

KAG, FIDLEG UND FINIG

EINE WEITERE STANDORTBESTIMMUNG ZUR NEUEN RECHTSLAGE

Die neue Finanzmarktregulierung insbesondere mit FIDLEG und FINIG ist in der Schweiz seit Anfang 2020 in Kraft. Betroffen sind Anlage- und Vermögensberater, Asset Manager sowie Verwalter von Kollektivvermögen und alle, welche mit Finanzdienstleistungen sowie dem Angebot und der Vermarktung von Finanzinstrumenten zu tun haben – etwa mit dem Fondsvertrieb. Nach rund anderthalb Jahren und etlichen Erschwerissen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie ist der Zeitpunkt gekommen, unter betroffenen Finanzdienstleistern aller Gattungen eine weitere Zwischenbilanz zu ziehen. Uns interessiert, mit welchen Herausforderungen die diversen Akteure kämpfen und wie sie die aktuelle Übergangsphase meistern. Dabei gilt es insbesondere diverse Fristen zu beachten, u.a. solche für Anträge, Eintragungen, Erfüllungen und Bewilligungen. Viele der Marktakteure haben sich inzwischen bereits erfolgreich neu aufgestellt sowie organisatorisch, personell und logistisch entsprechend angepasst und verfügen über die erforderlichen Registereintragungen, Bewilligungen resp. Anschlüsse an Aufsichtsorganisationen. Gerade auch für die Anlage- und Kundenberater sowie im Fondsvertrieb drängt die Zeit: Die entsprechenden Pflichten müssen bis Ende Jahr umgesetzt sein. Und bekanntlich steckt das berühmte Teufelchen jeweils im Detail resp. in vielen praktischen Umsetzungsfragen. Die Fragen an dieser Stelle: Wo kann wie durch wen geholfen werden, wo gibt es professionelle Unterstützung, um die Prozesse zu beschleunigen, um Vorgaben rasch und flexibel umzusetzen?

Anerkannte Fachkräfte unserer Branche geben aus diversen Blickwinkeln ihrer Erfahrungen Einblick in das regulatorische und Compliance-relevante Tagesgeschehen. Es sind dies Veronika Britt [Grant Thornton], Neil Carnegie [Carnegie Fund Services], Dominik Oberholzer [Kellerhals Carrard], Sandra Schneider-Frey [Asset Management Association Switzerland (vormals Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA)], Jean-Claude Spillmann [PwC] und Émilie Tränkner [Acolin].

Eine erste Frage aus der Standortbestimmung vom vergangenen Juni 2020 sei hier gleich vorangestellt. In der B2B-Ausgabe 73 vor Jahresfrist hiess es, aus 1 mach 3: Regulierung im Fondsbereich besteht mit der aktuellen Finanzmarktrechts-Architektur namentlich nun aus drei verschiedenen Regularien: KAG, FIDLEG und FINIG. Was bedeutet dies für Anbieter, Prüfer und Aufsichtsbehörde?

Oberholzer: Das hört sich komplizierter an, als es effektiv ist. Die Aufteilung macht Sinn: Das KAG regelt die kollektiven Kapitalanlagen, das FIDLEG die Finanzdienstleistungen und das FINIG die Finanzinstitute. Überschneidungen gibt es meines Erachtens nur beim KAG und dem FIDLEG beim Angebot von kollektiven Kapitalanlagen. Produktspezifische Bestimmungen finden sich im KAG, die Dienstleistung betreffende Bestimmungen finden sich im FIDLEG. Ich glaube, dass man sich schnell daran gewöhnt.

Spillmann: Ich sehe das ebenfalls so. Die vorgängig genannte Dreiteilung des Regelungsinhalts ist dem Anspruch einer sektorübergreifenden Finanzmarktregulierung geschuldet und führt für die Fondsindustrie zu einer erhöhten Komplexität – gerade auch, weil die konzeptuelle Gliederung nicht konsequent umgesetzt ist. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass damit grundsätzlich gut umgegangen werden kann.

«Wir sind als Grant Thornton gut gerüstet, um auch kleinere und mittlere Player bei der Navigation durch diese nicht ganz einfachen, neuen Gewässer zu unterstützen.»

Veronika Britt

Britt: Eine Anmerkung zu den Verwaltern von Kollektivvermögen im Speziellen: Die Aufnahme der Verwalter von Vorsorgegeldern – ehemals OAK-BV – in den Kreis der Verwalter von Kollektivvermögen bedingt mehr Abgrenzungsaufwand. Die Verwalter von Kollektivvermögen können trotz identischer Regulierung im FINIG nicht 1:1 gleich behandelt werden wie die ehemaligen Vermögensverwalter nach KAG. In der Aufsichtsprüfung als auch in der Bewilligungsprüfung stellen wir fest, dass beispielsweise die Abgrenzung im Bereich der Verhaltensregeln noch Mühe bereitet. Es gibt Verhaltensregeln nach FIDLEG und solche nach KAG. Ein Verwalter von Vorsorgegeldern,

welcher keine kollektiven Kapitalanlagen verwaltet, muss nur die Verhaltensregeln nach FIDLEG beachten. Ich bin der Ansicht, dass das FIDLEG primär auf das Privatkundengeschäft ausgerichtet ist und dabei versäumt wurde, das institutionelle Geschäft angemessen zu berücksichtigen. Bedauerlich ist, dass die Folgeregulierung nicht zeitnah erfolgte. Dadurch erhöht sich der Aufwand auf Seiten der Institute und Prüfer und viele Fragen bleiben trotzdem offen.

Wo stehen wir generell mit der Umsetzung? Wobei happert es? Welche Institutionen resp. Geschäftsmodelle tun sich noch schwer insbesondere mit all den notwendigen Anpassungen bis Ende Jahr?

Spillmann: Bis Ende 2021 ist von sämtlichen Finanzdienstleistern das FIDLEG umzusetzen. Die Umsetzungsprojekte sind bei den meisten grösseren Finanzinstituten weit vorangeschritten. Inzwischen haben auch viele kleinere Finanzinstitute wie etwa Verwalter von Kollektivvermögen die Umsetzung in Angriff genommen. Teilweise noch nicht mit der Umsetzung begonnen haben Finanzdienstleister, welche neu einer Bewilligungspflicht unterstehen oder gar nicht bewilligungspflichtig sind. Gerade Finanzdienstleister, welche neu einer Bewilligungspflicht unterstehen und von der Übergangsfrist bis Ende 2022 Gebrauch machen, sollten nicht vergessen, dass auch sie bis Ende 2021 das FIDLEG umzusetzen haben.

Britt: Blenden wir die Gruppengesellschaften aus, ist aktuell nur ein einziges Institut – und dies x Monate nach Inkraftsetzung des FINIG – als Vermögensverwalter von der FINMA genehmigt worden. Offiziell haben sich gemäss FINMA 1934 Vermögensverwalter gemeldet. Dieser Umstand stimmt doch eher nachdenklich. Liegt es daran, dass die Marktteilnehmer mit den Gesuchen zuwarten oder gibt es allenfalls Engpässe bei der FINMA? Oder ist es eine Mischung aus beiden? Steht für 2022 und 2023 sodann ein regelrechter Bewilligungsstau an?



