



cutting through complexity

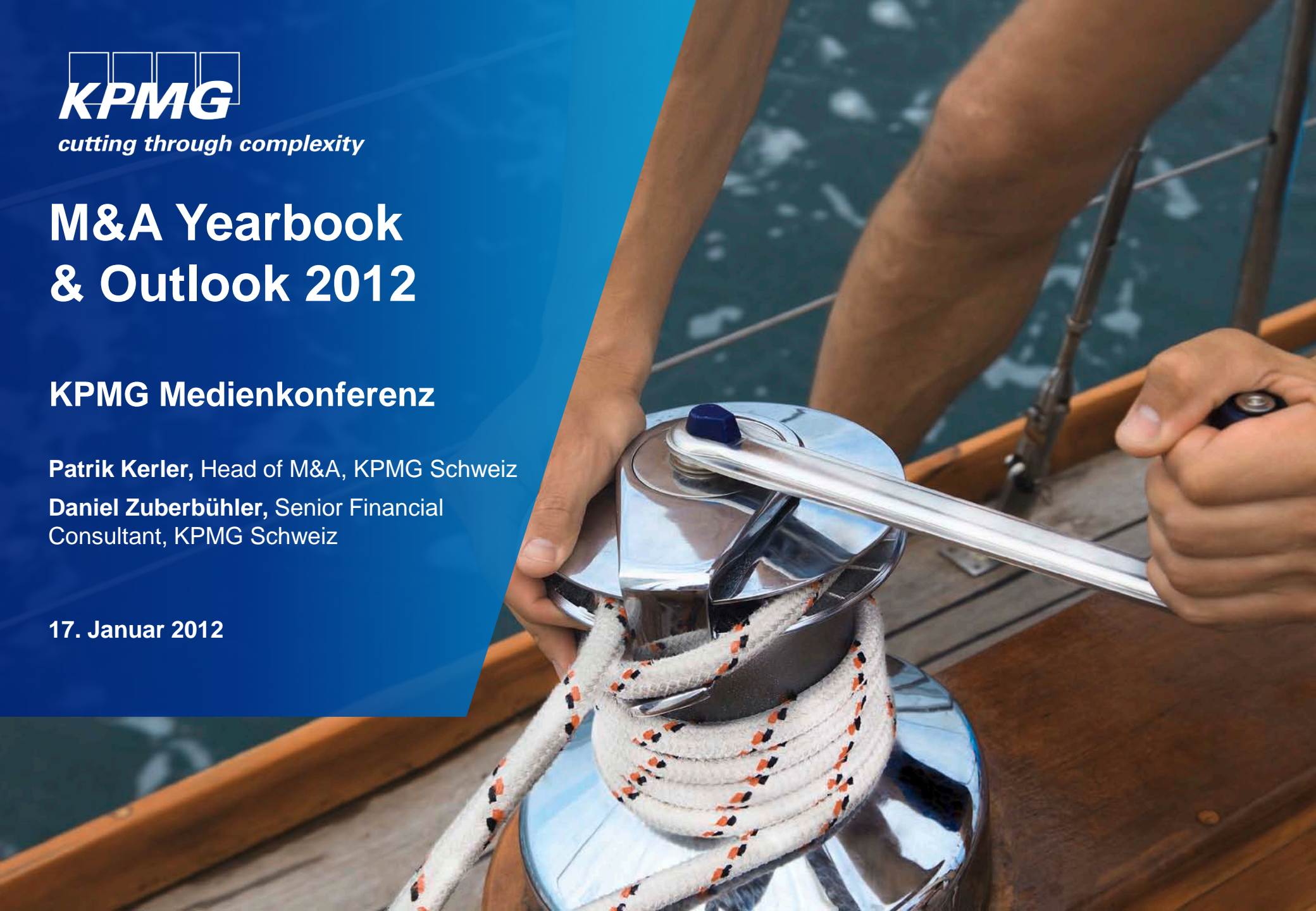
M&A Yearbook & Outlook 2012

KPMG Medienkonferenz

Patrik Kerler, Head of M&A, KPMG Schweiz

Daniel Zuberbühler, Senior Financial
Consultant, KPMG Schweiz

17. Januar 2012



10.00 Begrüssung

Andreas Hammer, Head of Public Relations & Public Affairs, KPMG Schweiz

Entwicklungen und Schwerpunkte im M&A-Jahr 2011

Dr. Patrik Kerler, Head of M&A, KPMG Schweiz

Die grossen Themen und Trends im M&A-Markt 2012

Finanzmarktregulierung: neuste Entwicklungen und potenzielle Auswirkungen auf M&A-Aktivitäten

Daniel Zuberbühler, Senior Financial Consultant, KPMG Schweiz

11.00 Fragen & Antworten anschliessend Stehlunch

Entwicklungen und Schwerpunkte im M&A-Jahr 2011

Die grössten Deals
Vorjahresvergleich
Branchenvergleich
Die wichtigsten Markttreiber

Dr. Patrik Kerler

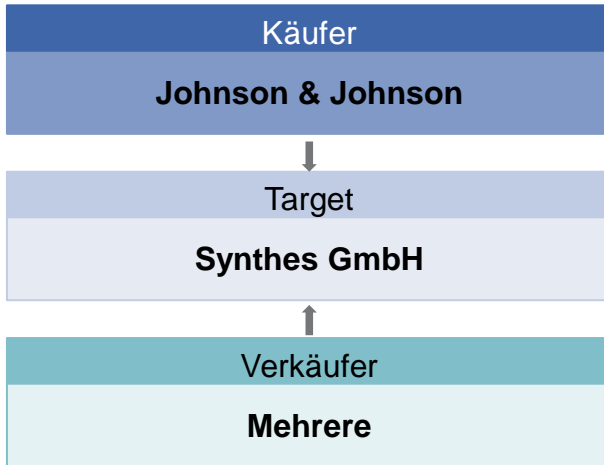
Head of M&A, KPMG Schweiz

Die grössten M&A Transaktionen 2011 (Übersicht)

Datum	Target	Anteil	Target Land	Käufer	Käufer Land	Verkäufer	Verkäufer Land	Volumen (USD Mio.)
Apr 2011	Synthes GmbH	100	Schweiz	Johnson & Johnson	USA	Mehrere		21,300
Mai 2011	Nycomed Intl Mgmt GmbH	100	Schweiz	Takeda Pharmaceutical Co Ltd.	Japan	Consortium of private equity funds	Schweden	13,683
Mai 2011	KazZinc	42	Kasachstan	Glencore International Plc	Schweiz	Mehrere		3,200
Feb 2011	Süd-Chemie AG	96	Deutschland	Clariant AG	Schweiz	One Equity Partners LLC und family shareholders	USA	2,711
Mai 2011	Landis & Gyr AG	100	Schweiz	Toshiba Battery Co. Ltd.	Japan	Mehrere	Deutschland	2,384
Dez 2011	Orange Communications SA	100	Schweiz	Apax Partners LLP	England	France Télécom	Frankreich	2,282
Nov 2011	Deutsch Group SAS	100	Frankreich	TE Connectivity Ltd	Schweiz	Mehrere (#1 Wendel SA)		2,066
Jul 2011	Hsu Fu Chi International Ltd	60	China	Nestle SA	Schweiz	Mehrere		1,698
Feb 2011	Santander Seguros SA	100	Brasilien	ZS Insurance America SL	ESP/ CH	Santander Group	Spanien	1,647
Jul 2011	Arch Chemicals Inc	100	USA	Lonza Group Ltd	Schweiz	Mehrere		1,472

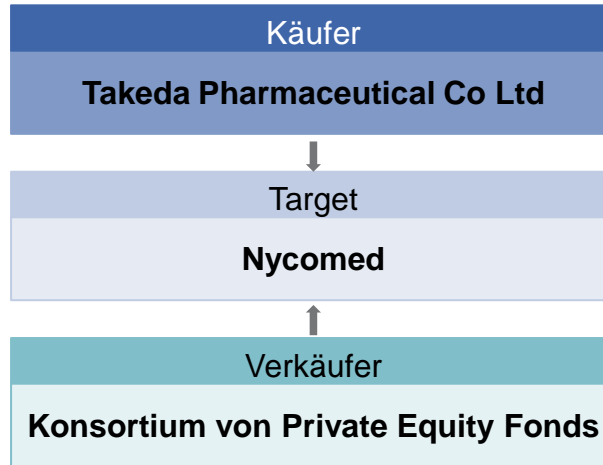
- Zwei Verkäufe von Schweizer Healthcare- & Life- Sciences-Unternehmen führen 2011 die Tabelle an
- Sieben der grössten zehn Transaktionen 2011 fielen im ersten Halbjahr an
- 3 der Top-5-Transaktionen (resp. 4 der Top 10) fanden im Healthcare- & Life-Sciences- und Chemie-Sektor statt
- Bei vier der Top-10-Transaktionen sind asiatische Unternehmen beteiligt (Takeda, KazZinc, Toshiba, Hsu Fu Chi)

Grösste Transaktionen 2011 (1/2)



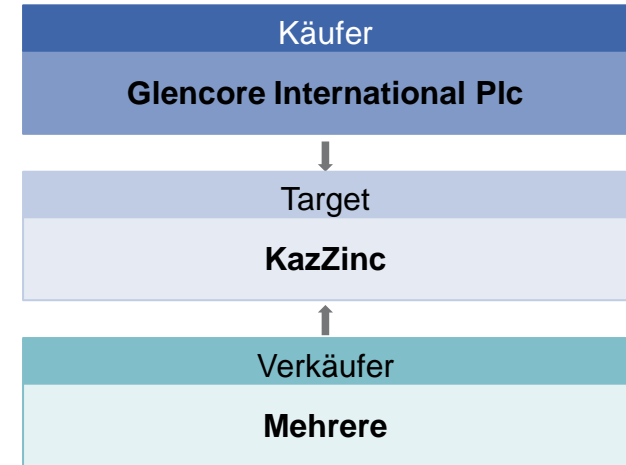
"I am very pleased and excited that my life's work will continue as part of Johnson & Johnson." *Dr. Hansjörg Wyss, Gründer und VRP von Synthes, 27. April 2011*

"Der amerikanische Gesundheitskonzern Johnson & Johnson (J&J) sichert sich mit dem grössten Zukauf in der Firmengeschichte den Spitzenplatz im Orthopädiegeschäft." *NZZ, 28. April 2011*



"Nycomed enables Takeda to maximize the value of our portfolio and gives us an immediate strong presence in the high-growth emerging markets while doubling Takeda's European." *Yasuchika Hasegawa, President & CEO Takeda, 19. Mai 2011*

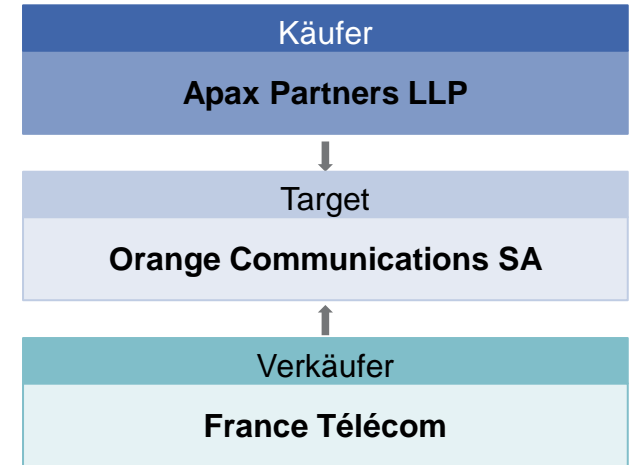
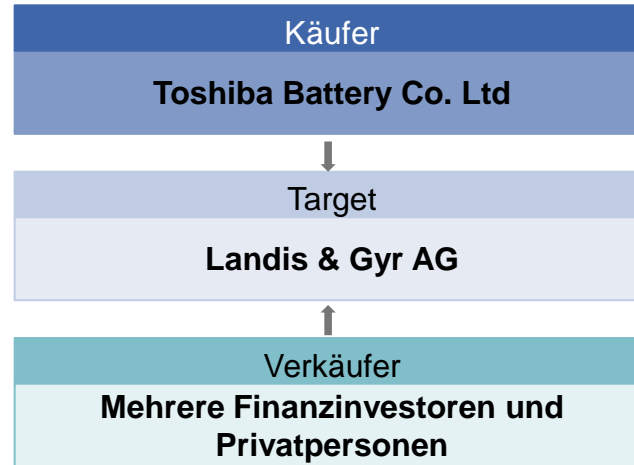
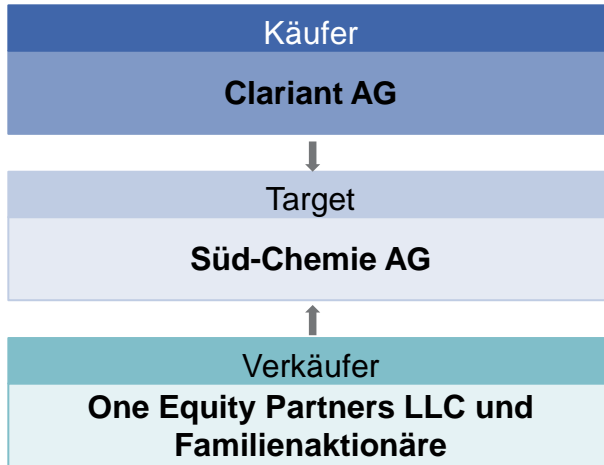
"Die japanische Nummer eins strebt mit der Übernahme danach, die Abhängigkeit vom schwierigen Heimatmarkt und vom Amerikageschäft zu überwinden; in den USA sorgen billigere Generika zusehends für abnehmende Umsätze." *NZZ, 21. Mai 2011*



