

VORSTAND/GESCHÄFTSFÜHRUNG



Das Wort des Präsidenten

Compliance ist Chefsache

Die 10. Generalversammlung des VQF stand im Zeichen des aktuellen Themas «Parabankenbereich – Aufsicht im Wandel». Die hierzu erschienene Studie der Universität St. Gallen gab den Rahmen und den aktuellen Bezug. Die Meinungen zu diesem Thema und v.a. zur Frage «Parabankenaufsicht wohin?» drifteten dann aber ziemlich auseinander, wie die Podiumsdiskussion mit Vertretern aus dem Parabankenbereich, Behörde und Politik ergab.

Im zusammenführenden Schlusswort rief ich den gegen 400 Teilnehmenden zu: «Compliance ist Chefsache!», in Analogie zu einem Ausspruch von Helmut Maucher, dem ehemalige Nestlé-Chef der jeweils zu pflegen sagte: «Marketing ist Chefsache». Und weiter: «So wie Sie selber wissen wollen, von welcher Sau das Kotelette kommt das Sie gerade essen und was die Sau jeweils gefressen hat, genauso müssen Sie der Sache nachgehen, so wie es Eugen Haltiner der VR-Präsident der FINMA letztlich sagte: Wir alle müssen tiefer bohren und nachhaken! Denn, so denke ich, unsere Aufsicht gehorcht grösstenteils präventivem Charakter. Dabei versuchen wir alle mit den unausweichlichen Risiken der Finanzgeschäfte in liberaler Weise umzugehen. Gehen wir diesen Weg miteinander, der VQF unterstützt Sie dabei.»

Peter Rupper
Präsident

Parabanken auf dem Schweizer Finanzplatz – Ein langfristiges Erfolgsmodell?

Die Finanzwelt steht nach den Verwerfungen auf dem Markt noch immer Kopf und zahlreiche Kunden sehen sich oft ungenügend betreut. Viel Vertrauen in klassische Bankberatung ist verloren gegangen. Eine kürzlich erschienene Studie der Universität St. Gallen zeigt nun, dass ein Segment auf dem Finanzplatz sich mit diesen Bedingungen besonders gut zurechtfindet und Marktanteile gewinnt. Es sind dies die sogenannten Parabanken.

Der Bereich der Parabanken ist ein heterogenes Feld und stand bisher zu Unrecht kaum im Fokus, wenn es um die Bedeutung und die Trends auf dem Finanzplatz Schweiz ging. Ein zentraler Grund dafür mag in der Tatsache liegen, dass Parabanken in der Vergangenheit nur schwer fassbar waren.

Gemäss gängigem Verständnis, sind Parabanken all jene Finanzdienstleister, die aufgrund ihrer gewerblich erbrachten Intermediations- und Beratungstätigkeit dem Geldwäschereigesetz, jedoch meist keinen weiteren spezialrechtlichen Regelungen unterstellt sind. Sie grenzen sich deshalb klar von Effekthändlern und Banken ab, sind jedoch aus regulatorischen Gründen auf die Kooperation mit Banken angewiesen. Die Studie der Universität St. Gallen schafft nun etwas schärfere Konturen in dieser stark rechtlich geprägten Definition und teilt den Bereich in sechs generische Geschäftsmodelle auf, die Quantifizierungen und Strategie-Diskussionen erlauben.

Konturen Schaffen

Die am klarsten wahrgenommene Gruppe der Parabanken sind die sogenannten «unabhängigen Vermögensverwalter». Sie machen rund 42% aller Anbieter aus. Die nächstfolgenden Geschäftsmodelle, Investmentgesellschaften und Managementgesellschaften, teilen sich in etwa die andere Hälfte des Marktkuchens. Diese Geschäftsmodelle unterscheiden sich insbesondere in Bezug auf qualitative Faktoren wie Betreuungintensität und die Beratungsqualität, und in Bezug auf Fähigkeiten wie

Produktentwicklung einerseits, respektive Risiko- und Komplexitätsmanagement bestehender Portfolios andererseits.

Sechs generische Geschäftsmodelle:

	Prozessorientierung			
	Front-Office	Middle-Office	Back-Office	Support
Akquisition	I III			V
Beratung	I	III		V
Beziehung	I	III		IV V
Produkt / Innovation	I	II		
Prozess / Abwicklung		I II	VI	II III
Komplexität	IV		II	V
Risikomanagement	IV	I II	VI	VI V

■ Unabhängige Vermögensverwalter ■ Managementgesellschaften
 ■ Investmentgesellschaften ■ Anwälte / Rechtsberatung
 ■ Broker / Money Transmitter ■ Verwahrer
 + hybride Geschäftsmodelle

Den Markt Quantifizieren

Mit Blick auf die Bedeutung für den Finanzplatz Schweiz sind zwei Elemente im Parabankenbereich zentral: Zum einen die absolute Grösse und der Wertschöpfungsbeitrag und zum anderen die Wettbewerbsdynamik und Innovationskraft, die in engem Zusammenspiel mit anderen Finanzmarktakteuren steht.