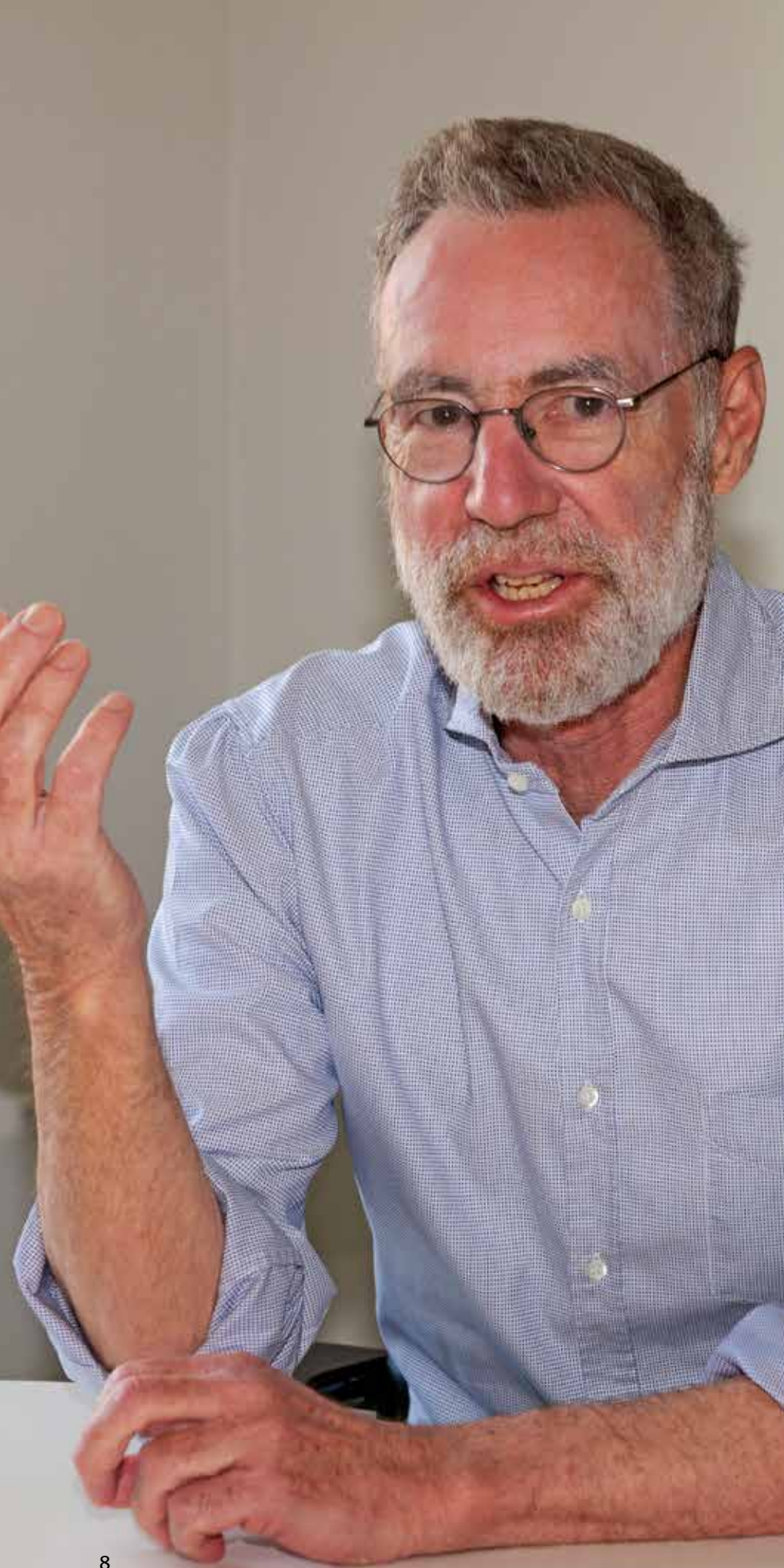
Oberholzer: Meine Erfahrung zeigt, dass im grossen Ganzen die neuen Regelungen gut aufgenommen und verstanden werden. Die Dienstleister gewöhnen sich schnell daran und viele haben sie gut implementiert. Die grösste Herausforderung stellt meines Erachtens die Bewilligung der Vermögensverwalter dar. Die Trennung von Bewilligung durch die FINMA und Aufsicht durch die Aufsichtsorganisation macht theoretisch Sinn, in der Praxis ist sie sehr umständlich. So prüft im Bewilligungsprozess die FINMA genau das nochmals, was schon die Aufsichtsorganisation geprüft hat. Das macht den Prozess sehr schwerfällig und langwierig. Ich denke, dass hier eine klare Aufteilung der Prüfungsgebiete zwischen Aufsichtsorganisation und FINMA Not tut.

Dass ab dem kommenden Jahr in der Schweiz nun sämtliche Vermögensverwaltungen welcher Art und Grösse auch immer neuerdings bewilligungspflichtig sind, stellt für den Finanzplatz schon eine recht tiefgreifende strukturelle Erosion dar. Was bedeutet das für dieses traditionelle Geschäft und letztlich auch für den Finanzplatz Schweiz – auch im internationalen Kontext betrachtet?

Spillmann: Man kann sich darüber streiten und es wird sich zeigen, ob diese tiefgreifenden Veränderungen eine wesentliche Verbesserung des Anlegerschutzes bewirken werden und ob die Reputation des Finanzplatzes dadurch besser geschützt werden kann. Gerade mit Blick auf die international vorherrschenden Verhältnisse war die Regulierung der Vermögensverwalter in der Schweiz jedoch längst überfällig.

Carnegie: Die Schweiz wurde im Laufe der Jahre zu einem wichtigen Markt für Vermögensverwaltung und damit auch für Fondsanlagen. Ein Markenzeichen ist es aber auch, dass finanzielle Vermögenswerte aus der Schweiz schon immer auch im grossen Stil in ausländisch – ich denke da vorab an Luxemburg – domizilierten kollektiven Kapitalanlagen verwaltet werden. Mit Inkrafttreten des neuen Fi-





nanzdienstleistungs- und des Finanzinstituts-gesetzes im Januar 2020 profitiert die Vermögensverwaltungsbranche nunmehr von einer soliden Rechtsgrundlage, vorausgesetzt die ausländischen Aufsichtsbehörden erkennen sie als ihren Gesetzen gleichwertig an. Das Ersetzen des Begriffs «Vertrieb» im KAG durch «Angebot» ändert die Organisation des Vertriebs und hat grossen Einfluss darauf, wie in der Schweiz um Anleger geworben wird. Heute weicht die Schweiz diesbezüglich von MiFID ab. Europäische MiFID-konforme Gesellschaften sowie inländische Akteure haben in kurzer Zeit viel gelernt.

Oberholzer: Für viele Vermögensverwalter sind die neuen Regelungen nicht wirklich neu. Wer professional unterwegs ist, der hat viele dieser neuen Regelungen als best practice schon implementiert. Denn wir dürfen nicht vergessen, dass in allen entwickelten Ländern die Vermögensverwaltung eine bewilligungspflichtige Tätigkeit ist. Wenn sie nun auch in der Schweiz bewilligungspflichtig wird, dann kann das keine tiefgreifende Erosion zur Folge haben.

