

An René Weber
Leiter Abteilung Märkte, Botschafter
Eidg. Finanzdepartement EFD
Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF
Bundesgasse 3,
CH-3003 Bern

Via email

22.07.2016

Antwort – Vorschläge zur Verringerung von Markteintrittshürden für Fintech Unternehmen

Sehr geehrter Herr Weber, sehr geehrte Damen und Herren

Wir nehmen Bezug auf die Vorkonsultation des EFD zu den Vorschlägen zur Verringerung von Markteintrittshürden für Fintech-Unternehmen und Ihrer diesbezüglichen E-Mail vom 1. Juli 2016.

Im Namen der Swiss Finance + Technology Association (im Folgenden SFTA) folgen wir gerne Ihrer Einladung, zu den Vorschlägen Stellung zu nehmen.

Die SFTA ist ein 2015 gegründeter Verein nach Schweizer Recht, der die Förderung eines vitalen und international wettbewerbsfähigen Schweizer FinTech Oekosystems zum Ziel hat. Unsere Mitglieder sind natürliche Personen, die diese Zielsetzung teilen. Wir betreiben konsequenter Weise keine Interessenvertretung einzelner Unternehmungen, sondern setzen uns für optimale Rahmenbedingungen ein, die den Finanzplatz Schweiz als nachhaltig innovativen Standort fördern.

Wir danken Ihnen für die Gelegenheit zur Stellungnahme und möchten davon wie folgt Gebrauch machen.

2. Festgestellte Markteintrittshürden

1. Bestehen aus Ihrer Sicht im Bereich des Finanzmarktrechts weitere Fintech-spezifische, regulatorische Markteintrittshürden (z.B. im Bereich des Versicherungswesens)?

In unserer Wahrnehmung greift der Fokus auf Markteintrittshürden zu kurz, wenn es darum geht, die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz für innovative Finanzdienstleistungen zu fördern. Ebenso wichtig ist es, Lücken zu identifizieren, die der Wettbewerbsfähigkeit abträglich sind. So vermissen wir die Festlegung (technischer) Standards zwischen einzelnen

Finanzdienstleistern und in diesem Kontext anzuwendenden Datenschutz- und Datensicherheitsvorschriften. Aus diesem Grund konnten sich in der Schweiz bis jetzt noch keine Anbieter von Zahlungsauslöse- oder Kontoinformationsdiensten etablieren, was einen erheblichen Einfluss auf die Wettbewerbssituation im Zahlungsverkehr hat.

Ferner fehlen Lösungsansätze, wie inskünftig dezentral (z.B. Blockchain) erbrachte Finanzdienstleistungen unter regulatorischen Gesichtspunkten zu beurteilen sind. Wir gehen davon aus, dass es sich bei Bankeinlagen i.S. des Bankgesetzes um zentral verwahrte Vermögenswerte handelt. Die Legaldefinition der Publikumseinlage nach BankV kann daher auf Blockchainlösungen mit dezentraler Verwahrung nicht zutreffen. Somit sind weder die Einlegerschutzbestimmungen noch die Bewilligungsvoraussetzungen nach BankG angemessen und zielführend. Hingegen sind wir der Auffassung, dass Anknüpfungspunkt für Anleger- und Funktionsschutz allenfalls technische Sicherheits-Voraussetzungen, Datenschutz- und Datensicherheit sowie gegebenenfalls die Erbringung von Finanzdienstleistungen sein sollte, soweit Letztere nicht bereits durch Fidleg abgedeckt sind.

Dienstleistungen, die online erbracht werden, sind naturgemäss nicht ortsgebunden und somit nicht auf ein physisches Filialnetz in physischer Nähe zum Kunden angewiesen. Fintech-Unternehmen können Dienstleistungen ortsunabhängig, an Kunden an jedem beliebigen Ort auf der Welt anbieten. Wir beobachten deshalb mit einer gewissen Sorge, dass ausländische Fintech-Unternehmen zusehends auf den Schweizer Markt drängen, ohne dafür einer Schweizer Zulassung zu bedürfen oder der Schweizer Aufsicht zu unterstehen. Wohingegen Schweizer Fintech-Anbieter ausländischem Aufsichtsrecht unterworfen sind, sobald sie Kunden in der jeweiligen Jurisdiktion ansprechen.

