

Unabhängige Vermögensverwalter und die Verwaltung amerikanischer Anlagen in der Schweiz



Von Pierre-Emmanuel Iseux
Member of the Group Executive Board
La Compagnie Financière
Rodolphe Hottinger SA

Die private Vermögensverwaltung in der Schweiz ist zunehmend dem Wettbewerb ausgesetzt und steht aufgrund nationaler und internationaler Vorschriften immer stärker unter Druck. Dazu tragen u.a. die Fatca-Richtlinien des US-Finanzamts über die Verwahrung und Verwaltung von Vermögen amerikanischer Kunden bei (*Fatca: Foreign Account Tax Compliance Act*).

Infolge dieser verschärften steuerlichen Reglementierung haben sich zahlreiche Banken in der Schweiz entschlossen, Assets von amerikanischen Kunden bzw. von Kunden, die als US-steuerpflichtige Personen betrachtet werden, nicht mehr zu verwalten oder zu verwahren. Grund dafür sind die Kosten für die *Compliance Procedures*, denen sie sich unterziehen müssen, aber auch das Bestreben, ihren Ruf nicht zu gefährden. Deshalb werden zahlreiche US-Bürger bzw. US-steuerpflichtige Personen aufgefordert, ihre Konten aufzulösen. Ihnen bleiben nur zwei Möglichkeiten: Entweder verlassen sie unser Land mit ihrem Geld oder sie finden neue Verwalter und neue Depotbanken in der Schweiz.

Wichtig ist, dass viele dieser Kunden – die ihre Steuern an das US-Finanzamt stets vorschriftsmässig entrichtet haben – sich ursprünglich für die Schweiz aufgrund der

wirtschaftlichen, politischen und sozialen Stabilität sowie ihrer starken Währung entschieden hatten. Die Wahl unseres Landes, um Vermögen anzulegen, wird oft mit dem Ziel getroffen, das Risiko mit einer geographischen Streuung systematisch zu diversifizieren. Heute ist die Schweiz das einzige Land, das über eine solide Banktradition, anerkanntes Know-how auf dem Gebiet der privaten Vermögensverwaltung sowie wirtschaftliche, aber auch soziale und politische Stabilität verfügt.

Indem man diesen Kunden die Möglichkeit bietet, ihre Assets weiterhin in der Schweiz zu verwahren, vermeidet man, dass unser Land einen grossen Teil seiner US-Kundschaft verliert und stellt sicher, dass die Schweiz ihr gutes Image weltweit und besonders bei den betroffenen Kunden bewahrt. An dieser Stelle kann der unabhängige Verwalter zum Zug kommen.

Trotz des hohen Marktpotenzials vollzieht sich der Wechsel der Vermögensverwaltung der US-Kunden von den Privatbanken zu unabhängigen Verwaltern nicht ohne Weiteres. Denn die wenigen Schweizer Banken, die den US-Kunden einen Depotservice anbieten, wollen meist auch die Konten des jeweiligen Kunden verwalten. Das wirkt sich auf die Geschäftsbeziehungen aller unabhängigen Verwalter, die solche Kunden betreuen, negativ aus.

Vermögensverwalter stehen somit vor der Herausforderung, eine Bank bzw. einen Wertpapierhändler zu finden, der nicht in die Endverwaltung involviert ist. Ideal wäre für diese Verwalter, im Dienst ihrer Kunden tätig werden zu können, ohne in irgendeiner Form in Konkurrenz zur Depotbank zu stehen.

In der Schweiz eine Bank zu finden, welche die Verwahrung deklarerter US-Assets anbietet, Transaktionen vornimmt, Risiken überwacht, Bankenverwaltung und Reporting übernimmt, ist allerdings eine echte Herausforderung. *La Compagnie Financière Rodolphe Hottinger SA*, seit 2010 in Genf etabliert, handelt mit Wertpapieren, hält sich genau an die Fatca-

Vorschriften und bietet einen einmaligen, exklusiven Depotservice. Sie betrachtet den Verwalter als Partner, dem sie die gesamte erforderliche Unterstützung zukommen lässt, damit dieser seine Verwaltungstätigkeit im Dienst der US-Kunden weiter ausbauen kann (Due Diligence, Reporting, Compliance, konkrete Umsetzung, IT, S2i-Plattform usw.). Nicht nur das Geschäftsmodell der Bank ist innovativ, überzeugend und leistungsstark; der Ruf und die langjährigen Erfahrungen der seit 1786 tätigen, einflussreichen Bankiersfamilie Hottinger sind aussergewöhnlich.

In einer Zeit, in der der Schweizer Finanzsektor unter rückläufigen Geschäftsvolumen aufgrund der weltweiten Krise leidet und ihm das ungünstige Verhältnis von Aufwand und Erträgen sowie der Rückgang der Nettoertragskraft des Kunden zusetzen, könnten die Fatca-Vorschriften für bestimmte unabhängige, nach Wachstum strebende Verwalter eine echte Chance für deren weitere Entwicklung sein. Will ein Verwalter diesen Kundenstamm ausbauen, muss er selbstverständlich die Identifizierung und das Reporting der Kunden berücksichtigen, was eine gründliche Due Diligence voraussetzt. Ein Verwalter, der über 25 Mio. US\$ oder mehr als 14 Konten verwaltet, muss eine Zulassung bei der US-Börsenaufsichtsbehörde (SEC) beantragen.

Der Finanzplatz Schweiz beruht auf unverzichtbaren Werten wie Stabilität, Universalität, Verantwortung und Exzellenz. Dank dieser Werte hat die Schweiz es vermocht, sich abzuheben und internationale Standards zu setzen. Die Fatca-Regelungen können somit eine Chance für zahlreiche unabhängige Verwalter sein, die bereit sind, den jetzigen Gegebenheiten Rechnung zu tragen um neue, innovative Wege unter Einhaltung der aktuell geltenden Vorschriften zu beschreiten und die dabei den Kunden als ihr wichtigstes Asset ansehen. (*Die in diesem Artikel erwähnten US-Kunden sind Kunden, die ihre Steuern zwingend in den USA entrichten [Tax-compliant clients]*).

pierre.iseux@cfrh.ch

Die in der Schweiz deklarierten amerikanischen Anlagen werden auf 50 Mrd. Franken geschätzt. Davon werden rund 30% von unabhängigen Verwaltern gemanagt.