Zunächst zu den anstehenden Fristen: Welche Übergangsfristen sowie welche Antrags-, Eintragungs- und Erfüllungsfristen sowie Bewilligungs-Deadlines gelten für welche Art von Marktakteuren respektive Geschäftsarten im Sinne von Finanzdienstleistungen? Geben Sie uns bitte eine kurze Übersicht.

Britt: Das FINIG und das FIDLEG sehen unterschiedliche Übergangsfristen vor. Für die neuen Bewilligungskategorien gelten gemäss FINIG folgende Übergangsfristen (siehe Tabelle rechts). Die Anforderungen des FIDLEG müssen bis zum 31.12.2021 durch alle Finanzdienstleister umgesetzt werden, sofern sie Finanzdienstleistungen im Sinne des FIDLEG erbringen. Für zum Zeitpunkt der Inkraftsetzung des FINIG existierende Fondsleitungen, Wertpapierhäuser und Vermögensverwalter nach aKAG ändert sich durch FINIG wenig, weshalb hier nicht weiter darauf einzugehen ist. Diese

Institute mussten bereits zum 31.12.2020 dem FINIG genügen.

Die vorgegebenen Fristen einzuhalten bedingt, die eigene Organisation an neue Erfordernisse anzupassen und sämtliche Ablauf- und Kontrollprozesse neu zu definieren. Kein leichtes Unterfangen, dies insbesondere nicht für kleinere und mittlere Vermögensverwaltungen, aber auch für den weiteren Vertrieb und Absatz von Finanzdienstleistungen.

Oberholzer: Das ist richtig. Viele haben das Gefühl, dass sie bis Ende 2022 Zeit hätten. Sie übersehen aber, dass Ende 2022 nur die Frist für die Einreichung des Bewilligungsgesuches endet. Die Übergangsfrist für die Implementierung der FIDLEG-Verhaltenspflichten endet bereits Ende 2021. Darum empfehle ich dringend, spätestens im Herbst 2021 die Umsetzung des FIDLEG an zu Hand zu nehmen.

Britt: Derzeit befinden sich viele Vermögensverwalter im Prozess zur Erlangung einer Bewilligung. Oftmals werden sie dabei von Beratern unterstützt. Das Hauptproblem sehe ich darin, dass es noch keine Erfahrungswerte gibt in Bezug auf die neue Bewilligungskategorie. Für Verwalter von Kollektivvermögen ist mehr oder weniger klar, was die FINMA erwartet. Bei den Vermögensverwaltern gibt es jedoch noch keine gefestigte Praxis. Die Marktteilnehmer, die Aufsichtsorganisationen sowie die FINMA müssen sich zusammenfinden. Auch das Zusammenwirken der FINMA mit den Aufsichtsorganisationen muss sich noch bilden und dann festigen. Der Fakt, dass Mitte Mai erst ein einziger unabhängiger Vermögensverwalter von der FINMA bewilligt worden ist, zeigt dass hier wohl noch viele offene Fragen bestehen.

Eine grosse Zahl der eher kleineren Marktakteure hierzulande hat bislang noch überhaupt keine Erfahrungen im Umgang mit Bewilligungen und Unterstellungen. Welches sind für diese die grossen Herausforderungen? Was kann ihnen an dieser Stelle geraten werden? Wer kann helfen?

Übergangsfristen für die neuen Bewilligungskategorien gemäss FINIG

Finanzdienstleister	Übergangsfrist	Grundlage
Bestehende Vermögensverwalter und Trustees nach Art. 17 FINIG (unabhängige Vermögensverwalter mit Anschluss an SRO)	• Anschluss an Aufsichtsorganisation bis am 31.12.2022 • Bewilligungsgesuch an FINMA bis am 31.12.2022	Art. 74 Abs. 2 FINIG
Vermögensverwalter und Trustees, welche ihre Tätigkeit im Jahr 2020 aufgenommen haben	• Unverzügliche Meldung an FINMA • Anschluss an SRO • Anschluss an Aufsichtsorganisation bis spätestens 06.07.2021 • Bewilligungsgesuch an FINMA bis spätestens 06.07.2021	Art. 74 Abs. 3 FINIG
Vermögensverwalter und Trustees, welche ihre Tätigkeit erst 2021 aufgenommen haben	• Keine Übergangsfrist • Aufnahme der Tätigkeit erst möglich nach Bewilligungserteilung	n/a

Britt: Schwierig ist das Einholen einer Bewilligung insbesondere für sehr kleine Vermögensverwalter. Diese sind mit massiv höheren Betriebskosten konfrontiert. Interessant ist allerdings, dass derzeit in der Branche noch keine starke Konsolidierung festgestellt werden kann.

Spillmann: Wir begleiten zahlreiche Vermögensverwalter und Trustees bei der Erlangung einer Bewilligung nach FINIG – darunter auch kleinere Unternehmen und Einmann-Betriebe. In der Regel zeigt sich, dass sich die aus der neuen Regulierung ergebenden Anforderungen verhältnismässig einfach und kosteneffizient umsetzen lassen, wenn die sich aus dem FINIG und der FINIV ergebende Flexibilität optimal genutzt wird. Gerade für

Marktakteure, welche wenig Erfahrung im Umgang mit Bewilligungen und insbesondere mit Aufsichtsbehörden haben, stellt der Umgang mit den neuen Pflichten allerdings schon eine gewisse, nicht zu unterschätzende Herausforderung dar. Daher ist es empfehlenswert, sich durch einen erfahrenen Berater unterstützen zu lassen.

Oberholzer: Viele Vermögensverwalter waren früher bei Banken tätig und sind mit den nun eingeführten Regelungen sehr gut vertraut, auch wenn viele von ihnen genau wegen dieser Regelungen die Banken verlassen haben. Die grösste Herausforderung stellt das Risk Management und die Compliance dar. Viele Vermögensverwalter haben da noch zu wenig Substanz und müssen diese darum aufbauen. Dieser Aufbau ist aufwändig, weil man die Leute erst finden muss.

«Die Selbstregulierung in der Schweiz lebt, und funktioniert auch!»

Neil Carnegie

Was gilt es bei Vertrieb, Absatz und Werbung resp. bei der Vermarktung von Finanzdienstleistungen im Detail neu zu beachten? Wie organisieren sich diesbezüglich die bestehenden und neuen «Vertriebsträger»?

Oberholzer: Ich denke, dass die Lage für die früheren Vertriebsträger einfach ist. Während sie bisher eine Bewilligung benötigten, ist diese nun nicht mehr nötig. Sie haben sich dafür im Beraterregister einzutragen. Und anstelle der Vertriebsrichtlinie halten sie neu das FIDLEG ein. Das ist eine Umstellung, die aber nicht so schwer fällt. Die Neuerung betrifft mehr die Produkthersteller. Sie müssen sich gut überlegen, für welches Produkt sie Werbung machen, welches Produkt sie aktiv anbieten und an wen. Aber auch das ist ja nicht neu und für die Anbieter aus der Europäischen Union schon aus MiFID II gegeben.

