlichen Begriffsverständnis sowie an verbindlichen Standards und Labels. Die Europäische Union (EU) will nun als erster Wirtschaftsraum verbindliche Regeln in Bezug auf "Sustainable Finance" einführen. Davon könnten auch Schweizer Asset Manager betroffen sein, die Fonds in der EU verwalten.

#### *EU Action Plan*

Der **EU Action Plan on Sustainable Growth** ist im Wesentlichen die europäische Umsetzung zweier globaler Initiativen: der **2030 Agenda für nachhaltige Entwicklung** vom 25. September 2015 sowie des **Pariser Klimaabkommens** vom 12. Dezember 2015 (COP21). Dabei sieht die EU für die Finanzwirtschaft eine besondere Rolle vor: Sie soll mithelfen, die Finanzierung für den Übergang zu einem nachhaltigen Wirtschaftssystem bereitzustellen. Erreicht werden soll das durch eine Vielzahl von situativen **Anpassungen** in bestehenden europäischen Regelwerken wie **MiFID II, UCITS oder AIFMD** (gemäss den zehn Actions des EU Action Plans). Die ersten Massnahmen werden schon Ende nächsten Jahres in Kraft treten; andere befinden sich erst in der Konzeptionsphase. Es wird erwartet, dass in den nächsten drei bis fünf Jahren zahlreiche regulatorische Anpassungen auf die europäische Finanzindustrie zukommen werden.

**Für die Fondsindustrie** ist die sogenannte "**Disclosure Regulation**" von besonderer **Relevanz**, die voraussichtlich Ende nächsten Jahres in Kraft treten wird. Sie wird auch indirekte Auswirkungen auf Fondsmanager in der Schweiz haben, die europäische Fonds verwalten.

#### **"Disclosure Regulation"**

Die neue Regulierung verlangt von **Vermögensverwaltern** (wie auch Anlageberatern) **offenzulegen, wie sie Nachhaltigkeitsrisiken in ihren Anlageentscheiden berücksichtigen**. Die Informationen müssen auf der Website des Unternehmens, in den Verkaufsdokumenten (zum Beispiel im Fondsprospekt) oder in der periodischen Berichterstattung (zum Beispiel in den Jahresberichten der Fonds) veröffentlicht werden.

Der **Geltungsbereich** der Regulierung ist sehr breit und beinhaltet beispielsweise **UCITS-Verwaltungsgesellschaften beziehungsweise Alternative Investment Fund Manager**, Wertpapiergesellschaften (sowie weitere Finanzintermediäre, die MiFID-Dienstleistungen erbringen, wie zum Beispiel Banken) sowie Versicherungsmakler. Insbesondere sind auch Alternative Investment Fund Manager gemäss Artikel 4(1)(b) AIFMD (non-EU AIFMs) erfasst, welche die Anforderungen für die Offenlegungen an ihre EU-Investoren beachten müssen.

Die **Offenlegungen** betreffen zum Hauptteil Aspekte des Anlageentscheidungsprozesses, wie zum Beispiel die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken in den Anlageentscheidungsprozess, negative **Auswirkungen von Anlageentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren** oder die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken bei der Entlohnung des Fondsmanagers.

Weitergehende **Offenlegungspflichten** bestehen für Dienstleistungen und **Produkte, die explizit ein Nachhaltigkeitsziel verfolgen**. Das soll das Risiko von falscher Werbung (dem sogenannten "Green-washing") verhindern. Offenzulegen ist beispielsweise, **welche Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigt werden**, welche Methodologie für die Messung und Überwachung der Nachhaltigkeitsrisiken verwendet wird, welche nachhaltigen Benchmarks (falls relevant) verwendet werden und eine Quantifizierung der Erreichung der verfolgten Nachhaltigkeitsziele.

Bei fast allen **Offenlegungspflichten gilt das Prinzip "comply or explain"**; das heisst, es kann auf die Offenlegung verzichtet werden, wenn der Grund für den Verzicht definiert wird. Es ist allerdings abzusehen, dass Fondsmanager – insbesondere auch wegen der hohen Nachfrage in diesem Bereich – unter Druck stehen werden, die Offenlegungen zu machen; auch, um nicht den Eindruck eines ungenügenden Risikomanagements zu erwecken. Ausserdem müssen sämtliche Marketingmaterialien in Bezug auf die vorgenannten Angaben konsistent sein.



Auch in Fällen, in denen die Verwaltungsgesellschaft oder die AIFM in Europa die **Vermögensverwaltung an einen Manager in der Schweiz delegiert** hat, sind zumindest indirekte Auswirkungen zu erwarten. Da der Grossteil der Informationen direkt den Anlageentscheidungsprozess betrifft, wird sehr wahrscheinlich der Manager in der Schweiz diese Informationen liefern müssen.