Inhalt	Seite
Das Wort des Präsidenten	1
Parabanken auf dem Schweizer Finanzplatz – Ein langfristiges Erfolgsmodell?	1
Branchenorganisation für Vermögensverwalter (BOVV) des VQF	2
Erleichterungen im neuen SRO-Reglement	3
Übergangsregelung zu den neuen GwG-Standardformularen des VQF	5
Kontrolle des grenzüberschreitenden Bargeldverkehrs	6
Korrekte Bezeichnungen der Mitgliedschaft beim VQF	6
Beispielhafte Vertragsklauseln	6

VORSTAND/GESCHÄFTSFÜHRUNG

Analog zum Bankenmarkt werden Schätzungen zur Marktgrösse des Parabankenbereichs oft am Volumen der Assets unter Management festgemacht. Hochrechnungen gehen davon aus, dass sich der durch Nichtbanken (mit-)betreute Vermögensanteil aktuell auf ca. 14% des Gesamtvolumens bemisst. Dies ist substantiell! Hinzu kommt, dass Parabanken ihren Marktanteil in den letzten Jahren stetig ausbauen konnten. Ursachen für diese Entwicklung werden primär in einem verstärkten Bewusstsein der Schweizer Bevölkerung für die Bedeutung einer unabhängigen und qualitativ hochstehenden Beratung in Finanzfragen gesehen.

Analysiert man den Beitrag der Parabanken zum volkswirtschaftlichen Gesamteinkommen, so zeigt sich, dass heute die Wertschöpfungsanteile primär im Bereich der Produktentwicklung (und damit im «Verkauf») generiert werden, dass aber das traditionelle Element der Beratung auf Kosten dieses Broker-Denkens wieder vermehrt an Bedeutung gewinnt. Dies widerspiegelt auch die Beobachtung, dass eine Parabank ihren Kunden nicht einfach eine Standard-Portfolio-Diversifikation verkaufen kann, sondern dass sie spezifisch durch Kompetenz und Transparenz einen Mehrwert für ihre Kunden generieren muss. Dieser scheint bei den Banken zum Teil vermisst zu werden. Entsprechend bilden denn auch Innovationsfähigkeit, Schnelligkeit, Transparenz und Kundennähe die zentralen Pfeiler der Wettbewerbsdynamik im Parabankenbereich. Mit diesen Konzepten konnten sich die Parabanken in den letzten Jahren kontinuierlich auf der Erfolgsschiene vorwärts bewegen. Um die aktuellen Erfolge nachhaltig zu sichern, ist es jedoch nötig, sich den abzeichnenden Herausforderungen pro-aktiv zu stellen.

Die Herausforderungen pro-aktiv angehen

Die Position der Parabanken ist heute stark und der Markttrend fördert die Entwicklung des gesamten Bereichs. Trotzdem müssen sich auch diese Akteure den grösseren Fragen des Finanzplatzes, sowie marktspezifischen Herausforderungen stellen.

Nebst den aufkommenden Entwicklungen im regulatorischen Bereich spielt für alle

Geschäftsmodelle die Frage der Positionierung eine zentrale Rolle. Weil Kunden grundsätzlich alle Wertschöpfungselemente durch eine Bankbeziehung abdecken könnten, müssen Parabankenanbieter den kundenspezifischen Wertschöpfungsbeitrag stärker ins Zentrum der Leistungserbringung stellen. Dabei spielt der Aspekt der Unabhängigkeit aber auch die Qualität und Transparenz der Dienste eine Schlüsselrolle. Eine konsequente Positionierung hat Auswirkungen auf das gesamte Geschäftsmodell, das angebotene Leistungsspektrum, Kooperationsstrategien oder die Preisstrategie und deren transparente Kommunikation gegenüber den Kunden.

In Abhängigkeit vom Wertschöpfungsbeitrag werden die Parabanken auch die Beziehung zu ihren Bank- und Parapankenpartnern klarer definieren und ausgestalten müssen. Die Herausforderung besteht dabei darin, sich von den Konkurrenten im Bankenmarkt abzugrenzen, aber auch segment-spezifische Profile innerhalb des Parabankenbereichs zu entwickeln. Hier scheinen die meisten der heutigen Anbieter noch Verbesserungspotenzial aufzuweisen.

Gelingt es den Parabanken sich erfolgreich zu positionieren und sich durch Qualität bzw. Intensität der Beratungsleistung zu differenzieren, so können die Anbieter in diesem Bereich klar von einem weiterhin wachsenden Marktpotenzial profitieren und auch längerfristig auf der Erfolgsschiene fahren.

