

Verrechnungspreise im grenzüberschreitenden Anlagefondsgeschäft

Vorgehensweise nach den OECD-Verrechnungspreisgrundsätzen unter Berücksichtigung des Schweizer Steuerrechts

Marc A. Tschirner, RA/Dr. iur. HSG et lic. rer. pol. Raoul Stocker



*Marc A. Tschirner, Ass. iur.,
Rechtsanwalt deutschen
Rechts und Leiter Verrech-
nungspreise bei der Julius
Bär Gruppe AG, Zürich*



*Dr. iur. HSG et lic. rer. pol.
Raoul Stocker, dipl. Steuer-
experte, Leiter der Verrech-
nungspreispraxis bei Ernst &
Young Schweiz und Lehrbe-
auftragter der Universität
St. Gallen für Steuerrecht und
Transfer Pricing*

Inhalt

1	Einführung	43	4.2	Risiken im Anlagefondsgeschäft	52
2	Schweizer Grundlagen und Verwaltungspraxis	43	4.2.1	Allgemeines	52
3	Vorgehen nach Massgabe der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze unter Berücksichtigung der Schweizer Praxis.	45	4.2.2	Geschäfts-Risiko	53
3.1	Aktuelle Praxis.	45	4.2.2.1	Liquiditäts-Risiko	53
3.1.1	Vergleichbarkeit von Transaktionen	45	4.2.2.2	Transparenz-Risiko	53
3.1.2	Vergleichbarkeitskriterien	45	4.2.2.3	Delegations-Risiko	53
3.1.3	Überprüfung von Verrechnungspreisen	47	4.2.3	Investitions-Risiko	53
3.1.4	Methodenhierarchie/Methodenwahl.	47	4.2.3.1	High Watermark Risk	53
3.2	Geplante zukünftige Praxis	48	4.2.3.2	Konzentrations-Risiko	54
3.2.1	Allgemeines	48	4.2.4	Markt-Risiko	54
3.2.2	Methodenwahl	48	4.2.4.1	Hebel-Risiko	54
3.2.3	Vergleichbarkeitsanalyse	48	4.2.4.2	Leerverkaufs-Risiko.	54
4	Relevante Funktionen und Risiken für die Ermittlung von Verrechnungspreisen im Anlagefondsgeschäft	49	5	Entschädigung der Funktionen und Risiken im Anlagefondsgeschäft	54
4.1	Funktionen im Anlagefondsgeschäft	49	5.1	Das typische Verrechnungspreismodell	54
4.1.1	Marketing und Vertrieb	50	5.2	Ermittlung einer fremdvergleichskonformen Entschädigung	56
4.1.1.1	Marketing	50	5.2.1	Klassifizierung der Funktionen und Risiken	56
4.1.1.2	Vertrieb	50	5.2.2	Entschädigung von Funktionen und Risiken	57
4.1.1.3	Kundenberatung	50	5.2.2.1	Routinefunktionen	57
4.1.2	Administration	50	5.2.2.2	Schlüsselfunktionen	57
4.1.3	Fonds-Leitung	50	5.2.3	Entschädigung für immaterielle Wirtschaftsgüter.	58
4.1.3.1	Portfolio-Management	50	5.3	Fazit	58
4.1.3.2	Advisory	51	6	Schlussbetrachtung	58
4.1.3.3	Risiko-Management	51	Literatur	59	
4.1.4	Wertschöpfungskette	51	Berichte und Dokumente	60	
			Rechtsquellen	60	
			Praxisanweisungen	60	

* Die Verfasser danken Fabian Berr, Dipl.-Volkswirt, für die verdienstvolle Mitarbeit.

1 Einführung

Anlagefonds gehören heute zu den beliebtesten Formen der Geldanlage und zeichnen sich v. a. durch ihre Vielseitigkeit und Flexibilität aus. Eine Investitionsgesellschaft sammelt das Geld der Anleger, bündelt es in einem Sondervermögen – dem Anlagefonds – und investiert es in einem oder mehreren Anlagebereichen. Die eingehenden Gelder fliessen damit auf direktem Wege dem Fondsvermögen des Anlagefonds zu. Die Gesamtsumme des Fondsvermögens wird als net asset value (NAV) bezeichnet. Die Anteilsscheine können idR an jedem beliebigen Börsentag gehandelt werden und vermitteln dem Anleger dadurch eine hohe Flexibilität. Das Geld im Anlagefonds wird nach vorher festgelegten Anlageprinzipien z. B. in Aktien, festverzinslichen Wertpapieren, am Geldmarkt und/oder in Immobilien angelegt. Anlagefonds müssen im Regelfall bei der Geldanlage den Grundsatz der Risikodiversifikation beachten, d. h., es darf nicht das gesamte Fondsvermögen in nur eine Aktie oder nur eine Immobilie investiert werden. Durch die Streuung der Mittel auf verschiedene Anlagegegenstände wird das Anlageisiko unter meist gleich bleibender Rendite reduziert.