Dies scheint uns in vierfacher Hinsicht falsch: Erstens sind ausländische Fintech-Unternehmen dadurch besser gestellt als ausländische Erbringer von traditionellen Finanzdienstleistungen, die dem Schweizer Aufsichtsregime unterworfen werden, sobald sie eine physische Präsenz in der Schweiz einrichten. Zweitens ist nicht sichergestellt, dass ausländische Erbringer von Fintech-Dienstleistungen einer gleichwertigen oder auch nur einer angemessenen Aufsicht unterworfen sind. Sollten in der Schweiz domizilierte Kunden durch ausländische, nicht angemessen organisierte Fintech-Unternehmen zu Schaden kommen, wird dadurch der Ruf der gesamten Branche in Mitleidenschaft gezogen. Drittens kann die FINMA dadurch ihrem Auftrag zum Gläubiger-, Anleger- und Funktionsschutz nach Art 5 FINMAG nicht nachkommen. Und viertens werden in der Schweiz domizilierte und beaufsichtigte Anbieter von Fintech-Dienstleistungen durch die demgemäß entstehende Wettbewerbsverzerrung benachteiligt.

Wir regen daher an, die anstehenden Revisionsarbeiten an den Finanzmarktregulatorien dazu zu nutzen, nicht mehr den Inkorporationsort, sondern das Kundendomizil als Anknüpfungspunkt der Aufsichtsunterstellung zu definieren. Dadurch würde die Architektur des Kundenschutzes in der Schweiz mit internationalen Standards kompatibel.

Die geltende Schweizer Versicherungsregulierung lässt unseres Erachtens alternativen Geschäftsmodellen im Versicherungsbereich wie bspw. crowdinsurance / Peer-to-Peer-Insurance keinen Raum. Daran ändern auch die im Rahmen der vorliegenden Vorkonsultation vorgebrachten Ideen nichts.

3. Vorschlag für einen Lösungsansatz bestehend aus drei Elementen

3.1. Festlegung einer Maximalfrist für Abwicklungskonten

2. Besteht aus Ihrer Sicht ein Interesse an der Festlegung einer Maximalfrist bei Abwicklungskonten auf 30 Tage?

Nein, die Fristigkeit erscheint uns als zu kurz.

3. Welche Fristigkeit bei Abwicklungskonten wäre zielführend? Was sind die Gründe dafür?

Hierfür wären unseres Erachtens 90 Tage sinnvoll. Gründe dafür liegen v.a. im Bereich von crowd equity und sind auf längere Laufzeiten von Kapitalerhöhungen zurückzuführen, was einerseits mit der längeren Zeichnungsfrist und andererseits dem grösseren Zeitbedarf für die Abwicklung zusammenhängt (Statutenänderung, Notar, Ausstellung von Zertifikaten, etc.).

4. Wie gross schätzen Sie den Bedarf für eine relativ zu heute höhere Fristigkeit für Abwicklungskonten (Anzahl interessierte Fintech-Unternehmen, welche Fristigkeit)?

Wir denken, dass dies im Interesse aller crowd funding Plattformen in der Schweiz ist. Gemäss Analyse des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ bestehen derzeit ca. 40 Plattformen (IFZ Studie crowdfunding Monitoring Schweiz 2016).

3.2. Erweiterung des bewilligungsfreien Raums (Innovationsraum)

Gerne möchten wir einige grundsätzliche Überlegungen zur Erweiterung des bewilligungsfreien Raums (Innovationsraum) anstellen, bevor wir zu den einzelnen Fragen Stellung nehmen:

Wir stimmen dem Ergebnis Ihrer Analyse zu, dass die aktuell aus der BankV abgeleitete Bewilligungspflicht als Bank bei Entgegennahme von Geldern von mehr als 20 Personen eine wesentliche Hürde für Fintech-Geschäftsmodelle darstellt und begrüßen deshalb den Vorschlag, einen bewilligungsfreien Raum zu schaffen. Dieser vermag die

Einlageproblematik insbesondere dort zu entschärfen, wo Einlagen in das Fintech-Unternehmen selbst getätigt werden.

