

<<Swiss Finance + Technology Association>> Roundtable vom 24. August

Übersicht

Die Swiss Finance + Technology Association (SFTA) führte am 24. August ihren ersten nicht öffentlichen Roundtable durch, an welcher FinTech-Unternehmer, Behörden wie die FINMA, EFD, SIF und SECO sowie interessierte Parlamentarier eingeladen waren. Das Ziel dieser Veranstaltung bestand darin, Behörden und Politikern die gängigsten FinTech-Geschäftsmodelle von den jeweiligen Unternehmern aus erster Hand vorzustellen, damit verbundene Herausforderungen innerhalb des aktuellen regulatorischen Umfelds aufzuzeigen und gemeinsam unter Wahrung von Chatham House Regeln Lösungsansätze zu diskutieren. Auf Seiten der Unternehmer sollte das Verständnis für die Ziele der Regulierung gefördert und ihre Kompetenz zurate gezogen werden, um diese Ziele im Kontext neuer Geschäftsmodelle zu erreichen.

Generelle Zielsetzung: *Aktive Diskussion über "passive" Industriepolitik (da Industriepolitik kein aktives Instrument der Schweizer Standortpolitik ist, sollte sie mindestens in passiver Form wahrgenommen werden als Regulierung, die Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz hat).*

Teilnehmer:

- Bruno Dorner
- Sarah Jungo
- Sandra Schneider
- Luca Müller
- Nicolas Ramelet
- Aymo Brunetti
- Noel Bieri
- Björn Gunnar Flückiger
- Michael Borter
- Phil Lojacono
- Felix Niederer CFA
- Adrian Schimpf
- Sarah Seyr
- Patrick Frei
- Jürg Müller
- Walti Beat
- Alexander Bojer
- Roger Fromm
- Thomas Lambert
- Alwin Meyer
- Andreas Pages
- Dominik Witz
- Christian Dreyer CFA
- Julian Osborne

Zusammenfassung

Die folgende Zusammenfassung ist unter der Berücksichtigung der Chatham House Regeln erstellt.

Mit einer Begrüssung wird der erste Roundtable im Clouds eröffnet. Die Zielsetzung liegt initial auf der aktiven Diskussion über die "passive" Industriepolitik der Schweiz. Mit dem ersten Vortrag wird bereits ein Rahmen für spätere Diskussionspunkte gesetzt. Es wird darauf hingewiesen, dass Restriktionen des Regulators im Wesentlichen drei Ziele erfüllen: 1] den Schutz des Konsumenten, 2] die Etablierung von Standards, 3] die Kontrolle systemischer Risiken. Dabei liegt die folgende Auseinandersetzung, aufgrund nicht mehr kontrollierbarer systemische Risiken, vor allem auf dem dritten und letzten Punkt. FinTech ermöglicht die Schaffung einer neuen Finanzarchitektur, die jedoch unter den vorherrschenden Rahmenbedingungen noch keine Rechtssicherheit bietet. Als ein möglicher Vorschlag wird die Idee präsentiert, die beiden Systeme «Banken» und «FinTech» zu trennen. Das Ziel ist eine FinTech-Lizenz mit unternehmerischer Freiheit unter Wahrung von strikten Grenzen. Ein zweiseitiges Vorgehen, durch welches ein neues System aufgebaut werden kann, während das alte bis zum möglichen Kollaps weitergeführt wird. Dabei muss vor Allem auf baldige Rechtssicherheit fokussiert werden, um die Innovation im Schweizer FinTech Bereich aufrechtzuerhalten und weiter zu stimulieren.

In der Folge werden die Geschäftsmodelle verschiedener Unternehmen präsentiert.

Die erste Gruppe wird dem Bereich Investment Management eingeordnet, zu denen auch Roboadvisor gehören. Ein wesentliches Problem, mit dem gerungen wird, ist der weiterhin verwehrt Zugang zum weitaus grösseren EU Markt. Das Argument taucht auf, dass der erschwerte Zugang von Schweizer Unternehmen zum EU Markt durch die anderweitige vorteilhafte Gesetzgebung und die Attraktivität des Umfeldes kompensieren muss, damit ein Anreiz des Standorts weiterhin gewährleistet bleibt. Weiter wird erneut erwähnt, dass „es schön wäre aus der Schweiz heraus die Dienstleistungen zu exportieren“, dies aber nicht unter den momentanen Umständen möglich sei. Dabei spielt auch die Relevanz eines „level playing field“ eine wichtige Rolle.