"KazZinc was opportunistic – it was a time, an opportunity to do it, as we do in most things." *Ivan Glasenberg, CEO Glencore, in The Wallstreet Journal, 15. April 2011*

"Von strategisch hoher Bedeutung sind auch die Beteiligungen am kolumbianischen Kupferförderer Prodeco (100%) und am kasachischen Zinkförderer KazZinc. Die Letztere soll von 50,7 auf 93% ausgebaut werden, wofür Glencore 2,2 Mrd. \$ aus dem IPO-Erlös und Aktien von 1 Mrd. \$ einsetzen will." *Finanz und Wirtschaft, 16. April 2011*

Grösste Transaktionen 2011 (2/2)



“We are convinced that Süd-Chemie is the right strategic fit for Clariant. It complements our portfolio with high growth businesses, less cyclicity and it provides Clariant access to new attractive market segments. Süd-Chemie will further drive our profitable growth forward in the coming years.” *Hariolf Kottmann, CEO Clariant, 16. Februar 2011*

“Clariant schaltet vom Rückwärts- wieder in den Vorwärtsgang.“ *NZZ, 17. Februar 2011*

“Together with Landis+Gyr, we will accelerate the development of our combined product and service portfolio to empower utilities and their end customers and to provide sophisticated Smart Community solutions in the global market.” *Hideo Kitamura, Toshiba's Corporate Executive Vice President, 19. Mai 2011*

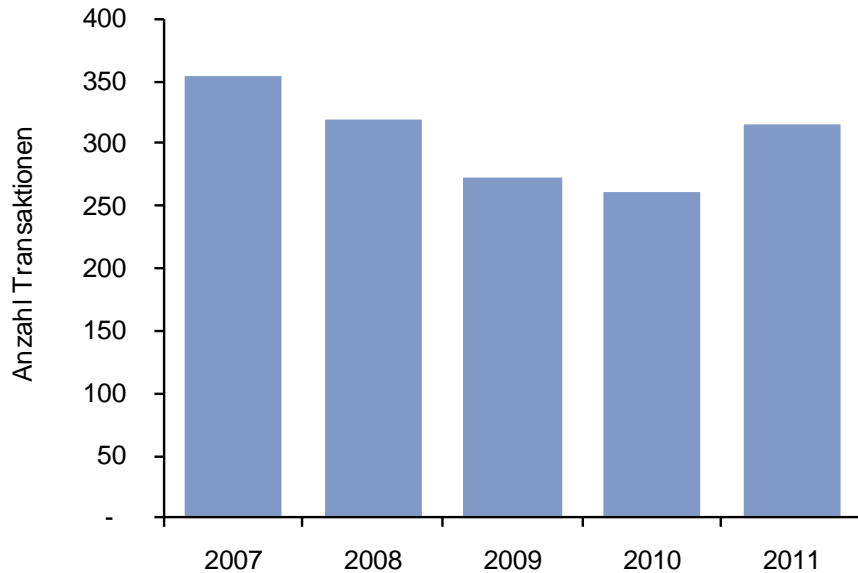
“Wir sind Weltmarktführer für Smart Meter, die intelligenten Stromzähler. Kein Mitbewerber hat eine vergleichbare geografische Reichweite wie Landis+Gyr, und das war für Toshiba besonders interessant.” *Andreas Umbach, CEO Landis+ Gyr, in Finanz und Wirtschaft 21. Mai 2011*

“We have been following this asset closely over the past two years and are delighted to have secured this attractive investment opportunity.“ *Gabriele Cipparrone, Partner bei Apax Partners, 23. Dezember 2011*

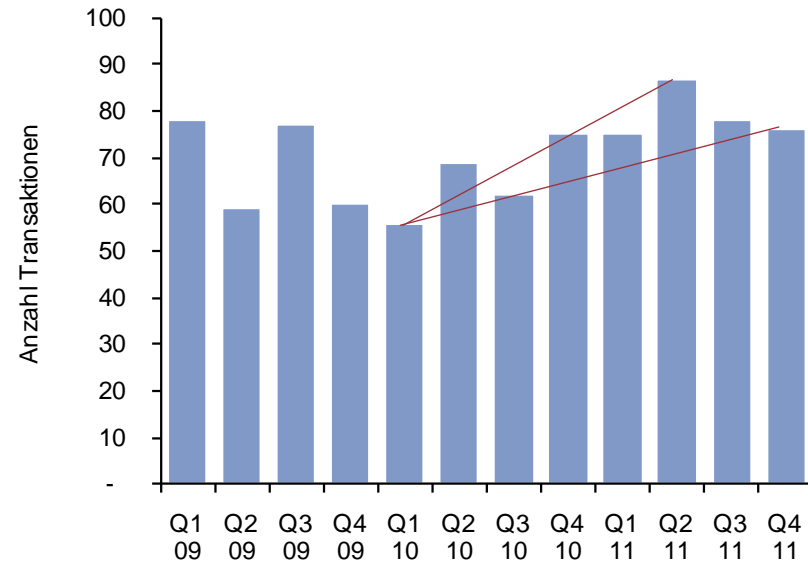
“Mit Apax wird wohl eine zweite Private-Equity-Gesellschaft in den Schweizer Telekommunikationsmarkt eintreten. Gehört Sunrise seit Oktober vergangenen Jahres zu CVC, will France Télécom ihr Tochterunternehmen Orange Schweiz an die britische Beteiligungsgesellschaft Apax verkaufen.“ *NZZ, 27. Dezember 2011*

Anzahl Transaktionen 2011 im Mehrjahresvergleich

Anzahl Transaktionen pro Jahr



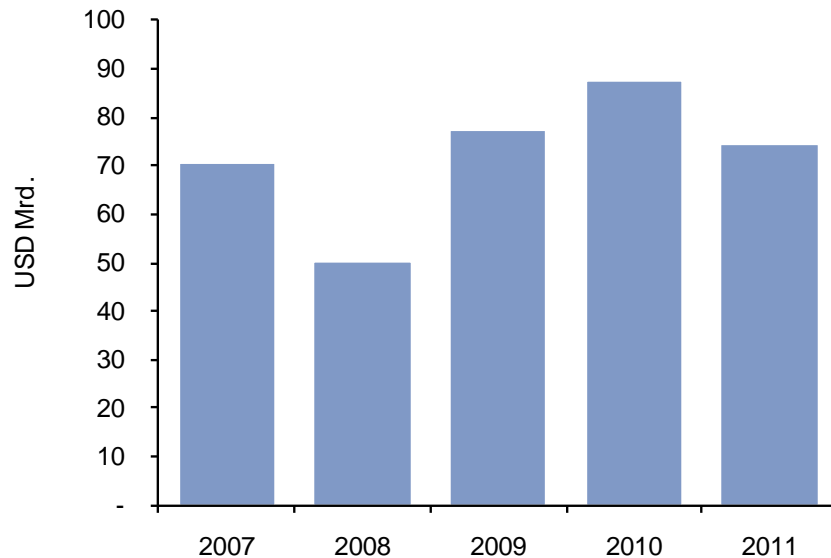
Anzahl Transaktionen pro Quartal



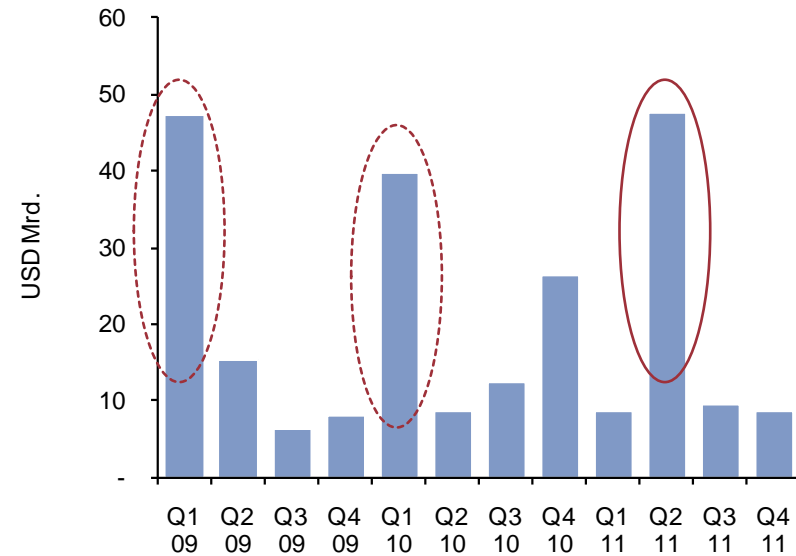
- Die Anzahl der M&A-Transaktionen hat mit 316 gegenüber Vorjahr um 20.6% zugenommen und damit die Größenordnung von 2008 erreicht.
- Zwischen Q1 2010 und Q2 2011 lässt sich ein stetiger Aufwärtstrend ablesen. Q3 und Q4 2011 konnten diesen Trend nicht vollständig weiterführen.
- Im globalen M&A-Markt wurde eine deutliche Abkühlung in Q3 und Q4 beobachtet. In der Schweiz ist dieser Effekt weniger ausgeprägt, da insbesondere im Bereich Unternehmensnachfolge und nationale Konsolidierung Schritt gehalten wurde.

Transaktionsvolumen 2011 im Mehrjahresvergleich

Transaktionsvolumen pro Jahr



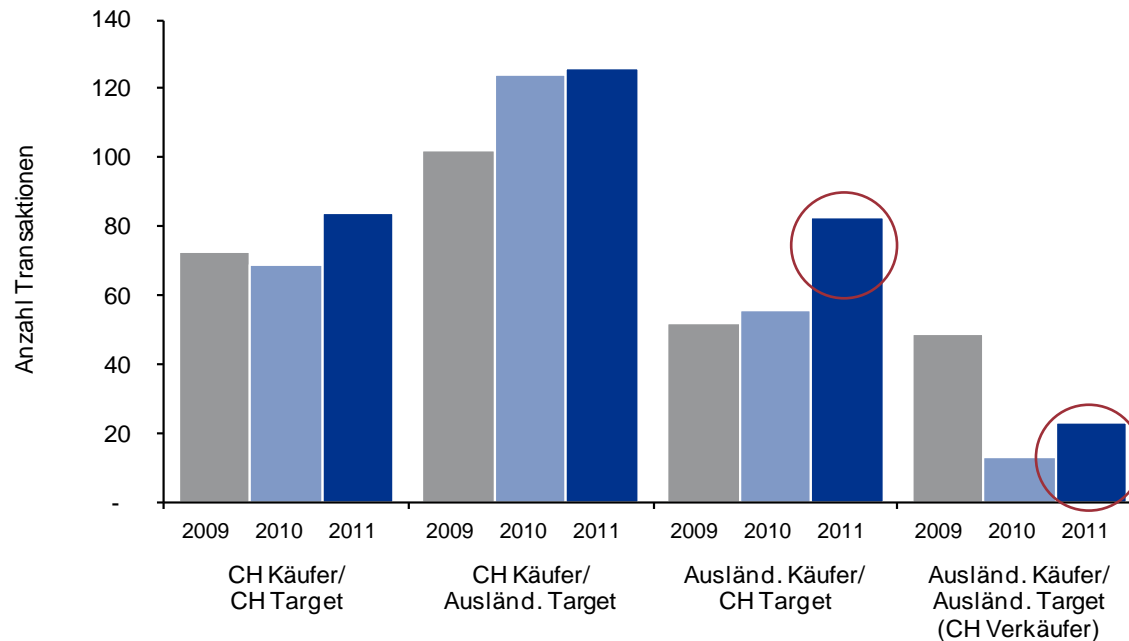
Transaktionsvolumen pro Quartal



- Das Transaktionsvolumen fiel mit USD 74.5 Milliarden hinter die Jahre 2010 und 2009 zurück. Dies entspricht einer Abnahme von 14.9% gegenüber Vorjahr.
- Quartalswerte zeigen die Bedeutung der «Landmark»-Deals auf die Schweizer Marktvolumen der jeweiligen Jahre. Q2 2011 umfasst mit den Transaktionen um Synthes, Nycomed, KazZinc und Landis&Gyr 4 der Top-5-Transaktionen.
- Insgesamt zeigt der Schweizer M&A-Markt über die letzten Jahre ein v.a. im internationalen Vergleich robustes Bild.

