

Die Schweiz, ein gallisches Dort mitten in Europa scheint für viele Vermögensverwalter und Anlageberater ein gar zu verlockendes Ziel. Die Schweiz ist nicht Mitglied der EU oder des EWR und damit gelten die europäischen Richtlinien in diesem wunderschönen Alpendomizil nicht. Für einige Vermögensverwalter und Anlageberater ist daher die Versuchung daher nur zu verlockend, ihre Aktivitäten in die Schweiz zu verlagern und ihre Geschäfte von dort zu betreiben. Die neuen Anforderungen an das Beratungsprotokoll, den Beipackzettel tun das ihre um über eine Standortverlagerung nachzudenken. Zudem empfängt kaum ein Land Unternehmergründer mit so offenen Armen wie die Schweiz, Steuervergünstigungen, Pauschalbesteuerungen von miteinander konkurrierenden Kantonen lassen viele Herzen höher schlagen. Dazu haben viele die Hoffnung, dass mit dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz auch der freie Marktzugang von der Schweiz nach Deutschland kommen wird.

Leider muss ich ein wenig Wasser in den Wein gießen: Die BaFin hat gegenüber den Anbietern aus der Schweiz einen Riegel vorgeschoben und verbietet den aktiven Vertrieb von Schweizer Anbietern in Deutschland. Will sich ein Schweizer Vermögensverwalter aktiv an den deutschen Markt wenden, muss er bei der BaFin eine Freistellung beantragen. Diese Freistellung bekommt er nur bei einem Nachweis, dass er in der Schweiz einer vergleichbaren Aufsicht unterliegt und da liegt schon der erste Knackpunkt für die Vermögensverwalter. Ihre Selbstregulierungseinheiten werden von der BaFin nicht als gleichwertige Aufsicht anerkannt. Die BaFin lässt auch den Vertrieb in Deutschland nur zu, wenn die Kundenanbahnung über ein deutsches Kreditinstitut durchgeführt wird. Dazu sind natürlich die wenigsten bereit, wer kannibalisiert schon die eigene Angebotspalette, in dem er einen Schweizer Konkurrenten in den Vertrieb mit aufnimmt.

Das wird auch mit dem Doppelbesteuerungsabkommen nicht besser. Es ist leider nur Wunschdenken, dass mit dem Doppelbesteuerungsabkommen der freie Marktzugang für Schweizer Vermögensverwalter und Anlageberater nach Deutschland kommt. Dies liegt an dem EU-Prinzip der sogenannten Meistbegünstigung. Der EuGH hat einmal entschieden, dass jeder EU-Mitgliedstaat einem anderen EU-Partner die gleichen Vergünstigungen einräumen muss, die er einem Drittstaat einräumt. Wenn daher Deutschland der Schweiz eine Vergünstigung gewährt, muss Deutschland diese Vergünstigung genauso Anbietern aus Österreich, Frankreich oder Großbritannien gewähren. Da Deutschland aber durch EU-Richtlinien wie die MiFID verpflichtet ist, kann Deutschland auch nur maximal in diesem Rahmen Vergünstigungen an Schweizer Institute einräumen. Die MiFID und die Bankenrichtlinie sieht aber ein sehr formales und strenges Verfahren für grenzüberschreitende Dienstleistungen vor. Das ist der sogenannte Europäische Pass. Im Rahmen dieses Europäischen Passes wird eine Lizenzierung im Heimatstaat anerkannt und mit einer gleichwertigen Lizenz darf der EU-Anbieter auch in anderen EU-Ländern tätig sein. Für Vermögensverwalter bedeutet dies aber, dass sie nun mit einer vergleichbaren BaFin-Lizenz in Deutschland tätig sein könnten. Solange aber eine solche staatliche Aufsicht in der Schweiz über Vermögensverwalter nicht existiert, wird es auch keinen freien Dienstleistungsverkehr nach Deutschland

geben. Deutschland darf die Schweiz nicht besser stellen als andere Mitgliedstaaten der EU. Damit scheidet für nichtlizenzierte Vermögensverwalter aus der Schweiz der freie Marktzugang nach Deutschland aus. Selbst für lizenzierte Kreditinstitute in der Schweiz gibt es nach dem Doppelbesteuerungsabkommen den Marktzugang nach wie vor nur über eine Freistellung und wenn diese Institute die ganzen anlegerschützenden Vorschriften aus den verschiedenen EU-Richtlinien wie der MiFID einhalten. Wie gesagt, eine Besserstellung der Schweizer gegenüber anderen EU-Staaten darf es nicht geben.

Ob das Doppelbesteuerungsabkommen überhaupt kommt, ist im Moment mehr als fraglich. Der Bundesregierung fehlt die notwendige Mehrheit im Bundesrat und auf dem SPD-Parteitag im Dezember letzten Jahres wurde beschlossen dem Abkommen die Zustimmung zu verweigern. Auch der erste grüne Ministerpräsident Kretschmann aus Baden-Württemberg hat bereits seine Ablehnung signalisiert und damit ist eine Mehrheit im Bundesrat für das Abkommen mehr als fraglich.

Der Weg in die Schweiz lohnt sich daher nur für diejenigen, die auf einen breiten Bestand an Kunden und Assets unter Management blicken können und diesen bestehenden Bestand auch von der Schweiz betreuen könnten. Ein aktiver Vertrieb und Neukundengewinnung von der Schweiz ist aber untersagt und nur im Wege der sogenannten passiven Dienstleistungsfreiheit erlaubt. Der Kunde kann von sich aus einen Anbieter aus der Schweiz wählen und beauftragen, das steht ihm frei und ist grundrechtlich geschützt. Er muss also von sich aus den Weg in die Schweiz finden, darf aber nicht über aktive Vertriebsmaßnahmen aus der Schweiz angesprochen werden.

Der Weg in die Schweiz ist daher nicht die Lösung aller Probleme und muss genau überlegt werden.

Ihr
Dr. Christian Waigel
Rechtsanwalt