

«Mit kanadischen Kunden sind Banken und Vermögensverwalter am Scheideweg»

Kanada hat strenge Vorschriften für die Offshore-Betreuung kanadischer Kunden. Weil die Finma die strikte Befolgung ausländischen Aufsichtsrechtes verlangt, handeln Schweizer Banken und Vermögensverwalter jetzt. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, das Geschäft mit kanadischen Kunden gesetzeskonform zu gestalten.



Von Beat Meier
Executive Chairman
Dynamic Tree Asset Management AG

Gerät ein Unternehmen mit dem kanadischen Gesetz in Konflikt, leidet zuerst der gute Ruf. Die Namen dieser Unternehmen werden nämlich ebenso wie Angaben zu ihren Verstössen publiziert. Deshalb ist im grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungsgeschäft der Einbezug der Rechtsordnung von Drittstaaten ein existenzieller Erfolgsfaktor. Das gilt wie für die USA auch für Kanada.

Die Finma formuliert in ihrem Positionspapier zu den «Rechts- und Reputationsrisiken im grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungsgeschäft» eine klare Haltung: «Aus Sicht der Finma ist es angesichts der Entwicklungen der letzten Jahre unerlässlich, dass die Beaufsichtigten ihr gegenwärtiges grenzüberschreitendes Finanz-

dienstleistungsgeschäft einer vertieften Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen und der damit verbundenen Risiken unterziehen. In einem zweiten Schritt sind geeignete Massnahmen zur Risikoreduzierung oder -minimierung zu treffen. Als Aufsichtsbehörde erwartet die Finma, dass insbesondere das ausländische Aufsichtsrecht befolgt und für jeden Zielmarkt ein konformes Dienstleistungsmodell definiert wird.»

Präzisierend hält die Finma dazu in ihren FAQ zum erwähnten Positionspapier fest, dass die Zusammenarbeit mit externen Vermögensverwaltern nicht dazu führen dürfe, dass die Geschäfts- bzw. die Risikopolitik hinsichtlich der grenzüberschreitenden Finanzgeschäfte des beaufsichtigten Instituts umgangen werden, weshalb das Institut die externen Vermögensverwalter dazu auffordern soll, den mit diesen Geschäften verbundenen Risiken dieselbe Aufmerksamkeit zu schenken wie das Institut selbst.

Überprüfung der Geschäftsbeziehungen mit in Kanada domizilierten Kunden

Vor diesem Hintergrund überprüfen Banken und Vermögensverwalter jetzt ihre Geschäftsbeziehungen mit in Kanada domizilierten Kunden. Bisher wurden die dort lauernden Risiken zu wenig beachtet. Vereinfacht gesagt können für kanadische Kunden Vermögensverwaltungs- oder Anlageberatungsdienstleistungen nur dann erbracht werden, wenn sich die Dienstleister in irgendeiner Weise in Kanada haben registrieren lassen.

Mehrere Banken haben sich bereits für die von Dynamic Tree Asset Ma-

nagement angebotene Lösung entschieden. Mit unserem Modell werden die rechtliche Konformität und eine reibungslose Kundenbetreuung sichergestellt.

Für Vermögensverwalter wird die Compliance mit der kanadischen Rechtsprechung spätestens dann relevant, wenn die Banken keine Depotführung für kanadische Kunden mehr anbieten werden, sofern der Vermögensverwalter nicht über die notwendigen Lizenzen verfügt. Dies wird so auch klar von der Finma stipuliert, indem sie die beaufsichtigten Institute anhält, externe Vermögensverwalter als Geschäftspartner sorgfältig auszuwählen und beispielsweise dahingehend zu überprüfen, ob sie die erforderlichen Lizenzen eingeholt haben («*Know Your Intermediary*»).

Die kanadische Gesetzgebung zum Investorenschutz ist strikt. Sie enthält enge Definitionen, die kaum Interpretationsspielraum zulassen. Insbesondere dürfen Kunden mit einem Nettofinanzvermögen von weniger als 5 Millionen kanadischen Dollars ausschliesslich durch in Kanada registrierte Firmen betreut werden. Von zentraler Bedeutung ist das National Instrument 31-103 «*Registration Requirements, Exemptions and Ongoing Registrant Obligations*». Dieses Gesetz bestimmt, dass nicht-kanadische Finanzinstitute grundsätzlich weder Anlageberatung noch Vermögensverwaltung für in Kanada domizilierte Kunden erbringen dürfen, sofern das Finanzinstitut nicht bei den Aufsichtsbehörden in Kanada als «*Portfolio Manager*» registriert ist oder sich auf die «*International Dealer/Advisor Exemption*» berufen kann.

Dynamic Tree Asset Management hat die Registration als «*Portfolio Manager*» als eine von nur ganz wenigen

Firmen in der Schweiz von den zuständigen Aufsichtsbehörden bereits erhalten.

Schweizer Banken und Vermögensverwalter haben nur drei Möglichkeiten, um betreffs ihrer kanadischen Kunden eine vollständige Gesetzeskonformität zu erlangen: die Berufung auf die «International Dealer/International Advisor Exemption», den Einbezug eines in Kanada lizenzierten «Portfolio Managers» oder den Ausstieg aus dem Geschäft mit kanadischen Kunden.

Berufung auf die «International Dealer/ International Advisor Exemption»

Ausländische Institute dürfen kanadische Kunden betreuen, wenn sie die Auflagen der «International Dealer/Advisor Exemption» erfüllen. Unter dieser Ausnahmeregelung dürfen nur Kunden mit einem Nettofinanzvermögen von insgesamt mehr als 5 Millionen kanadischen Dollars betreut werden. Kauf und Verkauf kanadischer Wertschriften ist nicht erlaubt.

