

Das grenzüberschreitende Vermögensverwaltungsgeschäft der Zukunft: Ein juristischer Ausblick



Von **Jürg Bühlmann**
Rechtsanwalt, LL.M.
Bühlmann Advokatur, Zollikon

Eine der grossen Herausforderungen für Schweizer Vermögensverwalter besteht im korrekten Betreiben des grenzüberschreitenden Geschäfts. Dies folgt auch aus dem kürzlich veröffentlichten Positionspapier der Finma, worin diese festhält, dass die von ihr beaufsichtigten Institute sich der mit diesem Geschäft verbundenen Risiken nicht durch eine Auslagerung an externe Vermögensverwalter entledigen können. Banken werden folglich bei der Wahl ihrer externen Partner Wert auf deren Einhaltung ausländischer Regeln legen müssen.

Grenzübertritt

Tätigkeiten, die anlässlich eines Kundenbesuches oder einer Kontaktnahme aus der Schweiz (Telefon, E-Mail etc.) Wirkungen im Domizilland ausländischer Kunden entfalten, sind als *grenzüberschreitend* zu betrachten. Damit findet die Rechtsordnung des Domizillandes Anwendung, die entscheidet, ob eine Tätigkeit lizenzpflichtig ist, als Beihilfehandlung zur Steuerhinterzie-

hung qualifiziert, lokale Steuerpflichten auslöst oder ob sich vertragsrechtliche Fragen stellen (Revision des Lugano-Übereinkommens). Dabei kann dieselbe Tätigkeit aufsichtsrechtlich zulässig, steuerrechtlich aber problematisch sein.

Obwohl jeder Staat diese Beurteilung autonom vornimmt, gibt es Gemeinsamkeiten: Ohne lokale Lizenz nur beschränkt zulässig sind meistens die Anlageberatung, der Produktvertrieb, das Anwerben von Neukunden und das Unterzeichnen von Dokumenten. Keiner Bewilligung hingegen bedürfen regelmässig diskretionäre Vermögensverwaltungsmandate, das Reporting und rein soziale Kontakte. Relevant ist oft, ob eine Dienstleistung aktiv oder auf Anfrage eines Kunden hin passiv erbracht wird.

Risikobasierter Ansatz

Um weiterhin Kunden im Ausland betreuen zu können, empfiehlt sich eine pragmatische Analyse der Zielmärkte bezüglich *aufsichts-, steuer-, straf- und zivilrechtlicher* Risiken im Verhältnis zur Wichtigkeit dieser Märkte. Ein solches *adäquates Risikomanagement* trägt dazu bei, die in ausländischen Rechtsordnungen begründeten Rechts- und Reputationsrisiken zu erfassen und zu kontrollieren. Dieser Ansatz hilft, auch dann Lösungen zu finden, wenn das ausländische Recht unklar ist oder nicht durchgesetzt wird und lässt Raum für allenfalls flexibel ausgestaltete Aktivitäten.

Die Abklärungen sollten auf das *spezifische Geschäftsmodell*, d.h. auf die konkret erbrachten Dienstleistungen und vertriebenen Produkte angepasst sein, damit kein übermässiger Aufwand betrieben wird, gleichzeitig aber ein konziser Überblick entsteht, welche Tätigkeiten zulässig sind. Es macht daher Sinn, mit Schweizer Rechtsberatern zusammenzuarbeiten, die das Schweizer Vermögensverwaltungsgeschäft kennen und zusammen mit den ausländischen Beratern eine

professionelle Projektbegleitung gewährleisten. Unter Umständen genügt im Einzelfall eine summarische Überprüfung des allgemeinen rechtlichen Umfelds. Entscheidend ist, mit Varianten zu arbeiten und verschiedene Möglichkeiten auszuloten.

Schutz der Mitarbeiter

Wird der Abklärung gebührende Beachtung geschenkt, fällt es einem Vermögensverwalter gegenüber ausländischen Behörden auch leichter, sich gegen den Vorwurf der Gesetzesverletzung und somit gegen Sanktionen zu wappnen. Zudem bedürfen aufgrund der *Fürsorgepflicht* des Arbeitgebers die Kundenberater klarer Regeln: Sie sind es, die sich auf einem Kundenbesuch im Ausland exponieren und die Konsequenzen einer unsorgfältigen Abklärung zu tragen haben, falls eine Inhaftierung wegen behaupteter Rechtsverstösse droht. Deshalb sollten die eruierten Verhaltensregeln in einer *Weisung* festgehalten werden, die die zulässigen und verbotenen Dienstleistungen und Produkte umschreibt. Anhand der Weisung sind die Mitarbeiter entsprechend zu schulen.

Neue Chancen

Grössere Institute können je nach Verfügbarkeit die Beantragung lokaler «Cross-border-»Lizenzen erwägen. Diese sind zwar meist mit gewissen Reportingpflichten verbunden, dafür kann je nachdem ein grosser Teil des Dienstleistungsspektrums ausgeschöpft und «Schweizer» Qualität angeboten werden. Im Zusammenhang mit der vielzitierten «Weissgeldstrategie» bieten sich zudem neue Chancen: Die Qualität der Beratung wird noch wichtiger bei transparenten Kundenvermögen. Das genaue Wissen, welche Dienstleistungen erbracht bzw. welche Produkte vertrieben werden können, stellt einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil dar.

j.buehlmann@buehlmann-law.ch ●
www.buehlmann-law.ch ●