

Die nachstehenden Prüfungshandlungen sind mögliche Prüfungshandlungen, welche durch den Prüfer an die spezifische Situation, insbesondere die Grösse und Komplexität des Vertriebsträgers und bezüglich des Ziels, ein positives Prüfurteil abgeben zu können, entsprechend anzupassen sind.

[BVT = Anhang „Bestimmungen für die Vertriebsträger“ zur SFMA RL Vertrieb; VT = Vertriebsträger]

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
A. Bewilligungsvoraussetzungen	<p>Art. 14 KAG (vgl. FINMA <i>Gesuch zur Bewilligung oder Änderung als Vertriebsträger (Ausgabe 09/14)</i>)</p> <p>Art. 30 KKV i.V.m. Art. 3 und 19 Abs. 2 KAG</p>	<p>1. Die Bewilligung wird erteilt, wenn:</p> <ol style="list-style-type: none"> die für die Verwaltung und Geschäftsführung verantwortlichen Personen einen guten Ruf geniessen, Gewähr für eine einwandfreie Geschäftsführung bieten und die erforderlichen fachlichen Qualifikationen aufweisen; die qualifiziert Beteiligten einen guten Ruf geniessen und sich ihr Einfluss nicht zum Schaden einer umsichtigen und soliden Geschäftstätigkeit auswirkt; durch interne Vorschriften und eine angemessene Betriebsorganisation die Erfüllung der Pflichten aus diesem Gesetz sichergestellt ist; ausreichende finanzielle Garantien vorliegen; die in den entsprechenden Bestimmungen des Gesetzes aufgeführten zusätzlichen Bewilligungsvoraussetzungen erfüllt sind. 	<p>1. Die FINMA erteilt einer natürlichen Person, die Anteile einer kollektiven Kapitalanlage vertreiben will, die Bewilligung dazu, wenn sie sich ausweisen kann über:</p> <ol style="list-style-type: none"> den Abschluss einer ihrer Geschäftstätigkeit angemessenen Berufshaftpflichtversicherung von mindestens 250'000 Franken, die ihre Tätigkeit als Vertriebsträger umfasst, oder die Hinterlegung einer angemessenen Kautions in gleicher Höhe; zulässige Vertriebsmodalitäten; und einen schriftlichen Vertriebsvertrag mit der Fondsleitung, der SICAV, der Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen oder der SICAF beziehungsweise dem Vertreter einer ausländischen kollektiven Kapitalanlage, in dem ihr die Entgegennahme von Zahlungen zum Erwerb von Anteilen ausdrücklich untersagt ist. <p>2. Sie erteilt juristischen Personen und rechtsfähigen Personengesellschaften die Bewilligung, wenn diese beziehungsweise die geschäftsführenden Personen die Voraussetzungen nach Absatz 1 erfüllen.</p> <p>3. Sie kann die Erteilung der Bewilligung ausserdem davon abhängig machen, ob der Vertriebsträger entsprechenden Richtlinien einer Branchenorganisation untersteht.</p>	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
Organisation				
1.1 Gewähr für einwandfreie Geschäftsführung, guter Ruf, Aufbauorganisation und Weisungswesen	SFAMA BVT 8 und 29	Angemessenheit der Organisation aufgrund deren Grösse und Komplexität	<p>Durchsicht und Beurteilung relevanter Informationen und Dokumente sowie Befragung mit Bezug auf Tätigkeit als Vertriebsträger:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung, ob die Organisation der Art, Anzahl und Komplexität der vertriebenen kollektiven Kapitalanlagen angemessen ist anhand einer vom Kunden erstellten Übersicht der abgeschlossenen Vertriebsverträge und der zum Vertrieb vorgesehenen kollektiven Kapitalanlagen. • Kritische Beurteilung von Mandaten / geplanten Mandaten (Interessenskonflikte). • Beurteilung der Angemessenheit der personellen Ausstattung sowie der Veränderungen gegenüber dem Vorjahr. • Prüfung der Zweckmässigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Reglemente und Weisungen; aufgrund der Grösse und Komplexität der Organisation. • Bestehen Hinweise, welche den guten Ruf oder die einwandfreie Geschäftsführung in Frage stellen könnten (z.B. durch Hinweise im Internet, VR Protokolle, Strafverfahren u.