

**G**emäss Jahresbericht 2014 der Finma verschwanden im vorletzten Jahr sechs Banken vom Markt, 16 weitere Institute befanden sich im Marktaustritts- oder Übernahmeprozess. 2015 kamen weitere dazu. Die meisten Fälle betreffen das Private Banking, ein kleinerer Teil die institutionelle Vermögensverwaltung.

Bei der Planung eines Bankverkaufs ist es wichtig, dass sich die Verkäuferin zunächst die Gestaltungsmöglichkeiten vor Augen hält, um den Verkaufsprozess von Anfang an ihren Begebenheiten anpassen zu können und Stolpersteine in den Blick zu bekommen. Spätestens ab dem Zeitpunkt, wo noch unverbindlich nach Interessenten Ausschau gehalten wird, müssen die Verantwortlichen auf die sich stellenden Fragen vorbereitet sein. Insbesondere auch, um zugezogene externe Berater effizient führen zu können.

#### Share Deal vs. Asset Deal

Neben dem Preis wird heute vermehrt über die Abwicklungsart verhandelt: Akquisition der Aktien der zu verkaufenden Ziel-Bank oder Fusion mit der Ziel-Bank («Share Deal») oder lediglich Übertragung von einzelnen Vermögenswerten der Ziel-Bank («Asset Deal») oder eine Kombination von beidem.

Bis vor drei Jahren wurden die meisten Bankverkäufe mittels Share Deal abgewickelt, da dieser im Vollzug einfacher ist. Bei einem Bankverkauf mittels Aktienübertragung bleiben alle Vermögenswerte und Verpflichtungen Teil der übertragenen Gesellschaft, deren Aktien auf den Käufer übergehen. Dadurch ändert sich das Aktionariat, die Gesellschaft bleibt vorerst unverändert. Es besteht weder eine Informations- und Konsultationspflicht der Arbeitnehmer noch eine Zustimmungspflicht der Bankkunden; bis auf die Finma muss keine Drittpartei involviert werden. Zudem muss ein Aktienkauf nicht beim Handelsregister angemeldet werden und die Transaktionsdetails sind so für die Öffentlichkeit nicht einsehbar – ein Vorteil im vertraulichen Bankgeschäft.

Aufgrund der Bandbreite von Bankprodukten und der unterschiedlichen Strukturen von Bankgeschäften ist die Bewertung von Banken als Ganzes bisweilen schwierig. Im Gefolge der Finanzkrise hat sich dies



Der Asset Deal zwischen der Notenstein Privatbank und der Bank La Roche ging im November über die Bühne.

# Asset Deals statt Share Deals

Bei Vermögensverwaltungsbanken ist eine Konsolidierungswelle im Gang. Bei Bankverkäufen steht neben dem Preis die Abwicklungsart im Vordergrund: Dabei kommt es zunehmend zu «Asset Deals» statt «Share Deals». Was es bei den Abwicklungen zu beachten gilt.

Von Martin Karl Weber

## 6 Banken

verschwanden 2014 vom Markt. 16 weitere Institute befanden sich im Marktaustritts- oder Übernahmeprozess.

noch verstärkt. Zudem haben sich seither die Compliance-Anforderungen erhöht.

Als Folge wurden seit 2013 die meisten Bankverkäufe mittels Asset Deal abgewickelt. Dabei werden lediglich ausgewählte Portfolios auf den Käufer übertragen, welche dieser angesichts seines Risikoprofils akzep-

tiert. Der Rest der Ziel-Bank muss anschliessend langwierig liquidiert werden. Die Ziel-Bank als bisherige Schuldnerin haftet zudem für weitere drei Jahre für die übertragenen Vermögenswerte mit dem Käufer solidarisch mit. Da auf diese Weise an der Ziel-Bank haftende Risiken beim Käufer weitgehend ausgeschlossen

werden können, entspricht diese Abwicklungsart derzeit dem Bedürfnis der meisten Käufer.

### Strukturierungsfragen beim Asset Deal

Für die Strukturierung eines Asset Deals gibt es zwei Hauptvarianten: Einerseits können Vermögenswerte einzeln übertragen werden. Dies ist aber bei der Übertragung von grossen Kundenportfolios umständlich. Der Käufer müsste zudem die übernommenen Kundenbeziehungen nochmals eröffnen und u.a. einer Geldwäscherei-Prüfung unterziehen, da er rechtlich eine neue Geschäftsbeziehung eingeht.

Andererseits steht den Parteien die Massenübertragung der ausgewählten Kundenportfolios zur Verfügung. Dafür sieht das Fusionsgesetz die Vermögensübertragung vor. Die Parteien müssen hierzu einen Vermögensübertragungsvertrag abschliessen und die zu übertragenden Aktiven und Passiven in einem Inventar definieren. Die Vermögensübertragung wird mit der Eintragung ins Handelsregister rechtswirksam; der Kaufpreis wird so für die Öffentlichkeit einsehbar. Im Zeitpunkt der Eintragung ins Handelsregister gehen alle im eingereichten Inventar aufgeführten Aktiven und Passiven von Gesetzes wegen auf den Käufer über. Die Parteien können hingegen für die Verbuchung der Übertragung ein anderes Datum vereinbaren.