Der Ruf nach Klarheit in der Regulation, oder zumindest einer Road-Map, würde eine gewisse Planungssicherheit bringen. Die darauffolgende Diskussion erörtert, dass jegliche Anpassungen aufgrund der institutionellen Prozesse zeitlich nicht schnell einzufordern ist. Eine Äusserung, die dabei zum ersten, jedoch nicht zum letzten Mal fällt, ist der Ruf nach Mut zur Offenheit. Hier werden Referenzen zu einigen im Ausland eingesetzter regulatorischen Sandboxen gemacht. Es wird betont, dass vor Allem risiko akzeptable Schwellenwerte eine Erleichterung bei der Aufsetzung eines Startups zu Gute kommen soll.

Auf die Frage, wie am besten mit der teils komplexen Regulierung umzugehen sei, fällt die Antwort, dass vor allem Kreativität bei der Auslegung von Gesetzestexten notwendig sei, um sich zu Beginn bei der Schaffung eines ordnungsgemässen Geschäftsmodells Fortschritte zu machen. Teilweise herrscht Orientierungslosigkeit, welche mit der Schwierigkeit verbunden ist, Geschäftsmodelle konkret und korrekt zuzuordnen. Auch hier wäre eventuell eine „gut“ konzipierte Sandbox von Vorteil. Dies wird vor allem deutlich, als mehrfach erwähnt wird, dass junge Unternehmungen ihre Geschäftsmodelle öfters ändern und den Anforderungen des Marktes anpassen müssen. Gegeben der momentanen Umstände ist aber jegliche Anpassung enorm Zeit- und Kostenintensiv, ein Aufwand, der für viele zu Beginn der Firmenentwicklung nicht tragbar ist. Letzteres vor allem um die Formalität und Korrektheit der Teils komplexen Anpassungen durch Experten durchgehen zu lassen.

Es wird deutlich, dass die Komplexität in der Compliance enorme Kosten hervorruft und auch hier gegebenenfalls eine „grüne Wiese“ einen enormen Vorteil hervorbringen könnte. Des Weiteren wird die Forderung laut, dass standardisierte API Schnittstellen in der Schweiz reguliert werden müssen. Der kompetitive Vorteil bei Europäischen Banken, die diese Schnittstelle von der Kommission vorgegeben bekommen, liegt grösstenteils bei einem stark reduziert Aufwand, durch die Integration von zusammenhängender Funktionalität.

Die nächste Gruppe an Präsentation bezieht sich auf Finanzierungs-Unternehmen. Bei dieser dem Crowd Funding angehörigen Gruppe, wird während dem Vortrag ein weitaus grösseres Bild aufzuzeigen versucht. Hierbei geht es vor allem um den Begriff der Sharing Economy, welche viel weitere Implikationen mit sich bringt als nur Finanzmarktregulatorische. Referenzen zu Uber und Airbnb fallen. Eine weitere unnötige Hürde, die hier zum ersten Mal erwähnt wird, aber noch deutlich öfters zum Thema wird, ist die exzessive Anzahl von Akzeptanz Schritten in der Applikation einer Lizenz. In diesem präsentierten Beispiel fliesst Geld von einem Schweizer Konto auf das geschäftliche Postkonto, weiter zu einem Schweizer Konto. Anfangspunkt und Endpunkt sind bei Entitäten, die dem GWG unterstellt sind, was bedeutet, dass für den Mittelsmann eine derartige Auslegung nicht zwingend notwendig wäre. Nichtsdestotrotz ist auch hier eine GWG Antrag notwendig. Im Verlaufe der Diskussion wird ein weiteres Mal der Wunsch nach Rechtssicherheit geäussert.

