

READY FOR TAKE-OFF

Dieter C. Söhner / Kurt G. Fehr

Visionär
denken,
zielorientiert
handeln

pfi



Dieter C. Söhner
Mitglied der
Geschäftsleitung von
pfi partners for financial
intermediaries AG,
Lachen/SZ.



Eine moderne Dienstleistungsindustrie zeichnet sich aus durch eine stark fragmentierte Wertschöpfungskette mit hoch spezialisierten Anbietern verschiedener Ausrichtung. Die neu gegründete pfi partners for financial intermediaries AG aus Lachen/SZ ist ein solches Glied dieser Kette. Über Ausrichtung und Ziele unterhielt sich B2B mit Dieter C. Söhner und Kurt G. Fehr, beide bekannt aus ihrer Zeit bei der FINMA.

Vom Regulator zum Unternehmer: Was hat Sie als Jurist bzw. Ökonom gereizt, in die Privatwirtschaft zu wechseln?

Söhner: Primär war es der Wille, sich als Finanzdienstleister in einem hart umkämpften Markt erfolgreich neu zu positionieren sowie als Unternehmer tätig sein zu können. Eine unserer grössten Herausforderungen wird darin bestehen, die zum Teil konträren Ansichten und Perspektiven einerseits der Regulatoren, namentlich der Eidg. Finanzmarktaufsicht FINMA, und andererseits der Finanzintermediäre auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen.

An welche Kunden richtet sich Ihr Angebot primär?

Fehr: Unser Fokus liegt in erster Linie auf der totalrevidierten Kollektivanlagengesetzgebung, welche ich selber wesentlich mitgestaltet habe. Das KAG brachte neue Rechtsgefässe für Kollektivanlageprodukte, eine Bewilligungspflicht für Vermögensverwalter von schweizerischen Kollektivanlagen sowie erweiterte Einsatzmöglichkeiten für Derivate mit sich.

Söhner: In Ergänzung zum Kollektivanlagengesetz werden wir auch Fragen der Banken-, Börsen- und Geldwäschereigesetzgebung abdecken. Unser Dienstleistungsangebot richtet sich somit vor allem an Fondsleitungen, Fondsgesellschaften, Depotbanken, Vertreter ausländischer Kollektivanlagen, Vermögensverwalter von Kollektivanlagen, Vertriebssträger, Banken und Effektenhändler sowie Emittenten von strukturierten Produkten.

Mit welchem konkreten Dienstleistungsangebot gelangen Sie an die vorerwähnten Finanzintermediäre?

Fehr: Die pfi partners for financial intermediaries AG offeriert u.a. Dienstleistungen im Zusammenhang mit Vertriebsgenehmigungen für in- und ausländische Kollektivanlagen – also für Anlagefonds, SICAV, SICAF oder Kommanditgesellschaften für kollektive Kapitalanlagen –, sowie der Bewilligung der Geschäftstätigkeit von Fondsleitungen, Fondsgesellschaften, Depotbanken, Vermögensverwaltern von Kollektivanlagen, Vertretern von ausländischen Kollektivanlagen oder Vertriebssträgern. Wir beraten den Kunden mit Blick auf das Aufsetzen von kollektiven bzw. strukturierten Anlageprodukten und vertreten ihn vor der Aufsichtsbehörde FINMA.

Söhner: Wir unterstützen aber auch Banken und Effektenhändler sowie deren Zweigniederlassungen und Vertretungen in der Schweiz im Bereich Bewilligungen. Ich denke da an Neugründungen, Änderungen der Bewilligungsvoraussetzungen – Aktionärswechsel, Organmutationen, Statuten- oder Reglementanpassungen – und an Abklärungen von Unterstellungsfragen sowie an die Entwicklung von Strategien oder massgeschneiderten Konzepten.

Fehr: Zusätzlich möchten wir noch auf das Erstellen von Gutachten und die Abgabe von Zweitmeinungen verweisen. Abgerundet wird unsere Dienstleistungspalette durch die Beratung und Unterstützung in Compliance- und Corporate Governance-Fragen sowie das Coaching.