Schweizer Inbound vs. Outbound M&A im Mehrjahresvergleich

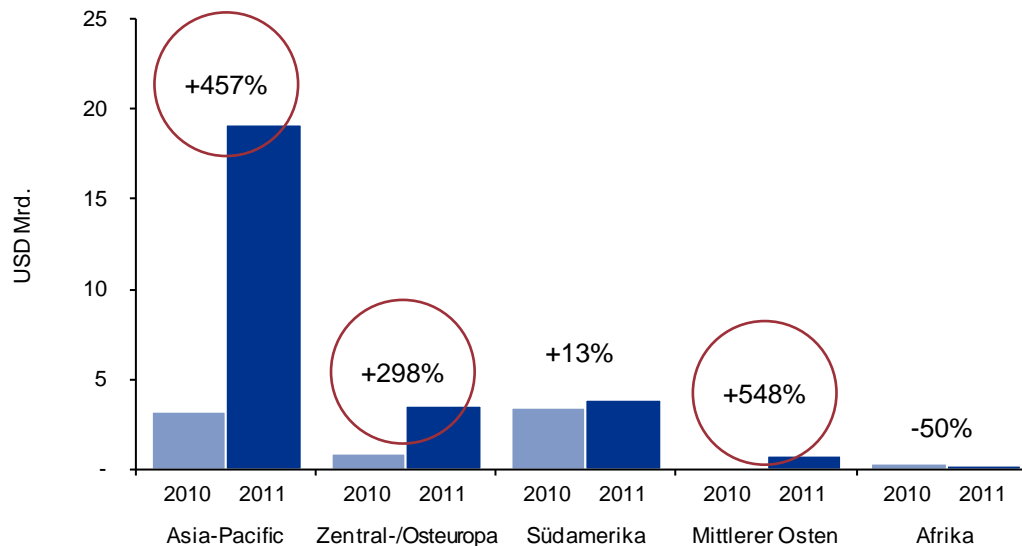
Aufteilung der Transaktionen nach Target / Käufer / Verkäufer



- Über die Jahre grundsätzlich konstantes Bild: Schweizer Unternehmungen kaufen mehr ausländische Targets als umgekehrt.
- 2011 zeigt jedoch signifikante Zunahme von Verkäufen von Schweizer Unternehmungen an ausländische Käufer. Auch zunehmende Verkäufe von ausländischen Tochtergesellschaften von Schweizer Unternehmen an ausländische Käufer. Unter Einbezug der Volumen würde diese Zunahme noch stärker ausfallen.
- Nationale (Schweiz/Schweiz) Transaktionen sind für 27% aller Transaktionen verantwortlich.

BRIC und «The Next 11» von wachsender Bedeutung

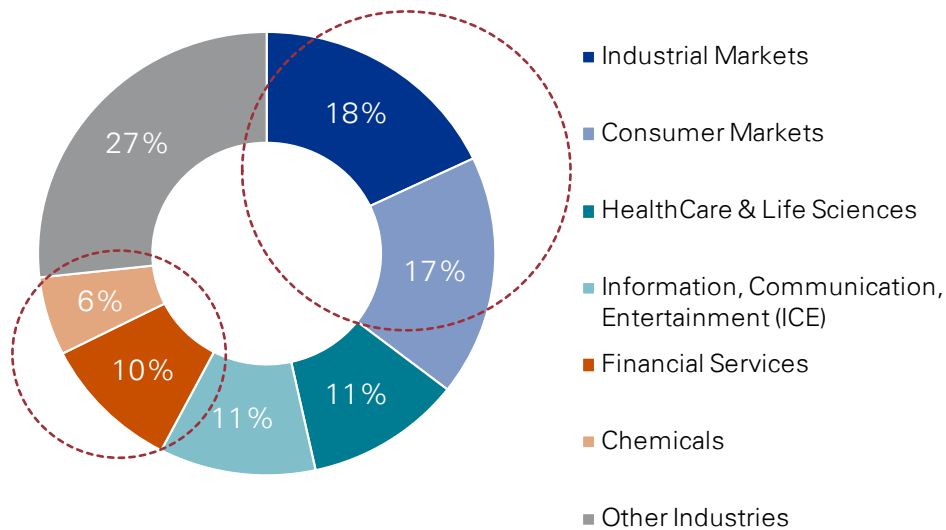
Entwicklung grenzübergreifende Transaktionsvolumen nach Regionen (Targets & Käufer)



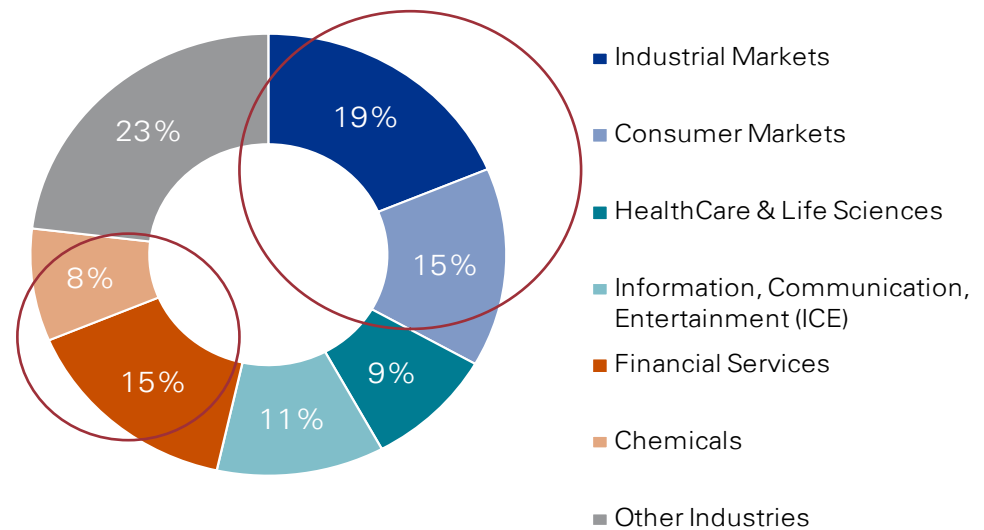
- Transaktionen mit Westeuropa/ Nordamerika zeigen keine grossen Volumenveränderungen.
- Die Zunahme kommt aus den Wachstumsregionen. Transaktionen zwischen Schweizer Unternehmungen und BRIC und «The Next 11» Players haben zusätzliches Volumen von USD 4.8 Milliarden generiert und damit ihren Anteil am Gesamtmarkt auf 6.5% erhöht.
- Zwei Faktoren verursachten diese Veränderung am Schweizer M&A-Markt:
 - Unternehmen aus gesättigten Märkten suchen Wachstum in neuen Märkten
 - Kräfteverschiebung – Wachstumsnationen und die dort entstandenen Unternehmen haben an Kraft zugelegt

Aktivität nach Branchen 2011 vs. 2010

Anzahl Transaktionen nach Branchen 2010



Anzahl Transaktionen nach Branchen 2011



- Die Verteilung der Anzahl Transaktionen nach Branchen ist relativ stabil im Vergleich zum Vorjahr.
- Entsprechend der wirtschaftlichen Bedeutung in der Schweiz sind die Industrial-Markets-, Consumer-Markets- und Financial-Services-Anteile mit insgesamt 49% (vs. 45% 2010) führend.
- Ein Blick auf die Volumen zeigt, dass Healthcare & Life Science sowie Chemicals mit einem Volumen von insgesamt USD 42.7 Milliarden einen Anteil von 57.4% ausmachten.
- Zunahme der Financial-Services-Transaktionen von 10% auf 15%; auch Volumen war mit USD 5.4 Milliarden um 30% höher als im Vorjahr. Auch in diesem Segment ist eine «BRIC-Transaktion» – ZFS/ Santander Seguros (Brazil) – als grösste Transaktion zu nennen.

Branchen Highlights 2011

Branche	Highlights
Healthcare & Life Science	<ul style="list-style-type: none"> ■ Akquisition von Synthes durch Johnson & Johnson (USD 21.3 Mrd.) ■ Akquisition von Nycomed durch Takeda Pharmaceutical (USD 13.7 Mrd.) ■ Die zwei grössten Transaktionen 2011 finden im Healthcare- & Life-Sciences-Sektor statt. Somit behält der Sektor eine führende Position unter den Industrien mit der grössten Dynamik.
Chemicals	<ul style="list-style-type: none"> ■ Akquisition von Süd-Chemie durch Clariant (USD 2.7 Mrd.) ■ Akquisition von Arch Chemicals durch Lonza (USD 1.5 Mrd.) ■ Schweizer Chemie-Unternehmen expandieren weiterhin stark in Wachstumsmärkte und tätigen dank ihrer Finanzstärke zahlreiche Transaktionen in Ländern wie China oder Brasilien.
Financial Services	<ul style="list-style-type: none"> ■ Akquisition von 51% von Santander Seguros durch Zurich Financial Services (USD 1.6 Mrd.) ■ Akquisition von 46% von Bank Sarasin & Cie durch Grupo Safra (USD 1.1 Mrd.) ■ Der Aufwärtstrend bei Transaktionen von Finanzinstituten im zweiten Halbjahr zeigt, dass bei Schweizer Privatbanken die lang erwartete Konsolidierungswelle beginnt. Auch Transaktionen von Versicherungen nehmen zu. Geschäftsmodelle werden adaptiert und Wachstum wird in ausländischen Märkten gesucht.
Commodities (Other Industries)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erhöhung der Beteiligung an KazZinc durch Glencore (USD 3.2 Mrd.) ■ Akquisition von Aker Drilling durch Transocean Ltd. (USD 1.4 Mrd.) ■ Auch für den Rohstoffsektor im Schweizer Markt ist 2011 erneut ein bedeutendes Jahr; primär durch den Börsengang und die Akquisitionen von Glencore, aber auch dank den zahlreichen, internationalen Commodity Houses/Traders, welche ihren Hauptsitz in die Schweiz verlegt haben.

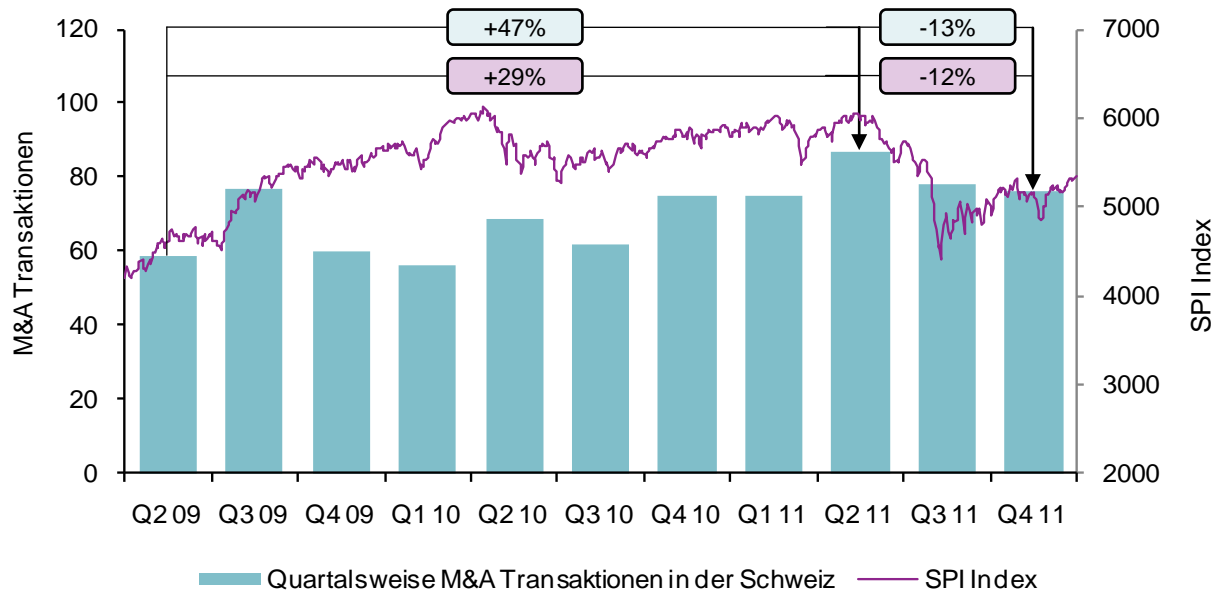
Die 8 wichtigsten M&A-Markttreiber 2011



Trend und Effekte der 8 wichtigsten M&A-Markttreiber für 2012

M&A-Markttreiber	Wirkung auf M&A-Aktivität (positiv – neutral – negativ)	Trend (zunehmend – stabil – abnehmend)	Effekt 2012 vs. 2011
Globalisierung, Internationale Expansion und Konsolidierung	positiv	stabil	leicht positiv
Finanzkrise / Eurokrise	negativ	abnehmend	leicht positiv
Politische Krise EU	negativ	abnehmend	leicht positiv
Schweizer Franken	neutral	abnehmend	neutral
Neue Regulierungen für Finanzindustrie	positiv	zunehmend	positiv
Hohe Liquidität in Unternehmen	positiv	zunehmend	positiv
Limitierte Fremdfinanzierung	negativ	abnehmend	positiv
Risikoappetit	positiv	zunehmend	leicht positiv

Ausblick 2012: Aktienbörse / M&A-Tätigkeit

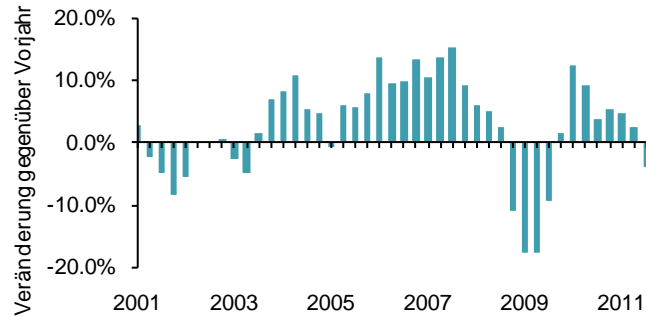


Die Konsensschätzungen der Analysten für die Entwicklung des Aktienmarktes in der Schweiz 2012 sind verhalten positiv, wobei davon ausgegangen wird, dass die Volatilität hoch bleiben dürfte.