Ein interessantes, jedoch etwas unterrepräsentiertes Thema wird gegen Ende der zweiten Vortragsgruppe hervorgehoben. Mit Crowd basierten Business Modellen können Kunden Segmente (unter 250'000 CHF) bedient werden, welche von Banken aufgrund von nicht-rentabilität nicht erreicht werden kann. Hierbei wird deutlich, dass FinTech nicht nur disruptive-supplementär zum Bankgeschäft dienlich ist, sondern auch erschaffend-komplementär. Crowd Anbieter stossen schnell auf die durch die 20er Regel hervorgebrachten Grenzen. Dabei wird vor allem erwähnt, dass durch diese Regulierung das eigentliche Konzept von Risiko Diversifikation unterbunden wird.

Ausserdem betrifft das Problem mehrere Seiten des Projekts. Einerseits werden viele Projekte ausgeschlossen, die eine Vielzahl an Investoren benötigen. Auf der anderen Seite müssen die Tranchen derart gross gemacht werden, dass die Zahl möglicher Investoren, vor allem bei grösseren Projekten enorm limitiert wird. Bei Crowd Raising Plattformen kommt zusätzlich das Problem der momentanen befristeten Haltedauer von 7 Tagen. Vor allem bei Projekten, welche nicht besonders schnell den angestrebten Betrag erreichen ist dies ein Hindernis.

An mehreren Stellen, unter anderem bei Vertretern aus der Versicherungsindustrie, wird auch die Arbeit der Finma teilweise gelobt. Es mangle jedoch teils an Transparenz. Ausserdem wird verständlich, dass bei den Firmen der Unterschied zwischen „Finma registriert“ und „Finma zertifiziert“ nicht hinreichend abgegrenzt ist.

Schmerzpunkte

Bei der anschliessenden generellen Diskussion, werden die meisten Punkte nochmals aufgegriffen und folgend zusammengefasst:

- Marktzutritt EU / Reziprozität (Zusammenhang Anknüpfungspunkt)
- GwG, KYC
- Rechtssicherheit
- Anknüpfungspunkt der Regulierung
- “20er Regelung” auf Schuldner-Ebene
- Regulatorisches “Qualitätssiegel” im Ausland
- Sprache / Verständnis Juristen / Berater
- Klassifizierung als Advisory unter FIDLEG?
- Standardisierte Schnittstellen
- FINMA Kommunikation mit Stakeholdern
- Rechtssicherheit (Bsp AIA)
- Definition Publikumseinlage bei Zahlungssystemen (“Nuller-Regelung”)
- Unklarheit der regulatorischen Verortung von Crypto-Währungen
- Einzahlungsbestätigung bei der Gründung von Gesellschaften: kein Konto bei BTC Firmen

Abschliessende Bemerkung

Eine kurze Diskussion bezieht sich auf die Standardisierung einerseits von Daten, und andererseits von APIs. Hierbei wird auch nach der Rolle der Finma und des Staates gefragt. Insbesondere steht im Vordergrund ob eine private Selbstregulierung innert nützlicher Frist und unter Bedingungen des internationalen Standortwettbewerbs möglich sei. Die Diskussion nimmt eine Wende zu einer viel grundlegenderen Frage, zum Thema Blockchain. Die Themen sind dabei enorm offen. Es wird erläutert, dass die Blockchain an sich über Ihre Funktionalität definiert werden muss und dadurch verschiedene, nicht nur Finanzmarkt regulatorisch Themen übergreifend betreffen.

Hierbei wird deutlich, dass rechtliche Fragen zuerst auf Seiten der Politik besprochen werden müssen. Fundamentale Fragen das Sachrecht betreffend werden in den Vordergrund gerückt – zB was ist ein digitales Asset? Themenblöcke wie Schriftlichkeit, Finanz und Fiskalpolitik, sowie Infrastruktur müssen hiermit berücksichtigt werden.

Schliesslich stellt sich die Frage, ob die grundsätzlich liberale Haltung der Schweizer Regulierung in Bezug auf den Anknüpfungspunkt der Regulierung verhandlungstaktisch klug ist, wenn es darum geht, über den EU Marktzugang zu verhandeln: Die Schweiz lässt zu, dass ausländische Unternehmen ohne Schweizer Präsenz Dienstleistungen für Schweizer Kunden erbringen, ohne vom Schweizer Recht erfasst zu werden, während in den meisten anderen Jurisdiktionen der Standort des Kunden massgeblich für die Regulierungshoheit ist.