Carnegie: Dennoch: Im November 2019 und im Hinblick auf das Inkrafttreten von FIDLEG und FINIG hat die FINMA damals allen Schweizer Vertriebstägern die Vertriebstägerbewilligung mit Wirkung ab dem 31. Dezember 2019 entzogen, wodurch es diesen Unternehmen nicht möglich gewesen ist, während der zweijährigen Übergangsfrist bis 31. Dezember 2021 als «Vertriebstäger» tätig zu sein. Dies führte zu einem Rechtsvakuum im Schweizer Fondsvertrieb. Am 1. Januar 2020 hatte das Eidgenössische Finanzdepartement auch noch keine Ombudsstellen bewilligt. Beraterregister standen ab dann ja auch noch keine zur Verfügung. Diese Schritte wurden erstmals Ende Juni 2020 unternommen.

Wie wurde bislang respektive wie wird künftig über die Qualität beim Vertrieb und Absatz sowie bei der Werbung gewacht? Wer stellt was im Interesse der Anleger beziehungsweise Kunden sicher?

Britt: Dies ist der grosse Denkfehler des FIDLEG. Es gibt bei den Finanzinstituten, welche sich aufgrund fehlender Bewilligungspflicht einem Beraterregister anschliessen müssen, keine Kontrolle. Es fehlt die Pflicht einer aufsichtsrechtlichen Prüfung. Das Beraterregister ist keine Aufsicht. Es handelt sich um einen rein formalen Akt. Eine materielle Prüfung der Fähigkeiten etc. der Kundenberater gibt es nicht. Sind die Bedingungen für den Eintrag erfüllt, so muss der Kundenbera-



ter eingetragen werden. Der neue Mustervertrag wird möglicherweise eine Option vorsehen, dass der Fondsanbieter den Vertriebsträger zu einer jährlichen Prüfung verpflichten kann. Es würde sich hierbei nicht um eine aufsichtsrechtliche Prüfung handeln, sondern um eine rein privatrechtliche, vertragliche.

Welche Erfahrungen machen Fondsvetreiber, welche bislang noch nach dem alten Regime operierten?

Tränkner: Die Übergangszeit warf viele Fragen sowohl von neuen als auch von etablierten Marktteilnehmern in der Schweiz auf. Wie konnte ein Finanzdienstleister die FIDLEG-Regeln einhalten, wenn die neuen Institutionen erst nachträglich zugelassen wurden – 1. Ombudsmann im Januar 2020 und 1. Beraterregister im Juli 2020? Während sich einige für den Ausstieg aus den KAG-Regeln entschieden, da sie sicher waren, dass sie keinen Vertreter und keine Zahlstelle benötigen würden, entschieden sich viele für eine konservative Strategie – also für KAG-Regeln –, da die Situation in vielerlei Hinsicht unübersichtlich blieb. Was ist mit der Zukunft? Seit dem 1. Januar 2020 ist in der Schweiz der Begriff des Vertriebs abgeschafft und die Vertriebslizenz obsolet geworden. Um einen Fonds in der Schweiz an nicht-qualifizierte Anleger anbieten zu können, ist es heute nicht mehr notwendig, einen Vertriebsträger in der Schweiz zu haben – Stichwort: Ex-Distributor. Ein beaufsichtigtes ausländisches Unternehmen mit mindestens einer akzeptablen ausländischen Vertriebslizenz kann seine Fonds direkt solchen Anlegern anbieten. Dies ist eine echte Öffnung des Schweizer Marktes. Es wurden jedoch neue Anforderungen eingeführt, so etwa die Eintragung in einem Beraterregister, die Zugehörigkeit zu einer Schweizer Vermittlungsstelle und die Umsetzung eines Verhaltenskodexes.

Oberholzer: Das neue Regime ist nicht so viel strenger als das bisherige Regime. Wer bislang professionell unterwegs war, der hat die meisten Verhaltenspflichten nach FIDLEG schon eingehalten. Die Dokumentationspflicht entspricht grosso modo der

«Bei der Bewilligung von Vermögensverwaltern prüft die FINMA genau das nochmals, was die Aufsichtsorganisation schon geprüft hat, weshalb eine klare Trennung der Prüfgebiete erforderlich ist.»

Dominik Oberholzer

Protokollierungspflicht, die Herausgabepflicht ergibt sich auch aus Obligationenrecht und Datenschutzgesetz. Und auch dass Retrozessionen im Grundsatz offengelegt und herausgegeben werden müssen, ist gestützt auf Art. 400 OR nicht wirklich neu. Darum: man muss irgendwann den Wechsel vollziehen. Das muss gut vorbereitet sein und die Mitarbeiter müssen geschult werden, aber schwierig ist es nicht.

Welche Rolle spielt in der Übergangszeit die altbekannte SFAMA-Vertriebsrichtlinie? Womit wird diese abgelöst? Gibt es bereits Mustervertriebsverträge?

Schneider-Frey: Unter altem Recht mussten Anbieter in- und ausländischer kollektiver Kapitalanlagen mit ihren Vertriebsträgern zwingend einen Vertriebsvertrag abschliessen. Mit Inkrafttreten von FIDLEG/FINIG fiel diese Pflicht weg. Ebenfalls weggefallen sind der Vertriebsbegriff und die Erfordernis einer Vertriebsträgerbewilligung. Solange die Finanzdienstleister FIDLEG noch nicht umsetzen, bleibt das altrechtliche Regime anwendbar. Dies bedeutet, dass während der zweijährigen Übergangsfristen gemäss Art. 105 und 106 FIDLEG sowie Art. 144 KKV – also bis Ende 2021 – die Vertriebsrichtlinie anwendbar bleibt und weiterhin die Pflicht besteht, Vertriebsverträge abzuschliessen bzw. bestehende Verträge aufrecht zu erhalten. Nach dem Ablauf der Übergangsfristen wird die Vertriebsrichtlinie definitiv aufgehoben. An ihre Stelle treten ab 1. Januar 2022 die für die Erbringung von Finanzdienstleistungen massgeblichen FIDLEG- und FIDLEV-Bestimmungen. Eine das Gesetz ergänzende neue «Finanzdienstleistungs- oder Angebotsrichtlinie» unseres Verbands ist nicht vorgesehen. Auch mit einem entsprechenden Rundschreiben der FINMA als Ersatz für das bisherige Vertriebsrundschreiben 2013/9 ist derzeit nicht zu rechnen. Hingegen werden wir der Industrie ein Muster für einen «neuen Vertriebsvertrag» zur Verfügung stellen, da ein solcher insbesondere aus mehrwertsteuerrechtlichen



Gründen weiterhin sinnvoll sein wird. Auch der angepasste Code of Conduct unseres Verbands wird voraussichtlich ein entsprechendes Erfordernis beinhalten. Schliesslich werden wir bei Bedarf auch künftig – zum Beispiel durch FAQ – versuchen, einzelne Punkte zu klären. Mit unserem FAQ vom 23. Dezember 2019 konnten wir diesbezüglich bereits einige Fragen klären.