(Quelle: Patrick Rutishauser, Geschäftsführer; Der Artikel stützt sich auf die Studie «Schweizer Parabankenbereich-Bestandesaufnahme und strategische Herausforderung». Die Studie wurde vom Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen der Universität St. Gallen im Auftrag des VQF erstellt)

Branchenorganisation für Ve

In Zusammenarbeit mit der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) hat der VQF ein Informationsschreiben zum Thema Unterstellung (datierend vom 18. September 2009) verfasst. Dieses Schreiben hat teilweise bei einigen Mitgliedern zu Unklarheiten geführt. Entsprechend nehmen wir dazu noch einmal wie folgt Stellung:

1. Unterstellungspflicht für unabhängige Vermögensverwalter

Wer als Vermögensverwalter kollektive Kapitalanlagen verwendet, d.h. gestützt auf einen Vermögensverwaltungsvertrag **für den Kunden kollektive Kapitalanlagen (z.B. Fondsanteile) zeichnet (Primärmarkt) oder dem Kunden kollektive Kapitalanlagen ins Depot bucht (Sekundärmarkt)**, muss sich einer Branchenorganisation mit offiziell von der FINMA anerkannten Verhaltensregeln (BOVV VQF) anschliessen (und die entsprechenden Verhaltensregeln dieser Branchenorganisation einhalten), sofern nicht Folgendes zutrifft:

a.) der betreffende Kunde des Mitglieds ist:

- ein beaufsichtigter Finanzintermediär (Banken, Effektenhändler und Fondslösungen);
- eine beaufsichtigte Versicherungseinrichtung;
- eine öffentlich-rechtliche Körperschaft oder Vorsorgeeinrichtung mit professioneller Tresorerie;
- ein Unternehmen mit professioneller Tresorerie;
- eine vermögende Privatperson (Nettofinanzvermögen in Höhe von mindestens CHF 2 Mio.).

b.) der betreffende Kunde des Mitglieds hat den Kaufentscheid betr. der fraglichen, genau bestimmten kollektiven Kapitalanlage aus eigener Initiative getroffen und hat das Mitglied einzig mit der Ausführung dieses genau bestimmten Anlageentscheids betraut (**«execution only»** durch den Vermögensverwalter). «Bestimmte» Kollektivanlagen werden dann nicht – ungefragt – angeboten, wenn der Vermögensverwalter gegenüber den Kunden lediglich Grundbegriffe der Vermögensanlage erläutert und beispielsweise erklärt, was ein Aktien- bzw. Obligationenfonds oder ein Exchange Tra-

Vermögensverwalter (BOVV) des VQF

ded Fund (ETF) ist. Gleiches gilt bei abstrakten Hinweisen auf Themen, Branchen, Länder usw. (soweit keine bestimmte kollektive Kapitalanlage genannt wird: «Fonds X sollte gekauft werden»).

Sofern kein Fall von a.) oder b.) vorliegt, darf der **unabhängige Vermögensverwalter ohne Mitgliedschaft bei einer Branchenorganisation (BOVV VQF) seinen Kunden seit dem 1. Oktober 2009 keine kollektiven Kapitalanlagen mehr anbieten**, d.h. es dürfen ab diesem Datum keine kollektiven Kapitalanlagen für Kunden gezeichnet oder ins Depot gebucht werden (und es darf gegenüber den Kunden auch keine sonstige Werbung gemäss FINMA-Rundschreiben 2008/8 erfolgen). Dies gilt selbst dann, wenn nur bei wenigen Kunden oder hinsichtlich einem kleinem Anteil am Depot kollektive Kapitalanlagen verwendet werden. Nach Praxis der FINMA macht es jeweils auch keinen Unterschied, ob es sich um in- oder ausländische, genehmigte oder nicht genehmigte, börsenkotierte (wie z.B. ETF) oder um andere kollektive Kapitalanlagen handelt. **Bestehende Positionen (d.h. noch vor dem 1. Oktober 2009 erworbene kollektive Kapitalanlagen) dürfen jeweils nach Belieben noch gehalten oder verkauft werden.**

Die in a.) vorerwähnten Kunden gelten als qualifizierte Anleger (Art. 10 Abs. 3 Kollektivanlagengesetz, KAG). Sofern der Vermögensverwalter Mitglied einer Branchenorganisation ist, deren von der FINMA anerkannten Verhaltensregeln untersteht und der Vermögensverwaltungsvertrag diesen Verhaltensregeln entspricht, gelten aber nicht nur die **Kunden des Vermögensverwalters** so dann auch der **Vermögensverwalter selbst als qualifizierte Anleger** (Art. 10 Abs. 4 KAG i.V.m. Art. 6 Abs. 2 Kollektivanlagenverordnung, KKV). Dass der Vermögensverwalter selbst ein qualifizierter Anleger wird, ist deshalb relevant, weil sonst auch die Banken, Fondsgesellschaften, etc. dem unabhängigen Vermögensverwalter kollektive Kapitalanlagen nicht mehr anbieten dürften (Werbeunterlagen, etc.).

