

Berne Agreement oder BFSA – Praktischer Ratgeber für Schweizer Finanzinstitute

Ein neuartiges Abkommen für den UK-Marktzugang



*Von Raphael Züger
Of Counsel
Davidoff Law
Zürich*



*und Dr. Ariel Sergio Davidoff
Inhaber
Davidoff Law
Zürich*

Am 1. Januar 2026 ist das Berne Financial Services Agreement (BFSA) zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich in Kraft getreten. Dieses neuartige Abkommen anerkennt erstmals vertraglich die Gleichwertigkeit der Finanzmarkt-Regulierung und -Aufsicht beider Länder und schafft so den Rahmen für einen erleichterten bilateralen Marktzugang in mehreren Sektoren (u.a. Vermögensverwaltung, Wertpapierdienstleistungen, Versicherungen, Asset Ma-

nagement und Finanzmarktinfrastrukturen). Die gegenseitige, ergebnisorientierte Anerkennung der jeweiligen Rechts- und Aufsichtsstandards soll grenzüberschreitende Geschäftsaktivitäten ermöglichen oder vereinfachen – bei gleichzeitiger Sicherstellung von Finanzstabilität, Marktintegrität und Kundenschutz. Für Schweizer Finanzdienstleister eröffnet das BFSA somit hervorragende Zugangsmöglichkeiten zum wichtigen britischen Markt und

dient zugleich als Modell für künftige bilaterale Marktzugangsabkommen.

Neue Chancen für Schweizer Finanzdienstleister

*Investitions- und
Wertpapierdienstleistungen*

Schweizer Banken, Wertpapierhäuser und Vermögensverwalter können nun grenzüberschreitend Anlage- und Wertpapierdienstleistungen direkt für britische Kundinnen und Kunden erbringen,

sofern es sich um professionelle Kunden oder vermögende Privatkunden mit über £ 2 Mio. Vermögen handelt. Für diese Geschäfte ist keine zusätzliche Bewilligung durch die britischen Finanzaufsichtsbehörden erforderlich – ein grosser Unterschied zur bisherigen Situation, der administrative Hürden deutlich abbaut und den Markteintritt erheblich erleichtert.

Schweizer Institute können somit im Vereinigten Königreich tätig werden, während sie weiterhin primär dem heimischen (schweizerischen) Regulierungssystem unterstehen. Dies verschafft ihnen einen strategischen Vorteil gegenüber Wettbewerbern aus anderen Ländern, die nach wie vor aufwendige britische Zulassungsverfahren durchlaufen müssen. Bisher war umgekehrt die Tätigkeit britischer Finanzdienstleister in der Schweiz – vor allem für professionelle Kunden – bereits relativ weitgehend möglich; das BFSA öffnet nun auch den umgekehrten Weg und sorgt für ein ausgeglichenes Verhältnis. Insgesamt profitieren insbesondere jene Schweizer Institute, für die der UK-Markt entscheidend ist – etwa *Banken, Wertpapierhäuser, Fonds- und Vermögensverwalter*, die im grenzüberschreitenden Wealth Management tätig sind.

Der erleichterte Zugang zum britischen Finanzplatz stärkt die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz und hilft, die im Ausland generierten Kundengelder (knapp 50% der verwalteten Vermögen in der Schweiz) weiterhin effizient von Zürich oder Genf aus zu betreuen.

Weitere Bereiche: Versicherungen, Asset Management und Finanzinfrastruktur

• Versicherungsdienstleistungen

Schweizer Versicherungsunternehmen konnten bereits vor dem BFSA in vielen Segmenten grenzüberschreitend Geschäfte im UK-Markt betreiben; das Abkommen bestätigt und präzisiert diese Möglichkeiten ausdrücklich. Im Gegenzug erhalten britische Versicherer erstmals Zugang zum Schweizer Markt in klar umrissenen Bereichen der Nicht-Lebensversicherung. Ausgenommen bleiben sensible Sparten wie Unfall- und Krankenversicherungen sowie obliga-

torische Haftpflichtdeckungen; zudem dürfen britische Versicherer unter dem BFSA nur grosse professionelle Versicherungsnehmer (Unternehmen) in der Schweiz bedienen. Durch diese Beschränkungen bleiben Konsumentenschutz und bestehende Versicherungsmonopole gewahrt. Alle grenzüberschreitenden Aktivitäten, die britische Versicherer in der Schweiz ausüben dürfen, dürfen umgekehrt auch von Schweizer Versicherern im UK erbracht werden.

