

Trust Industrie – aktuelle Trends in der Schweiz

Trust Industry – current trends in Switzerland

Kecia Barkawi-Hauser,

President of the Swiss Association of Trust Companies SATC,
CEO of VALUEworks AG

Die Wealth Planning Industrie hat sich in den letzten Jahren drastisch verändert und zwar mit einem Tempo, das niemand erwartet hätte. Gründe sind die Finanzkrise sowie der dringende Finanzbedarf vieler Staaten weltweit. Seit 2009 wurden mehr als 600 internationale Abkommen zum Informationsaustausch gemäss OECD-Standards unterzeichnet. Verschiedene Länder – darunter auch die Schweiz – haben Steueramnestien und ähnliche Programme für Ihre Steuerzahler erlassen, um Anreize für eine Offenlegung der Vermögenswerte zu schaffen. Verschiedene Fälle von „Datenklau“ und die daraus resultierenden Datenkäufe von Regierungen führten zur Beunruhigung von Bürgern und somit letztendlich zu einer Reduktion der Zahl der Steuerhinterzieher. Schliesslich hat letztes Jahr unser bewährtes, fast 80 Jahre altes Schweizer Bankgeheimnis begonnen, unter dem weltweiten Transparenz-Druck zu bröckeln.

Als ich in den 90er-Jahren als Trust-Juristin zu arbeiten begann, hatten viele der etablierten Akteure in der schweizerischen Trust-Branche sog. Trust-Lizenzen in ausländischen Jurisdiktionen, z.B. in Jersey oder den Britischen Jungferninseln. Die Standards waren generell hoch. In den letzten zehn Jahren konnte ein beachtliches Wachstum an Trust-Gesellschaften in der Schweiz beobachtet werden. Diese Firmen entstanden zum Teil durch Spin-Offs von grösseren Finanzgesellschaften, sowie durch die Umsiedlung verschiedener ausländischer Trust-Gesellschaften (z.B. aus den Kanalinseln) in die Schweiz, hauptsächlich in die Genfersee-Region. Einerseits hat die Schweiz im Jahr 2007 das Haager Übereinkommen über das auf Trusts anwendbare Recht ratifiziert, welches der Verwaltung von Trusts in der Schweiz als sichere Rechtsgrundlage dient. Andererseits gibt es derzeit keine Lizenzierungs- oder Registrierungsvorschriften

The climate in the wealth planning industry has changed dramatically and surprisingly rapidly over the past years, triggered by the financial crisis and the resulting urgent need for funds in many national economies. Since 2009 over 600 new 'exchange of information' agreements in accordance with OECD standards have been signed. Various countries – including Switzerland – have introduced tax amnesties and other similar programs, offering incentives to 'come clean'. Various cases of data theft and the subsequent purchases of stolen data by governments aim at discouraging tax evasion. And in 2010 our famed, almost 80 year old, Swiss banking secrecy started to crumble under intensive worldwide pressure.

When I started working as a trust lawyer in the nineties many of the established players in the Swiss trust industry operated under a trust licence in another jurisdiction such as Jersey or the B.V.I. and standards were, in general, high. Then, in the last 10 years a substantial growth in the number of trust companies in Switzerland was observed. This was partly caused by spin-offs from large financial institutions but was also due to several foreign trust companies (e.g. from the Channel Islands) relocating, mainly to the Geneva area. Switzerland ratified the Hague Convention on the Law Applicable to Trusts in 2007, thereby offering a firm legal base on which to administer a trust. However, due to the absence of a licensing or registration process, barriers to entry are low as companies take advantage of a clearly less regulated environment for trustees. Of course, Swiss based trust companies are financial intermediaries and, as such, are subject to compliance with anti-money laundering legislation. This requires the



Kecia Barkawi-Hauser

für Trustees. Entsprechend sind die Markteintrittsbarrieren in der Schweiz für Trust-Gesellschaften tief. Selbstverständlich sind die in der Schweiz angesiedelten Trust-Gesellschaften Finanzintermediäre und als solche zur Einhaltung der Vorschriften zur Bekämpfung der Geldwäscherei verpflichtet. Entsprechend sind sog. Settlors sowie Begünstigte von Trust-Vermögen zu identifizieren und Transaktionen zu überwachen. Die Erläuterungen der Trust-Terminologie finden Sie unter „Was ist ein Trust“.

