

## Der Weg in die Schweiz

### Erhalten Sie Zugang in die Schweiz mit Reuss Private

Im Jahr 2021 wurden 1.476.880 Mio. CHF (Jahresende 2020: 1.331.406 Mio. CHF) in Investmentfonds<sup>1</sup> über den Schweizer Markt angelegt. Daher stellt der Schweizer Markt für viele eine attraktive Opportunität dar. Der Zugang zum Markt kann für EU Marktteilnehmer jedoch eine Herausforderung darstellen, da er sich außerhalb des Geltungsbereichs der europäischen Vorschriften befindet. Deshalb haben wir diese Übersicht erstellt, um Ihnen eine Auswahl von ⑦ Zugangsmöglichkeiten in den Schweizer Markt aufzuzeigen. Darüber hinaus finden Sie spezifische Produkthanforderungen für den Schweizer Markt und Informationen zur Kundensegmentierung.



#### ① Fly-out

Laden Sie (potenzielle) Anleger in das Land ein, in dem Sie zur Erbringung von Finanzdienstleistungen zugelassen sind.

#### ② Execution-only

Einfache Ausführung eines von einem Kunden erhaltenen Auftrags. Es wird keine Beratung erteilt und der Anleger löst den Auftrag aus.

#### ③ Chaperoning

Begleiten Sie einen lokal zugelassenen Finanzdienstleister zu Roadshows und Kundenterminen

#### ④ Lokale Vertriebsstellen

Nutzen Sie lokal regulierte Distributoren und Platzierungsagenten, um Ihre Schweiz-konformen Produkte in der Schweiz anzubieten

#### ⑤ Professionelle Kunden Ausnahme

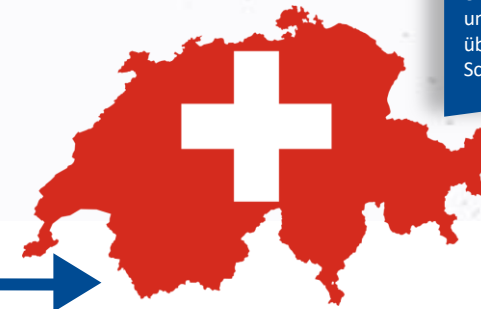
Nur professionellen und institutionellen Kunden (HNWI ausgeschlossen), werden gezielt angesprochen.

#### ⑥ Beraterregister

Lassen Sie im Schweizer Beraterregister registrieren, um Finanzdienstleistungen zu erbringen, ohne sich vor Ort niederlassen zu müssen

#### ⑦ Niederlassung

Vollständige Niederlassung eines regulierten Unternehmens in der Schweiz für die Erbringung von Finanzdienstleistungen



### Wichtige Informationen für das Angebot nicht-Schweizer Produkte

Soll ein bestehender ausländischer Fonds unter anderem an nicht-qualifizierte Anleger (inklusive (U)HNWI) in der Schweiz vertrieben werden, muss ein "Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen" bestellt werden. Dieser vertritt den Fonds gegenüber den Anlegern und der Aufsichtsbehörde FINMA. Der Vertreter muss die gesetzlichen Melde-, Publikations- und Informationspflichten sowie die von der FINMA zum Mindeststandard erklärten Verhaltensregeln der Branchenorganisationen einhalten. Seine Identität muss in jeder Publikation erwähnt werden. Hinzu kommt: Zahlstelle, Depotbank und Publikationsorgan müssen definiert werden. Auch der Fondsprospekt muss entsprechend angepasst werden, um die Anlegerinnen und Anleger über die Beauftragten in der Schweiz zu informieren.

<sup>1</sup> Quelle: Medienmitteilung Asset Management Association Switzerland, vom 28. Oktober 2021; Fondsmarkt-Update - September 2021; "Anhaltende Zuflüsse im Schweizer Fondsmarkt". Verfügbar unter: <https://www.swissfunddata.ch/sfdpub/en/market/show/2042>

## Sieben Wege in den Schweizer Markt

### 1 Fly-out

Fliegen Sie (potenzielle) Investoren in einen Markt, in dem Sie reguliert sind. Bitte beachten Sie, dass örtliche aufsichtsrechtliche Anforderungen - insbesondere in Bezug auf Anreize und Interessenkonflikte - gelten können.

### 2 Execution-only

Schweizer Anleger können an Sie herantreten und Sie um die Zeichnung eines bestimmten Produkts bitten. Der Anleger muss den Kauf initiieren, und es darf keine Anlageberatung erfolgen. Für diese Tätigkeit ist i.d.R. keine lokale Lizenz erforderlich. Aufgrund des geringen regulatorischen Bewegungsraums, wird ein geringes Volumen und klare Dokumentation empfohlen.