Unklar ist, ob auch die mit den Vermögenswerten zusammenhängenden Verträge übergehen. Weite Juristenkreise gehen davon aus, dass die gemäss Inventar bestimmbar Verträge ohne Zustimmung der Gegenpartei automatisch auf den Käufer übergehen; gerichtlich getestet wurde diese Ansicht bisher noch nicht. Die wichtigsten Verträge sollten frühzeitig auf Klauseln durchgesehen werden, die einer Übertragung möglicherweise entgegenstehen – z.B. Klauseln, die es der Gegenpartei bei einem Kontrollwechsel ermöglichen, den Vertrag zu kündigen (diese wären auch im Falle eines Share Deal zu prüfen), oder Klauseln, die für eine Abtretung die Zustimmung der Gegenpartei verlangen und im Verletzungsfall Schadensersatzforderungen zur Folge haben können. Des Weiteren gehen die zu den

übertragenen Vermögenswerten gehörenden Arbeitsverhältnisse mit Abschluss der Vermögensübertragung von Gesetzes wegen auf den Käufer über, sofern der Arbeitnehmer den Übergang nicht innert einer angemessenen Frist von etwa einem Monat seit Kenntnisnahme ablehnt.

In Bezug auf Kundenverträge kommt eine zweite Komponente zum Tragen: Der obligationenrechtlichen Übertragung der Kundenverträge müssen die Bankkunden nach der herrschenden Meinung zwar nicht zustimmen. Sie müssen aber der mit der Übertragung verbundenen Aufhebung des Bankkundengeheimnisses zustimmen. Umstritten ist, ob eine solche Zustimmung stillschweigend erfolgen kann. Sofern der Käufer eine in der Schweiz lizenzierte Bank ist, und soweit eine solche Zustimmung durch Schweigen dem Kunden in den AGB oder mit einem Informationsschreiben zur Kenntnis gebracht wurde, kann dies bejaht werden.

Die verkaufende Bank ist gut beraten, wenn sie ihre Bankkunden vor Abschluss der Vermögensübertragung über den Verkauf informiert, und ihnen eine angemessene Frist gewährt, innert der sie auf die Übertra-

**Die verkaufende Bank ist gut beraten, wenn sie ihre Bankkunden vor Abschluss der Vermögensübertragung über den Verkauf informiert und ihnen eine angemessene Frist gewährt, damit sie reagieren können.**

gung reagieren und die Bankbeziehung beenden sowie z.B. bestehende Hypotheken ablösen können. Möchte der Verkäufer die gesetzlich geschützten Kundendaten bereits vor der Vermögensübertragung mit dem Käufer teilen, erfordert dies zumindest eine stillschweigende Zustimmung der Bankkunden.

### Regulatorische Vollzugsvoraussetzungen

Weiter muss der Kauf und Verkauf von mindestens zehn Prozent des Kapitals oder der Stimmen an einer nach schweizerischem Recht organisierten Bank der Finma gemeldet werden. Handelt es sich um einen ausländischen Käufer, welcher nach dem Kauf direkt oder indirekt mit mehr als der Hälfte der Stimmen an der Bank be-

teiligt ist, muss die Transaktion von der Finma zudem bewilligt werden. Banken, die nach ihrer Gründung ausländisch beherrscht werden, bedürfen einer zusätzlichen Bewilligung. Diese Bewilligung wird die Finma davon abhängig machen, ob der Staat, in dem die ausländische Käuferschaft domiziliert ist, ein entsprechendes Gegenrecht gewährt. Bei den Vertragsstaaten des Allgemeinen Abkommens über den Dienstleistungshandel (GATS) wird dies vorausgesetzt. Die Finma wird aber in der Praxis prüfen, inwieweit aus solchen Ländern bereits Bewilligungen erteilt worden sind. Zudem wird sich durch einen Bankverkauf – werde er nun via Share Deal oder Asset Deal abgewickelt – in aller Regel auch die genehmigungspflichtige Organisation der Bank ändern.

### Übergangsszenario und Dauer

In gewissen Fällen braucht die Ziel-Bank noch einen Teil der zu übertragenden Ressourcen, um die bei einer Vermögensübertragung vom Käufer nicht ausgewählten Kunden schrittweise abzubauen zu können und um die eigene Geschäftstätigkeit zu liquidieren. Davon betroffen sind nebst Teilen des operativen Betriebs oft die Bereiche IT, Finanzen und Compliance. Diesbezüglich gilt es abzuklären, inwiefern für eine Übergangsperiode beidseitig benötigte Mitarbeiter doppelt angestellt oder ausgeliehen werden können, oder inwieweit die betroffenen Abteilungen im Rahmen eines (regulierten) Outsourcings beiden Parteien zugänglich gemacht werden können.

Ein Bankverkauf mit mehreren Bietern und der Vorbereitung des Verkäufers sowie einer vom Käufer durchgeführten Due Diligence-Prüfung dauert mehrere Monate. Eine gute Vorbereitung und Dokumentation verkürzen den Prozess. Die Ausgestaltung des Verkaufs als Share Deal bringt meist eine Zeitersparnis mit sich. Des Weiteren kann die Finma die Dauer des Verfahrens ein gutes Stück steuern, weshalb eine proaktive Kontaktaufnahme empfehlenswert ist. Diese erfolgt in der Regel im Rahmen der regulatorischen Berichterstattung, wo auch ein informeller Austausch Platz hat. •

**DR. MARTIN KARL WEBER** ist Rechtsanwalt und Partner von Roesle Frick & Partner.