Auch die Vorgaben bezüglich der **Integration von Nachhaltigkeitsrisiken in das Vergütungsmodell** der Fondsmager werden Bestandteil der entsprechenden Vorschriften in UCITS und AIFMD und wirken sich so direkt auf UCITS- oder AIF-Manager in der Schweiz aus.

Viele der beschriebenen Vorgaben werden von den europäischen Aufsichtsbehörden EBA, ESMA und EIOPA mittels technischen Standards bis zum Inkrafttreten der Regulierung weiter konkretisiert. Entsprechend ist **im Lauf von 2020 ein Auge auf diese regulatorischen Entwicklungen zu werfen**.

### **Ausblick**

Der EU Action Plan war einer der Kernpunkte der "Juncker-Administration". Die kommende **Europäische Kommission** unter Ursula von der Leyen hat bereits angekündigt, dass die Nachhaltigkeitsagenda einer der Pfeiler ihrer Politik bleiben wird. In der Tat wurde **bereits ein "Action Plan 2.0" angekündigt**. Die **Europäische Union wird** somit die für die Nachhaltigkeitsbranche so wichtige Vereinheitlichung sowie Labels und Zertifizierungen weiter vorantreiben und sich damit wohl **zu einem globalen Zentrum für nachhaltige Anlagen entwickeln**.

Die **Schweiz wird sich diesem Trend nicht entziehen können**, nur schon aufgrund der zahlreichen wirtschaftlichen Beziehungen in der Fondsindustrie. Aktuell sind die beiden Verbände Swiss Funds & Asset Management Association (SFAMA) und Swiss Sustainable Finance (SSF) dabei, einen **Standard – in Form einer Selbstregulierung - auszuarbeiten**, welcher die europäischen Entwicklungen (zumindest in den Grundprinzipien) nachzeichnen wird.

Mittel- bis langfristig wird sich aber auch die Schweiz Gedanken über die Einführung von verbindlichen Standards machen müssen, wenn sie ihre führende Position bei nachhaltigen Anlagen nicht verlieren will. Denn **"nachhaltig" ist das neue Normal**: In **Zukunft** werden anerkannte **Labels sowie** extern überprüfte **Nachhaltigkeitsberichterstattung zum Standard gehören**. Die führenden Vermögensverwaltungshäuser im Nachhaltigkeitsbereich arbeiten schon heute auf die **systematische Analyse "dreidimensionaler Performance"** hin, bestehend aus **Risiko, Rendite und "Impact"**. Ein zentrales Problem für die vollständige (und glaubwürdige) Umsetzung ist die Verfügbarkeit entsprechender verlässlicher, standardisierter und validierter Unternehmensinformationen. Allerdings ist auch hier davon auszugehen, dass mittel- bis längerfristig der Druck der Investoren und Regulatoren zunehmen und diese letzte grosse Hürde verschwinden wird.

Bei Interesse berät Sie die KPMG AG gern zu diesem aktuellen Thema. Nachfolgend die Kontaktdaten:

Patrick Schmucki  
Senior Manager, KPMG AG  
[pschmucki@kpmg.com](mailto:pschmucki@kpmg.com)  
T +41 58 249 27 35

## Glossar

AMC	Actively Managed Certificate
EFD	Eidgenössisches Finanzdepartement
EU	Europäische Union
FIDLEG	Finanzdienstleistungsgesetz
FIDLEV	Finanzdienstleistungsverordnung
FINIG	Finanzinstitutsgesetz
FINIV	Finanzinstitutsverordnung
FINIV-FINMA	Finanzinstitutsverordnung FINMA
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht
KAG	Kollektivanlagenrecht
KIID	Key Investor Information Document
KKV	Kollektivanlagenverordnung
L-QIF	Limited Qualified Investor Fund
PRIIP	Packaged Retail and Insurance-based Investment Products
SFAMA	Swiss Funds & Asset Management Association
SSF	Swiss Sustainable Finance

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, schreiben Sie bitte eine E-Mail mit dem Betreff «unsubscribe» an [investment\(at\)llbsswiss.ch](mailto:investment(at)llbsswiss.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: Dezember 2019, soweit nicht anders angegeben.

### Herausgeber:

LLB Swiss Investment AG · Claridenstrasse 20  
Postfach · 8024 Zürich · Schweiz  
Tel. · +41 58 523 96 90 · Fax +41 58 523 96 91  
[www.llbsswiss.ch](http://www.llbsswiss.ch) · [www.kompetenzzentrum-kag.ch](http://www.kompetenzzentrum-kag.ch)