- Die Performance der Aktienbörse korreliert historisch eng mit der M&A-Aktivität.
- In den 24 Monaten zwischen Q2 2009 und Q2 2011 ist der SPI um 29% gestiegen. Gleichzeitig nahm die Anzahl M&A-Transaktionen um 47% zu.
- In den 6 Monaten von Q3 und Q4 2011 fiel der SPI um 12%. Gleichzeitig nahm die Anzahl M&A-Transaktionen um 13% ab.
- Unter der Annahme, dass diese vereinfachende Korrelation bestehen bleibt, könnte man für eine M&A-Marktprognose 2012 die Börseneinschätzungen von Bankanalysten zu Rate ziehen.

Ausblick 2012: Ein Indikator ist nicht ausreichend

Auftragseingang Industrie



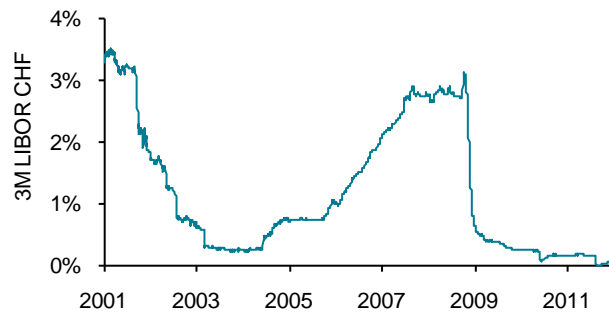
Source: SNB

EUR-CHF Kursentwicklung



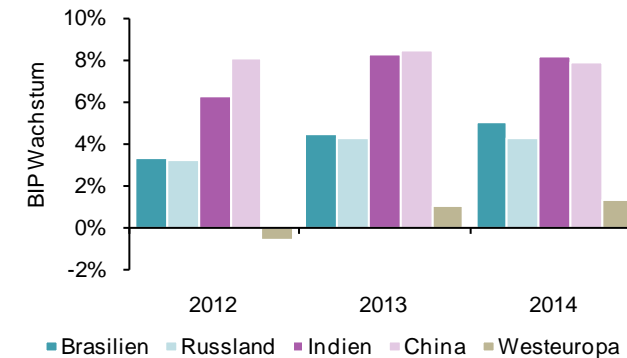
Source: Bloomberg

3 Monats-Libor CHF



Source: Bloomberg

Erwartetes BIP-Wachstum für BRIC-Länder und Westeuropa



Source: Economist Intelligence Unit

Ausblick 2012: Spezifisch zu kommentierende Branchen

Branche	Ausblick 2012
Healthcare & Life Science	<ul style="list-style-type: none">■ M&A-Aktivität wird hoch bleiben■ Käuferüberhang: Interessante Targets werden auch 2012 nur beschränkt verfügbar sein, was zu Käuferwettbewerb und stabilen bis hohen Multiples führt■ Spezifisch in der Schweiz konnte aufgrund der Pauschalen für diagnosebezogene Fallgruppen, welche die Spitalmodelle in Frage stellen, für die kommenden Jahre ein zusätzlicher Treiber zu beobachten sein
Financial Services	<ul style="list-style-type: none">■ Eine steigende Anzahl an Verkäufen von Banken und Versicherung ist 2012 zu erwarten■ Schweizer Käufer werden sich weiterhin auf globale Wachstumsmöglichkeiten ausrichten■ Insbesondere im Private Banking ist eine weitere Zunahme von Transaktionen zu erwarten, da die Marktdynamik (inkl. Regulierung) Konsolidierungen fördert■ Aufgrund des potentiell zunehmenden Verkaufsdrucks werden Multiples tendenziell fallen, was wiederum die Anzahl Transaktionen erhöhen wird. Allerdings werden 2012 & 2013 wohl auch Liquidationen im Markt zunehmen
Private Equity	<ul style="list-style-type: none">■ Viele PE-Häuser verfügen über substantiellen Investitionsdruck und werden daher weiterhin eine wichtige Käufergruppe im Markt sein. Gleichzeitig sind strategische Käufer aber ernsthafte Wettbewerber■ Einige PE-Häuser haben sich mit Verkäufen von Portfolio-Gesellschaften zurückgehalten und werden unter zunehmendem Zeitdruck Verkäufe tätigen

Ausblick 2012 – Zusammenfassender Kommentar

- Die **fundamentalen Risikofaktoren** (Politische Risiken in EU, Finanzpolitische/Ökonomische Global) sollten sich 2012 nachhaltig **stabilisieren bzw. verbessern**.
- **Schweizer Unternehmen** sind im globalen Vergleich überdurchschnittlich **stark eigenfinanziert und liquid**. Dies ermöglicht ihnen 2012 interessante und **überdurchschnittlich viele Transaktionen**.
- **Wachstum** bleibt ein Hauptziel gewinnorientierter Unternehmen. Solches Wachstum muss **vermehrt in internationalen Wachstumsmärkten** (insb. BRIC, The Next 11) erzielt werden. Transaktion von Schweizer Unternehmen in solche Regionen nehmen überdurchschnittlich zu.
- Der **starke Schweizer Franken** wird die Schweiz und ihre Unternehmen auch 2012 beschäftigen. Insgesamt bleibt der Einfluss auf den M&A-Markt aber von limitierter Bedeutung.
- Insgesamt erwarten wir 2012 ein **herausforderndes, aber positives M&A-Jahr** mit wachsenden Volumen.

Wichtige neue Regulierungen für Banken und Asset Manager 2011-13: Ziele und Wirkungen

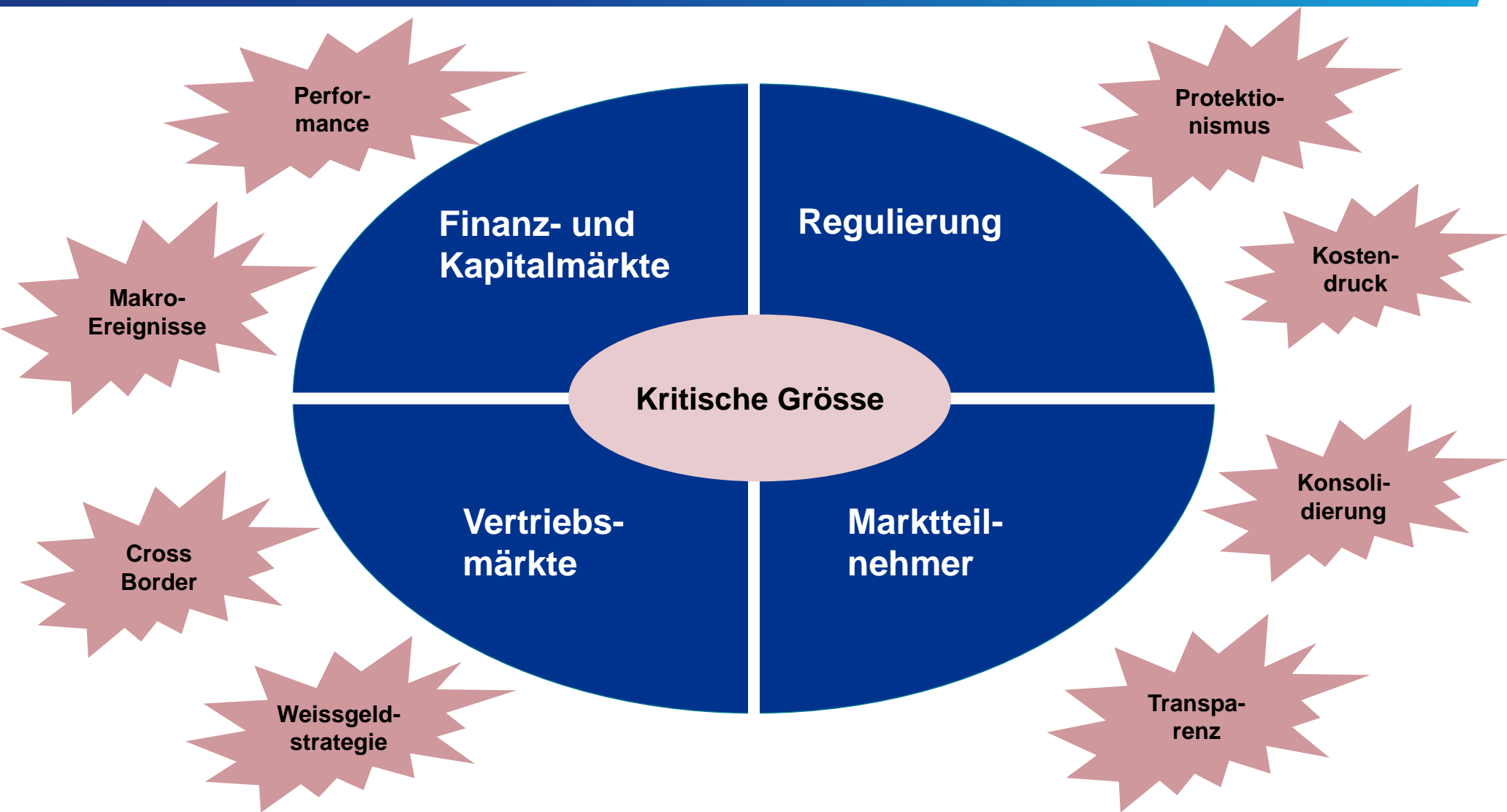
- FINMA RS 2011/2: differenzierte Kapitalpuffer für Banken
- Schweizerische Umsetzung von Basel III: höhere Qualität und Quantität von Eigenmitteln und Liquidität
- Too-big-to-fail-Regeln für Grossbanken
- Höhere Eigenmittel-Unterlegung für riskante Hypotheken/antizyklischer Kapitalpuffer → generelle Untergrenzen für interne Modelle?
- Revision Kollektivanlagegesetz: Qualitätssteigerung für Asset Management/Anpassung an EU AIFMD
- Risiken und Restriktionen für grenzüberschreitendes Finanzdienstleistungsgeschäft und FATCA
- Vertriebsregeln/Kundenschutz
- Prudentielle Regulierung/Überwachung von unabhängigen Vermögensverwaltern

Einfluss auf Geschäftsstrategie und M&A Strategie 2012/13

- Klassische prudentielle Vorschriften für Gläubiger- und Systemrisikoschutz (Eigenmittel, Liquidität) in der Schweiz weniger M&A-relevant
- Konsolidierungszwang durch hohe Risiken und Aufwand in grenzüberschreitender Vermögensverwaltung
- Konsolidierungszwang durch prudentielle Regeln zur Verbesserung des Kundenschutzes bei Produktion und Vertrieb von Finanzprodukten
- Zusammenfassung: Einfluss der einzelnen Regulierungsprojekte auf M&A-Aktivitäten