Wie bereits erwähnt, bestehen auch aus Sicht des Kunden (Anlegerschutz) und der Banken (Haftungs- und Reputationsrisiken)

Gründe für eine Mitgliedschaft des unabhängigen Vermögensverwalters bei einer Branchenorganisation (BOVV VQF).

2. Anlageberater/Advisory

Wenn ein Anlageberater aufgrund einer entsprechenden **Spezialvollmacht** (im Gegensatz dazu verfügt der Vermögensverwalter über eine Generalvollmacht) auch selbst Anlagen tätigt (statt reine Beratung), sind dieselben Regelungen (insbesondere hinsichtlich dem ins Depot buchen von kollektiven Kapitalanlagen) wie für Vermögensverwalter zu beachten.

Auch für **reine Berater** (ohne Vollmacht über fremde Vermögenswerte) gelten jedoch die allgemeinen Werbebeschränkungen bzgl. kollektiver Kapitalanlagen, wie sie im FINMA-Rundschreiben 2008/8 genannt werden.

3. Weitergehende Informationen

Neben dem eingangs erwähnten Informationsschreiben des VQF vom 18. September 2009 finden Sie zusätzliche Informationen auch in folgendem FINMA-Dokument: www.finma.ch/d/faq/beaufsichtigte/Seiten/faq-eckwerte.aspx

Bei Fragen und Unklarheiten zur abschliessenden Beurteilung der Unterstellungspflicht bitten wir Sie höflich, sich schriftlich direkt an die FINMA zu wenden (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA, Dr. Oliver Zibung, Einsteinstrasse 2, 3003 Bern oder: oliver.zibung@finma.ch bzw. policy@finma.ch), welche rechtsverbindlich und hoheitlich über Unterstellungsfragen als Standard-Setting Organisation entscheidet.

(Quelle: Legal & Compliance Desk)

AUFSICHTSKOMMISSIONEN

Erleichterungen im neuen SRO

Das am 8. Juli 2009 in Kraft getretene Reglement der Selbstregulierungsorganisation des VQF (SRO VQF) beinhaltet – neben durch die Anpassung des GwG bedingten, neuen Pflichten – zahlreiche Erleichterungen. Dieser Artikel soll einen kurzen Überblick zu einigen wichtigen Erleichterungen gewähren.

I. Identifizierung der Vertragspartei

1. Auf die **zweite Überprüfung** (zweites GwG-File) **der Identität einer Person** (Vertragspartei, Bevollmächtigter) wird verzichtet, wenn das Mitglied die Identität dieser Person bereits im Rahmen einer anderen Geschäftsbeziehung (erstes GwG-File) überprüft hat (Art. 8 Abs. 4 SRO-Reglement: Verweis im zweiten File auf das erste File). Diese neue Regelung ist nicht zu verwechseln mit der Pflicht zur erneuten Identifizierung der Vertragspartei (Art. 31 SRO-Reglement) bei Zweifeln an deren Identität.

2. Auf **Echtheitsbestätigungen bei Identifizierungsdokumenten i.S.v. Art. 11 SRO-Reglement** (ausgestellt von Notaren, öffentlichen Stellen oder anderen Finanzintermediären; nicht: vom Mitglied selbst erstellte, datierte und unterzeichnete Kopien von Originaldokumenten), welche v.a. bei auf dem Korrespondenzweg aufgenommenen Geschäftsbeziehungen erforderlich wären, kann neu verzichtet werden (d.h. es genügen einfache Kopien von Identifizierungsdokumenten), wenn auf andere Art und Weise die Identität und Adresse der Vertragspartei überprüft werden kann: Damit ist z.B. das sog. Post-Ident-Verfahren gemeint, bei welchem eine persönliche Zustellung an den Adressaten nur gegen Vorlage eines Identifizierungsdokuments des Adressaten erfolgt (Ablage Aufgabequittung, Rückschein, o.Ä. im GwG-File).

3. Natürliche Personen und Einzelunternehmen als Vertragspartei:

a. Die neue Umschreibung der zulässigen **Identifizierungsdokumente** bringt erstens einheitliche Vorschriften für schweizerische und ausländische Dokumente und zweitens wichtige Erleichterungen im Zusammenhang mit dem **Umfang und der Gültigkeitsdauer der zulässigen Identifizierungsdokumente** (Art. 9 Abs. 5 SRO-Reglement): Beim Identifi-

LEGAL & COMPLIANCE DESK

SRO-Reglement

zierungsdokument muss es sich nur noch um ein **von einer Behörde ausgestelltes, mit Fotografie versehenes Dokument** handeln (z.B. Reisepass, Identitätskarte, Führerausweis, Ausländerausweis). Ausländische Identifizierungsdokumenten müssen nicht mehr zum Grenzübertritt berechtigen. Zudem können die (schweizerischen, ausländischen) Identifizierungsdokumente auch abgelaufen sein (sofern die fragliche natürliche Person bei Geschäftsaufnahme auf der Fotografie noch erkennbar ist).

b. Es kann ausnahmsweise auf die Erhebung von **Geburtsdatum und Wohnsitzadresse** verzichtet werden, wenn die Vertragspartei aus einem Land stammt, in welchem diese Angaben (in den Identifizierungsdokumenten) nicht verwendet werden.