Mit dem Kauf von Anlagefondsanteilen wird der Anleger Miteigentümer am Fondsvermögen und hat einen Anspruch auf Gewinnbeteiligung und Anteilsrückgabe zum jeweils gültigen Rücknahmepreis. Teilt man das Gesamtvolumen durch die Anzahl der ausgegebenen Anteile, so erhält man den aktuellen Wert des einzelnen Anteils. Das Fondsvermögen wird professionell verwaltet und ist nach schweizerischem Recht Sondervermögen, d. h., die Anlagen müssen strikt getrennt von dem Vermögen der Gesellschaft gehalten werden. Das Sondervermögen steigt durch neue Einlagen von Anlegern und durch Kurs-, Dividenden- und/oder Zinsgewinne bzw. fällt durch Rückerstattung von Anteilen oder durch Verluste.

In den letzten Jahren ist der NAV von Anlagefonds stetig gestiegen, wie eine Auswertung von ca. 10 000 in der Schweiz gehandelter Anlagefonds ergeben hat. So betrug im Jahr 2004 das verwaltete Medianvermögen pro Anlagefonds 30,3 Mio. CHF; dieses stieg bis auf 39 Mio. CHF im Jahr 2007.¹ Allerdings dürfte dieser Trend, bedingt durch die Finanzkrise, derzeit gebrochen sein. So schrumpften etwa die verwalteten Vermögen am Finanzplatz Genf zwischen Sommer 2008 und März 2009 um etwa die Hälfte.² Weniger dramatisch scheint der Rückgang bei den verwalteten Vermögen in den USA zu sein. So gingen die durch US-amerikanische Investitionsunternehmen verwalteten (kumulierten) Vermögen zwi-

schen Ende 2007 und Ende 2008 von 12,9 Bio. USD auf 10,3 Bio. USD zurück.³

Der vorliegende Artikel möchte erklären, wie Verrechnungspreise im Bereich von Anlagefonds ermittelt werden. Dazu wird auch auf die in der Praxis auftretenden Probleme eingegangen. Ebenso sollen die Änderungen, die in naher Zukunft, bedingt durch die Arbeiten der OECD, zu erwarten sind, aufgezeigt werden.⁴

2 Schweizer Grundlagen und Verwaltungspraxis

Die Schweiz hat bisher keine spezifischen Verrechnungspreisvorschriften erlassen. Leistungsbeziehungen zwischen Aktionär bzw. diesem nahestehenden Personen und einer Gesellschaft sind gemäss Art. 58 Abs. 1 DBG bzw. Art. 24 Abs. 1 StHG nach Massgabe des Fremd- bzw. Drittpreises zu bestimmen. Diese gesetzlichen Grundlagen definieren die Berechnung des steuerbaren Gewinns und ermächtigen die Schweizer Steuerbehörden, den Saldo der Erfolgsrechnung für Steuerzwecke zu korrigieren. Der Korrekturbetrag enthält nicht geschäftsmässig begründete Aufwendungen sowie nicht gutgeschriebene Erträge. Sowohl Art. 58 Abs. 1 DBG als auch Art. 24 Abs. 1 StHG dienen deshalb als gesetzliche Grundlage für die Bestimmung von Verrechnungspreisen, müssen diese doch dem Fremd- bzw. Drittpreis entsprechen. Damit ist zwecks Bestimmung von Verrechnungspreisen die schweizerische (Bundesgerichts-) Praxis zu geldwerten Leistungen (und zwar sowohl in Bezug auf Gewinnvorwegnahmen und verdeckte Gewinnausschüttungen als auch auf Kapitaleinlagen) massgebend.⁵

Nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichts liegt eine geldwerte Leistung vor, wenn kumulativ folgende 3 Voraussetzungen erfüllt sind:⁶

- Es wird eine Leistung ausgerichtet, der keine angemessene Gegenleistung gegenübersteht, so dass sich

1 Vgl. Switzerland Funds Charges.

2 Vgl. Wicks, Der Finanzplatz Genf und die Finanzkrise: Katerstimmung an der Rhone, S. 18.

3 Vgl. ELWELL, Impact of the Economic Downturn on Transfer Pricing in the Asset Management Industry, S. 8.

4 Anlagefonds bilden einen Teil des sog. Asset-Managements. Im Folgenden wird darunter das Geschäft mit Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen verstanden. Diese Definition folgt jener in VÖGELE/BREM, Betriebswirtschaftliche Verrechnungspreisoptimierung, Rn 688. Im Gegensatz dazu steht das physische Asset-Management, das die Administration von Anlagevermögensgegenständen wie z. B. Gebäuden zum Gegenstand hat, vgl. HASTINGS, Physical Asset Management, S. 3 ff.

5 Vgl. STOCKER/STUDER, Bestimmung von Verrechnungspreisen – Ausgewählte Aspekte der schweizerischen Praxis, S. 386 f.

6 BRÜLISAUER/POLTERA, Art. 58 DBG N 92 ff. und dort zitierte Entscheide.

die Leistung als Entnahme von Gesellschaftsmitteln, in einer Verminderung des durch die Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Geschäftsergebnisses auswirkt.