Für das Geschäftsmodell des crowdlending besteht die momentan höchste Hürde jedoch bei der Anwendung des Einlagenbegriffs gemäss BankV auf den Schuldner des crowdlending-Verhältnisses. Dies führt dazu, dass natürliche und juristische Personen, die über eine crowd lending-Plattform einen Kredit aufnehmen, diesen von nicht mehr als 20 verschiedenen Investoren finanzieren lassen dürfen, um nicht als Bank qualifiziert zu werden. Dies beschränkt einerseits die Refinanzierungsmöglichkeiten von Kreditnehmern mit hohem Finanzierungsbedarf wie namentlich KMU und andererseits die Diversifizierungsmöglichkeiten der Darlehensgeber, was den Gedanken des Anlegerschutzes untergräbt.

Der Kerngedanke von crowdfunding besteht jedoch gerade darin, das Finanzierungsbedürfnis Einzelner zwecks Diversifikation auf *möglichst viele Personen* zu verteilen. Die aktuelle Anwendung des Einlagebegriffs schränkt daher dieses Geschäftsmodell nachgerade existenziell ein. Nach unserem Verständnis löst der im Rahmen der vorliegenden Vorkonsultation vorgebrachte Vorschlag zur Erweiterung des bewilligungsfreien Raums genau diese Problematik nicht. Diese Aussage sehen wir in Ihrer Beschreibung des Vorschlags begründet, in welcher die Rede ist von „Anbieter“ und „Kunden“, währendem es sich bei dem über die crowdfunding-Plattform angebahnten Verhältnis um ein Darlehen nach Art. 312 ff. OR zwischen Darlehensgeber und Darlehensnehmer handelt.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen einem Darlehen nach Art. 312 ff. OR und einer Bankeinlage nach Art. 5 BankV besteht in der Rangordnung der Gläubiger gemäss SchKG: Gemäss Art. 219 Abs. 4 SchKG rangieren Darlehen in der dritten Klasse, während Publikumseinlagen nach Bankgesetz privilegiert der zweiten Klasse zugewiesen sind. Darlehensgeber, die über eine crowdlending-Plattform einem Unternehmen ein Darlehen geben, erwarten in aller Regel nicht den gleichen privilegierten Gläubigerschutz wie bei einer Bankeinlage.

Als international bestens vernetzte Vereinigung verfügen wir über eine globale Perspektive auf andere Jurisdiktionen und ihre Modelle. Wir können daher auf die analogen Regulierungen in [Grossbritannien](#) und [Frankreich](#) verweisen, welche crowdlending-Verhältnisse als Darlehensverhältnisse und nicht als Bankeinlagen behandeln. Gerade in Grossbritannien hat dieses Geschäftsmodell innert kurzer Zeit grosse Erfolge erzielen können.

Aus diesem Grunde regen wir an, dass crowdlending-Verhältnisse inskünftig als Darlehensverhältnisse nach Art. 312 ff. OR behandelt werden sollten. Entsprechend müsste die Definition von Publikumseinlagen gemäss Art. 5 BankV dahingehend geschärft werden, dass eine klare Abgrenzung zwischen konkursprivilegierten und besonderem Einlegerschutz

unterliegenden Bankeinlagen einerseits und konkursrechtlich nachrangigen Darlehen andererseits möglich ist.

Besonders geeignet scheint prima vista Art. 5 Abs. 3 lit. a BankV, dem zufolge „Gelder, die eine Gegenleistung aus einem Vertrag auf Übertragung des Eigentums {...}“ nicht als Einlage gelten, was dem Wortlaut nach nahe bei der Definition eines Darlehens gemäss Art. 312 liegt, welches die „Übertragung des Eigentums an einer Summe Geldes {...}“ zum Gegenstand hat.

Soweit sich die Vorschläge für den bewilligungsfreien Innovationsraum auf den Praxistest von innovativen neuen Geschäftsmodellen im Bereich der Finanzdienstleistungen und somit insbesondere auf Einlagen bei Fintech-Unternehmen selbst beziehen, begrüssen wir jedoch den Vorschlag und erachten diesen als konzeptionell sinnvoll, würden jedoch einem Schwellenwert von CHF 500'000 den Vorzug geben.

