

LLB Swiss Investment AG

News 1 | 25 – Vertretung ausländischer Fonds

- In eigener Sache
- Rechtliches zum Fondsvertrieb in der Schweiz

In eigener Sache

Geschätzte Leserinnen und Leser

Mit diesem Newsletter möchten wir Sie als Kunden bzw. ausländischen Fondsanbieter, für welchen wir ausländische Fonds in der Schweiz vertreten dürfen, über News zur LLB-Gruppe, zu unserer Gesellschaft wie auch über Interessantes zum schweizerischen Fondsrecht informieren.

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Newsletter wertvolle Informationen zu liefern und **freuen uns auf jedes Feedback**. Viel Spass beim Lesen!

1. Geschäftsergebnis LLB-Gruppe / LLB Swiss Investment AG

Die LLB-Gruppe konnte im Geschäftsjahr 2024 erfolgreich weiterwachsen und das beste Konzernergebnis seit 15 Jahren erzielen. Das Geschäftsvolumen lag erstmals in der Unternehmensgeschichte deutlich über der Marke von 110 Mia. Franken. Auch die Kundenvermögen erreichten einen historischen Höchstwert. Zu dem sehr guten Ergebnis haben das Wachstum bei den Kundenausleihungen und Neugeldern sowie die positive Entwicklung der Finanzmärkte beigetragen. Bei der **Umsetzung** ihrer **Strategie** liegt die **LLB auf Kurs**.

LLB Swiss Investment AG trug auch im 2024 ihren Teil zum erfolgreichen Geschäftsverlauf der LLB-Gruppe bei. Das durchschnittlich administrierte Fondsvolumen bei den Private Label Fonds wie auch die **Anzahl vertretenen ausländischen Fonds** sind gegenüber dem Vorjahr **weiter gestiegen**.

2. Neue Adresse der LLB Swiss Investment AG ab Oktober 2025

Die LLB Swiss Investment AG zieht zusammen mit der Zürcher Niederlassung Ihrer Schwes-tergesellschaft LLB (Schweiz) AG von der Claridenstrasse 20 in das bekannte **Modissa-Gebäude** an der Bahnhofstrasse. Dieser Umzug markiert einen bedeutenden Schritt für die Entwicklung der LLB-Gruppe in der Schweiz. Die zentrale Lage an einer der meistfrequentierten Strassen der Schweiz trägt zusätzlich zur Bekanntheit der Marke LLB bei. **Ab dem 1. Oktober 2025** lautet unsere Adresse: **LLB Swiss Investment AG, Bahnhofstrasse 74, 8001 Zürich**.

In diesem Zusammenhang muss die **Adresse** der LLB Swiss Investment AG als Vertreterin Ihres Fonds im **Fondsprospekte angepasst werden**. Wir werden mit Ihnen die diesbezüglich notwendigen Anpassungen aufnehmen und koordinieren.

3. Unterstützung im Vertrieb – Webinars

"Fonds werden nicht gekauft, sondern verkauft". Mit diesem Bonmot der Fondsindustrie wird die grosse Bedeutung eines effektiven Fondsvertriebs, neben der Erzielung einer guten Anlagerendite, für einen erfolgreichen Vermögensverwalter zum Ausdruck gebracht. LLB Swiss Investment AG ist es ein Anliegen, ihre Vermögensverwalter und Kunden im Fondsvertrieb zu unterstützen.



Wir taten dies letztmals mit der **Durchführung** eines **Webinars** zum **Thema "Fondsvertrieb"**, das von einer grossen Anzahl Interessenten verfolgt wurde. Eine Gruppe von **Vertriebsspezialisten** diskutierte dabei **"Best-Practice"-Verhaltensweisen am Point-of-Sale**. Man war sich einig, dass der Fondsvertrieb eine disziplinierte, systematische und langfristig ausgelegte Vorgehensweise verlangt.

LLB Swiss Investment AG wird im Verlauf dieses Jahres das Thema Fondsvertrieb in einem zweiten Webinar von der strukturellen Seite (z.B. Daten, Fondsplattformen) beleuchten. Die Einladungen werden zur gegebenen Zeit versandt.

Rechtliches zum Fondsvertrieb in der Schweiz

4. Vertriebsaktivitäten in der Schweiz durch ausländische Finanzintermediäre

UCITS Fonds können relativ einfach für den Vertrieb an Privatanleger in der Schweiz von der FINMA genehmigt werden. Aber auch AIFs müssen lediglich einen Vertreter und eine Zahlstelle bestellen, damit sie neben den professionellen Anlegern auch den vermögenden Privatpersonen angeboten werden können. Hierbei handelt es sich um Produktanforderungen im Vertrieb in der Schweiz. Wie schauen aber **Anforderungen an die Vertriebsträger** selbst aus? Was müssen die Vertriebsträger beachten?

Zunächst müssen die vom Vertriebsträger geplanten **Vertriebstätigkeiten** in der Schweiz genauer **analysiert werden**. Das Finanzdienstleistungsgesetz (**FIDLEG**) **unterscheidet** hier zwischen **"Finanzdienstleistungen" und Leistungen, welche nicht als Finanzdienstleistung gelten**.

Sofern **keine Finanzdienstleistungen** gemäss FIDLEG erbracht werden, muss der in- oder ausländische Vertriebsträger **keine weiteren regulatorischen Erfordernisse** erfüllen. Zu diesen Dienstleistungen gehören beispielsweise die blosse namentliche Nennung des Fonds, die Interaktion mit prudenziell beaufsichtigten Finanzintermediären (sofern diese nicht selbst die Endkunden bzw. Investoren darstellen), faktische Berichte in der Fachpresse, einfache Werbung (ohne klare Vertragsbedingungen zu erwähnen) oder das blosse Angebot.