- Mit der Leistung wird ein Anteilsinhaber oder eine ihm nahestehende Person begünstigt, d. h., die Leistung wird direkt oder indirekt zugehalten, wobei anzunehmen ist, dass die Leistung unterblieben oder unwesentlich wäre, wenn der Begünstigte eine der Gesellschaft fernstehende Person wäre, die Leistung also insofern ungewöhnlich ist und sich nicht mit sachgemäsem Geschäftsgebaren vereinbaren lässt.
- Das Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung muss für die handelnden Organe erkennbar gewesen sein, so dass davon ausgegangen werden kann, dass die Begünstigung beabsichtigt war.

Im Bundesgerichtsentscheid vom 21.5.1985⁷ wird ausdrücklich ein klares Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung verlangt, weshalb geringfügige Differenzen für die Annahme einer geldwerten Leistung nicht genügen. Eine Korrektur konzerninterner Transaktionen kann deshalb nach schweizerischer Auffassung nur bei einem eindeutigen Missverhältnis, das ohne weiteres erkennbar ist, vorgenommen werden.

Die eidg. Steuerrekurskommission hat in ihrem Entscheid vom 8.6.2006 festgehalten, dass ein Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung für die handelnden Organe dann nicht erkennbar gewesen sei, wenn eine umfassende, gut dokumentierte und plausibel begründete unabhängige Verrechnungspreisstudie für den vergleichbaren europäischen Markt eine vergleichbare Entschädigungshöhe beschreibt.⁸ In der Konsequenz kann damit nicht von geldwerten Leistungen ausgegangen werden, soweit die Entschädigungshöhe durch eine unabhängige Verrechnungspreisstudie dokumentiert ist.

Leistungen, die gemischtwirtschaftliche, im öffentlichen Interesse tätige Unternehmen an nahestehende Personen erbringen, sind nach Art. 58 Abs. 3 DBG zum jeweiligen Marktpreis (Preisvergleichsmethode, comparable uncontrolled price method [CUP]), zu den jeweiligen Gestehungskosten zuzüglich eines angemessenen Aufschlages (Kostenaufschlagsmethode, cost plus method) oder zum jeweiligen Endverkaufspreis abzüglich einer angemessenen Gewinnmarge (Wiederverkaufspreismethode, resale minus method) zu bewerten. Dabei ist, falls möglich, die CUP-Methode anzuwenden. Die in dieser Sondernorm für Partnerwerke von Elektrizitätsgesellschaften aufgeführten Methoden der Überprüfung von Verrechnungspreisen stellen nach OECD-Terminologie

traditionelle Methoden dar, die wenn immer möglich vor den gewinnbezogenen Methoden⁹ (transaktionsbasierte Nettomargen-Methode, transaction based net margin method [TNMM] und profit split) zu verwenden sind.¹⁰

Obschon der Schweizer Gesetzgeber darauf verzichtet hat, spezifische Gesetzesbestimmungen zu Verrechnungspreisen in das Steuerrecht aufzunehmen, existieren eine Reihe von Verwaltungsanweisungen (u. a. Kreisschreiben, Rundschreiben), die sich implizit oder explizit auf die Bestimmung konzerninterner Verrechnungspreise beziehen. So weist das Kreisschreiben der Eidgenössischen Steuerverwaltung vom 4.3.1997 (KS OECD-Verrechnungspreisgrundsätze) die Kantone an, bei der Bestimmung von Verrechnungspreisen international tätiger Konzerne die OECD-Verrechnungspreisgrundsätze zu befolgen. Im Kreisschreiben lassen sich keine Einschränkungen in Bezug auf den Geltungsbereich finden, weshalb die OECD-Verrechnungspreisgrundsätze selbst bei Transaktionen in Nicht-DBA-Länder von den schweizerischen Steuerbehörden zu berücksichtigen sind.¹¹ Zudem existieren Verwaltungsanweisungen, die safe harbour-Regelungen statuieren und es erlauben, Verrechnungspreise (solange diese den safe harbour-Regelungen genügen) ohne besondere Dokumentation oder Begründung zu bestimmen:

- KS Geschäftstätigkeit im Ausland, betr. Besteuerung von inländischen Gesellschaften, die ihre Geschäftstätigkeit zur Hauptsache im Ausland ausüben (vom 29.6.1959);
- KS Ausländische Gesellschaften mit Betriebsstätten in der Schweiz, betr. Besteuerung ausländischer Gesellschaften, die in der Schweiz Betriebsstätten unterhalten (vom 1.6.1960);
- KS Verdecktes Eigenkapital, betr. verdecktes Eigenkapital bei Kapitalgesellschaften und Genossenschaften (vom 6.6.1997);
- KS Principal-Gesellschaften, betr. internationale Steuerauscheidung von Principal-Gesellschaften (vom 18.12.2001);
- KS Dienstleistungsgesellschaften, betr. Besteuerung von Dienstleistungsgesellschaften (vom 19.3.2004);
- RS Zinssätze/geldwerte Leistungen, betr. Zinszahlungen zwischen verbundenen Konzerneinheiten (vom 3.2.2009; wird jährlich aktualisiert).