• Asset Management

In der Vermögensverwaltung und im Fondsbereich bringt das BFSA keine wesentlichen Neuerungen, sondern hält den bisherigen Status quo fest. Beide Seiten erkennen wechselseitig an, was bereits gilt – etwa die bestehenden Regeln zur Werbung und zum Vertrieb kollektiver Kapitalanlagen sowie zu Delegationsvereinbarungen (Portfolioverwaltung, Risikomanagement). Damit einher geht eine verstärkte Zusammenarbeit der Regulatoren, um langfristig auch in neuen Bereichen (z.B. nachhaltige Finanzprodukte) Möglichkeiten einer weiteren gegenseitigen Anerkennung auszuloten. Für Schweizer Asset Manager bedeutet dies vor allem erhöhte Rechtssicherheit: Es ist klargestellt, dass das bisherige internationale Geschäftsmodell im UK weiterhin zulässig ist.

• Finanzmarkt-Infrastrukturen

Das Abkommen umfasst zudem Regeln für Börsen, Handelsplätze, zentrale Gegenparteien (CCPs) und OTC-Derivate. Konkret wird der allgemeine Rechts- und Aufsichtsrahmen in diesen Bereichen gegenseitig anerkannt oder es wird eine engere Kooperation der Aufsichtsbehörden vereinbart. So soll z.B. die Anerkennung von Clearinghäusern (CCPs) zwischen der Schweiz und dem UK vereinfacht und Pflichten im OTC-Derivatehandel (wie Transaktionsmeldungen oder Clearing-Vorgaben) teilweise erleichtert werden. Diese Massnahmen kommen insbesondere Finanzmarktakteuren zugute, die grenzüberschreitend an britischen Börsen handeln oder britische Infrastrukturdienstleistungen nutzen. Insgesamt stärkt dies die Marktintegration beider Finanzplätze und reduziert Doppelanforderungen.

Praktische Umsetzung: So nutzen Sie das BFSA

Die neuen Marktzugangsmöglichkeiten sind attraktiv, erfordern aber eine sorgfältige Vorbereitung. Im Folgenden einige praktische Hinweise, wie Schweizer Finanzinstitute das BFSA schrittweise nutzen können:

1. Prüfung der Berechtigung und des Geltungsbereichs

Vergewissern Sie sich zunächst, dass Ihr Institut und die geplanten Dienstleistungen unter das BFSA fallen. Das Abkommen gilt *ausschliesslich* für bestimmte Segmente und Kundengruppen – insbesondere müssen Sie über eine Finma-Bewilligung für die betreffende Finanzdienstleistung verfügen und dürfen diese nur gegenüber professionellen oder qualifizierten Kunden im UK erbringen. Retail-Kunden (Privatanleger) sind nicht abgedeckt. Stellen Sie also sicher, dass Ihre Zielkundschaft die Kriterien erfüllt (für vermögende Privatpersonen gilt z.B. ein Mindestvermögen von über £ 2 Millionen). Klären Sie auch, ob die von Ihnen angebotenen Dienstleistungen zu den «covered services» gemäss BFSA zählen (bei Wertpapierdienstleistungen umfasst dies etwa Anlageberatung, Portfolioverwaltung, Orderausführung etc. in Bezug auf zulässige Finanzinstrumente). Bei Unsicherheiten kann eine rechtliche Analyse helfen festzustellen, ob Ihr Geschäftsmodell im Rahmen des BFSA zulässig ist.

2. Meldeverfahren und Registrierung

Bevor Sie in Grossbritannien loslegen, müssen Sie eine Anzeige bei den Aufsichtsbehörden erstatten. Konkret sieht das BFSA ein Notifikationsverfahren vor: Ihr Institut muss den geplanten Markteintritt inkl. Angabe der angebotenen Dienste und Zielkundenkategorien über die Finma-Plattform (EHP) anmelden. Diese Meldung wird von der Finma an die britische Financial Conduct Authority (FCA) weitergeleitet, welche Ihr Institut daraufhin in ein spezielles BFSA-Register einträgt. Die Finma überprüft zuvor die Eingaben auf Vollständigkeit und bestätigt der FCA die Zuverlässigkeit und korrekte Bewilligung Ihres Instituts (Good-Standing-Bestätigung). Wichtig: Ohne Eintrag im FCA-

Register dürfen Sie die Tätigkeit nicht aufnehmen – planen Sie daher genügend Zeit ein. Idealerweise sollte die Registrierung rechtzeitig vor dem ersten Geschäftsabschluss im UK erfolgen. Sobald Ihr Unternehmen im Register publiziert ist, können Sie mit dem grenzüberschreitenden Angebot im UK starten.