ä.). • Die Weisung zum Vertrieb sollte u.a. folgende Themen berücksichtigen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Definition der Vertriebsaktivitäten und der qualifizierten bzw. nicht qualifizierten Investoren (FINMA-RS 13/9), ○ Zulässige Vertriebsländer (grenzüberschreitender Vertrieb), ○ Zulässige Vertriebskanäle (direkt, elektronisch, Untervertriebsträger), ○ Genehmigung von Produkten, ○ Aus- und Weiterbildung von im Vertrieb tätigen Personen, ○ Dokumentationspflichten (Risikoprofil, Protokoll, CRM Tool, Kundenreklamationen, etc.), ○ Internes Kontrollsystem (z.B. Vermeidung von Interessenskonflikten, Abwicklung von Aufträgen), ○ Reporting, ○ Auswahlverfahren und Überwachung von Untervertriebsträgern, ○ Eskalationsprozess bei Feststellung von Verstössen. 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
<p>1.2 Organisation (zusätzlich bei juristischen Personen und rechtsfähigen Personengesellschaften – Betriebsgrösse > 4 Personen)</p>	<p>Bei grösseren Organisationen:</p> <p>Art. 12 KKV – Betriebsorganisation:</p> <p>1 Die Geschäftsleitung muss aus mindestens zwei Personen bestehen. Diese müssen an einem Ort Wohnsitz haben, wo sie die Geschäftsführung tatsächlich und verantwortlich ausüben können.</p> <p>2 Die für den Bewilligungsträger unterschriftsberechtigten Personen müssen kollektiv zu zweien zeichnen.</p> <p>3 Der Bewilligungsträger muss seine Organisation in einem Organisationsreglement festlegen.</p> <p>4 Er hat das seiner Tätigkeit angemessene und entsprechend qualifizierte Personal zu beschäftigen.</p> <p>5 ...</p> <p>6 Sie kann in begründeten Fällen von diesen Anforderungen Abweichungen gewähren.</p>	<p>Angemessenheit der Organisation aufgrund deren Grösse und Komplexität</p>	<p><i>Juristische Personen und rechtsfähige Personengesellschaften</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung, ob ein Organisationsreglement (oder ein vergleichbares Dokument) vorliegt, welches die Organisation und Aktivitäten des Vertriebsträgers angemessen umschreibt. • Prüfung, ob das interne Kontrollsystem in Bezug auf den Fondsvertrieb zweckmässig ausgestaltet ist. • Prüfung, ob die vorgesehenen Kontrollen weisungskonform durchgeführt wurden. • Prüfung, ob sämtliche Geschäftsleitungsmitglieder im Handelsregister zeichnungsberechtigt sind und alle zeichnungsberechtigten Personen über eine Kollektivunterschriftsberechtigung verfügen. • Prüfung, ob die im Handelsregister vermerkten Personen auch mit den effektiv für die Gesellschaft tätigen Personen übereinstimmen. • Beurteilung der vorgesehenen Funktionentrennung in Bezug auf den Fondsvertrieb mittels Analyse des Organigramms und weiterer geeigneter Unterlagen. • Beurteilung der Zweckmässigkeit der Stellvertreterregelungen. • Beurteilung der organisatorischen Einbindung von Zweigniederlassungen und Betriebsstätten im Bereich des Fondsvertriebs. 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
1.3 Meldepflichten	SFAMA BVT 10 FINMA Wegleitung für Gesuche betreffend Bewilligung als Vertriebsträger Ziff. 2.7	Einhaltung der Meldepflichten nach Art. 16 KAG und Art. 15 KKV.	<ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung, ob die Verantwortlichkeiten zur Wahrnehmung der Meldepflichten zweckmässig geregelt sind. • Beurteilung, ob im vergangenen Geschäftsjahr meldepflichtige Sachverhalte vorlagen (Durchsicht von Protokollen, Handelsregister, FINMA Korrespondenz). • Beurteilung, ob die gesetzlich erforderlichen Meldungen an die FINMA vorgenommen wurden: <ul style="list-style-type: none"> - Änderung in der Verwaltung und der Geschäftsführung, - Tatsachen, welche den guten Ruf oder die Gewähr in Frage stellen, - Änderung der qualifiziert Beteiligten, - Tatsachen, welche den guten Ruf der qualifiziert Beteiligten in Frage stellen, - Tatsachen, die eine seriöse Geschäftstätigkeit in Frage stellen, [Anmerkung: vgl. dazu u.a. Art. 24 Abs. 1 und 3 KAG] - <u>Änderung</u> hinsichtlich der finanziellen Garantien. • Bezüglich des Versicherungsvertrags bzw. der Bankgarantie sind meldepflichtig: Änderungen, Kündigungen, Schadensersatzansprüche und andere Umstände, die zu einer Auflösung führen. 	