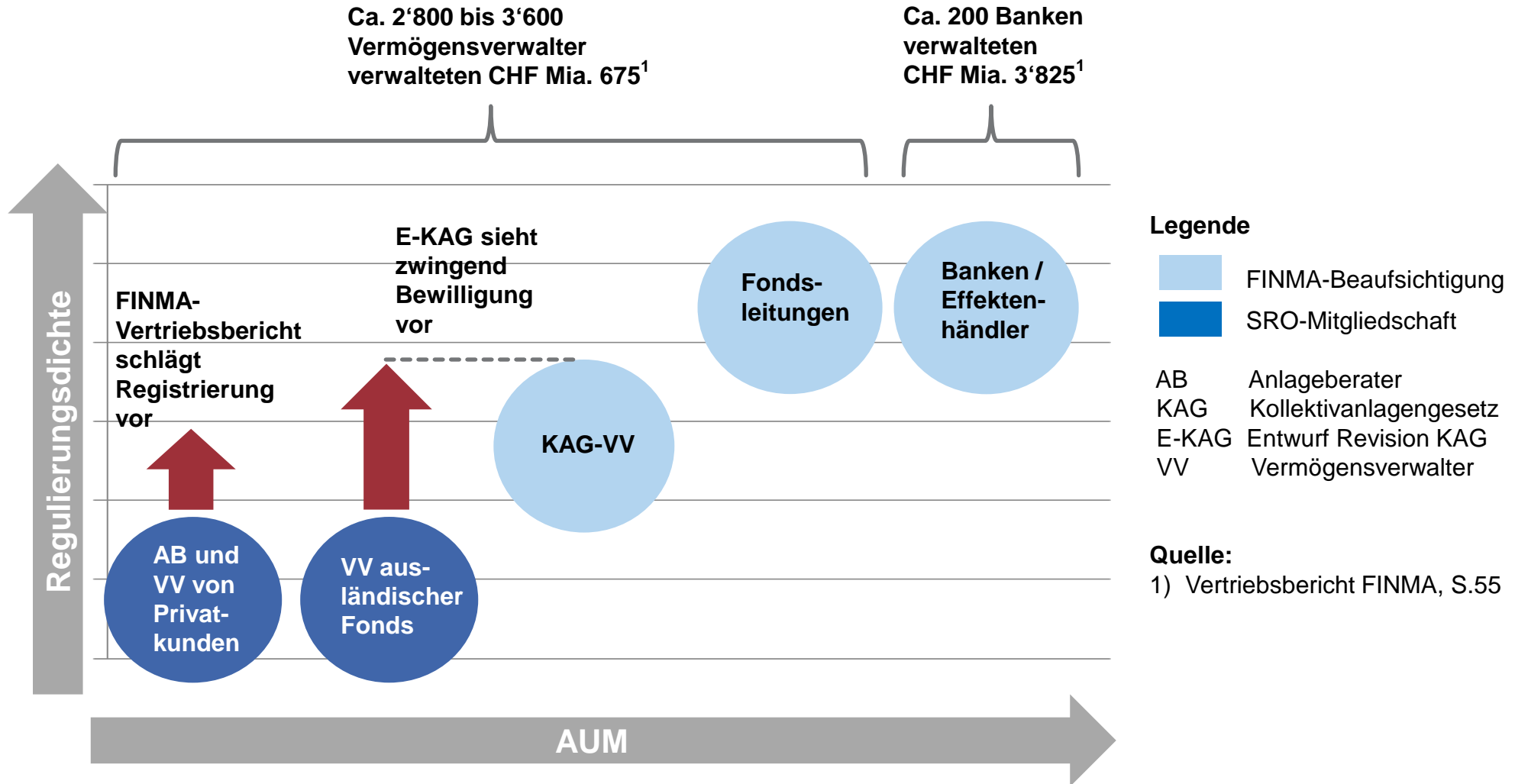
Marktentwicklungen

Aktuelle Themen für Schweizer Vermögensverwalter



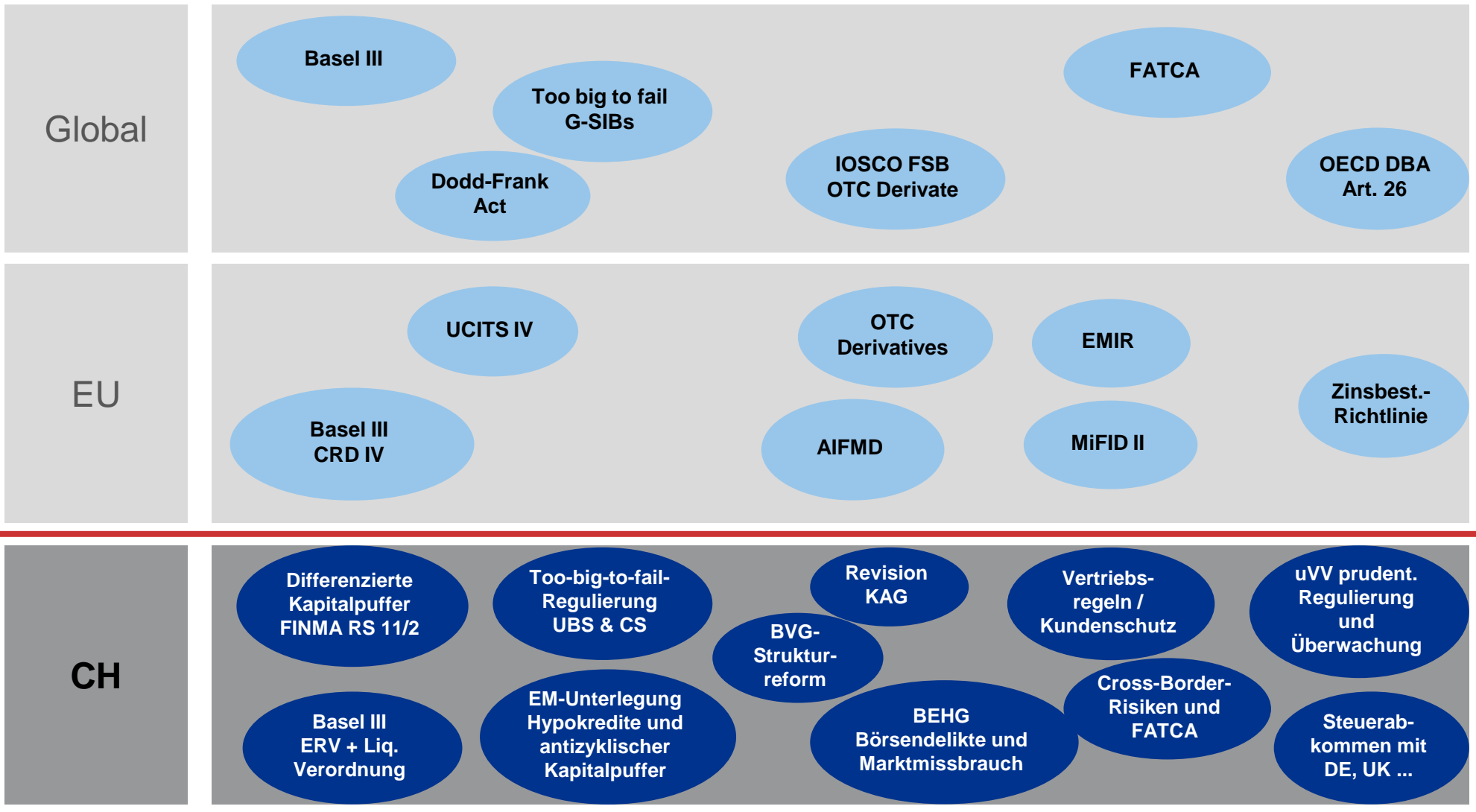
Marktentwicklungen

Regulierungsdichte nach Institut und Grösse

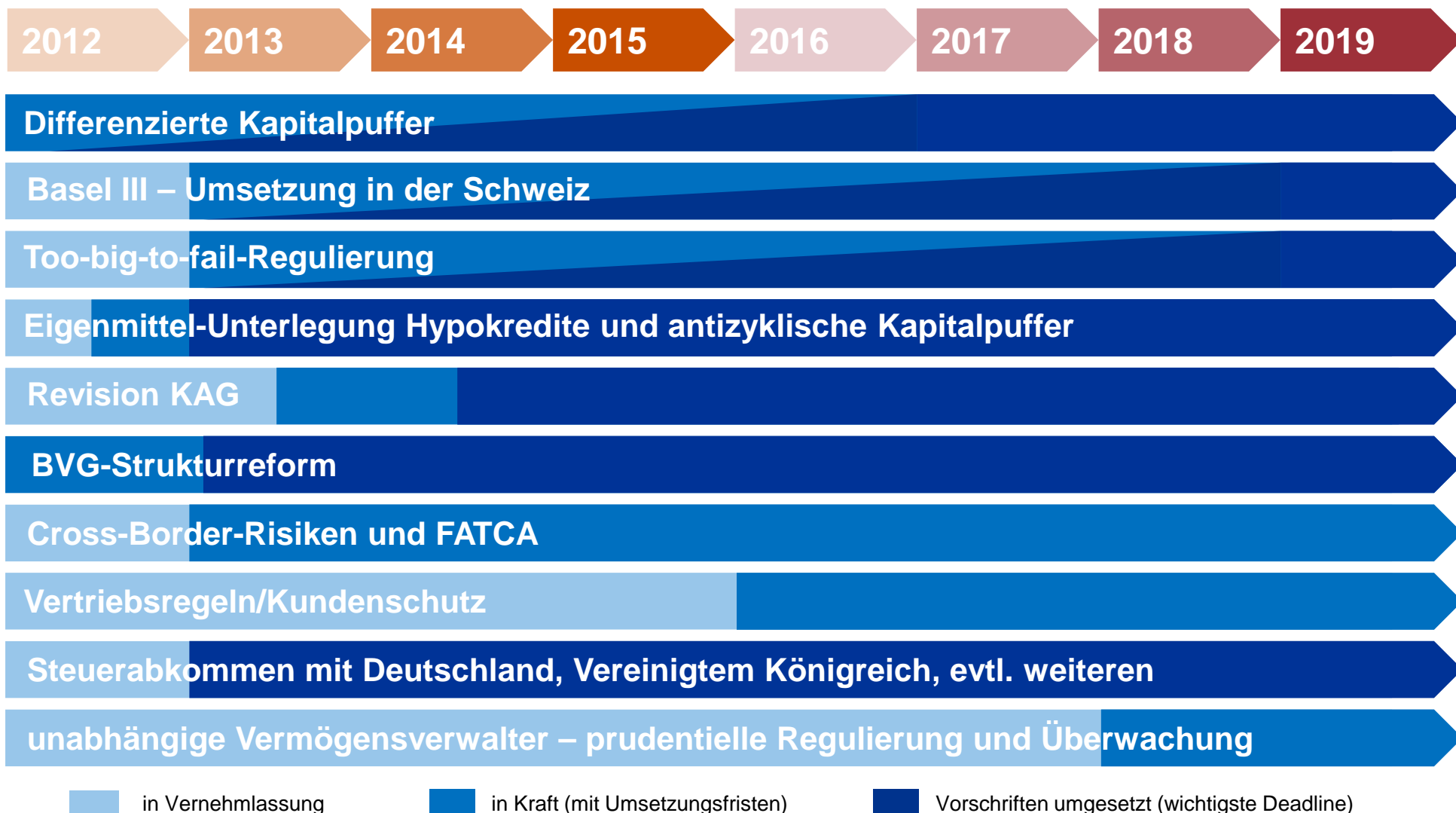


Regulatorische Herausforderungen

Regionale Übersicht



Regulatorische Herausforderungen



FINMA RS 2011/2: Aufsichtskategorien für Banken – Basis für differenzierte Kapitalpuffer – ohne Grossbanken (G-SIBs → TBTF-Regulierung)

	Kriterien (in CHF Milliarden)		
Kategorie 1	Bilanzsumme	≥	250
	Verwaltete Vermögen	≥	1'000
	Privilegierte Einlagen	≥	30
	Erforderliche Eigenmittel	≥	20
Kategorie 2	Bilanzsumme	≥	100
	Verwaltete Vermögen	≥	500
	Privilegierte Einlagen	≥	20
	Erforderliche Eigenmittel	≥	2
Kategorie 3	Bilanzsumme	≥	15
	Verwaltete Vermögen	≥	20
	Privilegierte Einlagen	≥	0.5
	Erforderliche Eigenmittel	≥	0.25
Kategorie 4	Bilanzsumme	≥	1
	Verwaltete Vermögen	≥	2
	Privilegierte Einlagen	≥	0.1
	Erforderliche Eigenmittel	≥	0.05
Kategorie 5	Bilanzsumme	<	1
	Verwaltete Vermögen	<	2
	Privilegierte Einlagen	<	0.1
	Erforderliche Eigenmittel	<	0.05

Kapital-Puffer: Zielgrössen nach Aufsichtskategorien (ohne G-SIBs)

	Kapitalquote, welche die Eigenmittelzielgrösse bestimmt	Kapitalquote, deren Unterschreitung unmittelbare und tiefgreifende aufsichtsrechtliche Massnahmen auslöst («Interventionsstufe»)
Kategorie 2	13.6 bis 14.4 %	11.5 %
Kategorie 3	12 %	11 %
Kategorie 4	11.2 %	10.5 %
Kategorie 5	10.5 %	10.5 %

➤ Neutral bis negativ: Mehrheit erfüllt, aber indirekte Grössenbeschränkung

Basel III im Überblick

von Basel II ...