Werden jedoch **Finanzdienstleistungen** erbracht, müssen die **FIDLEG Verhaltenspflichten** eingehalten werden. Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass bei der Ansprache einer bestimmten Person mit dem Ziel des Verkaufs eines Finanzinstrumentes bereits eine Finanzdienstleistung vorliegt. Erteilt man dabei auch noch eine persönliche Anlageempfehlung, liegt eine "Anlageberatung" vor, was zu erweiterten FIDLEG Verhaltenspflichten führt (z.B. Prüfung der Angemessenheit oder Eignung).

Werden **Finanzdienstleistungen** erbracht, sind auch **organisatorische Anforderungen** aus FIDLEG **zu beachten**. Dabei wird grundsätzlich der **Eintrag in einem schweizerischen Beraterregister** verlangt. Zudem muss sich der Vertriebsträger auch einer **schweizerischen Ombudsstelle** anschliessen, sofern Privatkunden (inklusive der vermögenden Privatkunden) angesprochen werden.

Bezüglich dieser Registrierungspflicht in einem schweizerischen Beraterregister gibt es eine **Ausnahme für ausländisch prudenziell beaufsichtigte¹ Finanzintermediäre**, sofern diese bloss institutionelle Kunden in der Schweiz ansprechen. Zu diesen institutionellen Kunden gehören

¹ Die "prudenzielle Aufsicht" wird durch die schweizerische Norm bestimmt. Zur Erfüllung dieses Kriteriums muss sich die Aufsicht auf die Tätigkeit in der Schweiz erstrecken und einen gewissen Regulierungsumfang (z.B. Solvenz, Liquidität, Risikomanagement, Verhaltensregeln) sicherstellen.

beispielsweise Banken, Versicherungen, Vermögensverwalter sowie gewisse öffentlich-rechtliche Körperschaften (z.B. SUVA, compenswiss oder SBB). Werden aber Unternehmen, Vorsorgeeinrichtungen oder auch Privatpersonen in der Schweiz angesprochen, wird die vorgängige Registrierung in einem schweizerischen Beraterregister wieder zur Pflicht.

Eine **weitere Ausnahme** vom Eintrag ins schweizerische Beraterregister besteht **bei Reverse Solicitation** bzw. in den Fällen, in welchen die Dienstleistungserbringung auf ausdrückliche Initiative des Kunden erfolgt. Solche **von ausländischen Finanzintermediären** erbrachten Dienstleistungen sind von FIDLEG ausgenommen.

5. TER versus Ongoing Charges/Costs

Auf Fondsebene fallen verschiedene direkte und indirekte Kosten an, was einen Kostenvergleich der einzelnen Produkte untereinander erschwert. Um dem zu begegnen, wurde um die **Jahrhundertwende** die aggregierte **Kostenkennzahl "Total Expense Ratio" (TER) etabliert**.

Mit der europäischen Fondsgesetzgebung **UCITS IV** im 2011 wurde zunächst die neue Kostenkennzahl **"Ongoing Charges"** bzw. anschliessend mit der **PRIP Verordnung** im 2018 die weiterentwickelte Kostenkennzahl **"Ongoing Costs" eingeführt**, welche in der **EU** die ursprüngliche Kostenkennzahl **TER ablöste**. In der **Schweiz** hingegen wird regulatorisch **weiterhin** an der **TER-Kostenkennzahl** festgehalten.

Diese beiden Kostenkennzahlen "Ongoing Costs" und TER sind sich zwar sehr ähnlich, aber **nicht identisch**. Es gibt Unterschiede beispielsweise in der Art und Weise wie die Gebühren von investierten Zielfonds, eine allfällige Performance Fee oder auch entgangene Erträge für Wertpapierleihe berücksichtigt werden.

Als Vertreter von **ausländischen Fonds** mit **Vertrieb an nicht-qualifizierte Anleger in der Schweiz** muss sich die LLB Swiss Investment AG an die von der FINMA (Finanzmarktaufsicht) als Mindeststandard anerkannten Regeln der AMAS (Asset Management Association Switzerland) halten. Dazu gehört auch deren Richtlinie zur Berechnung der TER von Fonds. Und diese AMAS-Richtlinie verlangt weiterhin die Offenlegung der TER in den Halbjahres- und Jahresberichten der Fonds. Eine kürzlich von uns durchgeführte Abklärung bei der FINMA hat bestätigt, dass **weiterhin** diese **TER und nicht** die **"Ongoing Costs" in den Halbjahres- und Jahresrechnungen offenzulegen** sind.

6. Gibt es weitere regulatorische Fragen zum Fondsvertrieb in der Schweiz?

Als rechtliche Vertreter Ihrer Fonds in der Schweiz stehen wir Ihnen gerne als erste Anlaufstelle für regulatorische Fragen zur Verfügung! Bitte zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.



llb¹⁸⁶¹

Alain Grüter
Business Development/Asset Management

Zentrale +41 58 523 96 70
Direkt +41 58 523 96 86
alain.grueter@llbswiss.ch

LLB Swiss Investment AG
Claridenstrasse 20
8002 Zürich | Schweiz
llbswiss.ch

LLB Swiss Investment AG
Claridenstrasse 20
CH-8002 Zürich
T +41 58 523 96 70
www.llbswiss.ch

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

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, schreiben Sie bitte eine E-Mail mit dem Betreff «unsubscribe» an investment@llbswiss.ch.
Stand: April 2025