1.4 Fachausbildung und Berufserfahrung	SFAMA BVT 9 und 30 Art. 10 KKV i.V.m. Art. 14 Abs. 1 lit. a KAG	Für jede Gewährsperson: Nachweis Fachausbildung und mehrjährige Erfahrung im Finanzbereich Für im Vertrieb tätige Personen: ausreichende Erfahrung	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung, ob schriftliche Regelungen bezüglich die Anforderungen an die Fachausbildung bzw. Berufserfahrung und die Ausbildungs- bzw. Weiterbildungsmaßnahmen bestehen. • Prüfung der Fachausbildung und Berufserfahrung der leitenden Vertriebsmitarbeitenden anhand geeigneter Unterlagen (z.B. Lebensläufe / Fähigkeitsnachweise der Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung, Personen mit Aufsichts- und Kontrollfunktionen und Personen, die in den Vertrieb der kollektiven Kapitalanlagen eingebunden sind). • Beurteilung, ob die Anforderungen an die Fachausbildung bzw. Berufserfahrung ausreichend bestimmt wurden (unter Berücksichtigung der Komplexität und des Risikos der vertriebenen Produkte). • Beurteilung, ob diejenigen Personen, welche im Fondsvertrieb tätig sind, über ausreichende Erfahrung verfügen. • Prüfung, ob der VT ein Ausbildungskonzept in Bezug auf den Fondsvertrieb erlassen hat, das in Bezug auf die Grösse und Komplexität sowie die Tätigkeit des VTs zweckmässig ist. • Beurteilung, ob diese Anforderungen regelmässig überwacht werden (bspw. Zulassung zum Fondsvertrieb erst nach absolvierter Ausbil- 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
		im Vertrieb	dung).	
Informationspflichten				
1.5 Vertrieb an qualifizierte und nicht qualifizierte Anleger	<p>SFAMA BVT 1, 11, 12–16, 21 & 31</p> <p>(Art. 31 KKV – Treuepflicht; Art. 32b – Interessenskonflikte; Art. 34 KKV – Informationspflichten; Art. 34a KKV – Protokollierungspflicht) (Art. 24 Abs. 1 und 3 KAG – Verhaltensregeln bei der Akquisition, Beratung und Protokollierungspflicht)</p> <p>SFAMA Richtlinie für Pflichten im Zusammenhang mit der Erhebung von Gebühren und der Belastung von Kosten sowie deren Verwendung (Transparenzrichtlinie)</p> <p>SBVg Richtlinien über die Protokollierungspflicht gemäss Art. 24 Abs. 3</p>	<p>Professioneller und transparenter Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen (BVT 1)</p> <p>Wahrt der Vertriebssträger ausschliesslich die Interessen der Anleger (BVT 11)</p> <p>Angemessene Dokumentation des Beratungsgesprächs und der Risikoaufklärung (BVT 31)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung der Vollständigkeit und Zweckmässigkeit der vorhandenen Vorlagen zur Dokumentation der Risikobereitschaft und Risikofähigkeit, insbesondere bezüglich Erfüllung der Dokumentationsanforderungen für die Abschätzung der Risikobereitschaft (Eignungsprüfung) und Risikofähigkeit (Angemessenheitsprüfung) des Anlegers. • Prüfung, ob ein angemessenes Verfahren zur Identifikation von Vertriebshandlungen vom Nicht-Vertrieb besteht (vgl. FINMA-RS 2013/9 «Vertrieb kollektiver Kapitalanlagen»). • Beurteilung der Angemessenheit der Kundensegmentierung (insbesondere Unterscheidung zwischen qualifizierten und nicht-qualifizierten Kunden). • Beurteilung der Dokumentation bezüglich Kunden, die als vermögende Privatpersonen (Art. 10 Abs. 3^{bis} KAG, Art. 6 und 6a KKV) klassifiziert wurden. • Beurteilung der Massnahmen zur