... zu Basel III

$$\text{Tier 1 Ratio} = \frac{\text{Tier 1 Capital}}{\text{RWA}} \geq 4\%$$

<strengthening>

→ **verlusttragfähig** →

Counterparty credit risks ↑
Market risks ↑ („Basel 2.5“)
Securitized in banking book ↑

$$\frac{\downarrow \text{Tier 1} + \text{CET 1}}{\uparrow \text{RWA}} \geq 6\%$$

<new> **Capital buffers**

Conservation buffer
 Countercyclical buffer

<new> **Leverage ratio**

$$\text{LR} = \frac{\text{Tier 1}}{\text{Total Assets}} \geq 3\%$$

<new> **Minimum standards for liquidity risks**

$$\text{LCR} = \frac{\text{Stock of high quality liquid assets}}{\text{Net stressed outflow}_{30\text{days}}} \geq 1$$

$$\text{NSFR}_{1\text{year}} = \frac{\text{Available amount stable funding}}{\text{Required amount stable funding}} > 1$$

Zeitplan Basel 2.5 & III: Kompromiss – harte Ziele vs. lange Umsetzung



Min.-Kapital	Kapitalquote CET1								
	Aberkennung nicht-verlusttragfähiger Elemente								

Puffer	Kapitalerhaltungspuffer								
	Antizyklischer Puffer								

Leverage Ratio		Beobachtungsperiode	Veröffentlichung		
----------------	--	---------------------	------------------	--	--

RWA	Marktrisikovor-schriften Basel 2.5	CH	(int.) Inkraft-tretung		
	Gegenpartei-kreditrisiken				
	Verbriefungen Bankenbuch				

Liquidität	LCR	Beobachtungsperiode			
	NSFR				

Auswirkungen von Basel 2.5 & III auf Schweizer Banken

Eigenmitteldefinition

- Grossbanken massiv betroffen
- Rest hält fast nur CET1; nachrangige Anleihen mit PONV ergänzen

RW-Anforderungen

- Grossbanken als Hauptbetroffene wegen Investment Bank
- Übrige Banken: marginale Erhöhung für Handel / OTC-Derivate → halten schon hohe EM-Polster (vgl. FINMA-RS 2011/2)
- Abschaffung Swiss Finish (keine Folge von Basel III)

Leverage Ratio

- Exklusives, ernstes Problem der Grossbanken; Rest erfüllt Anforderungen

Liquidität

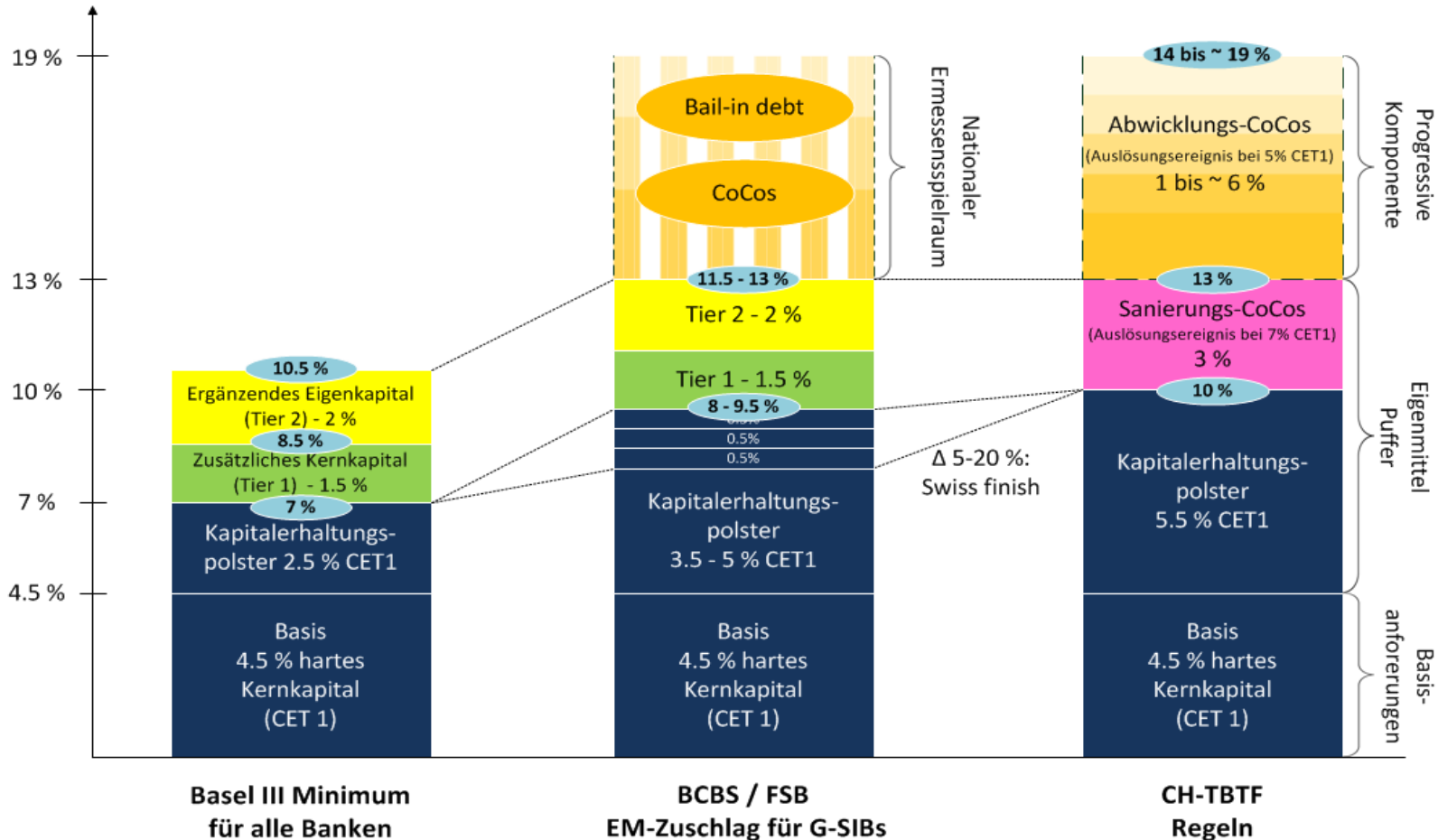
- Grossbanken erfüllen schon LCR; NSFR erfüllbar
- Übrige Banken: grosser Umstellungsaufwand Reporting 2012, i.K. 2015

Umsetzung in der Schweiz

- Revision ERV; Vernehmlassung EFD/FINMA 21.10.11

➤ Neutral für alle, ausser Grossbanken; positiv: Desinvestitionen der Grossbanken

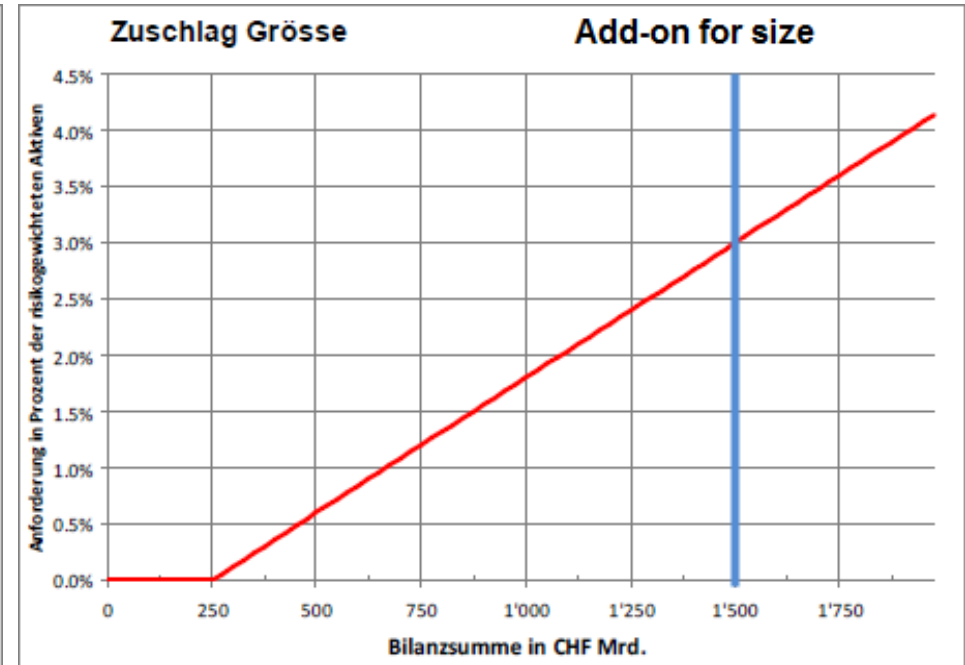
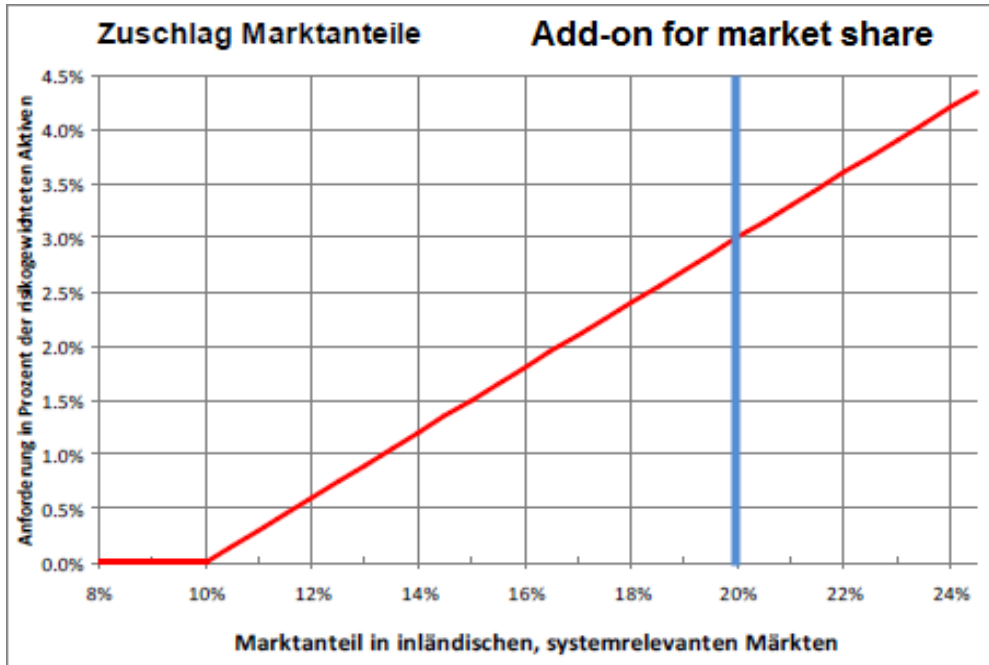
TBTF-Eigenmittelregeln für Grossbanken (G-SIBs)



➤ negativ: Grössenbegrenzung durch progressive Komponente; positiv: Anreiz für erhöhte Resolvability durch Aufgliederung & Desinvestitionen

Progressive Komponente für Schweizer Grossbanken

Design & Kalibrierung per Ende 2009



**Annahme für jede Bank:
20% Marktanteil (CH, systemrelevant)
Zuschlag = 3% RWA**

**Annahme für jede Bank:
Bilanzsumme total CHF 1500 Mia
Zuschlag = 3% RWA**

**Gesamt-Zuschlag = 6% RWA
./. Rabatt für Resolvability
über Minimum**

Schweiz: Höhere Eigenmittel-Unterlegung für riskante Hypotheken & antizyklischer Kapitalpuffer

Option 1

<i>Risikogewichte heute</i>		<i>Risikogewichte neu</i>		
Belehungsgrad		Belehungsgrad	innerhalb anerkannter Tragbarkeitsnormen	ausserhalb anerkannter Tragbarkeitsnormen
≤ 2/3 des Verkehrswerts (VW)	35%	≤ 2/3 des VW	35%	50%
> 2/3 des VW	75%	2/3 < VW ≤ 0.8	75%	75%
		> 0.8 des VW	100%	100%

Option 2

<i>Risikogewichte heute</i>		<i>Risikogewichte neu</i> (nach Belastung des Bruttoeinkommens)			
Belehungsgrad		Belehungsgrad	≤ 1/3 des Bruttoeinkommens	1/3 < Bruttoeinkommen ≤ 0.4	> 0.4 des Bruttoeinkommens
≤ 2/3 des Verkehrswerts (VW)	35%	≤ 2/3 des VW	35%	40%	45%
> 2/3 des VW	75%	2/3 < VW ≤ 0.8	75%	80%	85%
		> 0.8 des VW	80%	90%	100%

➤ Neutral: trifft nur Ausreisser (viele exceptions to policy; knappe Eigenmittel-Ausstattung)

Höhere Risikogewichte auch für interne Ansätze

Diskrepanz der Risikogewichte für beste Wohnbauhypotheken zwischen A-IRB und Standard-Ansatz (SA):

- Grossbanken A-IRB: < 10%; Basel II SA: 35%; Basel I: 50%

Diskrepanz und Wettbewerbsverzerrung nimmt weiter zu, falls Erhöhung für riskante Geschäfte nur bei SA

FINMA: Untergrenze für IRB-Banken vs. SA (z.B. max. 20% Abschlag) unter Säule 2 für Neugeschäft in Wohnbauhypotheken

- z.B. 80% RW für höchste Risikokategorie (vs. 100% in SA)

Untergrenzen verallgemeinerungsfähig

Wichtigste Auswirkungen der KAG-Teilrevision

Geplante Änderungen (E-KAG)

1. **Zwingende Unterstellung sämtlicher Vermögensverwalter von ausländischen Fonds (Art. 2 E-KAG)**

Auswirkungen

Allgemeine **Unterstellungspflicht von Vermögensverwaltern** ausländischer kollektiver Kapitalanlagen

aber: **Befreiungsmöglichkeiten** von bestimmten Vorschriften des KAG durch die FINMA gemäss Art. 18 Abs. 2 E-KAG

2. **Der Vertrieb von ausländischen Fonds an qualifizierte Anleger wird geregelt (Art. 2 E-KAG)**

Die Tätigkeit als Vertriebsträger von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen an qualifizierte Anleger ist **bewilligungspflichtig**, sofern das Institut nicht von der Bewilligungspflicht befreit ist

3. **Definition qualifizierter Anleger: Privatpersonen welche einen Vermögensverwaltungsvertrag mit einem Finanzintermediär abgeschlossen haben, gelten nicht mehr als qualifizierte Anleger (Art. 3 E-KAG)**

Konsequente **Trennung** von qualifizierten Anlegern und Publikumsanlegern

4. **Bundesrat kann vermögende Privatpersonen bei der Eignung als qualifizierte Anleger von fachlichen Qualifikationen abhängig machen (Art. 10 Abs. 4 E-KAG)**