In allen Fällen bleibt den schweizerischen Steuersubjekten vorbehalten, mittels Dokumentation günstigere Fremd- bzw. Drittpreise nachzuweisen.

7 StE 1986 B 72.13.22 Nr. 5.

8 Vgl. SRK 2005-114 E 3b/cc, 8.6.2006, VPB 70.85, S. 15 f.

9 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.1. ff.

10 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze, Kap. 2.

11 Vgl. STOCKER/STUDER, Bestimmung von Verrechnungspreisen – Ausgewählte Aspekte der schweizerischen Praxis, S. 387.

Mit dem KS Dienstleistungsgesellschaften hat die ESTV festgelegt, dass sich die Kostenaufschlagsmethode für Finanzdienstleistungen, also auch für das Anlagefondsgeschäft, und Management-Funktionen nur in Ausnahmefällen als geeignete Methode erweise.¹² Das bedeutet, dass die Auswahl der geeigneten Verrechnungspreismethode auf eine Analyse der Funktionen und Risiken gestützt werden muss.¹³ Handelt es sich um eigentliche Schlüsselfunktionen,¹⁴ sind diese nicht mittels Gewinnaufschlags auf den anfallenden Kosten zu entschädigen. Für eigentliche Routinefunktionen ist jedoch die Anwendung der Kostenaufschlagsmethode nicht nur opportun, sondern aufgrund der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze international gar geboten.¹⁵

In einem neuen Kreisschreiben, das derzeit als nicht-veröffentlichter Entwurf vorliegt,¹⁶ nimmt die ESTV zur steuerlichen Behandlung der Entschädigung von Private-Equity- und Hedge-Fonds-Managern Stellung. Darin wird festgelegt, dass die Verrechnungspreise für Transaktionen innerhalb eines verbundenen Unternehmens¹⁷ (im Folgenden: Gruppe) wie auch die Entschädigungen für das Portfolio-Management fremdvergleichskonform sein müssten.

Aufgrund der allgemeinen Verbindlichkeit der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze in der Schweizer Steuerrechtspraxis werden deshalb nachfolgend die wesentlichen Grundsätze und Vorgehensweisen zur Bestimmung der internationalen Verrechnungspreise dargestellt.

3 Vorgehen nach Massgabe der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze unter Berücksichtigung der Schweizer Praxis

3.1 Aktuelle Praxis

3.1.1 Vergleichbarkeit von Transaktionen

Ausgangspunkt eines jeden Fremdvergleichs bildet die Überprüfung, inwieweit die vereinbarten Bedingungen der betrachteten konzerninternen Geschäfte mit jenen zwischen Dritten (Vergleichstransaktionen) übereinstimmen (Vergleichbarkeitsanalyse¹⁸).¹⁹ Abweichungen bzw. Unterschiede in den vereinbarten Bedingungen führen zu unterschiedlichen Preisen. Der Vergleichbarkeitsanalyse liegt damit die Überlegung zugrunde, dass unterschiedliche Leistungen am Markt mit unterschiedlichen Preisen bewertet werden.

Je nach den Merkmalen der Vergleichstransaktion lassen sich verschiedene Formen von Fremdvergleichen unterscheiden. Ein konkreter Fremdvergleich liegt vor, wenn zur Überprüfung der Angemessenheit der Verrechnungspreise eine tatsächlich vollzogene Transaktion zwischen Dritten herangezogen, d. h. ein Vergleich zwischen 2 Ist-Transaktionen vorgenommen wird. Lässt sich ein solcher Fremdvergleich mangels vorhandener Vergleichsmöglichkeiten nicht durchführen, ist auf einen hypothetischen Fremdvergleich abzustellen. Bei diesem ist zu untersuchen, was Dritte unter vergleichbaren Bedingungen vereinbart hätten. Der hypothetische Fremdvergleich basiert damit auf einem Vergleich von Soll- mit Ist-Transaktionen.

3.1.2 Vergleichbarkeitskriterien

Im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse ist weiter zu klären, ob Transaktionen direkt oder nur indirekt verglichen werden können. Dabei sind die Bedingungen eines konzerninternen Geschäfts mit jenen zwischen Dritten zu vergleichen.²⁰ Zu vergleichen sind insbesondere diejenigen wirtschaftlich relevanten Bedingungen, die geeignet sind, den Fremdpreis zu beeinflussen.²¹ Zu diesen zählen die Eigenschaften der gelieferten Güter oder erbrachten Dienstleistungen, die Verhältnisse auf den Märkten, die von den Parteien verfolgte Geschäfts-

12 Vgl. KS Dienstleistungsgesellschaften, S. 1.

13 Vgl. STOCKER/STUDER, Bestimmung von Verrechnungspreisen – Ausgewählte Aspekte der schweizerischen Praxis, S. 388.

14 Bei Leistungen zwischen Stammhaus und Betriebsstätte wird in diesem Zusammenhang von KERT-Funktionen (key entrepreneurial risk-taking functions) gesprochen; s. dazu ausführlich STOCKER, Internationale Erfolgsabgrenzung bei Betriebsstätten, und DERS., Internationale Erfolgsabgrenzung beim Global Trading mit Finanzinstrumenten.