Einhaltung der gültigen Informations- und Transparenzrichtlinie gemäss den internen Weisungen, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> ○ Offenlegung von Retrozessionen (Rz 20 der Transparenzrichtlinie), ○ Offenlegung von Interessenskonflikten (Rz 21 der Transparenzrichtlinie). • Prüfung der Umsetzung der Protokollierungspflicht gemäss den internen Weisungen bzw. KAG Art. 24 Abs. 3 und SBVg RL. • Stichprobenweise Prüfung der erstellten Risikoprofile bezüglich der Aussagekraft und Aktualität. • Stichprobenweise Prüfung der Aussagekraft der Beratungsprotokolle. • Prüfung, ob Hinweise bestehen, dass im Vertrieb tätige Personen nicht objektiv über den Anlagecharakter, Chancen und Risiken der vertriebenen kollektiven Kapitalanlagen informieren (Durchsicht von Beratungsprotokollen). • Stichprobenweise Überprüfung, ob angebotene Anlagen mit dem Risikoprofil übereinstimmen (risikoorientiert). 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
	KAG SFAMA Musterprotokoll für den Vertrieb an qualifizierte Anleger			
1.6 Vertriebsverträge <i>In der Praxis werden die Vertriebsverträge vorwiegend von den Fondsleitungen / Vertretern ausgearbeitet. Die Verträge unterliegen auch der aufsichtsrechtlichen Prüfung bei der Fondsleitung bzw. beim Vertreter – Befragungen und eine kritische Durchsicht von Verträgen dürften daher in vielen Fällen ausreichende Prüfnachweise erbringen.</i>	Art. 30a KKV Abs. 2 Der Vertriebsvertrag verpflichtet den Finanzintermediär, ausschliesslich Fondsdokumente zu verwenden, die den Vertreter, die Zahlstelle sowie den Gerichtsstand angeben.	Verträge stimmen mit den Mustervertriebsverträgen überein. Abweichende Regelungen werden überwacht	<ul style="list-style-type: none"> • Befragung des Compliance Verantwortlichen bezüglich vom Mustervertriebsvertrag abweichenden Vertragsbestimmungen und deren Überwachung. • Kritische Durchsicht der abgeschlossenen Vertriebsverträge bezüglich Vollständigkeit und Abweichungen im Vergleich zu den SFAMA Musterverträgen. • Beurteilung der Vertriebsverträge bezüglich Sonderregelungen, insbesondere dahingehend, ob abweichende Regelungen der Wahrung der Interessen der Anleger entgegenstehen könnten (z.B. durch Interessenskonflikte, Einschränkungen bezüglich Kostentransparenz). • Prüfung, ob die Vertriebsverträge für ausländische kollektive Kapitalanlagen mit einem FINMA bewilligten Vertreter abgeschlossen wurden. • <u>Nur bei Verdacht auf Mängel durchzuführen</u>: Kritische Durchsicht, ob die notwendigen Informationen (Vertreter, Zahlstelle, Gerichtsstand, Herkunftsland der kollektiven Kapitalanlage, Ort, wo die massgebenden Dokumente bezogen werden) in den Fondsdokumenten genannt sind (Stichprobe). <i>Dies ist primäre Aufgabe der Fondsleitung / des Vertreters.</i> <p>Bestehende Vertriebsverträge müssen bis spätestens 30. Juni 2015 angepasst werden. Die neuen Anforderungen gemäss Anhang (BVT) sind erst einzuhalten, wenn die Vertriebsverträge angepasst wurden.</p>	
1.7 Marketingmaterial und Kundenanfragen	SFAMA BVT 14, 23 & 24 SFAMA Mustervertriebsvertrag (Ziff.	Die Information der Anleger erfolgt	<ul style="list-style-type: none"> • Welches Marketingmaterial setzt der VT ein (Prospekt, Jahresberichte, wesentliche Informationen für den Anleger/KIID, Factsheets, eigenes Werbematerial)? Sind die Bestimmungen des Vertriebsvertrags eingehalten? • Falls eigene Werbematerialien bestehen: 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