4. Juristische Personen und Personengesellschaften als Vertragspartei:

a. Falls die Vertragspartei eine **börsenkotierte juristische Person** ist, kann das Mitglied neuerdings auf eine formelle Identifizierung der Vertragspartei verzichten. Das Mitglied muss nur den Nachweis der Kotierung erbringen (z.B. Ablage eines Internetauszugs aus einer Kotierungsliste im GwG-File).

b. Es wurde generell der Umfang der zulässigen **Identifizierungsdokumente** erweitert bzw. klarer gefasst und vereinheitlicht. Praxisrelevant ist dabei insbesondere, dass sowohl für inländische wie auch für ausländische Gesellschaften das Mitglied selbst (Voll-) Auszüge aus vom Handelsregisteramt oder privaten, vertrauenswürdigen Datenbanken (z.B. Teledata, Dun&Bredstreet) erstellen kann. Betreffend dieser selbst erstellten Datenbankauszüge ist keine Echtheitsbestätigung i.S.v. Art. 11 SRO-Reglement erforderlich. Vom Handelsregisterführer erstellte (und von ihm unterzeichnete) Originalauszüge oder echtheitsbestätigte Kopien davon sind nur dann erforderlich, sofern das Mitglied nicht selbst die vorerwähnten Auszüge aus elektronischen Datenbanken erstellt, d.h. wenn z.B. im Ausland keine entsprechenden elektronischen Datenbanken bestehen oder sich das Mitglied Identifizierungsdokumente von Dritten (z.B. Banken) zusenden lässt.

5. Für das **Versterben einer Vertragspartei** sieht der neu geschaffene Art. 20 SRO-Reglement zahlreiche praxisbezogene Erleichterungen vor. Das Mitglied kann das für die bisherige (verstorbene) Vertragspartei erstellte GwG-File für die Erbengemeinschaft fortführen und die formelle Identifizierung der einzelnen Erben zeitlich aufschieben bis die Erben gegenüber dem Mitglied auftreten (z.B. Instruktionerteilung an das Mitglied). Auf eine materielle Identifizierung der einzelnen Erben wird verzichtet, sofern das Mitglied keine nachlassfremden Vermögenswerte einzelner Erben verwaltet.

II. Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten

6. In zahlreichen Fällen kann neu auf die Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten verzichtet werden (Art. 22 Abs. 3, Art. 29 und 30 SRO-Reglement), nämlich wenn die Vertragspartei eine **börsenkotierte Gesellschaft, ein spezialgesetzlich beaufsichtigter Finanzintermediär** (als Kunde des Mitglieds, nicht: gemeinsamer Kunde mit Bank), eine **steuerbefreite Einrichtung der beruflichen Vorsorge** oder eine **schweizerische Behörde** ist.

7. Ist die **Vertragspartei eine kollektive Anlageformen oder Beteiligungsgesellschaft** mit 20 oder mehr Investoren, so kann das Mitglied von einer Feststellung der wirtschaftlichen Berechtigung ebenfalls absehen (im Gegensatz zur strengeren Regelung in Art. 22 Abs. 1 GwV-FINMA 3, welche diesfalls die Feststellung von Investoren mit mind. 5% Anteilen vorsieht). Insgesamt müssen von einer solchen Vertragspartei Erklärungen zur wirtschaftlichen Berechtigung nur noch bei weniger als 20 Investoren und gleichzeitig fehlender Börsenkotierung (s. Ziff. 6) eingeholt werden.

8. Für **Trusts, Stiftungen und andere Personenverbindungen/Vermögenseinheiten ohne wirtschaftliche Berechtigung bestimmter Personen** (Art. 28 SRO-Reglement) wurde neu vorgesehen, dass die Erklärung betreffend fehlender wirtschaftlicher Berechtigung anstatt von der Vertragspartei auch von anderen Personen (z.B. effektiver Gründer/Errichter, Protector, Haupt- oder Erstbegünstigter, Underlying Company, etc.) unterzeichnet und die

formelle Identifizierung der Begünstigten neuerdings in zeitlicher Hinsicht aufgeschoben werden kann, d.h. erst in Zeitpunkt erfolgen muss, in welchem diese Begünstigten tatsächlich eine Zuwendung erhalten. Für Trusts wurde zur Unterstützung der Mitglieder ein besonderes Kundenprofil (VQF Dok. Nr. 902.6) geschaffen, da das allgemeine Kundenprofil (u.a. weil oft keine Vertragspartei besteht) für Trustbeziehungen nicht geeignet war und das Ausfüllen Probleme bereitete.