Nichtsdestotrotz wird der internationale Druck auf den Schweizer Finanzplatz möglicherweise eine Regulierung der verschiedenen Akteure bewirken und es ist wohl lediglich eine Frage der Zeit, bis auch Trust-Gesellschaften in irgendeiner Form reguliert werden.

Die Swiss Association of Trust Companies SATC (siehe BSL 2010, S. 116 oder www.satc.ch) wurde 2007 gegründet, um eine hohe Service-Qualität und die Einhaltung ethischer Standards in der Trust-Industrie zu fördern. Ferner bezweckt SATC, sich mit den Behörden in Bern auszutauschen sowie von diesen anerkannt zu werden. Heute stehen wir in Kontakt mit Vertretern des Eidgenössischen Finanzdepartements, insbesondere der FINMA und des Staatssekretariats für internationale Finanzfragen SIF, sowie des Eidgenössischen Justiz- und Polizeidepartements. Ferner haben wir einen guten Dialog mit verschiedenen Selbstregulierungsorganisationen in der Schweiz aufgebaut, und unsere Mitglieder sind angesehene Akteure in der Privatkundenbranche. Gleichzeitig stellt STEP, die Society of Trust and Estate Practitioners (www.step-switzerland.org) der stets wachsenden Zahl schweizerischer Trust-Fachleute ein dringend benötigtes Ausbildungsangebot zur Verfügung, um im zunehmend schwierigen und komplexen internationalen Wealth Planning Umfeld bestehen zu können.

identification of both settlors and beneficiaries of trusts. Please refer to the box below for an explanation of what a trust is.

Nevertheless, international pressure will most likely necessitate the need for further regulation of the players in the Swiss financial industry and it is probably only a matter of time before trust companies become regulated in some form.

The Swiss Association of Trust Companies SATC (see BSL 2010, page 116 or visit www.satc.ch) was established in 2007 to ensure high quality and ethical standards within the trust industry and to build bridges with, and gain recognition from, the Swiss government. Today, we are in contact with officials from the Federal Department of Finance, in particular FINMA and the State Secretariat of International Financial Matters SIF, and the Department of Justice. In addition, we have established a good exchange with a number of SROs throughout Switzerland and our members are well regarded players in the private client industry. At the same time STEP, the Society of Trust and Estate Practitioners (www.step-switzerland.org), continues to provide urgently needed education to the growing number of Swiss trust professionals required to cope with the increasingly difficult and complex environment of the wealth and estate planning.

Last month STEP and SATC jointly conducted a survey on the future of the trust industry in Switzerland which was completed by approximately 200 trust professionals.

Letzten Monat führten STEP und SATC gemeinsam eine Umfrage über die Zukunft der Trust-Industrie in der Schweiz durch, welche von rund 200 Fachleuten beantwortet wurde. Die Resultate widerspiegeln zu einem gewissen Grad die Unsicherheit, welche gegenwärtig im Markt herrscht. 47% der Befragten glauben, dass die Trust-Branche in der Schweiz wachsen wird, während der Rest davon ausgeht, dass sie gleich bleibt oder sich verkleinert. Es gibt einen Trend Richtung grösserer, komplexer Trust-Strukturen, welche sorgfältig strukturiert und steuerkonform sind und nicht nur Bankkonten, sondern beispielsweise auch direkte Anlagen, Immobilien oder Kunstsammlungen halten. Einfache, produktartige Trusts, welche nicht auf spezifische Bedürfnisse einer Familie zugeschnitten sind, scheinen zahlenmässig abzunehmen, das Gesamtvolumen an administrierten Trust-Vermögen dürfte hingegen zunehmen.

Die Befragten bringen auch ihre Unsicherheit zur möglichen künftigen Regulierung der Trust-Branche zum Ausdruck. 45% glauben, dass eine weitere Regulierung nötig wäre, während 44% sich dagegen aussprechen. Ich nehme an, es sind die grösseren Firmen, welche sich für mehr Regulation aussprechen. Für kleinere Trust-Companies würde dies sowohl aus Rentabilitätsgründen als auch aus organisatorischen Überlegungen eine zusätzliche, zum Teil kaum überwindbare Bürde darstellen. Gemäss Schätzungen gibt es in der Schweiz rund 900 Trust-Firmen, wovon die grosse Mehrheit möglicherweise lediglich ein oder zwei Mitarbeiter hat. Mehr Regulierung könnte für solche Anbieter das Aus bedeuten, oder sie dazu veranlassen, den Sitz in ein Land ohne oder mit weniger Hürden zu verlegen. Es könnte aber auch zu Fusionen oder Übernahmen führen.