Aus welchen Inhalten könnten sich Beratungsmandate im Bereich Kollektivanlagen zusammensetzen?

Fehr: Ein solches Mandat kann sich von der Entwicklung einer Produktidee über die Gründung der notwendigen Rechtsgefässe – also der Bewilligungsträger –, die Ausarbeitung der notwendigen Dokumente und die Einreichung der Gesuche bei der Aufsichtsbehörde FINMA bis hin zur Begleitung bei der Pflege des Produkts nach dessen Genehmigung erstrecken. Beispiele könnten sein: die Überführung des Vermögens einer Anlagestiftung in eine Kollektivanlage, die Lancierung eines Retailprodukts oder das Ausnützen des neuen beschleunigten Genehmigungsverfahrens – Stichwort: time to market. Fer-

ner können Bewilligungsträger von Umstrukturierungen betroffen sein oder es ergeben sich Fragen hinsichtlich einer effizienten Organisation, was ebenfalls einen Beratungsbedarf auslösen kann.

Söhner: Wir betrachten als Kundenkreis nicht nur die bestehenden Fondsleitungen bzw. -gesellschaften, sondern generell institutionelle Anleger, welche Portefeuilles bewirtschaften – also Banken, Versicherungen und Anlagestiftungen sowie Treasury-Abteilungen grosser Konzerne. Wir unterstützen sie sowohl bei der Ausschöpfung des erweiterten Gestaltungsspielraums des KAG als auch bei der Realisierung eines allfälligen Spar- und Effizienzsteigerungspotenzials.

Woraus könnten Beratungsmandate im Bankenbereich bestehen?

Fehr: Das umfangreichste Mandat ist zweifelsohne das Erlangen einer Bewilligung zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit als Bank. Es beinhaltet nicht nur die Gründung einer Gesellschaft, sondern auch die Erarbeitung von Statuten, Organisationsreglement und Weisungen sowie den Aufbau einer tragfähigen Organisation. Das schliesst u.a. die Prüfung der Gewähr der mit der Geschäftsführung betrauten Personen ein. Zudem ist vorab zu prüfen, ob der «business case» nachhaltigen Erfolg verspricht und bewilligungsfähig ist. Mandate betreffend meldepflichtige Änderungen können sein: Statuten- oder Organisationsreglements-Änderungen, Wechsel eines qualifizierten Aktionärs oder Wechsel der Revisionsstelle.

Söhner: Nebst bestehenden Themen wie zum Beispiel die Geldwäschereigesetzgebung und Basel II wird sicherlich auch die EU-Direktive über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) – und die neu verabschiedete UCITS IV-Direktive – von einschneidender Konsequenz für zahlreiche Finanzinstitute sein. Hier gilt es Trends zu antizipieren und rechtzeitig Handlungsoptionen aufzuzeigen.

Sie haben vorhin Coaching erwähnt. Was ist darunter konkret zu verstehen und an wen richtet sich dieses Angebot?

Söhner: Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden, wie es ja auch unser Firmenname zum Ausdruck bringt. Als Coach be-

gleiten und beraten wir sie während der gewünschten Zeit – sei es in Form von aktiver Benachrichtigung bei Änderungen des regulatorischen Umfelds oder diesbezüglich notwendiger Anpassungen der Organisation und Arbeitsabläufe oder auch mit bedarfsgerechter Ausbildung. Die laufenden regulatorischen Entwicklungen weltweit, insbesondere in der Schweiz und in der EU, bewirken nämlich, dass sich Finanzintermediäre laufend mit ändernden aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen müssen. Unser Angebot richtet sich beispielsweise an Vertreter ausländischer Kollektivanlagen, die den Verkehr mit dem Regulator auslagern möchten oder an Finanzdienstleister, die unaufgefordert über relevante Gesetzesänderungen aufmerksam gemacht werden wollen. Die pfi partners for financial intermediaries AG unterstützt ihre Kunden dabei als antizipierender Partner.