Ferner regen wir an, dass Finanzinnovatoren nur dann in den Genuss eines bewilligungs- und aufsichtsfreien Geschäftsbetriebs kommen, wenn sie sich vorgängig bei der FINMA melden. Dies hätte zum einen den Vorteil, dass sich die FINMA mit dem Geschäftsmodell auseinandersetzen kann, bevor ein Bewilligungsgesuch für Finanzinnovatoren eingereicht wird, und dieses gegebenenfalls speditiv behandeln kann. Zusätzlich hätte eine vorgängige Anmeldung bei der FINMA in gewissem Masse eine abschreckende Wirkung auf unseriöse Anbieter und Praktiken und würde der FINMA zudem die Unterscheidung zwischen bewilligungspflichtigen, jedoch unbewilligten Anbietern und solchen unterhalb der Bewilligungsschwelle erleichtern.

5. Besteht aus Ihrer Sicht ein Interesse an der Schaffung eines Innovationsraums bis zu CHF 200'000 wie dargelegt?

Wie oben zu entnehmen ist, besteht grundsätzlich grosses Interesse an einem Innovationsraum. Der vorgeschlagene Schwellenwert ist aber zu tief.

6. Welcher Schwellenwert wäre zielführend? Aus welchen Gründen?

Der Zweck des Innovationsraums liegt nicht darin, die Prozesse und Plattformen auf technische Probleme zu überprüfen, sondern einen so genannten *proof of concept* zu erbringen, der sowohl Skalierbarkeit als auch Diversität unterschiedlicher Kundenanforderungen enthält. Dies ist nur mit einem gewissen Geschäftsvolumen zu machen, das näher bei CHF 1 Mio liegt als bei 100'000. Daher würden wir als Schwellenwert CHF 500'000 vorschlagen.

7. Wie gross schätzen Sie den Bedarf für einen Innovationsraum (Anzahl interessierte Fintech-Unternehmen, Beispiele für potentiell erfasste Geschäftsmodelle)?

Wir schätzen den Bedarf als hoch ein, können diesen aus heutiger Warte jedoch nicht seriös quantifizieren, zumal eine Wechselwirkung besteht zwischen der konkreten Ausgestaltung des Innovationsraums und dessen Nutzung. Der Bedarf dürfte in erster Linie von zukünftigen Innovationen sowohl bei Dienstleistungen als auch bei der Technologie abhängen. Interessiert dürften v.a. crowdfunding Plattformen und Anbieter von Zahlungsdienstleistungen, Vermögensverwaltung, Blockchainlösungen und neuen Formen von Versicherungen sein.

3.3 Fragen zur Bewilligung für Finanzinnovatoren

Gerne möchten wir wiederum einige grundsätzliche Überlegungen zur Bewilligung für Finanzinnovatoren anbringen, bevor wir auf Ihre Fragen im Einzelnen eingehen:

Ein Verbot der Fristentransformation und der Anlage der Aktiven als Voraussetzung für die Bewilligung der Tätigkeit innerhalb dieser neu zu schaffenden Aufsichtskategorie scheint uns unter Risikogesichtspunkten sinnvoll und nicht in Widerspruch zu den Geschäftsmodellen von Fintech-Unternehmen. Die bei Ihnen im Annex „Anforderungen für Finanzinnovatoren“ aufgeführten Anforderungen an den Geschäftsbetrieb, die Organisation, die Rechnungslegung, Überwachung, Prüfung und Aufsicht, Liquidation und Verhaltensregeln sowie der Verzicht auf Einlagensicherung scheinen uns sinnvolle und verhältnismässige Voraussetzungen für die Bewilligung bzw. den Betrieb von Fintech-Unternehmen.

Wir weisen darauf hin, dass ein Verbot der Fristentransformation prinzipiell mit Rückkaufgarantien unterlaufen werden könnte. Wir erachten dieses Risiko in der Schweiz zurzeit als gering, aber im Vereinigten Königreich existieren bereits Versicherungsfonds für Investoren in P2P Kredite, welche in diese Richtung tendieren.