	<p>2.7): Der Vertriebs-träger stellt den interessierten Anle-gern die ihm vom Anbieter/Vertreter überlassenen Un-terlagen kostenlos zur Verfügung. Verwendet er eige-nes Werbematerial sowie sonstige zur Veröffentlichung bestimmte ein-schlägige Texte, muss er dieses dem Anbie-ter/Vertreter vor-gängig zur Zustim-mung vorlegen.</p>	<p>objektiv</p> <p>Vollstän-digkeit und Angemes-senheit der Vertriebs-verträge und des Marketing-materials.</p> <p>Unterlagen werden kostenlos zur Verfü-gung ge-stellt.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Beurteilung, ob das Werbematerial über den Anlagecharakter und die Chancen und Risiken der kollektiven Kapitalanlage objektiv in-formiert, ○ Die Marketingunterlagen beinhalten keine Renditeversprechen, ○ Bei Verwendung historischer Performancedaten: Hinweis, dass diese für die Zukunft nicht garantiert werden können. • Beurteilung der vorgesehenen Organisation zur Beantwortung von Anfragen und Reklamationen. • Beurteilung der Antworten auf die eingegangenen Anfragen und Re-klamationen. • Prüfung, ob der Vertriebsträger die folgenden Unterlagen in einer Form bereithält, dass er sie interessierten Anlegern kostenlos zur Verfügung stellen kann. Namentlich sind dies je nach Form der kollektiven Kapi-talanlage: <ul style="list-style-type: none"> ○ Prospekte, ○ Vereinfachte Prospekte, ○ KIIDs, ○ Kollektivanlageverträge, ○ Statuten, ○ Anlagereglemente, ○ Jahres- und Halbjahresberichte; (Elektronische Verfügbarkeit auf der Website der Fondsleitung bzw. des Vertreters ist ausreichend). • Kritische Durchsicht der Website des VT betreffend Hinweisen unzu-lässiger Vertriebspraktiken, Produkten, welche in der Schweiz nicht zum Vertrieb zugelassen sind etc. (vgl. auch 1.9 Vertrieb über das In-ternet). 	
<p>1.8 Vertrieb über elektronische Kanäle (z.B. e-banking) oder andere Formen ohne direkten Kundenkontakt</p>	<p>SFAMA BVT 18–20, SFAMA BVT 32</p> <p>Dokumentation von execution only Ge-schäften (BVT 21)</p>	<p>Informati-onspflich-ten bei elek-tronisch-em Vertrie-b und exe-cution only sind einge-</p>	<p>Befragung, ob der VT auch execution only Geschäfte (Zeichnungsauftrag aus eigener Initiative des Anlegers) entgegennimmt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfen, ob die Vertriebsweisung Bestimmungen bezüglich der Art der Dokumentation der Kontaktaufnahme enthält (die Bestimmungen über die Informationspflichten (BVT 12ff.) finden keine Anwendung). • Prüfung, ob der Vertriebsträger ausdrücklich auf den Beratungsaus-schluss hingewiesen hat. • Prüfung, ob der Kunde eine schriftliche Erklärung abgegeben hat, auf 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
(execution only)		halten.	<p>zusätzliche Informationen zu verzichten und ob dies systematisch dokumentiert ist.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung, ob die Dokumentation von Aufträgen auf eigene Initiative des Anlegers bzw. solchen auf Anlass des Vertriebsträgers klar erkennbar ist. • Prüfung, ob bei Aufträgen, welche der Kunde direkt auf eigene Initiative zugestellt hat, dies entsprechend dokumentiert wurde (Stichprobe). 	