Zusätzliche Kriterien können erforderlich werden (namentlich: fachliche Qualifikationen)

➤ positiv: Professionalisierung des Kollektiv-AM → keine Amateur-Offshore-Fonds mehr → hohe Hürden für Eigenmittel-Marktzugang durch AIFMD → Konsolidierungszwang

Cross-Border-Risiken

Rechtsrisiken

Aufsichtsrecht

- Bewilligungs- oder Erlaubnispflicht der Aktivitäten und Produkte

Steuer- und Strafrecht

- Strafbare Teilnahme (Anstiftung oder Gehilfenschaft)
- Fiktive Präsenz (Unternehmenssteuer)

Geldwäscherei-recht

- Verdachtsmeldung an lokale Meldestellen
- Steuerdelikte als Vortat

Zivil- und Zivilprozessrecht

- Zivilrechtliche Haftung (Anfechtung/Nichtigkeit der Verträge)
- Anwendbares Recht und Gerichtsstand des Wohnsitzes des Kunden

Reputationsrisiken

Sicht der FINMA

Rechtliche Grundlage in der Schweiz

Grundsatz

Territorialitätsprinzip



**keine Überprüfung der Einhaltung
von ausländischem Recht**

Anforderungen der FINMA in Bezug auf die Cross-Border-Aktivitäten

- Vertiefte Analyse
- Angemessene Verwaltungsorganisation gemäss Art. 3 Abs. 2 Bst. a BankG
- Erfassen, Begrenzen und Überwachen der Rechts- und Reputationsrisiken gemäss FINMA-RS 2008/24 «Überwachung und Interne Kontrolle»
 - Strategie
 - Weisung
 - Schulung
 - Kontrolle
 - «Compliance freundliche» Vergütungsmodelle



Gewähr für eine einwandfreie Geschäftstätigkeit

Erhöhte Erwartungen der FINMA bezüglich Cross Border Compliance

FATCA als Extrem-Beispiel für Cross-Border-Risiken – Wie funktioniert FATCA?

Was?

Ziel ist die Offenlegung der Vermögenswerte von US-steuerpflichtigen Personen.

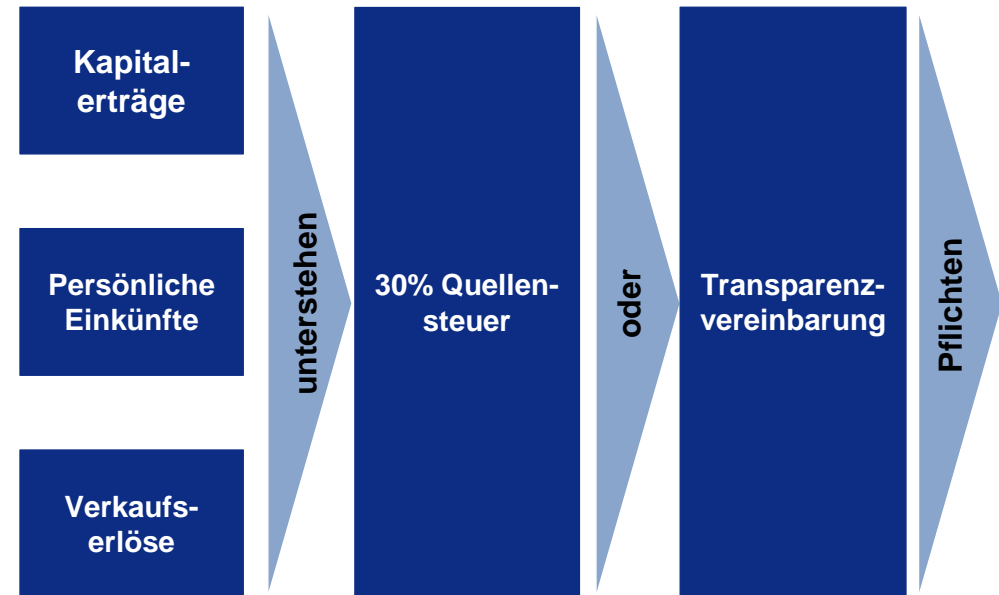
Wann?

FFI-Vereinbarung unterzeichnet bis 30. Juni 2013

Wie?

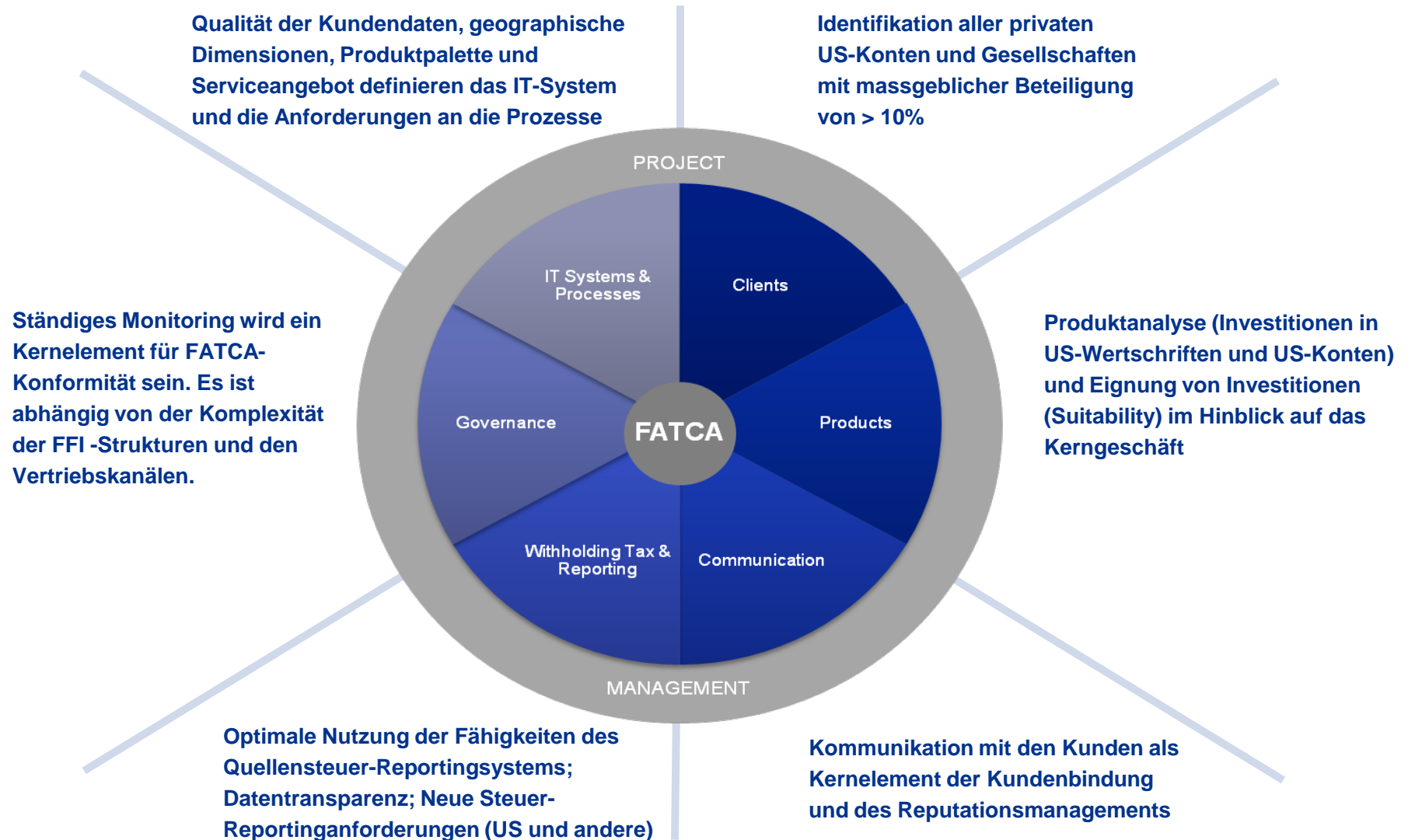
Sämtliche ausländischen Finanzdienstleister müssen der US-Steuerbehörde (IRS) periodisch die Identität und die Vermögenswerte der von ihnen betreuten US-Kunden melden.

Druckmittel ist eine 30% Quellensteuer auf sämtliche Einkünfte aus US-Wertschriften, sofern keine Transparenzvereinbarung zwischen dem IRS und dem Finanzdienstleister abgeschlossen wird.



Auswirkungen auf Strategie, Prozesse, Strukturen, Systeme einer Bank

Weitreichende Auswirkung der FATCA -Regeln



FINMA-Positionspapier, Seite 3

Die FINMA betrachtet die Auslagerung der Betreuung von Kundenbeziehungen an externe Vermögensverwalter nicht als wirksame risikominimierende oder -eliminierende Massnahmen. Es wird erwartet, dass die hier angesprochenen Beaufsichtigten auch die potenziellen, durch externe Vermögensverwalter, Vermittler oder andere Dienstleister generierten Risiken berücksichtigen. Entsprechend ist bei der Auswahl und Instruktion dieser Partner sorgfältig vorzugehen.



Indirekte Überwachung via Finanzinstitute?

- positiv: Ausstieg aus Cross Border für Kleine, Fokus auf wenige Zielmärkte für Mittlere → kritische Grösse zwingt zu Kooperationen / Fusion

Vertriebsregeln / Verbesserung Kundenschutz

FINMA-Vertriebsbericht 2010 (Diskussionspapier Oktober 2010 «Regulierung von Produktion und Vertrieb von Finanzprodukten an Privatkunden – Stand, Mängel und Handlungsoptionen»)

Problemfelder: Kräfteungleichgewicht Finanzdienstleister – Kunden, verstärkt durch

- ungenügende **Verhaltensvorschriften** am Point of Sale
- mangelnde **Transparenz** auf Stufe **Produkt**
- erschwerte **Durchsetzung** von Ansprüchen

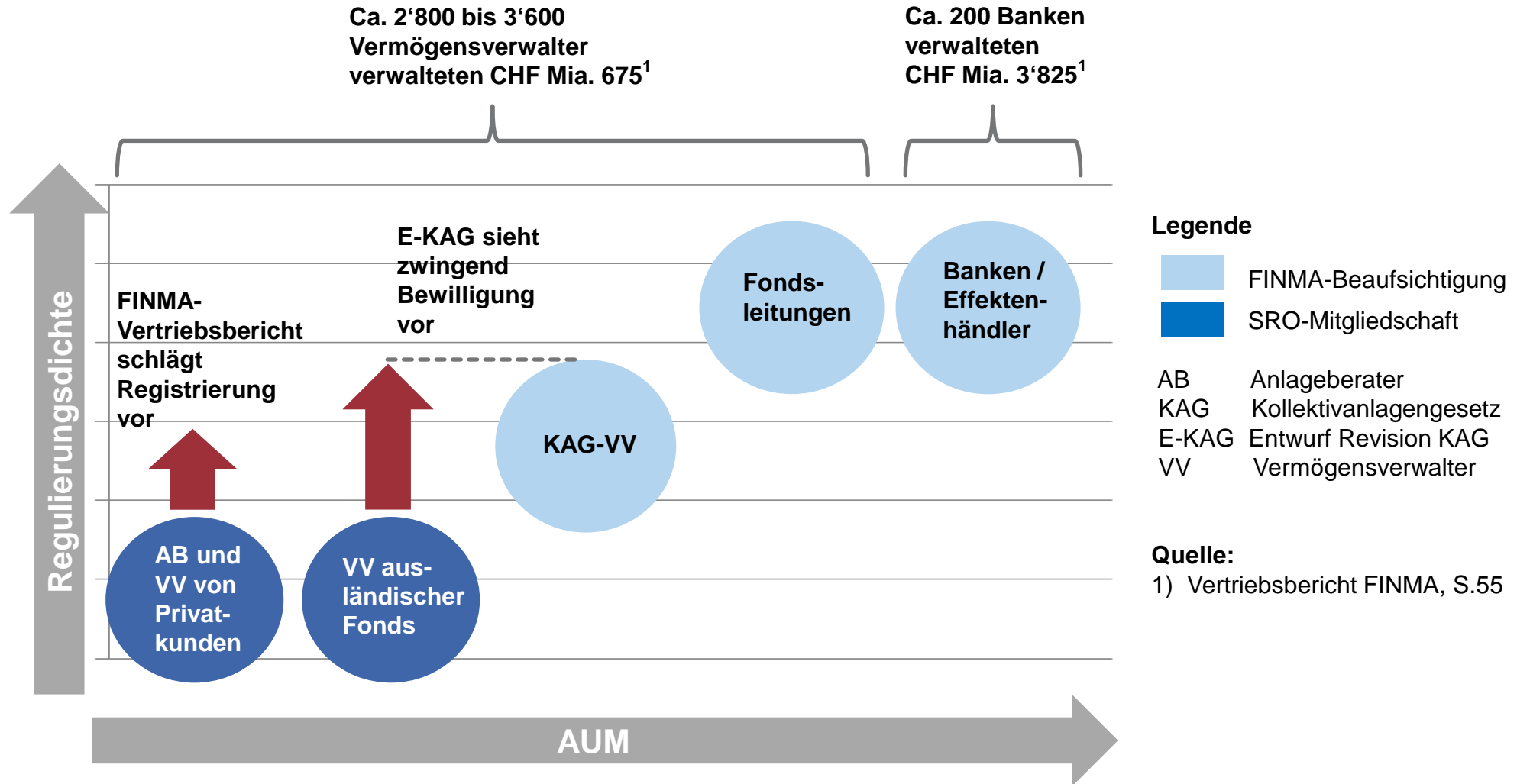
Handlungsbedarf → neues **Finanzvertriebsgesetz?**