III. Erhöhte Flexibilität

9. Auf die **Ablage von Transaktionsbelegen (z.B. Bankunterlagen), Buchhaltungsunterlagen und Rechnungskorrespondenz** im GwG-File kann neuerdings verzichtet werden, sofern im GwG-File schriftlich festgehalten wird, wo diese Unterlagen ausserhalb des GwG-Files zu finden sind und auch diese Unterlagen reglementsconform aufbewahrt werden (jederzeitiger Zugang, sichere Aufbewahrung, etc. s. Art. 39 SRO-Reglement). Damit wurde einem in der Vergangenheit geäussertem Anliegen der Treuhandbranche und anderer Mitgliedergruppen Rechnung getragen.

10. Im Zusammenhang mit der **Übertragung von dem GwG unterstellten Geschäftsbeziehungen** wurden im neuen SRO-Reglement zahlreiche Erleichterungen geschaffen (Art. 42 SRO-Reglement). So kann z.B. wenn ein Kundenbetreuer den Arbeitgeber wechselt oder sich selbstständig macht und dabei Kunden mitnimmt, das GwG-File (Originale, Kopien) übernommen werden ohne Wiederholung der Identifizierungsformalitäten. Wenn Kunden übertragen werden, ohne dass der Kundenbetreuer den bisher zuständigen Finanzintermediär verlässt, ist die Übertragung der GwG-Files ebenfalls unter erleichterten Voraussetzungen möglich.

11. **Delegation von Sorgfaltspflichten:** Der Katalog der an einen anderen, gleichwertig beaufsichtigten Finanzintermediären delegierbaren Sorgfaltspflichten wurde erweitert (zusätzlich zu den Pflichten gemäss Art. 3 und 4 GwG können neu auch die Pflichten gemäss Art. 5 und 6 GwG delegiert werden). Auch in Konzernverhältnissen (Art. 48 SRO-Reglement), d.h. wenn

AUFSICHTSKOMMISSION/LEGAL & COMPLIANCE DESK

mehrere Konzerngesellschaften denselben Kunden haben, wurden die Delegationsmöglichkeiten ausgedehnt.

12. Überträgt eine Mitglied seine finanzintermediären Tätigkeiten auf einen Aufnahmeinteressenten, so kann die Aufsichtskommission neuerdings von einer Erstprüfung des Neumitglieds innert zwölf Monaten seit Aufnahme absehen und den Prüfrhythmus des bisherigen Mitglieds auf das Neumitglied übertragen (Art. 4 Abs. 1 lit. c SRO-Prüfkonzept). Dadurch werden (**Prüfungs-) Kosten bei Umstrukturierungen** eingespart (z.B. bei Übertragungen des Geschäfts einer Einzelunternehmung auf eine AG/GmbH oder bei Umstrukturierungen in Zusammenhang mit Gruppengesellschaften).

V. Erleichterungen für Kleinbetriebe

13. Der Grenzwert für Erleichterungen bei **Organisationspflichten** wurde von drei auf fünf Mitarbeiter erhöht (Art. 44 Abs. 1 SRO-Reglement), wodurch Kleinbetriebe entlastet werden. So müssen z.B. Betriebe mit vier bis fünf im GwG-Bereich tätigen Personen inskünftig keine internen Richtlinien mehr erstellen und nicht zwingend einen GwG-Stellvertreter ernennen. Dies führt auch dazu, dass Kleinbetriebe weniger Personen extern (statt betriebsintern) schulen müssen, so dass die **Ausbildungskosten gesenkt** werden (Art. 5 Abs. 6 SRO-Ausbildungskonzept).

Wie mit diesem Artikel aufgezeigt, hat der VQF zahlreiche Formalitäten vereinfacht (teilweise sogar abweichend von der GwV-FINMA 3), spezifische Bedürfnisse einzelner Mitgliedergruppen berücksichtigt und Regelungen zur Erhöhung der unternehmerischen Flexibilität der Mitglieder und zur Senkung von Kosten der Mitglieder (z.B. Prüfungs- und Ausbildungskosten) eingeführt.

Darüberhinaus wurde ein **Kommentar zum SRO-Reglement** mit Erklärungen und hilfreichen Informationen verfasst, welcher bei Problemen im Berufsalltag als Auslegungshilfe und weitere Informationsquelle dienen kann. Selbstverständlich sind wir zudem bei **Fragen und Unklarheiten** auch weiterhin gerne persönlich für Sie verfügbar.

(Quelle: Legal & Compliance Desk)

Übergangsregelung zu den neuen GwG-Standardformularen des VQF

Am 8. Juli 2009 ist das neue SRO-Reglement des VQF in Kraft getreten. Da teilweise bei den SRO-Mitgliedern des VQF gewisse Fragen betreffend Übergangsregelungen zu den neuen oder überarbeiteten GwG-Standardformularen des VQF bestehen, möchte der VQF mit nachfolgenden Mitteilungen diesbezüglich noch einmal darauf eingehen. Sämtliche GwG-Standardformulare des VQF finden Sie im Mitgliederbereich auf unserer Website im Internet.