1.9 Vertrieb über das Internet (Disclaimer oder Zugangsbeschränkungen)	<p>SFAMA BVT 22</p> <p>FINMA-RS 13/9 (Rz 91 & 92):</p> <p>Der Verantwortliche der Website unterliegt einer Vertriebsträgerbewilligungspflicht.</p> <p>Bietet die Website nicht nur von der FINMA zum Vertrieb genehmigte kollektive Kapitalanlagen an, muss sie einen <i>Disclaimer</i> oder eine Zugangsbeschränkung enthalten.</p>	Bestimmungen des FINMA RS 2013/9 bezüglich Ausgestaltung der Website sind eingehalten.	<p><i>Websites mit Disclaimer</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung, ob automatisch ein Disclaimer erscheint, von welchem Kenntnis genommen werden muss. • Beurteilung der Aussagekraft des entsprechenden Disclaimers (z.B. kein allgemeiner Disclaimer wonach die Website in denjenigen Ländern, in denen keine Vertriebsgenehmigung vorliegt, nicht als Vertrieb gilt). <p><i>Websites mit Zugangsbeschränkung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung, ob eine Zugangsbeschränkung implementiert wurde, welche nicht umgangen (z.B. mit Versenden eines direkten Links) werden kann sowie der Wohnsitz oder Sitz angegeben werden muss. • Besteht ein Verfahren (Validierung des Nutzers / Freigabe) zur Vergabe und Mutation von Benutzernamen und Passwort, welches den unbefugten Zugriff durch nicht identifizierte Benutzer verhindert. <p><i>Bei Discussion Sites:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung, ob aufgrund des Gesamtaufbaus oder der Wortwahl der Eindruck entsteht oder entstehen kann, dass es sich um eine Vertriebsaktivität handelt. 	
1.10 Vertriebspraktiken	SFAMA BVT 25	Unterlassung von unerlaubten, aggressiven Vertriebs-	<ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung der eingesetzten Vertriebspraktiken, insbesondere allfälliger Hinweise bezüglich Cold Calling oder der Verbreitung über elektronische Medien («Spamming») mittels kritischer Durchsicht von «geeigneten Unterlagen» und Befragung von Mitarbeitenden (vgl. auch FINMA RS 2013/09 Rz 6). • Risikoorientiert: Interview mit Beratern und der Geschäftsleitung über 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
		praktiken	deren Einstellung zu aggressiven Vertriebspraktiken.	
1.11 Interessenskonflikte	SFAMA BVT 26	Anlageempfehlungen werden ohne Eigeninteressen des Vertriebsträgers ausgesprochen.	<ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung, ob aus den Protokollen der Kundenbesprechungen hervorgeht, dass die Produkte zur Umsetzung der Kundeninteressen geeignet sind. • Beurteilung der Aussagekraft und Vollständigkeit der Kundenprofile (vgl. auch Prüfungskriterien in 1.5 und deren Ergebnisse). • Beurteilung, ob Hinweise auf Churning oder sonstige Umschichtungen des Portfolios (z.B. ungewöhnlich viele Empfehlungen zur Zeichnung / Rücknahme von Anteilen) bestehen, bei welchen die Eigeninteressen des Vertriebsträgers im Vordergrund stehen. 	
1.12 Abwicklung von Zeichnungen und Rücknahmen	SFAMA BVT 27	Keine Hinweise bezüglich „Front Running“	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung des Vorhandenseins und der Angemessenheit der Regelung von Mitarbeitergeschäften. • Beurteilung der Zweckmässigkeit und Effektivität der Überwachung der Mitarbeitergeschäfte (risikoorientiert). • Prüfung, ob Sanktionen aufgrund der Überwachung ergriffen wurden. • Beurteilung des Risikos von Front Running (damit gemeint sind Eigengeschäfte durch ihn oder seine Mitarbeitenden, die in Antizipation von Wertpapiertransaktionen einer kollektiven Kapitalanlage (z.B. als Folge bedeutender Käufe oder Rückgabe von Anteilen durch Anleger) abgeschlossen werden). • Prüfung, ob Hinweise bestehen, dass der Vertriebsträger Vermögenswerte von Kunden angenommen haben könnte. 	
Untervertriebsverträge				
1.13 Weiterdelegation der Aufgaben an Untervertriebs-	SFAMA BVT 39 SFAMA RL 17, 19	Voraussetzungen zur Weiterdelegation	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung, ob die entsprechende Zustimmung des Anbieters vorliegt. • Prüfung, ob die Untervertriebsverträge den gesetzlichen Vorschriften entsprechen. • Beurteilung der Organisation und des Weisungswesens bezüglich 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
träger. Gewähr für eine einwandfreie Geschäftstätigkeit des Untervertriebsträgers	& 20	des Vertriebs sind erfüllt. Grundsätze zur Auswahl und Zusammenarbeit mit Vertriebssträgern sind eingehalten.	Verfahren zur Auswahl von Untervertriebsträgern sowie Wahrnehmung der Überwachungspflichten durch den Vertriebsträger. <ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung, ob der Vertriebsträger den Untervertriebsträger gemäss internen Weisungen sorgfältig ausgewählt hat. • Prüfung, ob der Untervertriebsträger sämtliche notwendigen Nachweise gemäss Anhang zur SFAMA RL, Kapitel IV, A Rz 33, 34 & 35 erbringt. 	