Carnegie: Wir warten zurzeit noch auf den überarbeiteten Schweizer Mustervertriebsvertrag und die Verhaltensregeln der AMAS. Seit Januar 2020 wurde kein einziger Vertriebsvertrag zwischen ausländischen Fondsanbietern und Schweizer Vertriebsträgern gekündigt. Neue Vertriebsverträge werden weiterhin auf der Grundlage der alten Mustervertriebsverträge der SFAMA / AMAS abgeschlossen. Wir erwarten, dass unsere Kunden, sowohl die Fondsanbieter als auch die «Vertriebsträger», in der Schweiz den überarbeiteten AMAS-Mustervertriebsvertrag verwenden werden. Wir sind jedoch nicht sicher, ob der Schweizer Vertreter eine Vertragspartei dieses überarbeiteten Mustervertrags bleiben wird. Wenn dem nicht so ist, verlieren wir als Schweizer Vertreter den Überblick über das Vertriebsnetz der Fonds, die wir vertreten. Der Schweizer Vertreter haftet weiterhin für die Fonds, die nach dem aktualisierten KAG vertreten werden, und Anleger in der Schweiz können uns jederzeit kontaktieren. Aufgrund der möglicherweise mangelnden Übersicht über die Vertriebsnetzwerke werden wir nicht in der Lage sein, diejenigen, die die von uns vertretenen Fonds anbieten dürfen, zu überwachen – sprich: eine Sorgfaltsprüfung durchzuführen. Aufgrund der Fragmentierung durch die Existenz der Ombudsstelle einerseits und des Registers der Finanzdienstleister andererseits wird es schwieriger werden, einen Überblick über die Vertriebsnetzwerke zu erlangen.

Inwiefern wurde in den vergangenen eineinhalb Jahren in der Schweiz das Vertretergeschäft von den rechtlichen

«Zwecks rechtzeitiger Umsetzung von FIDLEG/ FINIG arbeiten wir mit Hochdruck an der Überarbeitung der Richtlinien und Musterdokumente.»

Sandra Schneider-Frey

Veränderungen tangiert? In welche Richtung hat sich das Geschäft bei den Vertretern dadurch verändert?

Carnegie: Gemäss dem überarbeiteten KAG und dem FIDLEG vom 1. Januar 2020 sind Fonds für alternative Anlagen – sogenannte AIFs – nicht mehr verpflichtet, einen Schweizer Vertreter zu benennen, wenn der Anbieter Fonds in der Schweiz offerieren will. Es wäre zu erwarten gewesen, dass alle Fondsanbieter, deren AIFs

in der Schweiz vertreten sind, ihre Vertreterverträge mit Schweizer Vertretern kündigen. Bei Carnegie Fund Services ist jedoch zu beobachten, dass nur zwei oder drei Fonds ihren Schweizer Vertretervertrag aufgekündigt haben. Grund dafür scheint zu sein, dass es Anleger in der Schweiz vor der Anlage in einen AIF wertschätzen, für ihre Anlage im AIF Zugang zu einem Schweizer Vertreter zu haben.

Britt: Die meisten Institute, welche die Vertreterfunktion ausüben, sind Fondsleitungen oder Banken. Für diese Institute ist das Vertretergeschäft nicht die Haupttätigkeit. Bei Vertretern, welche ausschliesslich diese Tätigkeit ausüben, kann unter anderem der Aufbau von Ausbildungsangeboten für Kundenberater festgestellt werden. So sind bereits einige Vertreter als Ausbildungsanbieter von diversen Beraterregistern anerkannt.

Wie werden Anlageberater neuerdings kontrolliert und überwacht? Wo stehen diese im Rahmen der ganzen Anpassungsprozesse?

Schneider-Frey: Die regulatorischen Anforderungen an die Anlageberater finden sich im FIDLEG. Aufsichtsrechtlich zuständig für die Durchsetzung finanzmarktrechtlicher Bestimmungen ist grundsätzlich die FINMA, wobei ihr spezifische Aufsichtsinstrumente zur Verfügung stehen. Bei Finanzdienstleistern, die der Aufsicht der FINMA unterstehen, ist dieses Set-up unproblematisch. Bei den Anlageberatern besteht jedoch die Schwierigkeit, dass sie zwar die finanzmarktrechtlichen Bestimmungen einhalten müssen, diesbezüglich aber nicht der prudenziellen Aufsicht der FINMA unterstehen. Immerhin unterstehen nicht-beaufsichtigte Finanzdienstleister in der Regel der Registrierungspflicht nach Art. 28 ff. FIDLEG. Ferner müssen sie sich grundsätzlich auch einer Ombudsstelle anschliessen. Schliesslich können die aufsichtsrechtlichen Bestimmungen des FIDLEG für nicht-prudenziell beaufsichtigte Finanzdienstleister immerhin strafrechtliche Wirkungen entfalten. So stellt Art. 89 FIDLEG die Verletzung gewisser





Verhaltens- und Organisationspflichten unter Strafe und auch Art. 44 FINMAG sieht strafrechtliche Konsequenzen vor für Marktteilnehmer, die ohne Registrierung eine registrierungspflichtige Tätigkeit ausüben.

Spillmann: Anders als im europäischen Ausland ist die Anlageberatung in der Schweiz auch unter dem neuen Recht keine bewilligungspflichtige Tätigkeit. Schweizer Anlageberater, welche keine anderen bewilligungspflichtigen Tätigkeiten ausüben, sind daher nicht dem FINIG unterstellt und bedürfen keiner Bewilligung der FINMA. Anlageberatung qualifiziert jedoch als eine Finanzdienstleistung nach FIDLEG, weshalb die im FIDLEG stipulierten Pflichten, namentlich die Verhaltensregeln von Anlageberatern, einzuhalten sind. Zudem haben sich die natürlichen Personen – sogenannte Kundenberater –, welche Anlageberatungsdienstleistungen erbringen und nicht Angestellte eines bewilligten Finanzinstituts sind, in einem Beraterregister einzutragen. Für die Eintragung bedarf es des Nachweises der Kenntnis der FIDLEG-Verhaltensregeln sowie ausreichender Berufserfahrung. Viele Anlageberater haben FIDLEG bereits umgesetzt oder zumindest den Umsetzungsprozess angestoßen. Wir haben aber auch verschiedentlich erlebt, dass sich Anlageberater ihrer Pflichten unter dem FIDLEG noch nicht bewusst waren und teilweise die Fristen zur Eintragung ins Beraterregister sowie zum Anschluss an eine Ombudsstelle ohne Absicht verpasst hatten.

Welche Bewilligungen resp. Lizenzen sind im Rahmen des Anlageberater- und/oder Vermögensverwaltungsge- schäfts für welche Geschäftsmodelle am besten ratsam und geeignet?

Oberholzer: Eigentlich stehen drei Möglichkeiten offen: Ein Anbieter qualifiziert als Verwalter von Kollektivvermögen, als Vermögensverwalter oder als Anlageberater. Um zu wissen, welches regulatorische Kleid das richtige ist, muss man das eigene Geschäft kennen. Die Funktion des Anlageberaters hat den Vorteil,



dass man keine Bewilligung der FINMA braucht. Aber das Anlageberatungsgeschäft ist kein Hochmargengeschäft. Das gute Geld verdient man in aller Regel als Vermögensverwalter. Ich empfehle darum, wenn man noch kein Vermögensverwaltungsgeschäft hat, sich dieses Geschäftsfeld so schnell wie möglich zu erschliessen. Sicher: die regulatorischen Kosten sind höher, die Ertragsmöglichkeiten aber auch.