15 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.46 ff. und STOCKER/STUDER, Bestimmung von Verrechnungspreisen – Ausgewählte Aspekte der schweizerischen Praxis, S. 388.

16 Vgl. KAPALLE/TAROLLI SCHMIDT, Geplantes Kreisschreiben betreffend Entschädigungen an Private Equity und Hedge Manager, eine Trilogie, S. 791.

17 Im Sinne von Art. 9 OECD-MA, vgl. hierzu z. B. auch BECKER.

18 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.19 ff.

19 Nach Massgabe der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze sind dabei die Funktionen und Risiken einer konzerninternen Transaktion mit einer solchen Transaktion unter Dritten zu vergleichen, welche am wenigsten komplex ist (tested party). Tested party ist damit (auch bei Anwendung eines profit splits) nie diejenige Gesellschaft, welche eigentliche unternehmerische (entrepreneurial) Funktionen wahrnimmt.

20 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.15.

21 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.17.

bzw. Preisstrategie, die von den involvierten Parteien wahrgenommenen Funktionen (unter Berücksichtigung des Kapitaleinsatzes und der übernommenen Risiken), die Lieferbedingungen (Vertragsbedingungen) und die wirtschaftlichen Verhältnisse der Parteien.²² Ein zwischen Dritten zustande gekommener Preis kann also nur dann als Vergleichspreis dienen, wenn er unter gleichen oder ähnlichen Verhältnissen wie der Verrechnungspreis zustande gekommen ist.

Unterschiede zwischen Markt- und Verrechnungspreis entstehen regelmässig aufgrund von unterschiedlichen Produkt- und Dienstleistungseigenschaften.²³ Deshalb sind bei der Übertragung von materiellen Wirtschaftsgütern ihre physischen Eigenschaften, ihre Qualität und Zuverlässigkeit sowie ihre Verfügbarkeit und Liefermenge zu berücksichtigen. Bei der Erbringung von Dienstleistungen wirkt sich v. a. deren Art und Umfang auf den Preis aus. Bei immateriellen Wirtschaftsgütern sind die Art des Geschäfts (Lizenzvergabe oder Verkauf), die Art des Vermögenswerts (z. B. Patente, Marken, Know-how), die Dauer und der Grad des Schutzes sowie die geplanten Erträge aus der Verwendung des Vermögenswerts von Bedeutung.

Innerhalb der Vergleichbarkeitsanalyse kommt der Funktionsanalyse grosse Bedeutung zu (s. Abschn. 4.1).²⁴ Im Rahmen dieser Analyse wird untersucht, auf welche Konzerneinheiten die wirtschaftlich bedeutenden Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten einer betrieblichen Wertschöpfungskette verteilt sind. Gleichzeitig lassen sich durch die Funktionsverteilung auch Rückschlüsse auf die Allokation der Risiken (s. Abschn. 4.2) und Unterschiede in der Kapitalstruktur (eingesetztes Kapital und Kosten des eingesetzten Personals etc.) ziehen. Da in der Vergütung von Transaktionen zwischen Dritten die von jedem Beteiligten wahrgenommenen Funktionen und Risiken sowie der Kapitaleinsatz zum Ausdruck kommen, wirken sich abweichende Funktions-, Risiko- und Kapitalverteilungen auf die vereinbarten Preise aus. Im Sinn der Vergleichbarkeitsanalyse können damit lediglich Preise miteinander verglichen werden, die bei Transaktionen mit gleicher Funktions-, Risiko- und Kapitalverteilung zwischen den Kontraktpartnern zustande gekommen sind. Massgeblich für die Funktionsanalyse ist grundsätzlich die Aufgabenverteilung, wie sie sich aus den vertraglichen Vereinbarungen der Parteien ergibt.²⁵ Deutet das Verhalten der Parteien darauf hin, dass die Vertragsbedingungen nicht eingehalten oder nur vor-

getäuscht werden, ist auf die tatsächliche, wirtschaftliche Funktionsverteilung abzustellen.

Einen Einfluss auf den Fremdpreis üben auch die wirtschaftlichen Umstände bzw. Verhältnisse auf den Absatzmärkten aus.²⁶ So können aufgrund der geographischen Lage und der Grösse der Märkte, der Wettbewerbsposition von Käufer und Verkäufer, der Angebots- und Nachfragemengen, der Kaufkraft der Konsumenten, der Art und des Umfangs der Marktregulierung sowie der Produktionskosten selbst für Güter und Dienstleistungen mit denselben Eigenschaften unterschiedliche Preise resultieren. Es ist deshalb wichtig, dass im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse die unterschiedlichen Verhältnisse auf den Märkten berücksichtigt und durch entsprechende Anpassungen korrigiert werden.