Die in Grossbritannien domizilierte crowdfunding Plattform [Zopa](#) versichert z.B. das Kreditausfallrisiko für Investoren mit einem sogenannten “safeguard trust”. Mit jedem vermittelten Kredit zahlt Zopa einen kleinen Anteil der Vermittlungsgebühr in diesen Fonds. Dieses Geld steht dann zur Verfügung, falls ein Schuldner seinen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Diese Art von Kreditausfallversicherung ist noch keine Fristentransformation. Jedoch könnten solche Fonds auch dafür verwendet werden, eine Rückkaufgarantie für Investoren anzubieten. Statt nur Kreditausfälle zu kompensieren, könnte es eine solche Rückkaufgarantie den Investoren erlauben, jederzeit zu einem garantierten Preis die Kredite dem Fonds zu verkaufen. Eine derart ausgestaltete Rückkaufgarantie könnte zu erheblichen Liquiditätsrisiken führen. Der Fonds wäre schnell erschöpft, falls es zu einem “run” auf diese Rückkaufgarantie kommen würde. Vormals liquide Kredite könnten so in kurzer Zeit illiquide werden und Investoren vor grosse Probleme stellen.

Während solche Rückkaufgarantien das vorgeschlagene Verbot der Fristentransformation formal nicht verletzen würden, könnte es mit solchen Konstrukten effektiv unterlaufen werden. Wir empfehlen deshalb, dieses Risiko im Auge zu behalten und darauf zu reagieren, falls Finanzinnovatoren solche Instrumente einsetzen.

Solche “versteckten” Liquiditätsrisiken könnten ebenfalls ein Problem im Bereich crowdsourcing insurance werden. Eine weitergehende systemische Solvenz Regel für Finanzinnovatoren (und auch “insurance tech” Firmen), wie von McMillan (2014) vorgeschlagen, könnte in Betracht gezogen werden, falls sich dieses Risiko manifestiert. Allenfalls sollte auch geprüft werden, ob solche Konstrukte und Leistungen inskünftig auch in der Versicherungsregulierung abzubilden sind.

Wir sind jedoch der Auffassung, dass das Verbot der Fristentransformation und der Anlage von Aktiven das Ausfallrisiko für Anleger deutlich reduziert. Nach unserem Verständnis würden gemäss Rundschreiben „Rechnungswesen Banken“ die „Verpflichtungen aus Kundeneinlagen“ gemäss Bilanzposition 2.3 auf der Passivseite ausschliesslich der Aktivposition 1.1 „Flüssige Mittel“ gegenüberstehen, und im Idealfall würden diese bei einem Anschluss ans SIC-System sogar von der SNB verwahrt. Alle anderen für den Geschäftsbetrieb notwendigen und nicht für Anlagegeschäfte vorgesehenen Aktiven müssten dann vollumfänglich durch die übrigen Passiven gedeckt sein. Wenn die Verbote der Fristentransformation und der Anlage von Aktiven unter diesen Voraussetzungen konsequent eingehalten werden, gelangt ein Verlust von Einlagen in den Bereich des Unwahrscheinlichen.

Voraussetzung und Legitimation der erleichterten Bewilligung hängt somit unter Risikogesichtspunkten nicht von der Höhe der Einlagen ab, sondern von der eingeschränkten Tätigkeit bzw. vom limitierten Geschäftsmodell. Wir sind deshalb der Ansicht, dass das Risiko, namentlich das Risiko für den einzelnen Anleger, das Systemrisiko und das Reputationsrisiko bei unlimitierten Einlagen nicht höher ist als bei einer Einlageobergrenze von CHF 50 Mio.

Sollte jedoch ein regulatorisches Bedürfnis bestehen, das Ausfallrisiko weiter zu reduzieren, scheint uns eine systematische Überwachung des Verbots der Fristentransformation und der Anlage von Aktiven bzw. die Deckung der Verpflichtungen aus Kundeneinlagen durch die flüssigen Mittel zielführender und angemessener als eine harte Obergrenze.