Britt: Ist ein Vermögensverwalter in der Verwaltung von Kollektivvermögen tätig, so muss er logischerweise die «höhere» Lizenz haben – mit Ausnahme der de-Minimis-Regel. Institute, welche derzeit Anlageberatungstätigkeiten für Kollektivvermögen erbringen, sollten prüfen, ob es sich tatsächlich um eine Anlageberatung handelt oder dies allenfalls als Vermögensverwaltungstätigkeit klassifiziert werden könnte. Dazu bietet sich mitunter an, eine Unterstellungsanfrage bei der FINMA anhängig zu machen. Daraus kann das Institut dann den Handlungsbedarf abschätzen und die passende Bewilligung beantragen. Ich persönlich rate davon ab, sich in die bewilligungsfreie Anlageberatung zu «flüchten», um den Prozess bei der FINMA zu umgehen.

Spillmann: Grundsätzlich gibt es in Bezug auf die benötigten Bewilligungen nur wenig Handlungsspielraum. Bewilligungspflicht und -fähigkeit gehen miteinander einher und eine freiwillige Unterstellung ist nicht möglich, sofern nicht auch die entsprechende bewilligungspflichtige Tätigkeit ausgeübt wird. Wie bereits ausgeführt, bedarf es für die Anlageberatungstätigkeit grundsätzlich keiner Bewilligung. Demgegenüber benötigen Vermögensverwalter eine FINIG-Vermögensverwalterbewilligung. Den Vermögensverwaltern gleichgestellt sind Anlageberater, welche auch nur eine limitierte Vollmacht des Kunden besitzen, die es ihnen erlaubt, über die Vermögenswerte des Kunden zu verfügen. Die Verwaltung von Kollektivvermögen und Vermögen der beruflichen Vorsorge bedürfen grundsätzlich einer Bewilligung als Verwalter von Kollektivvermögen.

gen. Eine einfache Vermögensverwalterbewilligung reicht jedoch aus, sofern das verwaltete Vermögen unter den sogenannten de-Minimis-Schwellenwerten bleibt.

Was gilt es in Bezug auf die Abgrenzung zwischen Anlageberatung und Vermögensverwaltung zu beachten?

Spillmann: Aufgrund des Umstandes, dass Anlageberatung – anders als beispielsweise in der EU unter MiFID – bewilligungsfrei möglich ist, während Vermögensverwaltung unter FINIG einer Bewilligung bedarf, stellen wir fest, dass kleinere Finanzdienstleister namentlich im Kontext der Verwaltung kollektiver Kapitalanlagen versucht sind, ihre Tätigkeiten als Anlageberatung darzustellen, um einer Bewilligungspflicht unter FINIG zu entgehen. Hierzu ist festzuhalten, dass bei der Abgrenzung der beiden Tätigkeiten eine «substance over form»-Betrachtung angewendet werden muss. Das heisst, unabhängig von der Bezeichnung ist namentlich zu beurteilen, wer effektiv die Anlageentscheide trifft. Hierbei kann unter anderem auch Berücksichtigung finden, ob die Anlageentscheide treffenden Personen in der Lage sind, die empfohlenen Transaktionen materiell zu prüfen, und ob die vom Kunden zu entrichtenden Gebühren risikogerecht verteilt sind. Da eine Falschqualifikation der Tätigkeit dazu führt, dass der Finanzdienstleister eine bewilligungspflichtige Tätigkeit ausübt, ohne im Besitz der erforderlichen Bewilligung zu sein – was von einem Enforcement-Verfahren der FINMA bis hin zu strafrechtlichen Konsequenzen führen kann –, empfiehlt es sich, bei entsprechenden Situationen genau zu prüfen, wie die Tätigkeit unter FIDLEG und FINIG zu qualifizieren ist.

War es schlussendlich eine gute Idee, gleich mit mehreren Beraterregistern und Ombudsstellen zu starten?

Carnegie: Was wir brauchen, ist eine zentralisierte Liste aller Unternehmen und Personen, die sich einer Ombudsstelle angeschlossen haben, und eine zent-

«Während die Fondsindustrie bereits zuvor stark reguliert war und daher mit der Umsetzung von FIDLEG und FINIG wenig Mühe bekundet, stellen diese neuen Gesetze für Vermögensverwalter eine grössere Herausforderung dar.»

Jean-Claude Spillmann

ralisierte Liste aller Finanzdienstleister, ungeachtet dessen, in welchem Register sie sich ursprünglich eingetragen haben. Durch die derzeitige Fragmentierung der Listen der verschiedenen Einheiten ist es schwierig, einen Überblick über die Schweizer Akteure zu erlangen. Vielleicht könnte die AMAS die Listen gegen Bezahlung durch die Ombudsstellen und Beraterregister zentralisieren.

Oberholzer: Der Markt soll das entscheiden. Wenn es zu viele Beraterregister geben sollte, dann wird der Markt schon

dafür sorgen, dass sich diese zusammenschliessen.

Welches sind erste Erfahrungen im Bereich der Bewilligungsprüfungen bei den Verwaltern von Vorsorgevermögen?

Britt: Bei den Verwaltern von Vorsorgevermögen bemerken wir im Rahmen der Bewilligungsprüfungen sehr detaillierte Rückfragen der FINMA in Bezug auf die Organisation der jeweiligen Pensionskassen/Anlagestiftungen. Die FINMA will detailliert wissen, wie das Zusammenspiel zwischen Verwalter und Stiftungsrat bzw. Anlageausschüssen funktioniert. Zudem erfragt die FINMA explizit – je nach Konstellation beim Treffen des Anlageentscheides – nach den fachlichen Qualifikationen der einzelnen Stiftungsräte in Bezug auf Erfahrung in den Bereichen Vermögensverwaltung, Risk Management und Compliance. Sie verlangt dabei auch entsprechende Nachweise. Auch gibt es bei Verwaltern von Vorsorgevermögen oft Anlageberatungsmandate. In solchen Konstrukten erwartet die FINMA Informationen bezüglich des Zusammenspiels mit dem Stiftungsrat, die Ablehnungsquoten über einen gewissen Zeitraum, Entschädigungen etc. Es empfiehlt sich, dies im Bewilligungsgesuch bereits zu adressieren.

Wie resp. wann sind Fondsleitungen vom FIDLEG betroffen? Sind sie auch



Finanzdienstleister und wenn ja, in welchen Fällen?

Schneider-Frey: Mit FIDLEG knüpfen die Verhaltens- und Organisationspflichten am «Point of Sale» neu direkt bei den Finanzdienstleistern an. Eine Fondsleitung gilt somit dann als Finanzdienstleister, wenn sie Fonds im Rahmen einer Finanzdienstleistung «verreibt», nicht hingegen, wenn sie ausschliesslich eigene Fonds verwaltet. Für die Qualifikation als Finanzdienstleister ist somit ausschlaggebend, ob effektiv eine Finanzdienstleistung erbracht wird. Aus demselben Grund gilt eine Fondsleitung auch dann als Finanzdienstleister, wenn ihr etwa die Portfolio-Verwaltung für fremde kollektive Kapitalanlagen übertragen wird.