Der Fremdpreis kann auch von der Geschäfts- bzw. Preisstrategie des Unternehmens abhängen. Einen Einfluss auf die Preise von Gütern und Dienstleistungen üben insbesondere die Elastizität des Wettbewerbs (z. B. Möglichkeiten der Substitution, Konkurrenten), die verfolgte Preisstrategie (z. B. Gewinnmaximierung durch Höchstpreise, Umsatzmaximierung durch Tiefstpreise) sowie Innovation und Entwicklung neuer Produkte aus.²⁷ Ebenso wirken sich unterschiedliche Lieferbedingungen (Vertragsbedingungen) wie Haftungsverhältnisse, Zahlungsfristen, Rabatte, Skonti, Gefahrentragung und Gewährleistung sowie Wechselkursrisiken auf die Preise von Vergleichsgeschäften aus.²⁸ Dabei ist auch zu überprüfen, ob die zwischen den verbundenen Gesellschaften vereinbarten Vertragsbedingungen eingehalten werden oder nur vorgetäuscht sind.

Stimmen die Bedingungen der konzerninternen Geschäfte mit denjenigen einer Vergleichstransaktion zwischen Dritten annähernd überein, liegt ein direkter Fremdvergleich vor. Müssen jedoch hinsichtlich der Bedingungen wesentliche Abweichungen zwischen der Konzern- und Vergleichstransaktion festgestellt werden, ist nur ein indirekter Fremdvergleich möglich. Bei diesem sind in einem ersten Schritt die Unterschiede in den wirtschaftlich relevanten Bedingungen zwischen Konzern- und Vergleichstransaktion zu ermitteln und in einem zweiten Schritt zu quantifizieren. Mit anderen Worten wird beim indirekten Fremdvergleich versucht, die Unterschiede in den Bedingungen mittels Anpassungsrechnung zu eliminieren.²⁹ Die Vergleichbarkeit mit Dritt-Transaktionen wird regelmässig im Rahmen von Verrechnungspreisdokumentationen dargestellt. Eine solche Darstellung ist nach

22 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.17.

23 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.19.

24 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.20 ff.

25 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.28 f.

26 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.30 ff.

27 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.31 ff.

28 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.28.

29 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.15 und 1.30.

dem Entscheid der eidg. Steuerrekurskommission vom 8.6.2006 solange zu akzeptieren, als es sich um eine umfassende, gut dokumentierte und plausibel begründete unabhängige Verrechnungspreisstudie handelt.³⁰

Der Grundsatz des Fremdvergleichs soll im Idealfall, um dem allgemeinen Marktwert möglichst nahe zu kommen, auf jedes einzelne Geschäft gesondert angewandt werden. Nur in Ausnahmefällen, d. h. wenn einzelne Geschäfte so eng miteinander verbunden sind oder so eng aufeinander folgen, dass eine sachgerechte Beurteilung des einzelnen Geschäfts nicht möglich ist, sollen solche Geschäfte unter Anwendung geeigneter Fremdvergleichsmethoden gesamthaft beurteilt werden.³¹

3.1.3 Überprüfung von Verrechnungspreisen

Bei der Überprüfung der Verrechnungspreise ist vom tatsächlich abgewickelten Geschäft, wie es von den verbundenen Unternehmen gestaltet worden ist, unter Verwendung der von ihnen angewandten Methoden auszugehen.³² Eine Umqualifizierung von tatsächlich abgeschlossenen in fiktive Geschäfte durch die Steuerverwaltung ist damit grundsätzlich nicht zulässig. Einzig wenn der wirtschaftliche Gehalt eines Geschäfts nicht seiner äusseren Form entspricht oder bei Vereinbarungen, die unabhängige Unternehmen bei wirtschaftlich vernünftiger Vorgehensweise so nicht getroffen hätten (z. B. bei Simulation), kann die Steuerverwaltung von diesem Grundsatz abweichen.

Da die Überprüfung von Verrechnungspreisen keine exakte Wissenschaft ist, führt die Anwendung der am ehesten geeigneten Methode bzw. Methoden idR zu einer Bandbreite von Beträgen, die allesamt gleichermaßen geeignet sind, dem Grundsatz des Fremdvergleichs zu entsprechen.³³ Ein fakturierter Verrechnungspreis, der sich innerhalb dieser Bandbreite bewegt, genügt deshalb dem Erfordernis der Fremdvergleichskonformität. Nach Auffassung auch der Schweizer Rechtsprechung führt der Umstand einer grossen Bandbreite von Beträgen keinesfalls zur Unmassgeblichkeit. Es geht nicht darum, den idealen Verrechnungspreis zu bestimmen, sondern darum zu beurteilen, ob sich der Verrechnungspreis in einem Rahmen hält, welcher als marktüblich bezeichnet werden kann. So kann beispielsweise einem Verrechnungspreis, der sich zwischen der oberen und unteren Grenze der Bandbreite von Fremdbeträgen befindet, nicht die Marktüblichkeit abgesprochen werden.³⁴

Um einen Fremdvergleich herzustellen, wird es grundsätzlich notwendig sein, Daten sowohl des geprüften Jahres als auch der Vorjahre zu untersuchen.³⁵ Denn die Analyse von Mehrjahresdaten kann Tatsachen zum Vorschein bringen, welche die Ermittlung des Verrechnungspreises beeinflusst haben (z. B. Verluste bei Vergleichsunternehmen).