1.14 Information des Anbieters, damit dieser die Überwachungspflichten wahrnehmen kann.	SFAMA BVT 40 & 41	Informationspflichten durch den Untervertriebssträger sind gewahrt.	<ul style="list-style-type: none"> • Der Vertriebsträger hat sich gegenüber dem Anbieter verpflichtet, diesem sämtliche Informationen zukommen zu lassen, damit er die Überwachungspflichten gemäss Rz 29 & 30 der Richtlinie wahrnehmen kann. • Stichprobenweise Prüfung, ob die erforderlichen Prüfberichte für die Untervertriebsträger vorliegen. 	
1.15 Persönliche und fachliche Ressourcen beim Untervertriebsträger	SFAMA RL 23	Anforderungen an Zusammenarbeit mit Vertriebssträgern sind erfüllt.	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung, ob die Voraussetzungen für die Zusammenarbeit erfüllt sind. • Prüfung gemäss den beim Vertriebsträger vorliegenden Unterlagen, ob die persönlichen und fachlichen Ressourcen beim Untervertriebssträger bestehen. • Bei Bedarf: Prüfung, ob der Vertriebsträger angemessene Unterstützung, Schulung und Ausbildung der Untervertriebsträger gewährleistet. 	
Finanzielle Garantien				
2 Finanzielle Garantien	Art. 30 Abs. 1 lit. a	Berufshaftpflicht-	<ul style="list-style-type: none"> • Die Berufshaftpflichtversicherung ist mit einem Versicherungsunternehmen im Sinne des Versicherungsaufsichtsgesetzes abgeschlos- 	

Prüfungskriterien	Grundlagen	Prüfziele	Mögliche Prüfungshandlungen	Feststellungen [Links]
<p>Keine Prüfpflicht gemäss SFAMA BVT (jedoch Teil der Bewilligungsvoraussetzungen und unterliegt der Meldepflicht gemäss Art. 15 KKV)</p> <p>(nicht anwendbar für Bewilligungsträger mit höherer Lizenz)</p>	<p>KKV</p> <p>FINMA Wegleitung für Gesuche betreffend die Bewilligung als Vertriebssträger Ziff. 2.6</p>	<p>versicherung oder Bankgarantie erfüllt die qualitativen und quantitativen Anforderungen</p>	<p>sen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Bankgarantie ist mit einer Bank im Sinne des Bankengesetzes abgeschlossen. • Der Versicherungsvertrag oder die Bankgarantie muss folgende Voraussetzungen erfüllen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Bis fünf im Bereich der kollektiven Kapitalanlagen tätigen Personen muss die Deckungssumme mindestens CHF 250'000 betragen, ○ bei 6–10 Personen: mind. CHF 500'000, ○ bei 11–15 Personen: mind. CHF 750'000, ○ bei 16–25 Personen: mind. CHF 1'000'000. • Die Deckung bezieht sich auf Schäden aus der Tätigkeit als Vertriebssträger. • Die Deckung muss auch Schäden umfassen, die durch Arbeitnehmer und übrige Hilfspersonen verursacht wurden. • Die Deckung muss auch Schäden umfassen, die zwar während der Laufzeit des Vertrags verursacht, jedoch erst nach Ablauf des Vertrags geltend gemacht werden (mind. 1 Jahr). • Die Kündigungsfrist beträgt mindestens drei Monate. • Einhaltung der Meldepflichten gemäss Ziff. 2.7 der Wegleitung. 	

Die BVT betreffen ausschliesslich die Tätigkeit im Vertrieb kollektiver Kapitalanlagen. Sie greifen nicht in andere Tätigkeiten des Vertriebsträgers ein und enthalten auch keine Bestimmungen zu anderen Funktionen, wie beispielsweise der administrativen Abwicklung von Transaktionen oder zu Pflichten im Zusammenhang mit dem Geldwäschereigesetz oder mit steuerlichen Obliegenheiten (BVT 7).