1. Eigene Formulare der Mitglieder

Einleitend ist zu bemerken, dass wie schon in der Vergangenheit auch unter Geltung des neuen SRO-Reglements statt der GwG-Standardformulare des VQF weiterhin eigene Formulare verwendet werden können, sofern diese Formulare dem Mindestinhalt der Formulare des VQF entsprechen (s. Art. 39 Abs. 5 SRO-Reglement 2009).

2. Angepasste Formulare

Die folgenden, bereits bisher bekannten GwG-Standardformulare wurden angepasst/überarbeitet: Identifizierungsformular (VQF Dok. Nr. 902.1), Kundenprofil (VQF Dok. Nr. 902.5), Erklärung zum wirtschaftlich Berechtigten (VQF Dok. Nr. 902.9) und weitere Entwicklung (VQF Dok. Nr. 902.7).

Die bei den **bisherigen Geschäftsbeziehungen** (noch nicht beendete oder bereits beendete Geschäftsbeziehungen) unter Geltung der alten SRO-Reglemente eingeholten GwG-Standardformulare müssen nicht neu eingeholt werden. Jedoch müssen für die nach dem 8. Juli 2009 aufzunehmenden, **neuen Geschäftsbeziehungen** jeweils die neuen GwG-Standardformulare des VQF (bzw. gleichwertige eigene Formulare) verwendet werden.

3. Neu geschaffene Formulare

3.1 Risikoprofil (VQF Dok. Nr. 902.4)

Für im Zeitpunkt des Inkrafttretens des neuen SRO-Reglements (8. Juli 2009) **bereits beendete Geschäftsbeziehungen** muss kein Risikoprofil nacherstellt werden.

Für vor dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des neuen SRO-Reglements bereits auf-

genommene aber bei Inkrafttreten des neuen Reglements **noch nicht beendete Geschäftsbeziehungen** muss gemäss Art. 75 Abs. 2 lit. b SRO-Reglement innert 6 Monaten (bis 8. Januar 2010) ein Risikoprofil (VQF Dok. Nr. 902.4 oder eigenes, gleichwertiges Formular) erstellt werden, sofern diese Geschäftsbeziehungen bis zum 8. Januar 2010 nicht ebenfalls beendet werden.

Bei nach dem Inkrafttreten des neuen SRO-Reglements aufgenommenen, **neuen Geschäftsbeziehungen** muss bei Geschäftsaufnahme ein Risikoprofil (VQF Dok. Nr. 902.4 oder eigenes, gleichwertiges Formular) erstellt werden (Art. 75 Abs. 2 lit. a SRO-Reglement).

3.2 Kundenprofil für Trusts (VQF Dok. Nr. 902.6) und Erklärung bei Personenverbindungen und Vermögenseinheiten ohne wirtschaftliche Berechtigung bestimmter Personen (VQF Dok. Nr. 902.10)

In Bezug auf diese beiden GwG-Standardformulare mussten bereits in der Vergangenheit unter alten SRO-Reglementen entsprechende (eigene) Formulare ausgefüllt bzw. Erklärungen eingeholt werden. Es bestanden dafür lediglich keine besonderen GwG-Standardformulare des VQF. Daher gilt diesbezüglich dasselbe wie unter Ziff. 2 ausgeführt.

(Quelle: Aufsichtskommission / Legal & Compliance Desk)

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Kontrolle des grenzüberschreitenden Bargeldverkehrs

Anlässlich der Weiterbildungsveranstaltungen 2008/2009 wurden in der vorliegenden Angelegenheit häufig Fragen gestellt. Deshalb möchten wir diesbezüglich die nachfolgende Präzisierung anbringen.

Im Rahmen der Umsetzung der Spezialempfehlung IX der GAFI/FATF wurden die Kompetenzen der **Schweizerischen Zollverwaltung** erweitert. Gemäss Art. 95 Abs. 1^{bis} des Zollgesetzes (ZG) unterstützt die Schweizerische Zollverwaltung im Rahmen ihrer (nichtzollrechtlichen) Aufgaben die Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung. In Konkretisierung dieser neuen Kompetenzen wurde auf den 1. März 2009 die Verordnung zur Kontrolle des grenzüberschreitenden Bargeldverkehrs erlassen, welche ein **Auskunftssystem für die Ein- und Ausfuhr von Barmitteln** vorsieht. Dies bedeutet, dass die Schweizerische Zollverwaltung im Rahmen der Zollkontrolle Personen über mitgeführte Barmittel im Betrag von mindestens CHF 10'000 oder entsprechendem Gegenwert bei ausländischen Währungen befragen kann. Die an der Grenze erscheinenden Personen sind zur Auskunft über sich selbst sowie über die Höhe, den Verwendungszweck und die wirtschaftlich berechnete Person der Barmittel verpflichtet. Als Barmittel gelten Bargeld sowie übertragbare Inhaberpapiere, Aktien, Obligationen, Schecks und ähnliche Wertpapiere. Bei Verdachtsmomenten auf Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung kann die Schweizerische Zollstelle auch unter dem Schwellenwert von CHF 10'000 Auskunft verlangen und gegebenenfalls die Barmittel vorläufig beschlagnehmen.