Britt: Eigentlich nur dann, wenn eine Fondsleitung die Finanzdienstleistung der Vermögensverwaltung für individuelle Kunden-Portfolios ausübt. Ansonsten fallen Fondsleitungen nicht unter das FIDLEG.

Welche Rolle spielen die Sprachbarrieren resp. die Übersetzungen in den Landessprachen? Hat die Schweiz inzwischen eine Art fünfte Landessprache akzeptiert? Wie weit stehen wir in dieser Hinsicht?

Tränkner: Um ausländischen Akteuren den Zugang zum Schweizer Markt zu erleichtern, war das Thema Englisch natürlich ein Diskussionspunkt bei der Umset-

«Je spezifischer sich die Werbung auf ein Finanzinstrument bezieht, desto wahrscheinlicher ist es, dass es sich um ein Angebot handelt.»

Émilie Tränkner

zung der neuen Regelungen. Das FIDLEG folgt dieser Logik und zielt darauf ab, die Welt der Vermögensverwaltung zu vereinheitlichen, indem es Englisch als Alternative zu den Landessprachen für die rechtliche Dokumentation von schweizerischen und ausländischen Fonds zulässt. Die Verordnung FIDLEV hat auch hier die Anforderungen festgelegt. In der Schweiz sind jedoch nur die landessprachlichen Versionen von Gesetzestexten verbindlich.

Was ist mit der FINMA?

Tränkner: Die FINMA hat ihre Einstellung zum Gebrauch der englischen Sprache schrittweise geändert. Seit dem 1. Januar 2020 kann jeder Fonds – OGAW oder Hongkong-Fonds – direkt bei der FINMA in englischer Sprache registriert werden. Für bereits bewilligte Fonds, die

auf Englisch umstellen wollen, genügt es, eine Ankündigung 30 Tage vor Inkrafttreten der Änderung auf der offiziellen Schweizer Publikationsplattform zu veröffentlichen, ein Gesuch an die FINMA mit allen rechtlichen Dokumenten des Fonds in englischer Sprache einzureichen und die Gebühren der Behörde zu bezahlen. Sobald die FINMA die neue Amtssprache genehmigt hat, müssen Publikationen und juristische Dokumente in der neuen Sprache eingereicht werden, was die Übersetzungskosten reduziert. Im Jahr 2020 haben wir die Sprache von mehr als 300 Fonds auf Englisch umgestellt, was zeigt, wie wichtig diese Entwicklung in der Vermögensverwaltung ist. In der Praxis hat sich Englisch bei der FINMA noch nicht vollständig durchgesetzt. Obwohl ihre EHP-Plattform in Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch vorliegt, sind die Abfragen nur in Deutsch und Französisch verfügbar. Selbst wenn die Dokumente auf Englisch sind, muss der Fragebogen und der Antrag in einer der beiden Sprachen Deutsch / Französisch beantwortet werden, da weder Italienisch noch Englisch implementiert ist. Zudem sind die FINMA-Entscheidungen entweder in der alten Fondssprache oder in der Sprache des Fragebogens gehalten, aber nie in englischer Sprache. Für Rechnungen wird nur Deutsch verwendet. Der Vertreter fungiert daher als zentraler Übersetzer für seine Kunden.

Oberholzer: Die Schweiz hat doch schon lange eine fünfte Landessprache. Wahrscheinlich fällt es vor allem denjenigen, die fließend Französisch sprechen, am ehesten auf, wie schnell man mit den Romans ins Englische wechselt. Wichtig ist, dass die Gesetzgebung mit diesen Entwicklungen Schritt hält. Dass die Fondsdokumente ausländischer Fonds auf Englisch publiziert werden können, finde ich gut. Die Anleger, welche einen Prospekt in deutscher Sprache wünschen, finden immer noch genügend Produkte mit Fondsdokumenten auf Deutsch. Ich denke, dass der nächste Schritt darin bestehen sollte, dass man auch die Dokumente für Schwei-





zer Fonds für qualifizierte Anleger auf Englisch halten kann. Qualifizierte Anleger können in aller Regel perfekt Englisch, so dass die Dokumente auf Deutsch nicht erforderlich sind.

Zwischen rein staatlicher Regulierung und vollständig freier Selbstregulierung kennt das Schweizer Finanzmarktrecht seit jeher noch eine Zwischenform, die von der FINMA anerkannten Mindeststandards. Was beinhaltet denn die Anpassung der Selbstregulierung, welche durch FIDLEG/FINIG hervorgerufen wird?

Carnegie: Der schweizerische Mustervertriebsvertrag beispielsweise hat sich seit 2001 in der Fondsbranche bewährt. Er wurde von der SFAMA/AMAS erarbeitet und als Mindeststandard anerkannt und respektiert. Tatsächlich hat die Selbstregulierung in der Schweiz stets gut funktioniert und wurde im Übrigen auch an die schweizerischen Vertriebsplattformen angepasst. Der schweizerische Mustervertriebsvertrag wurde übrigens auch in die EU und darüber hinaus exportiert und dort genutzt. Trotz der verschiedenen Initiativen von Akteuren innerhalb der EU gibt es kein europäisches Äquivalent. Er wird aktuell von der AMAS überarbeitet, um der neuen Gesetzgebung zu entsprechen. Es würde deutlich zur Rechtssicherheit im «Vertrieb» beitragen, wenn dieser Mustervertrag in den nächsten Jahren beibehalten wird. Dem Team bei der SFAMA/AMAS gebührt Dank für die jahrelange gründliche Arbeit und den Einsatz für die Interessen der Schweizer Anlagefondsbranche. Die Existenz einer Branchenvereinigung hat sich in den letzten Jahren bewährt. Besonders in Fällen, in denen die Mitglieder aufgrund ihrer unterschiedlichen Interessen eine Schlichtung benötigen oder eine Schnittstelle mit den Schweizer Behörden brauchen.

Schneider-Frey: Die Selbstregulierung musste aufgrund der neuen Finanzmarktrechts-Architektur, die mit FIDLEG/FINIG eingeführt wurde, überarbeitet werden. Es geht bei der Überarbeitung somit primär um einen Nachvollzug ge-

facts

Firmenmeinungen über die aktuelle Rechtslage

ACOLIN

Das Unternehmen ist weltweit der einzige unabhängige Anbieter, der auf die spezifischen Bedürfnisse von Fondsgesellschaften im grenzüberschreitenden Fondsvertrieb ausgerichtet ist und sie beim Zugang zu neuen Märkten, der Erfüllung regulatorischer Pflichten, der Bereitstellung von Dokumenten/Daten und beim Wachstum des verwalteten Vermögens über mehrere Jurisdiktionen hinweg unterstützt. Das einzigartige Serviceangebot bietet schnellen und einfachen Zugang zu einem globalen Vertriebsnetz führender Fondsplattformen, Banken und anderer Vertriebskanäle (über 3000 Distributoren und Sub-Distributoren).