Ihr Haus offeriert auch Dienstleistungen im Bereich Compliance und Corporate Governance.

Fehr: Genau. Wir sind überzeugt, dass wir auch in diesen Bereichen unsere Erfahrungen einbringen können. Sei es beispielsweise im Rahmen der Überprüfung bestehender interner Weisungen und Reglemente auf allfällige Doppelspurigkeiten bzw. deren Effizienz oder die kundengerechte Implementierung neuer regulatorischer Vorgaben.

Wer sind Ihre Konkurrenten und wie unterscheiden sich Ihre Firma?

Söhner: Unsere Mitbewerber sind insbesondere Anwaltskanzleien und die Beratungsabteilungen grösserer Prüfgesellschaften. Von diesen unterscheiden wir uns vor allem durch die Kombination des juristischen und ökonomischen Fachwissens sowie unserer langjährigen Erfahrung als Mitarbeiter bei der Eidg. Bankenkommission. Wir sind somit mit der Denk- und Arbeitsweise einer Aufsichtsbehörde vertraut. Die überschaubare Grösse unserer Firma erlaubt uns zudem, marktnah und flexibel zu handeln.

Was darf ein Kunde von Ihrer Firma erwarten?

Kurt G. Fehr

Mitglied der Geschäftsleitung von pfi partners for financial intermediaries AG, Lachen/SZ.



Fehr: Unsere Kunden können davon ausgehen, dass wir visionär denken und zielorientiert handeln. Wir beraten auf einer partnerschaftlichen Basis und verfolgen einen lösungsorientierten Ansatz verbunden mit Kreativität und Interdisziplinarität. Zudem sind wir neutral und unabhängig, d.h. weder Finanzintermediären noch Prüfgesellschaften oder Verbänden in irgendeiner Weise verpflichtet. Bei uns soll ein Mandat für den Kunden zum Voraus berechenbar sein. Wir gewähren daher auf Wunsch ein Kostendach. Wichtig ist uns auch die persönliche Betreuung unserer Kunden, sei es bei ihnen oder in unseren Büros in Lachen SZ und Zürich.

Sie erwähnten zuvor das Stichwort MiFID. Was halten Sie konkret von der Direktive und welche Bedeutung hat sie für das in- und ausländische Fondsgeschäft in der Schweiz?

Söhner: Die Schweiz als Nicht-Mitglied der EU ist zwar nicht verpflichtet, die EU-Richtlinie 2004/39/EG über Märkte für Finanzinstrumente umzusetzen, dennoch beeinflusst diese auch schweizerische Finanzdienstleister. MiFID sollte hierzulande also keinesfalls auf die leichte Schulter genommen werden. Obwohl Fonds grundsätzlich nicht in den Anwendungsbereich der MiFID fallen, wird das in- und ausländische Fondsgeschäft in und von der Schweiz aus Auswirkungen der Direktive spüren. Ich denke hier mitunter an die Dienstleistungen eines Anlageberaters, welche beispielsweise für eine Fondsgesellschaft erbracht werden und an die kontrovers diskutierte Problematik der Retrozessionen. Betroffen von den Neuerungen sind insbesondere Banken, Broker, Wertpapierhäuser, Emittenten, Vermögensverwalter und Handelsplattformen. Den Zielen der MiFID, den Anlegerschutz zu erhöhen, die Markttransparenz zu verbessern und die grenzüberschreitenden Dienstleistungen zu erleichtern, ist sicher nichts entgegenzuhalten. Sie können jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass immense Organisations- und Kostenmassnahmen hinsichtlich der Planung und Realisierung anfallen und diese Kosten von den betroffenen Finanzdienstleistern letztlich auf ihre Kunden überwältigt werden.



pfi partners for financial intermediaries AG

St. Gallerstrasse 13
CH-8853 Lachen

Talacker 35
CH-8001 Zürich

Tel +41 55 442 63 84
info@pfi-ag.ch

Fax +41 55 442 63 85
www.pfi-ag.ch