Die **Europäische Union (Kontrolle durch ausländische Zollbeamte)** sieht im Gegensatz zur vorerwähnten schweizerischen Regelung (Auskunftssystem) eine **Deklarationspflicht** vor (Schwellenwert: EUR 10'000.–).

(Quelle: Legal & Compliance Desk)

Korrekte Bezeichnungen der Mitgliedschaft beim VQF

Aufgrund der im Mai 2009 revidierten Statuten des VQF gibt es neue Formen von Aktivmitgliedschaften beim VQF. Sofern das Mitglied gegenüber Dritten seine Mitgliedschaft beim VQF offenlegen möchte (z.B. Briefpapier, Website oder Visitenkarten) müssen aus **Transparenzgründen**, d.h. um bei den Kunden oder sonstigen Dritten Irrtümer über die Art der Beaufsichtigung zu vermeiden, **folgende Bezeichnungen** verwendet werden:

1. Nur SRO-Mitgliedschaft beim VQF

Es gibt Mitglieder, die weiterhin nur dem VQF als Selbstregulierungsorganisation (SRO) nach Geldwäschereigesetz (GwG) angeschlossen sind. Diese Mitglieder können – unabhängig davon, ob sie berufsmässig oder nicht berufsmässig tätiger Finanzintermediär (s. VBAF-FINMA, sog. Bagatellverordnung) sind – zwischen den beiden folgenden Bezeichnungsvarianten wählen:

- Ausführlichere Variante: «SRO-Mitglied VQF – eine offiziell anerkannte Selbstregulierungsorganisation (SRO) gemäss Geldwäschereigesetz»
- Kürzere Variante: «SRO-Mitglied VQF»

2. Nur BOVV-Mitgliedschaft beim VQF

Falls Mitglieder nur dem VQF als Branchenorganisation für die Vermögensverwaltung (BOVV) angeschlossen sind, sind die beiden nachfolgenden Mitgliedschaftsbezeichnungen wählbar:

- Ausführlichere Variante: «BOVV-Mitglied VQF – eine Branchenorganisation für Vermögensverwalter (BOVV) mit offiziell anerkannten Verhaltensregeln (Standesregeln) für Vermögensverwalter».
- Kürzere Variante: «BOVV-Mitglied VQF»

3. Kombinierte SRO- und BOVV-Mitgliedschaft beim VQF

Sind Mitglieder dem VQF sowohl für den Bereich des GwG (SRO) als auch für den Bereich Branchenorganisation für die Vermögensverwaltung (BOVV) angeschlossen, kann zwischen den beiden nachfolgenden Varianten gewählt werden:

- Ausführlichere Variante: «SRO- und BOVV-Mitglied VQF – eine offiziell anerkannte Selbstregulierungsorganisation (SRO) gemäss Geldwäschereigesetz

(GwG) und eine Branchenorganisation für Vermögensverwalter (BOVV) mit offiziell anerkannten Verhaltensregeln (Standesregeln) für Vermögensverwalter».

- Kürzere Variante: «SRO- und BOVV-Mitglied VQF»

(Quelle: Patrick Rutishauser, Geschäftsführer)

Beispielhafte Vertragsklauseln für einen Vermögensverwaltungsvertrag und Kommentar zu den Verhaltensregeln BOVV

Als Dienstleistung an unsere Mitglieder hat die BOVV VQF beispielhafte Vertragsklauseln verfasst, durch deren Verwendung die Mitglieder sicherstellen können sollten, dass die Vermögensverwaltungsverträge in Übereinstimmung mit den Verhaltensregeln verfasst sind. Diese Beispiele wurden mit Erläuterungen versehen. Zudem finden Sie ebenfalls neu den Kommentar zu den Verhaltensregeln aufgeschaltet. Diese Dokumente finden Sie auf unserer Homepage (www.vqf.ch), Rubrik «Mitglieder», Unterrubrik «BOVV»).

(Quelle: Patrick Rutishauser, Geschäftsführer)

VQF AKTUELL

Redaktion: Geschäftsführung
Autoren: Peter Rupper, Präsident
Vorstand /
Patrick Rutishauser,
Geschäftsführer /
Adrian Göldi, Leiter
Legal & Compliance /
Dario D'Angelo, Mitarbeiter
Legal & Compliance /
Manuela Oswald,
Mitarbeiterin Legal &
Compliance

Adresse: VQF, Baarerstrasse 112,
Postfach, 6302 Zug
Tel. 041/763 28 20
Fax. 041/763 28 23
www.vqf.ch
info@vqf.ch