AMAS

Die Asset Management Association Switzerland ist die Branchenorganisation der Schweizer Fonds- und Asset-Management-Industrie. Sie zählt alle wichtigen Schweizer Fondsleitungen, zahlreiche Asset Manager sowie Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen zu ihren Mitgliedern. Ihre Selbstregulierung hat zum Ziel, das Ansehen der Schweizer Fondsindustrie im In- und Ausland zu wahren und zu stärken, einen hohen Qualitätsstandard des Produkte- und Dienstleistungsangebots sicherzustellen und eine grösstmögliche Transparenz der am Markt angebotenen kollektiven Kapitalanlagen zu gewährleisten.



CARNEGIE FUND SERVICES

CFS ist der führende unabhängige Vertreter ausländischer Anlagefonds in der Schweiz. Vertreten werden mehr als 800 Anlagefonds von über 100 Fondsanbietern weltweit. Die Dienstleistungen umfassen alle mit der Fondsvertretung verbundenen Bereiche: Vertretung, Zahlstelle, Steuer-Reporting und globale Vertriebsstelle. Carnegie Fund Services bietet Lösungen zur Umsetzung der FIDLEG-Vorschriften und zur Due Diligence von Vertriebssträgern mit Hilfe der Due Diligence Hub-Plattform. Das Team umfasst Juristen, Fachübersetzer, IT-Spezialisten und erfahrene Leute im Bereich der Fondsadministration.



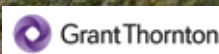
KELLERHALS CARRARD

Kellerhals Carrard ist eine renommierte Schweizer Wirtschaftskanzlei mit Niederlassungen in Zürich, Bern, Basel, Genf, Lausanne, Lugano und Sion. Mit seinem Team betreut Dominik Oberholzer den Bereich Banking & Finance, und zwar mit einem Schwerpunkt Asset Management und allen verwandten Gebieten, einschliesslich der Prozessführung. Dominik Oberholzer wird von allen grossen internationalen Rankings für den Bereich Investment Funds empfohlen, so denn auch von Chambers and Partners. Er publiziert und referiert regelmässig in diesen Fachbereichen.



GRANT THORNTON

Die Firma ist ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen mit fundierter Erfahrung im Bereich Audit Financial Services. Vor diesem Hintergrund begrüsst Grant Thornton die neuen Änderungen im Finanzmarktrecht. Die Regulierung der unabhängigen Vermögensverwalter ist ein wichtiger Schritt, um den Anlegerschutz und das Vertrauen in den Finanzplatz zu stärken. Die Gleichschaltung der Bewilligung für Verwalter von Vorsorgegeldern mit jenen von kollektiven Kapitalanlagen war eine notwendige Konsequenz, denn beide verwalten letztlich Kollektivvermögen.



PRICEWATERHOUSECOOPERS

Das Ziel von PwC besteht darin, Vertrauen in der Gesellschaft aufzubauen und Probleme zu lösen. Das Unternehmen ist ein Netzwerk von Firmen in 157 Ländern mit mehr als 223 000 Mitarbeitern in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Beratung, Steuer- und Rechtsberatung sowie digitaler Dienstleistungen. Bei PwC Schweiz tragen mehr als 3000 Mitarbeitende und Partner an 14 Standorten und im Fürstentum Liechtenstein dazu bei, den Mehrwert zu schaffen, den Organisationen und Personen suchen. Legal ist der juristische Zweig und Teil des geografisch grössten juristischen Netzwerks der Welt mit mehr als 4000 Anwälten.





Veronika Britt
Senior Manager,
Audit Financial
Services, Grant
Thornton AG,
Zürich.



Neil Carnegie
CEO, Carnegie
Fund Services,
Genf.



**Dr. Dominik
Oberholzer**
Dr. iur., LL.M.,
Rechtsanwalt,
Partner, Keller-
hals Carrard,
Zürich.

setzlicher Neuerungen. Die bestehenden Richtlinien und Musterdokumente bleiben – mit Ausnahme der Vertriebs- und der KIID-Richtlinie – allesamt erhalten, wobei die Verhaltens- und die Transparenzrichtlinie neu in einer Richtlinie zusammengelegt werden. Im Übrigen werden punktuell noch Anpassungen vorgenommen, die nicht mit FIDLEG/FINIG

in Verbindung stehen. Zu nennen sind etwa Ergänzungen zum Liquiditätsmanagement, zum Umgang mit Cyber-Risiken sowie zur Mandatierung von juristischen Personen als Schätzer bei den Immobilienfonds.

Überarbeitete Richtlinien des Verbands: Wann bekommen wir denn alle die notwendigen Richtlinien in entsprechender Aufdatierung resp. Neufassung zu Gesicht?

Schneider-Frey: Wir sind uns bewusst, dass die Industrie auf eine rasche Publikation der angepassten Richtlinien und Musterdokumente angewiesen ist, um per 1. Januar 2022 FIDLEG/FINIG umsetzen zu können. Aus diesem Grund laufen die Arbeiten derzeit auf Hochtouren. Dazu stehen wir diesbezüglich auch in engem Austausch mit der FINMA. Die angepassten Richtlinien und Musterdokumente sollen Mitte Jahr publiziert werden. Als erschwerendes Element hat sich erwiesen, dass die FINMA gemäss Verordnung zum Finanzmarktaufsichtsgesetz neuerdings verpflichtet ist, vor der Anerkennung einer Selbstregulierung als Mindeststandard eine Ämterkonsultation durchzuführen. Dabei handelt es sich um ein behördeninternes Konsultationsverfahren, das ansonsten nur bei Verwaltungserlassen zur Anwendung kommt. Da sich in diesem Zusammenhang einige formelle Fragen ergeben haben und sich der Fahrplan verzögert hat, wird die Selbstregulierung in einem ersten Schritt noch ohne FINMA-Anerkennung publiziert. So kann sichergestellt werden, dass die Industrie trotzdem rechtzeitig mit den letzten Umsetzungsarbeiten beginnen kann.

Tränkner: Im Bewusstsein der Marktanforderungen initiierte die AMAS im Mai 2021 ein Gespräch mit der FINMA, um den Mustervertriebsvertrag zu konzipieren, der die Themen Mehrwertsteuer und Retrozession abdeckt. Das Ziel soll sein, bis Ende Juni 2021 mit einem Mustervertrag und einem Praxisleitfaden die Richtlinien für das Angebot vorzuschlagen, zunächst ohne Genehmigung der FINMA. Die aktualisierten Richtlinien sollen alle

am 1. Januar 2022 gleichzeitig in Kraft treten und von der FINMA als Schweizer Mindeststandards akzeptiert werden.

**Sandra
Schneider-Frey**
lic. iur., Rechts-
anwältin,
Senior Legal
Counsel, Asset
Management
Association
Switzerland,
Basel.



**Dr. Jean-Claude
Spillmann**
Dr. iur. HSG,
Rechtsanwalt,
Director, Head
Asset & Wealth
Management
and Banking
Regulatory, PwC
Legal Switzer-
land, Zürich.



**Émilie
Tränkner**
Head
Regulatory and
Legal Services,
Acolin.