Wichtiger jedoch als die Grösse der langfristig überlebensfähigen Gesellschaften ist deren Fähigkeit, sich dem ständig wandelnden internationalen Rechts- und Steuerumfeld anpassen zu können. Hohe Qualität und möglicherweise eine Spezialisierung nach geographischer Region, Art der Vermögenswerte oder Art der Strukturierung könnten vorteilhaft sein. Ob die Schweizer Behörden die Markteintrittsbarrieren erhöhen möchten oder nicht, Regulierungsbehörden im Ausland scheinen klar auf eine beschränkte Anzahl von grossen und qualitativ hochstehenden Trust-Anbietern zu fokussieren, meist durch ein System der Lizenzierung von Trustee-Companies.

The outcome of the survey to a certain degree reflects the uncertainty currently existing in the market. 47% of respondents believe that the trust industry in Switzerland will grow whereas the rest believes it will stay the same or decline. There is a trend towards larger, more complex trust structures which are carefully structured and tax compliant. Often they not only hold bank accounts but also direct investments, real estate, art collections and other non-bankable assets. The expectation is that simple product-type trust structures which are not custom-made to the specific needs of a family will decline in number. Overall the volume of trust assets under administration from within Switzerland may though be increasing.

Respondents are also uncertain about the future level of regulation of the trust industry in Switzerland. 45% believe that there should be further regulation with 44% thinking there should be no further regulation. I would assume it is the bigger players who favour an additional regulatory framework. For smaller trust companies any further regulation will be a burden that they may not be able to take, both in terms of financial viability and for organisational reasons. There are an estimated 900 trust companies based in Switzerland. A large majority are possibly firms with just one or two staff members. More regulation may push some of these smaller players out of business or out of Switzerland to jurisdictions with little or no regulation and in addition this may lead to mergers or small trust companies being taken over by larger players.

But more important than the question of size of those companies succeeding in the long run will be their ability to keep up with and adapt to the continuously changing international legal and tax framework. High quality service and specialisation in terms of geographical areas, asset type or structure type may be the key. I do not know if the Swiss authorities want to raise entry barriers in the industry but it appears that regulators in other trust jurisdictions (mostly operating through a system of licensing of trust companies) are clearly focussing on a limited number of large and high quality trust companies operating in their territory.

While SATC does not expect a licensing or similar system in Switzerland in the very near future, it is probably inevitable and in the interest of

Obwohl SATC in naher Zukunft nicht mit einem Lizenzierungs- oder ähnlichen System in der Schweiz rechnet, so ist doch anzunehmen, dass eine Form der Regulierung unumgänglich, aber auch im Interesse der Industrie ist. Ein möglicher Weg zur Sicherung professioneller Qualitätsstandards von Trustees könnte die Einhaltung eines auf Trustee-Aktivitäten zugeschnittenen und behördlich genehmigten Verhaltenskodexes darstellen. Die Befolgung dieser Standesregeln könnte eine auf Trustees spezialisierte SRO prüfen. Im Rahmen der STEP-SATC-Umfrage gab eine Mehrheit der Befragten an, mit ihrer SRO zufrieden zu sein. Aber nur 26% der Befragten sind der Meinung, dass ihre SRO fähig ist, im Rahmen von Prüfungen mit Trust-relevanten Themen umzugehen, und fast 80% der Befragten sind offen für eine auf die Trust-Branche spezialisierte SRO.

Die Wealth Planning Industrie dürfte weiterhin wachsen und die Trust-Branche in der Schweiz ist gut ausgestattet, um mit den komplexen grenzüberschreitenden Fragen in der heutigen regulierten und transparenten Welt umgehen zu können. Mitarbeiter sind gut ausgebildet, mehrsprachig und im Umgang mit internationaler Kundschaft erprobt. Dementsprechend ist auch die angebotene Dienstleistungsqualität sehr hoch. Was dringend benötigt wird, ist eine Vielzahl gut ausgebildeter und qualifizierter Mitarbeiter. Die Schweiz wird weiterhin Spezialisten aus dem Ausland rekrutieren müssen, und das Bildungsprogramm von STEP spielt eine immer zentralere Rolle für Fachkräfte, welche die Industrie in Zeiten zunehmender Globalisierung und Steuertransparenz braucht.

the trust industry that some form of regulation will be introduced. Observing the trends in the financial industry one possible regulatory measure could be to ensure professional quality standards through the adherence to a code of conduct geared to trustees. Such a code would need regulatory approval and its compliance could be monitored by a specialised self regulating organisation (SRO). During the STEP-SATC survey on the future of the trust industry a majority of respondents indicated that, in general, they are satisfied with their SRO. But only 26% of respondents replied that they thought their SRO was equipped to deal with trustees during regulatory audits and almost 80% of respondents would not be against an SRO specifically for the trust industry.

