

Merkblatt zur Kundensegmentierung

Wieso ist eine Einteilung nötig?

Die zwingende Kategorisierung der Kunden ist ein wesentliches Fundament des am 1. Januar 2020 in Kraft getretenen Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG).

Welches sind die möglichen Kategorien?

Kunden haben sich in eine der drei folgenden Kategorien einzuteilen:

- Privatkunden
- Professionelle Kunden
- Institutionelle Kunden

Wer ist Privatkunde, wer ist professioneller Kunde?

- Privatkunden haben keine professionelle Tresorerie.
- Professionelle Kunden haben in aller Regel eine professionelle Tresorerie, weil sie berufsmässig anlegen.

Was ist eine professionelle Tresorerie?

Eine professionelle Tresorerie umfasst mindestens einen qualifizierten Anlageexperten, der langfristig für die Vermögensverwaltung des Kunden verantwortlich ist.

Was sind typische Beispiele der Kategorie «Privatkunden»?

Als «Privatkunden» gelten Private, Vereine, einfache Gesellschaften, KMU, öffentlich-rechtliche Körperschaften (Gemeinde, Zweckverband, Anstalt) und Vorsorgeeinrichtungen unter der Voraussetzung, dass sie keine professionelle Tresorerie haben.

Was sind typische Beispiele der Kategorie «professionelle Kunden»?

Zu dieser Kategorie zählen:

- Unternehmen mit mehr als CHF 20 Mio. Bilanzsumme, mehr als CHF 40 Mio. Umsatzerlös oder mehr als CHF 2 Mio. Eigenkapital; es müssen zwei dieser drei Kriterien erfüllt sein.
- Family Offices, Stiftungen, Trust, öffentlich-rechtliche Körperschaften und Vorsorgeeinrichtungen unter der Voraussetzung, dass sie eine professionelle Tresorerie haben.

Können sich professionelle Kunden als Privatkunden einteilen lassen?

Ja, ein sogenanntes Opting-In ist möglich. Mit einer Umteilung profitiert der professionelle Kunde gemäss FIDLEG von einem weitergehenden Schutz. Hingegen kann der Zugang zu einzelnen Produkten oder Dienstleistungen eingeschränkt werden.