3.1.4 Methodenhierarchie/Methodenwahl

Die Angemessenheit von Verrechnungspreisen kann nach den Vorgaben der OECD mittels einer Reihe von traditionellen Standardmethoden (Preisvergleich, Wiederverkaufspreis und Kostenaufschlag) und gewinnbezogenen Methoden (profit split und TNMM) überprüft werden.³⁶ Dem gewissenhaften Steuerpflichtigen steht es dabei weitgehend frei, die für ein konzerninternes Geschäft sachgerechte Verrechnungspreismethode auszuwählen.³⁷ Diese Wahl darf nur bei einem Ermessensmissbrauch beanstandet werden.³⁸ Der Grundsatz des Fremdvergleichs verlangt nach Auffassung der OECD vom Steuerpflichtigen nicht die Heranziehung mehrerer Methoden oder eine Begründung, weshalb bestimmte Methoden nicht angewendet werden.³⁹ Dies steht im Gegensatz zu den Regelungen in den USA, die eine Begründung für die Nichtanwendung der anderen Methoden verlangen. Auch ist die Anwendung anderer, von der OECD nicht beschriebener (nicht-spezifizierter) Methoden grundsätzlich zulässig. Bedingung hierzu ist einzig, dass die gewählte Methode mit dem Grundsatz des Fremdvergleichs vereinbar ist.⁴⁰ In der Praxis werden oft sogenannte Rentabilitäts-Methoden (z. B. Eigen- oder Gesamtkapitalrentabilität) oder die Berry Ratio (Gewinnaufschlag auf den allgemeinen Vertriebs- und Verwaltungskosten) verwendet. Nicht geschäftsfallbezogene Methoden wie z. B. die globale, formelhafte Gewinnaufteilung werden als mit dem Grundsatz des Fremdvergleichs nicht vereinbar qualifiziert und sind nicht anwendbar.⁴¹

Nach dem Verständnis der OECD dienen der Überprüfung der zwischen verbundenen Unternehmen festgelegten Verrechnungspreise vorrangig die traditionellen Methoden.⁴² Innerhalb dieser Methoden kommt der Preisvergleichsmethode eine Vorzugsstellung zu, sofern tatsächliche Vergleichsgeschäfte zwischen Dritten vor-

30 Vgl. SRK 2005-114 E 3b/cc, 8.6.2006, VPB 70.85, S. 15 f.

31 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.42 ff.

32 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.36 ff.

33 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.45 ff.

34 Vgl. SRK 2005-114 E 3b/cc, 8.6.2006, VPB 70.85, S. 16.

35 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.49 ff.

36 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.1 ff.

37 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.36.

38 Vgl. auch SRK 2005-114 E 2d und 3b/cc, 8.6.2006, VPB 70.85, S. 9 und 15 f.

39 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.68 f.

40 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.68.

41 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.1 und 3.74.

42 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.49.

liegen.⁴³ Fehlen Vergleichsgeschäfte und scheiden auch Anpassungsrechnungen aus, sind andere traditionelle Methoden zu verwenden.⁴⁴

In Ausnahmefällen, d. h. wenn traditionelle Methoden zu keinen zuverlässigen Resultaten führen oder sonst versagen (weil z. B. aufgrund fehlender Daten oder mangelnder Qualität der vorhandenen Daten weder ein direkter noch ein indirekter Fremdvergleich vorgenommen werden kann), sind gewinnbezogene Methoden anzuwenden.⁴⁵ Gleiches gilt, wenn komplexe wirtschaftliche Sachverhalte die praktische Anwendung der traditionellen Methoden erschweren oder zwischen Geschäften eine so enge wechselseitige Beziehung besteht, dass eine gesonderte Beurteilung jedes einzelnen Geschäfts nicht möglich ist (hoher Integrationsgrad).⁴⁶ Gewinnbezogenen Methoden kommt damit nach Auffassung der OECD lediglich sekundäre Bedeutung zu. Es handelt sich um eigentliche sog. *methods of last resort*.⁴⁷

3.2 Geplante zukünftige Praxis

3.2.1 Allgemeines

In den letzten Jahren hat sich die OECD intensiv mit dem Thema Verrechnungspreise auseinandergesetzt. Dies hat zu einer Reihe von Diskussionsentwürfen geführt, die mittlerweile zum Teil in endgültiger Form vorliegen.⁴⁸ Aus einigen dieser Diskussionsentwürfe ist eine Neufassung der Kap. I - III der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze (Proposed Revision of the Transfer Pricing Guidelines) entstanden, die am 9.9.2009 von der OECD als Entwurf vorgelegt wurde.