The wealth planning industry is likely to grow and develop further and the trust industry in Switzerland is well-equipped to deal with complex cross-border issues in today's highly regulated and transparent world. Staff are well-trained, multi-lingual and used to dealing with international clients. Education levels are high as is the level of service quality provided. However there is an urgent need for more well-trained and qualified staff. Switzerland will need to continue to import specialists and STEP's educational program is key in developing the people that comprise the industry of wealth planners in times of increasing globalisation and tax transparency.

Image courtesy of Princess Yachts International plc



Was ist ein Trust?

Der Begriff bezeichnet ein Rechtsverhältnis, welches entsteht, wenn der Errichter (Settlor) auf der Grundlage einer Errichtungsurkunde (Trust Deed) bestimmte Vermögenswerte auf eine oder mehrere Personen (Trustees) überträgt mit der Aufgabe, diese zum Vorteil der Begünstigten mit Wirkung gegenüber jedermann zu verwalten und zu verwenden.

Beim Trust handelt es sich um ein historisch gewachsenes Rechtsinstitut, das ursprünglich aus England stammt und dementsprechend seinen Verbreitungsschwerpunkt in den common law- Staaten (Grossbritannien, USA, Australien, Kanada, Südafrika, Neuseeland) hat.

Der Trust erweist sich in der Praxis als äusserst flexibles Instrument und wird häufig im Zusammenhang mit der Nachlassplanung und bei der so genannten Asset Protection (Bewahrung von Aktiven) von natürlichen Personen eingesetzt. Im Weiteren sind Trusts im angelsächsischen Rechtsraum auch eine dominante Erscheinung im Bereich der gemeinnützigen Institutionen und der Personalvorsorgeeinrichtungen sowie ein häufig verwendetes Instrument, um Mitarbeiteroptionspläne börsenkotierter Gesellschaften umzusetzen.

Auch wenn er von seiner Anlage her Verwandtschaft mit einer schweizerischen Stiftung hat, fehlt es dem Trust an einer eigenen Rechtspersönlichkeit. Formeller, wenn auch nur treuhänderischer Träger des Trustvermögens ist der Trustee. Der Trust ist andererseits aber auch kein (blosser) Vertrag. Obwohl der Trust ursprünglich vom Settlor errichtet wird, ist er nach seiner Errichtung im Wesentlichen eine Rechtsbeziehung zwischen dem Trustee und den Beneficiaries, welche sich primär nach der Trusturkunde und sekundär nach den spezifischen Trustnormen der anwendbaren Rechtsordnung richtet.

Auszug aus dem Trust Glossar, publiziert auf der Webseite von SATC, www.satc.ch

What is a trust?

The term Trust describes a legal relationship which arises when the settlor transfers certain assets to one or more persons (trustees) on the basis of a trust deed with the obligation to administer and use such assets for a purpose pre-determined by the settlor for the benefit of one or more third parties (beneficiaries).

The trust is a legal relationship which originated historically in England and consequently it has developed mainly in the common-law states (Great Britain, United States, Australia, Canada, South Africa, New Zealand).

In practice, the trust has proved to be an extremely flexible instrument. It is frequently used in connection with estate planning and for so-called asset protection for individuals. In addition, trusts in the Anglo-Saxon legal world are among the most frequently used structure for charitable institutions, and employee pension plans and also to implement employee stock option plans for companies listed on the stock exchange.

Even if its structure is similar to a Swiss foundation, the trust does not have separate legal personality. From a formal point of view, the trustee is the holder, on a fiduciary basis, of the trust assets. However, the trust is, on the other hand, not just a mere contract. Although the trust is originally set up by the settlor, it is, after its creation, essentially a legal relationship between the trustee and the beneficiaries which is principally governed by the trust deed and secondarily by the specific rules of the applicable legal system.

Extract of the Trust Glossary published on SATC's website, www.satc.ch