Bei dieser Variante müssen die zuständigen Provinzbehörden orientiert werden, es muss in allen Provinzen, in denen man tätig ist, ein «Agent for Service» bestimmt werden, und schliesslich müssen in gewissen Provinzen jährlich Kapitalmarktgebühren entrichtet werden. Des Weiteren birgt die Einhaltung der Betragsuntergrenze weitere Risiken und administrativen Aufwand, sind doch die Banken und Vermögensverwalter verpflichtet, deren Einhaltung sicherzustellen. Nur bei wenigen Marktteilnehmern dürfte indessen das kanadische Buch eine kritische Grösse erreichen, um diese Variante zu rechtfertigen.

Einbezug eines in Kanada lizenzierten «Portfolio Managers»

Bei dieser Variante wird ein in Kanada als «Portfolio Manager» lizenziertes Unternehmen mit der Vermögensverwaltung beauftragt. Dynamic Tree Asset Management verfügt über diese Lizenzierung. Die Schweizer Bank bleibt für Depot- und Auftragsausführung zuständig. Damit entfällt die Notwendigkeit, das eigene Institut in Kanada registrieren zu lassen, und vor allem kön-

Reisetätigkeit dank Lizenzierung

Persönliche Kundenbetreuung ist für Dynamic Tree selbstverständlich. Der persönliche Kontakt mit dem Kunden ist unersetzlich und die Grundlage für den Aufbau von Vertrauen. Im persönlichen Gespräch können offene Fragen rund um die Vermögensverwaltung ungleich besser beantwortet werden als via Telefon oder E-Mail. Das wirkt sich positiv auf die Entwicklung der Kundenbeziehung aus und trägt einen wesentlich Teil zum Ausbau der betreuten Gelder bei. Dank der kanadischen Lizenzierung kann Dynamic Tree die Kunden in Kanada persönlich besuchen, betreuen und beraten. Kundenbesuche sind deshalb Teil des bewährten Lösungspaketes für die optimale Betreuung kanadischer Kunden.

nen Kunden mit einem Nettofinanzvermögen von weniger als 5 Millionen kanadischen Dollars weiter behalten werden. Der Handel mit kanadischen Wertschriften ist problemlos möglich. Allerdings darf die Bank selber keine Anlageberatung mehr bei den in Kanada domizilierten Personen ausüben.

Mit diesem Modell werden Konflikte mit den Vorschriften des National Instrument 31–103 vermieden. Alle Kunden können auf der bisherigen Plattform bleiben, auch wenn sie weniger als 5 Millionen kanadische Dollars Nettofinanzvermögen haben. Anders als bei der «International Dealer/Advisor Exemption» können kanadische Wertschriften ohne Einschränkungen gehandelt werden. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass Kunden ihre Vermögen nicht zu einer anderen Bank transferieren müssen. Banken können ihren kanadischen Kunden zusätzlich zur eigenen Expertise und Reputation auf diese Weise einen Vermögensverwalter zur Seite stellen, der den hohen Regulierungs- und Qualitätsansprüchen in Kanada Rechnung trägt.

Ausstieg aus dem Geschäft mit kanadischen Kunden

Der Ausstieg aus dem Geschäft mit kanadischen Kunden ist eine mögliche, aber keine valable Option. Sie bedingt den Rückzug aus einem bestehenden attraktiven Markt und die Beendigung bestehender Geschäftsbeziehungen.

Nach unserer Erfahrung reagieren Schweizer Banken und Vermögensverwalter auf die Herausforderungen im kanadischen Markt. Entscheidend ist die Beantwortung der Frage, ob man angesichts der regulatorischen Erfordernisse das Geschäft mit Kunden mit

Domizil Kanada in Eigenregie fortsetzen will oder nicht. Häufig sind kanadische Kunden nur ein kleiner Teil des gesamten Kundenstammes. Das Reputationsrisiko, welches aber aus einer fehlerhaften Betreuung aufgrund von Versäumnissen auf der steuer- oder wertpapierrechtlichen Seite besteht, ist hoch und steht in keinem Verhältnis zum Ertrag aus diesen sensiblen Kundenbeziehungen.

Die Dynamic Tree Asset Management AG verfügt als eine der wenigen Schweizer Firmen über die notwendigen Lizenzen in der Schweiz und in Kanada, um kanadische Kunden professionell und umfassend zu betreuen. Sie ist als «Portfolio Manager» und «Exempt Market Dealer» in mehreren kanadischen Provinzen registriert. Deshalb kann Dynamic Tree Asset Management das Geschäft mit Kunden mit Domizil Kanada rechtskonform betreiben. Das Unternehmen hält zudem für Schweizer Banken und Vermögensverwalter eine Reihe von Kooperationskonzepten bereit. Ausserdem hat Dynamic Tree Asset Management auch Kontakt zu kanadischen Juristen, die bei allen Fragen zum Thema einer Selbstanzeige konsultiert werden können. Die Schweiz ist nämlich für viele Kanadier weiterhin ein beliebter Standort zur Vermögensverwaltung zum Zweck der geographischen Diversifikation.

Ziel aller Angebote von Dynamic Tree ist es, das Geschäft mit kanadischen Kunden auf eine langfristige, zukunftsorientierte Basis zu stellen – zum Wohl der Finanzintermediäre, der Kunden und des Finanzplatzes Schweiz.

beat.meier@dynamictree.com
www.dynamictree.com