3. Kundeninformation und Offenlegung

Trotz Erleichterungen verlangt das BFSA von Anbietern, Transparenz gegenüber den Kunden zu gewährleisten. Insbesondere britische Kunden müssen in geeigneter Weise darüber informiert werden, unter welchem Regulierungsregime Sie agieren. So ist offenzulegen, dass Sie Ihre Dienstleistung gestützt auf das bilaterale Abkommen grenzüberschreitend aus der Schweiz erbringen und daher im Heimatland beaufsichtigt werden (d.h. Finma- anstatt FCA-Aufsicht). Weisen Sie z.B. in Kundendokumentationen oder Verträgen darauf hin, dass keine britische Autorisierung vorliegt, sondern eine Tätigkeit unter dem BFSA-Regime. Diese Offenlegungspflichten dienen dem Kundenschutz und der Vertrauensbildung. Stellen Sie sicher, dass alle Ihre Vertriebs- und Beratungsmitarbeiter mit den erforderlichen Hinweispflichten vertraut sind, damit Ihr Institut den Transparenzanforderungen vollumfänglich nachkommt.

4. Interne Prozesse und Compliance anpassen

Prüfen Sie Ihre internen Abläufe und passen Sie diese bei Bedarf an das neue Geschäftsmodell an. Zwar dürfen Sie weitgehend nach Schweizer Recht operieren, jedoch ersetzt die erleichterte Marktöffnung nicht die Einhaltung aller regulatorischen Vorgaben. So gelten britische Querschnittsregeln (sog. *horizontal provisions*) weiterhin – beispielsweise die britischen Vorschriften zur Geldwäschereibekämpfung (AML) oder Sanktionsbestimmungen, die auch ausländische Anbieter einhalten müssen. Implementieren Sie entsprechende Kontrollen, um sowohl den schweizerischen Pflichten als auch den anwendbaren britischen Regeln gerecht zu werden. Zudem sollten Risikomanagement und Governance Ihr erweitertes Geschäfts-

gebiet berücksichtigen – etwa durch Schulungen Ihres Kundenberatungsteams zu UK-spezifischen Anforderungen oder durch Anpassung interner Richtlinien zum grenzüberschreitenden Geschäft. Eine saubere Organisation der Auslandsaktivitäten ist zentral, damit Sie von Beginn an regulatorisch konform agieren.

5. Laufende Melde- und Berichtspflichten beachten

Nach dem erfolgreichen Markteintritt dürfen die regulatorischen Folgepflichten nicht vernachlässigt werden. Das BFSA sieht vor, dass aktive Anbieter regelmässig Berichte erstatten müssen. So ist mindestens einmal jährlich ein Bericht über die unter dem Abkommen erbrachten Dienstleistungen und die Geschäftsentwicklung einzureichen. Auch bestimmte Einzelereignisse müssen gemeldet werden. Planen Sie z.B. ein, wesentliche Änderungen Ihres Geschäftsmodells vorab anzuzeigen – etwa wenn Sie zusätzliche Finanzdienstleistungen anbieten möchten, die noch nicht im ursprünglichen Notification-Umfang abgedeckt waren. In solchen Fällen ist eine aktualisierte Meldung nötig, und die Erweiterung darf erst nach Anpassung des Registers erfolgen. In der Praxis bedeutet dies: Halten Sie engen Kontakt mit Finma und FCA und integrieren Sie die neuen BFSA-bezogenen Termine (Berichtsfristen, Überprüfungen etc.) in Ihren Compliance-Kalender. So bleiben Sie stets im Einklang mit den Vorschriften und vermeiden unangenehme Überraschungen.

Fazit

Durch das BFSA wird der Gang nach London für Schweizer Finanzinstitute so einfach wie nie zuvor in einem anderen Land – die Notwendigkeit sorgfältiger Vorbereitung und Einhaltung aller Vorschriften bleibt jedoch bestehen. Insgesamt bietet das Abkommen einen klaren, strukturierten Prozess, der den Marktzutritt erheblich beschleunigt und vereinfacht. Gleichzeitig stellen verschiedene Sicherheitsmechanismen – wie Melde-, Transparenz- und Aufsichtskooperation – sicher, dass Stabilität und Kundenvertrauen gewahrt bleiben. Mit der richtigen Planung und fachkundiger Unterstützung lässt sich

der Markteintritt reibungslos gestalten. Auf UK und Schweizer Recht spezialisierte Kanzleien können Sie dabei beraten und durch den Prozess führen, so dass Ihr Unternehmen die neuen Chancen in Grossbritannien effizient und rechtskonform nutzen kann.

zueger@zuegerlaw.ch
arielsergio@davidofflaw.ch
www.davidofflaw.ch