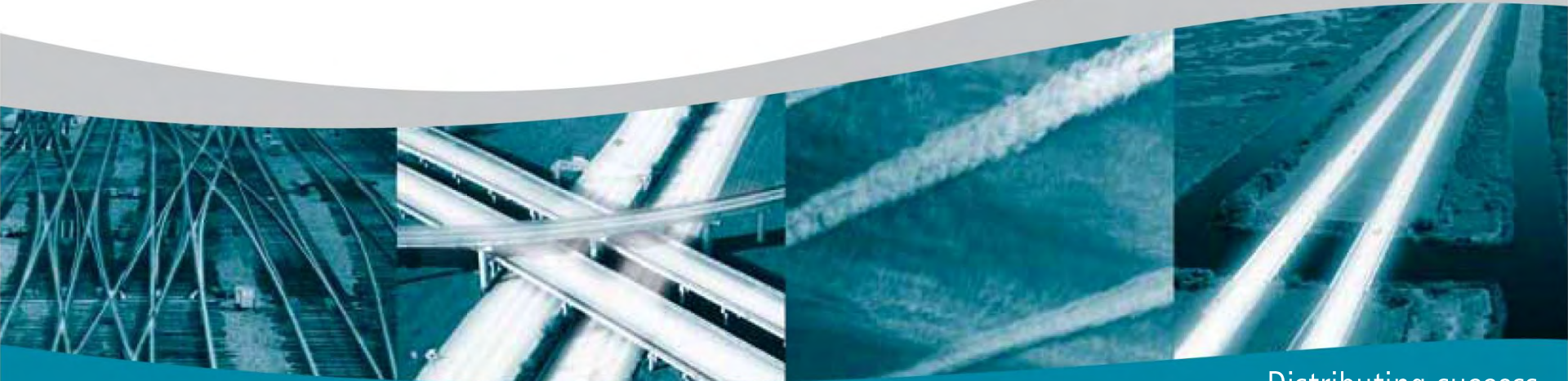




Vertrieb ausländischer Private Equity Funds in der Schweiz



Distributing success

SECA Conference, 8. Juli 2015

Inhaltsverzeichnis

- ☞ Rechtliche Rahmenbedingungen– Fondsvertrieb in der Schweiz
- ☞ Was ist ein qualifizierter Investor
- ☞ Neuzulassung für qualifizierte Investoren

Rechtliche Rahmenbedingungen | Fondsvertrieb in der Schweiz

Anfang 2013 trat die Teilrevision des schweizerischen Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) und deren ausführende Verordnung über die kollektiven Kapitalanlagen (KKV) in Kraft. Im September 2013 hat die FINMA mittels Rundschreiben die Vertriebsaktivitäten präzisiert.

Die aktuellen Bestimmungen unterscheiden zwischen drei Arten der Vertriebstätigkeit in der Schweiz oder von der Schweiz aus, nämlich:

- Vertrieb an NQA (reguliert);
- Vertrieb an QA (reguliert);
- Privatplatzierung (nicht reguliert).

Grundsätzlich sollte der Promoter, um eine korrekte Überprüfung durchzuführen, kontrollieren, ob (A) seine Aktivitäten einen Vertrieb im Sinne des KAG darstellen, (B) ob sie an NQA oder an QA gerichtet sind oder (C) ob sie unter die Ausnahmen des Gesetzes fallen.

Rechtliche Rahmenbedingungen | Anwendbare Begriffe

a) Vertriebstätigkeit:

- Vertrieb: jedes Angebot von und jede Werbung für OGA, das bzw. die auf den Erwerb von Anteilen durch einen Anleger abzielt
- Bitte unbedingt FINMA Rundschreiben 2013/09 konsultieren (Internet)!

b) Vertrieb an nicht qualifizierte und qualifizierte Anleger

- beaufsichtigte Finanzintermediäre (BFI), wie Banken, Effekthändler, Fondsleitungen und Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen sowie Zentralbanken;
- beaufsichtigte Versicherungseinrichtungen (BVE);
- öffentlich-rechtliche Körperschaften und Vorsorgeeinrichtungen mit professioneller Tresorerie (im Speziellen Pensionskassen und Family Offices);
- vermögende Privatpersonen, die schriftlich erklärt haben, dass sie als QA gelten möchten;
- unter bestimmten Bedingungen Anleger, die einen schriftlichen Vermögensverwaltungsvertrag mit einem BFI oder einem unabhängigen Vermögensverwalter (UWV) abgeschlossen haben.

Rechtliche Rahmenbedingungen | Was ist ein QI

Öffentlich-rechtliche Körperschaften und Vorsorgeeinrichtungen mit professioneller Tresorerie sowie Unternehmen mit professioneller Tresorerie (Family Offices und Pensionskassen)

Vom Vertrieb ausgenommene Finanzintermediäre, welche als qualifizierte Anleger gelten wollen

Qualifizierte Investoren

Vermögende Privatpersonen, welche schriftlich erklärt haben, als qualifizierter Anleger gelten zu wollen

- mit CHF 500'000 Anlagevermögen (bei Erwerb des Fonds) + Erfahrung im Anlagegeschäft oder
- Ausbildung als Finanzintermediäre oder
- Vermögen von mindestens CHF 5 Mio. (bei Erwerb des Fonds)