Ferner sollte ergänzend dazu ein Haftungsausschluss der Anleger bzw. der Einleger, ein Aussonderungsrecht der Einlagen und / oder ein Verrechnungsverbot analog Art. 33 und 35 KAG das Ausfallrisiko für die Anleger weiter reduzieren. Zu prüfen wäre ebenfalls eine Berufshaftpflichtversicherung analog Art. 14 KAG.

Des Weiteren sind Finanzinnovatoren richtigerweise von der Einlagesicherung ausgeschlossen und müssen dies Ihren Kunden offenlegen. Sie geniessen keine anderen

öffentlichen Liquiditäts- oder Kreditgarantien. Deshalb lehnen wir Kapitalanforderungen für Finanzinnovatoren konsequent ab. Kapitalanforderungen machen nur Sinn für Finanzinstitute, welche implizite oder explizite öffentliche Garantien auf ihre Verbindlichkeiten geniessen und dadurch starke Anreize haben, sich exzessiv zu verschulden. Wissenschaftlich ist der Zusammenhang zwischen öffentlichen Liquiditäts- und Kreditgarantien mit verändertem Verhalten der Banken gut belegt (siehe zB Admati und Hellwig (2014)). Einlagesicherungen, Zentralbanken als “lender of last resort” und die “too-big-to-fail” Doktrin haben die Banken dazu veranlasst, ihren Verschuldungsgrad zu erhöhen. Kapitalanforderungen haben den Zweck, diesem unerwünschten Effekt von öffentlichen Garantien entgegen zu wirken. Finanzinnovatoren als Nicht-Banken sind und sollen solchen Versuchungen nicht ausgesetzt sein.

Sinnvoller als eine Kapitalanforderung wäre eine Offenlegungspflicht der Eigenkapitalquote von Finanzinnovatoren. Dadurch würde die Kapitalausstattung ein wichtiger Faktor, mit dem sich Finanzinnovatoren im Wettbewerb positionieren können. Kunden, welche Ihre Einlagen nicht vom Staat garantiert sehen, werden von Finanzinnovatoren eine ausreichende Kapitalisierung und effektives Risikomanagement verlangen. Kapitalanforderungen für Finanzinnovatoren sind nicht nur überflüssig, sondern sogar wettbewerbsverzerrend zulasten der Finanzinnovatoren. Sowohl Banken als auch Finanzinnovatoren müssten Kapitalanforderungen erfüllen, aber nur Banken kommen in den Genuss von impliziten oder expliziten Staatsgarantien.

Die vorgeschlagenen Kapitalanforderungen liegen mit 5% unter denjenigen für Banken, was aufgrund des Verbots der Fristentransformation und der Anlage von Aktiven aus Risikogesichtspunkten grundsätzlich gerechtfertigt und deshalb ebenso zu begrüessen ist. Jedoch möchten wir zu bedenken geben, dass die Kundeneinlagen nur als flüssige Mittel bei Banken oder idealerweise bei der SNB gehalten werden können, und dass flüssige Mittel gemäss [Ziff. 6.1. von Anhang 3 der Eigenmittelverordnung](#) mit einem Risikogewicht von 0% zur Berechnung der Eigenmittel von Banken verwendet werden. Sollte die Regulierung inskünftig dennoch entgegen obiger Empfehlung Eigenmittelanforderungen vorsehen, sind wir deshalb der Auffassung, dass eine Leverage Ratio von 3.5% zu hoch angesetzt ist und entsprechend der Bankenregulierung auf 0% reduziert, höchstens jedoch bei 2% angesetzt werden sollte.

Abschliessend möchten wir zu den Vorschlägen gemäss Ziff. 3.3 festhalten, dass diese unseres Erachtens Klärungsbedarf bezüglich des Geltungsbereichs der erleichterten Bewilligung und der Abgrenzung zu anderen Bewilligungskategorien enthalten. Aus der vorliegenden Erklärung erhellt nicht, ob die erleichterte Bewilligung für alle Geschäftsmodelle gilt, welche keine Fristentransformation vornehmen und Aktiven nicht anlegen und gleichzeitig keine Kriterien von anderen Bewilligungskategorien (Versicherung, kollektive Kapitalanlage, eVV nach FIDLEG) erfüllen, d.h. konkret, ob eine erleichterte Bewilligung auch dann beantragt werden muss bzw. kann, wenn zwar eine finanzintermediäre Tätigkeit vorliegt, jedoch keine Einlagen entgegengenommen werden.