### 3 Chaperoning

Begleitung einer bevollmächtigten Person eines beaufsichtigten Unternehmens zu Roadshows und Kundenveranstaltungen als Experte für Ihre Strategien. Bitte beachten Sie, dass der „Chaperone“ bei Treffen immer anwesend sein muss und der Kauf über diesen erfolgen muss.

### 4 Lokale Vertriebsstellen

Bei einem Produkt, das Anlegern in der Schweiz angeboten werden darf (weitere Produktinformationen finden Sie auf Seite 1), können Vertriebsvereinbarungen mit lokalen Vertriebsstellen und Plattformen geschlossen werden. Dieser reine B2B-Ansatz ist jedoch unflexibel, wenn bestimmte Kundensegmente angesprochen werden sollen.

### 5 Professionelle Kunden Ausnahme

Professionelle oder institutionelle Kunden gemäß FIDLEG (dem schweizerischen Aufsichtsregime) können grenzüberschreitend direkt angesprochen werden, ohne dass eine lokale Lizenz oder ein Eintrag in das Beratungsregister erforderlich ist. (U)HNWI sind jedoch organisch von dieser Definition ausgeschlossen, es sei denn, sie haben ein Opt-out verfahren durchlaufen und stimmen der Behandlung als professioneller Kunde zu. In diesem Zusammenhang ist es möglich, dass ein Kunde selbst bestätigt, dass er als professioneller Kunde behandelt werden möchte, ohne dass er bestimmte Nachweise erbringen muss, wie es in Europa üblich ist. In diesem Fall schreiben die Schweizer Vorschriften jedoch die Ernennung eines lokalen Vertreters vor. In der Tabelle auf der rechten Seite finden Sie weitere Informationen zur Schweizer Kundensegmentierung im Vergleich zum europäischen MiFID-Ansatz.

### 6 Beraterregister

Kundenberater dürfen ihre Tätigkeit in der Schweiz nur ausüben, wenn sie in ein Beraterregister eingetragen sind, in dem sie einschlägige Angaben machen müssen, u.a. über ihr Know-how, den Nachweis der Registrierung bei einer Ombudsstelle, den Abschluss einer Versicherung. Die Pflicht zur Eintragung besteht nicht, wenn ausschließlich professionelle Kunden und institutioneller Anleger, angesprochen werden.

### 7 Niederlassung

Niederlassung in der Schweiz mit den folgenden Optionen: Eintragung in das Beraterregister, oder Zulassung als Vermögensverwalter, Wertpapierfirma oder sogar als Bank.



## Kundensegmentierung EU vs. Schweiz

FIDLEG (CH)	MiFID II (EU)
<b>Retail Kunde</b>	<b>Retail Kunde</b>
Kunden, die keine professionellen Kunden sind.	Kunden, die keine professionellen Kunden sind.
↕ Opting-in / Opting-out möglich	↕ Opting-in / Opting-out möglich
<b>Professionelle Kunden</b>	<b>Professionelle Kunden</b>
Einschließlich öffentlicher Körperschaften, Pensionsfonds, Unternehmen, Großunternehmen und Investmentstrukturen mit professionellen Finanzdienstleistungen für vermögende Privatkunden	Einschließlich Kreditinstitute, Wertpapierfirmen, andere zugelassene oder regulierte Finanzinstitute, Investment- und Pensionsfonds, Großunternehmen oder andere institutionelle Anleger
↕ Opting-in / Opting-out möglich	
<b>Institutionelle Kunden</b>	<b>Geeignete Gegenparteien</b> (als Untergruppe der professionellen Kunden)
Einschließlich Finanzintermediäre, Versicherungsgesellschaften, ausländische regulierte Finanzintermediäre und Zentralbanken	Einschließlich Kreditinstitute, Investmentgesellschaften oder andere regulierte und beaufsichtigte Finanzinstitute oder Versicherungsgesellschaften

Sie möchten mehr erfahren? Für weitere Informationen, bitte besuchen Sie uns auf [reussprivate.li](https://reussprivate.li) oder senden uns eine Nachricht an [info@reussprivate.li](mailto:info@reussprivate.li)

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen wurden von den Autoren erstellt und bleiben ihr alleiniges Eigentum. Die Verbreitung und/oder Vervielfältigung desselben, ganz oder teilweise, einschließlich der hierin enthaltenen Informationen, ist ohne die schriftliche Zustimmung der Autoren strengstens untersagt. Die Autoren bemühen sich, die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen zu gewährleisten, übernehmen jedoch weder ausdrücklich noch stillschweigend eine Garantie für deren Richtigkeit oder Vollständigkeit (einschließlich jeglicher Haftung gegenüber Dritten). Soweit gesetzlich zulässig, haften die Autoren nicht für direkte, indirekte oder Folgeschäden, die sich aus der Nutzung dieses Dokuments oder dem Zugang zu diesem Dokument im Ganzen oder in Teilen ergeben. Alle Rechte vorbehalten.