Privatperson mit schriftlichem Vermögensverwaltungsvertrag entweder

- mit beaufsichtigtem Finanzintermediär oder
- mit unabhängigem Vermögensverwalter (sofern nicht opted-out)

Rechtliche Rahmenbedingungen | Anwendbare Begriffe

c) Privatplatzierung (nicht-Vertrieb)

- Art. 3 KAG definiert, dass jeder Vertrieb von OGA, der sich ausschliesslich an **BFI** oder **BVE** richtet, als Privatplatzierung (kein Vertrieb) angesehen wird, ebenfalls
 - Eigeninitiative des Anlegers
 - Schriftlichen Vermögensverwaltungsvertrags mit BFI oder einem UVV (sofern nicht opted-out)
 - Publikation von Preisen durch BFI
 - Mitarbeiterbeteiligungsplänen in Form von kollektiven Kapitalanlagen

d) Vertrieb: Rechtliche Konsequenzen

- Es muss unterschieden werden, ob sich der Vertrieb an **NQA** oder nur an **QA** richtet, da die rechtlichen Konsequenzen unterschiedlich sind
 - **NQA**: Vertriebsträger muss von der FINMA zugelassen sein, OGA muss vor Beginn der Vertriebstätigkeit von der FINMA genehmigt werden sowie auch eine Schweizer Vertretung sowie eine Zahlstelle ernennen.
 - **QA**: Vertriebsträger muss von der FINMA zugelassen sein ODER muss in seinem Domizilland einer angemessenen Beaufsichtigung unterliegen. OGA muss eine Schweizer Vertretung sowie eine Zahlstelle ernennen.

Setup für Vertrieb an Qualifizierte Investoren in der Schweiz

Grundsätzliches zum Vertrieb von ausländischen Kollektiven Kapitalanlagen („KKA“) an qualifizierte Anleger in oder von der Schweiz aus:

- KKA, welche ausschliesslich an qualifizierte Investoren („QI“) vertrieben werden, benötigen keine Bewilligung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht („FINMA“).
- Alle übrigen Anforderungen aus dem Kollektivanlagengesetz („KAG“) und der Kollektivanlagenverordnung („KKV“), im speziellen bezüglich des Vertriebs dieser Produkte, finden auch auf diese Produkte Anwendung. Zudem erfassen sämtliche Rundschreiben und Richtlinien der FINMA sowie der Swiss Fund & Asset Management Association („SFAMA“) auch den Vertrieb an qualifizierte Anleger.
- Verantwortlich und mithaftbar für die Einhaltung von Gesetz, Verordnungen und Richtlinien ist der Vertreter der jeweiligen KKA.
- Rechtsdokumente und Marketingmaterial dürfen nur Hinweise zu Ihren KKA bzw. Ihren Teilfonds enthalten, welche in der Schweiz vertreten werden.
- Die Schweizer Regulierung verlangt zwingend, dass die Basisdokumente dem Anleger jederzeit kostenlos abgegeben werden und mit den Informationen für Schweizer Anleger versehen sind.
- Bestandeskommissionen auf Produkten, welche nicht FINMA registriert sind, unterliegen der Mehrwertsteuer, wenn der Principal Distributor sein Domizil in der Schweiz hat.

Praktisches zum Vertrieb von PE-Fonds

Im Vertrieb von Private Equity Fonds sind folgende speziellen Anforderungen zu berücksichtigen

- Der Vertrieb beginnt schon vor Lancierung des Fonds (Pre-Sales, Pre-Marketing)
- Ab diesem Zeitpunkt (wenn Eckwerte bekannt) muss ein Vertreter und Zahlstelle bestimmt sein
- Wenn CH-Anleger investieren, muss Vertreter/Zahlstelle bis zur Liquidation des Fonds bestimmt bleiben, Vertriebsvertrag kann nach Closing des Fonds jedoch gekündigt werden
- Wenn keine CH-Anleger investieren, oder nachweislich über Secondary Market die Anteile veräusserten, kann Vertreter/Zahlstellenmandat wieder aufgelöst werden.
- Werden ausländische KKV aus der CH nur an qualifizierte Anleger im Ausland vertrieben fällt diese Tätigkeit nicht unter die CH-Regulierung
- Bei Master Feeder Strukturen muss entweder Master für Zeichnungen von CH-Anlegern geschlossen sein oder ebenfalls Vertreter/Zahlstelle bestimmen

Disclaimer

Die vorliegende Präsentation und die dazugehörigen Informationen wurden von ACOLIN Fund Services erstellt. Sämtliche Eigentumsrechte verbleiben bei ACOLIN. Die Veröffentlichung oder Kopie dieser Präsentation oder Teilen davon ist ohne schriftliche Vereinbarung mit ACOLIN verboten. ACOLIN achtet mit aller Sorgfalt darauf, dass die verwendeten Informationen richtig sind. ACOLIN kann aber weder explizit noch implizit eine Zusicherung oder Gewährleistung (einschliesslich Haftung gegenüber Dritten) hinsichtlich der Korrektheit, Zuverlässigkeit oder Vollständigkeit geben. Soweit gesetzlich zulässig schliesst ACOLIN uneingeschränkt jede Haftung für Schäden irgendwelcher Art aus – sei es für direkte, indirekte oder Folgeschäden –, die sich aus der Benutzung oder dem Zugriff auf diese Präsentation oder Teilen davon ergeben könnten. Alle Rechte vorbehalten.