Sollte diese Bewilligung auch auf diesen Fall anwendbar sein scheinen und Mindestkapitalanforderungen noch weniger gerechtfertigt als bei Geschäftsmodellen, welche die Entgegennahme von Einlagen vorsehen.

8. Besteht aus Ihrer Sicht ein Interesse an der Einführung einer Bewilligung für Finanzinnovatoren wie dargelegt?

Im Rahmen der angeführten Vorbehalte und Qualifikationen halten wir dies für sehr sinnvoll. Die Bezeichnung der Bewilligung als Finanzinnovator ist jedoch unsinnig, da jegliche Innovation eine Halbwertszeit hat, während der sie noch als innovativ betrachtet wird, bevor sie zum Gemeingut wird. Eine materielle Bezeichnung (zB Nicht-Bank Finanzdienstleister) wäre daher vorzuziehen.

9. Wie beurteilen Sie die vorgeschlagene Ausgestaltung dieser Bewilligung (z.B. Höhe der Einlagenlimiten, Kapitalanforderung, Einschränkung der Aktivitäten, etc.)?

In Detail oben beschrieben.

Wie gross schätzen Sie den Bedarf für eine Bewilligung für Finanzinnovatoren (Anzahl interessierte Fintech-Unternehmen)?

Wir schätzen den Bedarf als sehr gross ein und beziffern ihn im Laufe der Zeit auf ca. 200 Unternehmen.

10. Für welche Fintech-Geschäftsmodelle ist die vorgeschlagene Bewilligung geeignet? Für welche ist sie ungeeignet?

Prinzipiell ist sie für alle Fintech-Geschäftsmodelle geeignet, die als Finanzdienstleister qualifizieren und keine Bank (oder andere Bewilligungskategorie) sind. .

4. Allgemeine Fragen zu den Vorschlägen

11. Insbesondere für Finanzinnovatoren mit der vorgeschlagenen Bewilligung fallen Kosten an (FINMA-Gebühren für Bewilligung und Kosten für Aufsicht). Welche weiteren Kosten (bspw. Compliance) erwarten Sie im Zusammenhang mit den Vorschlägen. Wie hoch schätzen Sie diese Kosten?

Compliancekosten, Kosten für Rechtsberatung (Anwälte) und Regulierungsberatung (Consulting). Je nach Geschäftsmodell und Grösse können diese Kosten zwischen ca. CHF 10'000 und CHF 50'000 variieren, jedoch unter Umständen auch wesentlich darüber liegen.

12. Wo sehen Sie Nutzenpotenziale für das Geschäft der Akteure (zB zusätzlicher Umsatz, neue Geschäftsfelder) oder die Volkswirtschaft (bspw. günstigere Finanzdienstleistungen)? Lassen sich diese Potenziale quantitativ abschätzen?

Der Versuch einer Quantifizierung wäre nicht nur mit derart vielen Annahmen behaftet, dass er die zukunftsgerichtete Nützlichkeit einer solchen Übung in Frage stellt - insbesondere würde er aber den Rahmen dieser Stellungnahme bei weitem sprengen.

Das Beispiel London (und zB Basel oder Boston für Biotechnologie) zeigt jedoch, dass ein Cluster innovativer Fintech-Unternehmungen innert kurzer Zeit eine überproportionale volkswirtschaftliche Bedeutung erlangen können. Solche regionale Cluster entwickeln sich aus der Konfluenz mehrerer günstiger Standortfaktoren wie zB Netzwerke etablierter "Vorläufer"-Industrien, die ihrerseits eine kritische Masse kompetenter Mitarbeiter angezogen haben, Vorhandensein von Risikokapital, Unternehmer-Freundlichkeit, effiziente öffentliche Dienstleistungen, aber auch innovationsfreundliche Regulierung. In solchen Netzwerken bzw - gemäss unserer Terminologie - Ökosystemen aus sehr unterschiedlichen, aber kooperierenden Akteuren können Unternehmen entstehen, die durch kreativen Einsatz neuer Technologien und Verfahren in etablierten Geschäftsfeldern massive Umwälzungen auslösen können.