- Einheitliche **Verhaltensvorschriften** für Finanzdienstleister mit Kundenkontakt ~ MiFID II
 - Mit Beratung: umfassende Eignungsprüfung = **Suitability** (Anlageziele, Vermögensverhältnisse, Kenntnisse, Erfahrungen des Kunden)
 - Ohne Beratung: Angemessenheitsprüfung = **Appropriateness** (Kenntnisse, Erfahrungen)
 - Execution only: Verhaltenspflichten gemäss Art. 11 BEHG
- **Prospektpflicht für Effekten/Standard**. Beschreibung für zusammengesetzte Produkte (PRIIPs)
- **Verkaufsdokumentation / Rücktrittsrecht** bei klaren Fehlern / Anschluss an **Ombudsstelle**
- **Ausdehnung Aufsicht** auf bisher prudentiell nicht beaufsichtigte Finanzdienstleister (v.a. uVV)

➤ positiv: hoher regulatorischer Aufwand und reduzierte Erträge aus problematischen Vergütungsmodellen und Produkten → kritische Grösse steigt → Konsolidierungszwang

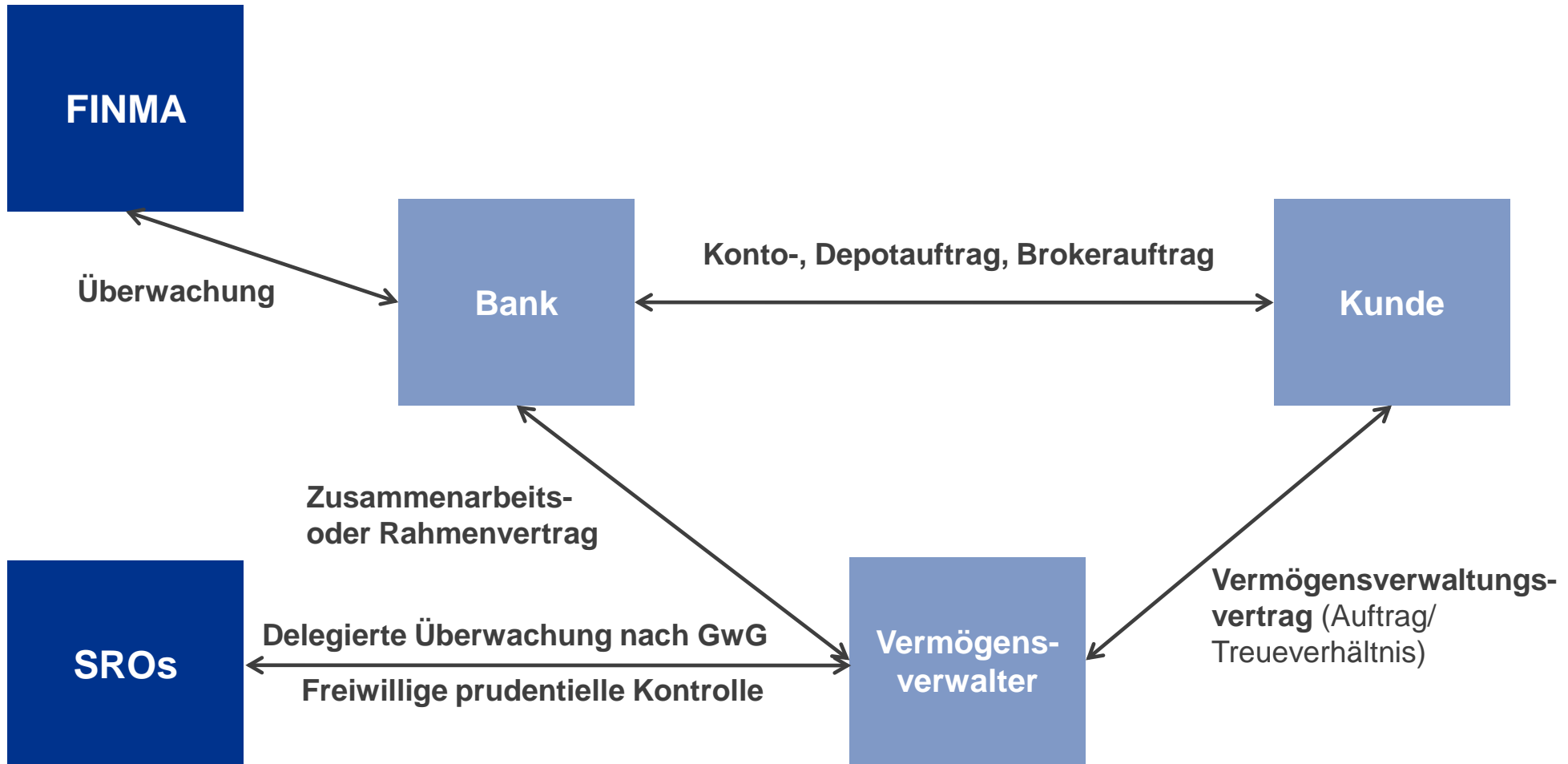
Regulierung und Überwachung der unabhängigen Vermögensverwalter (uVV)

Aufteilung AuM zwischen Asset Managern und Banken



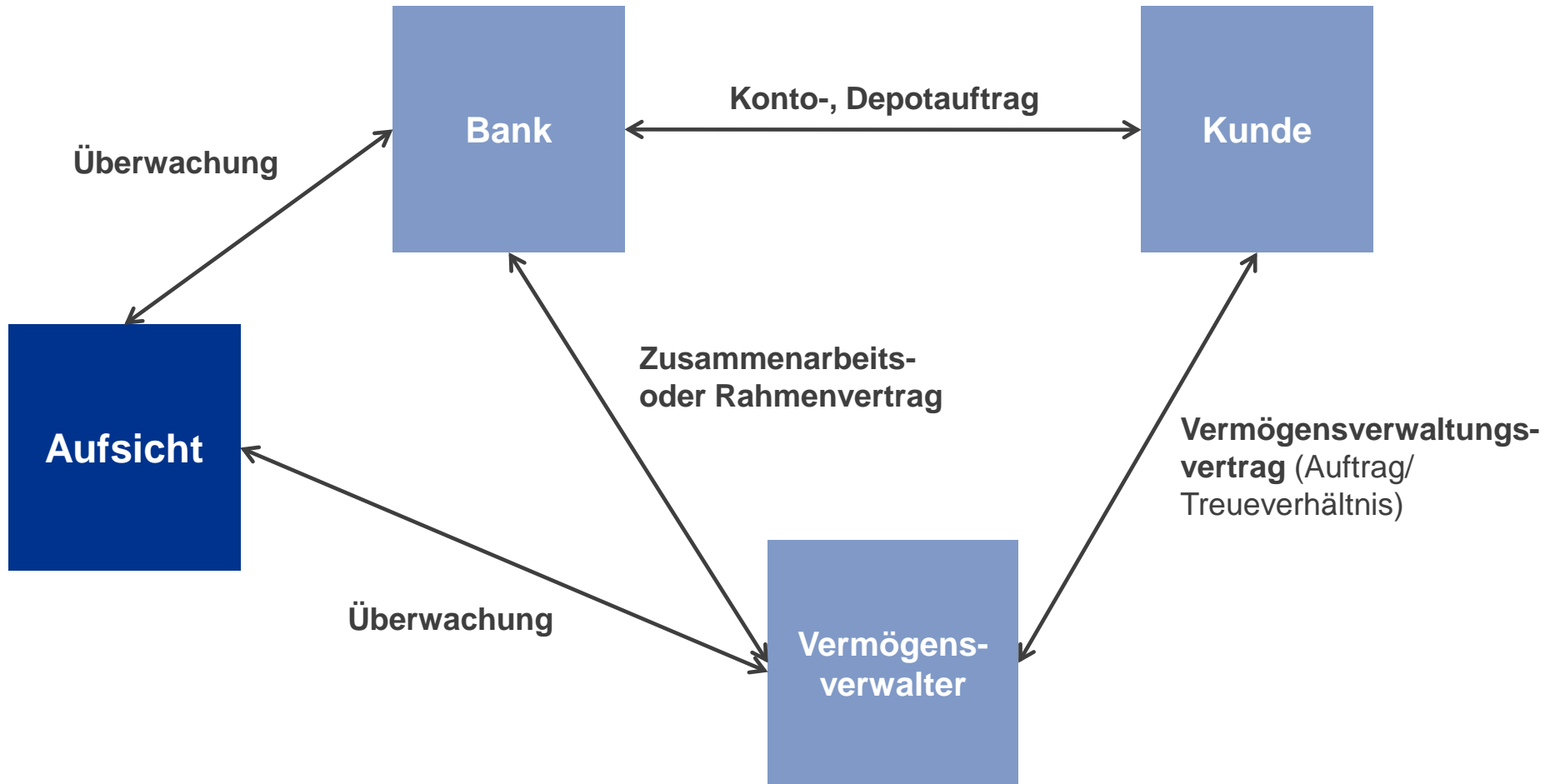
Regulierung der unabhängigen Vermögensverwalter

Schweiz als Sonderfall



Regulierung der unabhängigen Vermögensverwalter

Die übrige Welt



Regulierung der unabhängigen Vermögensverwalter

Das Dilemma

Grundsatz

SRO-System hat sich bewährt

aber

Druck zu prudenzieller staatlicher Überwachung steigt:

- AIFM
- Cross Border
- KAG
- BVG
- etc.



**Aufsichtslücken
Wettbewerbsnachteil für uVV**



Aufsicht FINMA kommt

Regulierung der unabhängigen Vermögensverwalter

Nur Registrierungspflicht?

FINMA-Vertriebsbericht 2010. S. 56

Neu könnte eine Registrierung für sämtliche «übrigen» Finanzdienstleister verlangt werden, insb. für externe Anlageberater und Vermögensverwalter. Voraussetzungen für eine solche Registrierung sollten u.a. ein guter Leumund (Strafregister- und Betreibungsregisterauszug), das Vorliegen von geeigneten organisatorischen Vorkehrungen zur Verhinderung von Interessenkonflikten und der Nachweis eines gewissen Kenntnis- und Erfahrungsstands im Bereich der zu erbringenden Finanzdienstleistungen sein. Ob die Voraussetzungen für die Registrierung vorhanden wären, würde grundsätzlich einmal geprüft. Zu einer laufenden Beaufsichtigung käme es nicht.

- positiv: (mittelfristige) Lösung noch offen, aber selbst bei gesetzl. Delegation an SRO massive Konzentration/ Markträumung erwartet

Einfluss der Regulierung auf M&A-Aktivitäten

Regulierungen	Effekt	Einfluss auf M&A-Aktivitäten
Differenzierte Kapitalpuffer	neutral bis negativ	neutral bis negativ: Mehrheit erfüllt, aber indirekte Grössenbeschränkung
Basel III – Umsetzung in der Schweiz	neutral bis positiv	neutral für alle, ausser Grossbanken; positiv: Desinvestitionen der Grossbanken
Too-big-to-fail-Regulierung	negativ und positiv	negativ: Grössenbegrenzung durch progressive Komponente; positiv: Anreiz für erhöhte Resolvability durch Aufgliederung & Desinvestitionen
Eigenmittel-Unterlegung Hypothekarkredite und antizyklischer Kapitalpuffer	neutral	trifft nur Ausreisser (viele exceptions to policy; knappe EM-Ausstattung)
Revision KAG	positiv	Professionalisierung des Kollektiv-AM → keine Amateur Offshore Fonds mehr → hohe Hürden für EU-Marktzugang durch AIFMD → Konsolidierungszwang
Cross-Border-Risiken und FATCA	positiv	Ausstieg aus Cross Border für Kleine, Fokus auf wenige Zielmärkte für Mittlere → kritische Grösse zwingt zu Kooperation / Fusion
Vertriebsregeln / Kundenschutz	positiv	hoher regulatorischer Aufwand und reduzierte Erträge aus problematischen Vergütungsmodellen und Produkten → kritische Grösse steigt → Konsolidierungszwang
uVV – prudentielle Regulierung & Überwach.	positiv	(mittelfristige) Lösung noch offen, aber selbst bei gesetzl. Delegation an SRO massive Konzentration/ Markträumung erwartet



Fragen & Antworten



cutting through complexity

© 2012 KPMG AG/SA, a Swiss corporation, is a subsidiary of KPMG Holding AG/SA, which is a subsidiary of KPMG Europe LLP and a member of the KPMG network of independent firms affiliated with KPMG International Cooperative (“KPMG International”), a Swiss legal entity. All rights reserved. The KPMG name, logo and “cutting through complexity” are registered trademarks or trademarks of KPMG International.