

# KAG Revision: Was ändert sich für den gesetzlichen Vertreter ?

KAG Revision / AIFM Umsetzung 2013

Academy for best execution, 30. Januar 2013

Dr. Dominik Oberholzer LL.M.



## Einleitung: Die verschiedenen Bewilligungen

- Bewilligung der kollektiven Kapitalanlage
- Bewilligung als Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen
- Bewilligung als Vertriebssträger
- Bewilligung als Vermögensverwalter

## 1. In welchen Fällen braucht es einen Vertreter?

Der **„Vertrieb“** als Abgrenzungskriterium für die Unterstellung unter das KAG



## 2. Was gilt als Vertrieb bzw. als Private Placement?

Definition des Vertriebs in Art. 3 I:

<sup>1</sup> Als Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen im Sinne dieses Gesetzes gilt jedes Anbieten von kollektiven Kapitalanlagen und jedes Werben für kollektive Kapitalanlagen, das sich **nicht ausschliesslich an Anleger gemäss Art. 10 III Bst. a und b** richtet.

- Das sind:
- a beaufsichtigte Banken, Effekthändler, Fondsleitungen, VVKK, Zentralbanken
  - b beaufsichtigte Versicherungseinrichtungen

## 2. Was gilt als Vertrieb bzw. als Private Placement?

Dazu kommt Ausnahme gemäss Art. 3 II:

- <sup>2</sup> Zurverfügungstellung von Info sowie Erwerb kK,
- die auf Veranlassung oder auf Eigeninitiative des Anlegers erfolgen, insbeso im Rahmen von Beratungsverträgen und ausführenden Transaktionen
  - im Rahmen eines schriftlichen VVV mit Finanzintermediären gemäss Art. 10 III Bst. a
  - Im Rahmen eines schriftlichen VVV mit uVV, sofern
    - er dem GwG unterstellt ist
    - Seine Verhaltensregeln einer BOVV unterstehen
    - VVV entspricht den Richtlinien einer BOVV
  - Publikation von Preisen, Kursen etc.
  - Anbieten von Mitarbeiterbeteiligungsplänen

## 2. Was gilt als Vertrieb bzw. als Private Placement?

Vergleich mit aktuellem Recht:

- Vorsorgeeinrichtungen mit prof. Tresorerie
- HNWI

Was gilt für den Vertreter?

- Es braucht keinen, da KAG nicht anwendbar

### 3. Wenn eine Tätigkeit als "Vertrieb" qualifiziert?

Vertrieb richtet sich an qualifizierte Anleger



Definition der qualifizierten Anleger gemäss Art. 10 III

Vertrieb richtet sich nicht nur an qualifizierte Anleger



Auffangbecken

## 4. Vertrieb an qualifizierte Anleger

Def. qual. Anleger in Art. 10:

III Bst. a/b: n.a., da Private Placement (Art. 3 I)

Bst. c: öff-r Körperschaften und VE mit prof. Tresorerie

Bst. d: Unternehmen mit prof. Tresorerie

IIIbis: HNWI mit Opting-in

IIIter: n.a., da Private Placement (Art. 3 II Bst. b/c)

#### 4. Vertrieb an qualifizierte Anleger

- Keine Genehmigung der kK (Art. 15 Ie / 120 IV)
- Keine Täuschung und Verwechslung durch Namen (Art. 120 IV)
- Vertreter und Zahlstelle erforderlich (Art. 120 IV)
  - Vertriebsvertrag mit V'träger
  - Sicherstellung der Bewilligung des V'trägers
  - Fondsdokumente müssen Vertreter, Zahlstelle, Gerichtsstand angeben
- V'trägerbewilligung erforderlich (Art. 13 I / 19 Ibis)

## 5. Vertrieb an nicht-qualifizierte Anleger

Der nicht-qualifizierte Anleger als Auffangbecken, entspricht der heutigen öffentlichen Werbung

- Genehmigung der KK durch die FINMA (Art. 120 I)
- Vertreter und Zahlstelle erforderlich (Art. 120 II d)
  - Vertriebsvertrag mit V'träger
  - Sicherstellung der Bewilligung des V'trägers
  - Fondsdokumente müssen Vertreter, Zahlstelle, Gerichtsstand angeben
- V'trägerbewilligung erforderlich (Art. 2 I d)

## 6. Neuheiten beim Vertreter

Gelten beim Vertrieb an qualifizierte und nicht-qualifizierte Anleger:

- Beendigung des Mandats als Vertreter (und Zahlstelle) nur mit Zustimmung FINMA
- Informationspflichten gemäss Art. 20 I c:

Über Entschädigungen für den Vertrieb von kK in Form von Provisionen, Courtagen, und anderen geldwerten Vorteilen informieren die Bewilligungsträger und ihrer Beauftragten die Anleger vollständig, wahrheitsgetreu und verständlich.

## 7. Übergangsbestimmungen (Art. 158d)

- Neue Vertreter / Vertriebssträger müssen sich innert 6 Mte melden und innert 2 Jahre Anforderungen genügen und Gesuch stellen (I und II).
- Vereinbarung über Zusammenarbeit und Info'austausch gemäss Art. 120 II Bst. e bzw. entsprechende Erklärung innert 1 Jahres erforderlich (III).
- Beim Vertrieb an qual. Anleger müssen innert 2 Jahre Vertreter / Zahlstelle ernannt sein (IV).
- Beim Vertrieb an nicht-qualifizierte Anleger 1 Jahr Übergangsfrist (V).

## 8. Konklusion

- Beim Vertrieb keine Zweiteilung, sondern Dreiteilung
- PKs und HNWI nicht mehr unter Private Placement
- Vertrieb an nicht-qualifizierte Anleger entspricht der heutigen öffentlichen Werbung
- Bei strukturierten Produkten kein Vertreter
- Abberufung von Vertreter / Zahlstelle nur mit Zustimmung der FINMA
- Art. 20 Abs. 1 Bst. c
- Beim Vertrieb an qual. Anleger 2 Jahre Übergangsfrist

## Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Dr. Dominik Oberholzer LL.M.  
Kellerhals Anwälte  
Rämistrasse 5  
8024 Zürich

058 200 39 00  
[dominik.oberholzer@kellerhals.ch](mailto:dominik.oberholzer@kellerhals.ch)  
[www.kellerhals.ch](http://www.kellerhals.ch)