Aus der Sicht des Finanzplatzes Schweiz greift daher auch eine Perspektive zu kurz, die sich ausschliesslich am inkrementellen Geschäft etablierter Akteure orientiert. Denn wenn deren Basisgeschäft wegbricht (man denke an Nokia / Finnland), so ist es für eine Umorientierung der Standortstrategie erfahrungsgemäss bereits zu spät.

Damit soll aber nicht einer Abkehr vom in der Schweiz wohl etablierten Prinzip des Verzichtes auf Industriepolitik das Wort geredet werden. Eine solche dürfte im kleinräumigen und vergleichsweise trägen politischen Umfeld der Schweiz ohnehin wenig Erfolg versprechend sein. Das politische Ziel muss aber sein, dass die Finanzmarktregulierung im Bewusstsein ihrer Auswirkung auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes gestaltet wird. Jede regulatorische Massnahme wirkt auf die Wettbewerbsfähigkeit der ihr ausgesetzten Akteure. Wenn sich diese Auswirkung ausserhalb des Zielsystems des Regulators befindet, ist zu vermuten, dass sie negativ ausfallen wird.

13. Wie beurteilen sie die drei Vorschläge als Gesamtkonzept (z.B. Übergang vom Innovationsraum zur Bewilligung für Finanzinnovatoren)? Ergänzen sich die drei Vorschläge in einer aus Ihrer Sicht sinnvollen Weise?

Wie ausführlich erläutert begrüssen wir das Gesamtkonzept der drei Vorschläge mit einer Reihe von Qualifikationen. Insbesondere sind wir uns bewusst, dass es sich bei diesem Gesamtkonzept nur um einen (auf der Zeitachse) ersten Schritt handelt, mit dem die am schnellsten erzielbaren Verbesserungen der regulatorischen Rahmenbedingungen erreicht werden sollen. Grundlegendere Änderungen der regulatorischen Architektur müssen auf dem Wege von Gesetzesänderungen in Angriff genommen werden, die mehr Zeit beanspruchen werden, aber angesichts der volkswirtschaftlichen Bedeutung der

Finanzindustrie in unserem Land trotzdem keinesfalls auf die lange Bank geschoben werden dürfen.

Gerne stehen wir Ihnen für allfällige Rückfragen und weiterführende Erläuterungen zur Verfügung. Wir setzen uns unabhängig von parteipolitischen Agenden und wirtschaftlichen Partikularinteressen für die nachhaltige Weiterentwicklung des Finanzplatzes Schweiz ein, wobei intelligenten regulatorischen Rahmenbedingungen eine Schlüsselrolle zukommt. Wir würden uns freuen, Sie mit unserem Netzwerk weiterhin unterstützen zu dürfen!

Freundlich grüsst
Swiss Finance + Technology Association

sig John Hucker CFA
Präsident

sig Christian Dreyer CFA
Vorstandsmitglied

N.B. Diese Stellungnahme wurde von Marc Alesch, Françoise Birnholz, Georges Gamma und Dominik Witz unter der Leitung des Rechtsunterzeichnenden formuliert. Wir danken allen Beteiligten für ihren Einsatz!

Anhang

Links

http://www.legislation.gov.uk/uksi/2014/366/pdfs/uksi_20140366_en.pdf

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000029008408&categorieLien=id>

<https://www.finma.ch/de/~media/finma/dokumente/dokumentencenter/myfinma/rundschreiben/finma-rs-2015-01.pdf?la=de>

<https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/20052154/201607010000/951.31.pdf>

<https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/20121146/201607010000/952.03.pdf>

Quellen

Admati, A. R., & Hellwig, M. (2014). *The Bankers' New Clothes What's Wrong with Banking and What to Do about It*. Princeton: Princeton University Press.

McMillan, J. (2014), *"The end of banking: money credit and the digital revolution"*, Zero/One Economics, Zurich.