3.2.2 Methodenwahl

Die wichtigste Neuerung, auch in Bezug auf das Anlagefondsgeschäft, ist die Aufhebung der Hierarchie der Methoden. Die OECD spricht in diesem Zusammenhang von der sog. *most appropriate method* für einen bestimmten Fall, wobei dies jede der 5 in Abschn. 2 dargestellten Methoden sein kann.⁴⁹ Die Auswahl der am ehesten geeigneten Methode obliegt weiterhin dem gewissenhaften Steuerzahler.⁵⁰ Um diese zu bestimmen, sind die durch eine Funktionsanalyse ermittelbaren Stärken und Schwächen jeder der von der OECD akzeptierten Methoden zu

berücksichtigen, insbesondere im Hinblick auf die untersuchte Transaktion.⁵¹ Des Weiteren muss die Verfügbarkeit von genügend verlässlichen Informationen, um die gewählte Methode anwenden zu können, sowie die notwendige Vergleichbarkeit, die nötigenfalls durch Anpassungen erreicht werden kann, gewährleistet sein⁵² (s. auch den folgenden Abschnitt).

Die OECD stellt auch hierbei klar, dass – falls sowohl die traditionellen als auch die gewinnbezogenen Methoden angewendet werden können – erstere zu bevorzugen sind.⁵³ Dabei bleibt die CUP-Methode, falls anwendbar, die bevorzugte Methode.⁵⁴ Um die Anwendbarkeit einer Methode festzustellen, ist es jedoch nicht notwendig, jede Methode im Detail zu überprüfen.⁵⁵ Darüber hinaus ist es möglich, zur Unterstützung der gewählten Methode eine zweite Methode anzuwenden.⁵⁶

Die OECD sieht die Anwendung einer gewinnbezogenen Methode explizit vor, falls die Transaktionsparteien zu einem immateriellen Wirtschaftsgut beitragen oder die Aktivitäten stark miteinander verflochten sind.⁵⁷

Die Sichtweise der OECD ist dahingehend zu interpretieren, dass nach wie vor eine Entschädigung nach Massgabe der CUP-Methode die bevorzugte Methode darstellt und diese auf jeden Fall benutzt werden sollte, sofern sie anwendbar ist. Sollte diese – und die anderen traditionellen Methoden – nicht anwendbar sein, wird es dem Steuerzahler in Zukunft erleichtert, eine der gewinnbezogenen Methoden als geeignete Methode auszuwählen.

3.2.3 Vergleichbarkeitsanalyse

Der Vergleichbarkeitsanalyse widmet die OECD ein eigenes Kapitel in ihrem Diskussionsentwurf (Kap. III der Proposed Revision of the Transfer Pricing Guidelines). Darin wird festgelegt, wie die Vergleichbarkeit zu ermitteln ist, und dem Steuerzahler wird ein beispielhafter 10-Schritte-Plan an die Hand gegeben, um eine Vergleichbarkeitsanalyse durchzuführen:⁵⁸

- *Schritt 1:* erste Sachverhaltsanalyse;
- *Schritt 2:* Ermittlung der zu untersuchenden Jahre;

43 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.1 und 2.7.

44 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.5.

45 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.49 f. und 3.49 f.

46 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.2, 3.5 und 3.50 f.

47 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.45, 2.49, 3.50 ff. und in Bezug auf Dienstleistungen Tz 7.31.

48 Z. B. die von der OECD am 17.7.2008 veröffentlichte endgültige Fassung des Report on the Attribution of Profits.

49 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.1.

50 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.63.

51 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.63.

52 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.63.

53 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.2.

54 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.2.

55 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.7.

56 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.10 ff.

57 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.3. In Zusammenhang damit steht Tz 1.53, in der die OECD aufzeigt, dass die Anwendung der CUP-Methode schwierig anzuwenden ist, falls immaterielle Wirtschaftsgüter involviert sind. Im Anhang I zu Kap. II Part III gibt die OECD zusätzlich einige Beispiele, wie ein profit split angewendet werden kann.

58 Vgl. Proposed Revision of the Transfer Pricing Guidelines Tz 3.5 ff.

- *Schritt 3:* Darlegung des Verständnisses der untersuchten Transaktionen (basierend auf einer Funktionsanalyse), um die zu prüfende Partei (falls nötig), die am ehesten geeignete Verrechnungspreismethode, den zu untersuchenden Gewinnindikator (falls eine gewinnbezogene Methode gewählt wurde) zu bestimmen und die signifikanten Vergleichbarkeitskriterien zu ermitteln;
- *Schritt 4:* Analyse der vergleichbaren internen Transaktionen (falls vorhanden);
- *Schritt 5:* Bestimmung von verfügbaren externen Quellen (falls benötigt) und deren Verlässlichkeit;
- *Schritt 6:* Auswahl der am ehesten geeigneten Verrechnungspreismethode und, abhängig von der gewählten Methode, Definition eines geeigneten Gewinnindikators;
- *Schritt 7:* Ermittlung von möglicherweise vergleichbaren Transaktionen: Definition der wichtigsten Vergleichbarkeitsmerkmale, basierend auf den relevanten Faktoren, die in Schritt 3 ermittelt wurden;
- *Schritt 8:* Prüfung und ggf. Durchführung von Anpassungen;
- *Schritt 9:* Interpretation der gesammelten Daten und Ermittlung einer fremdvergleichskonformen Entschädigung;
- *Schritt 10:* Implementierung von unterstützenden Prozessen und Überprüfung, um im Fall von bedeutenden Veränderungen eine Anpassung und Dokumentation sicherzustellen.

In der Praxis werden diese Schritte nicht linear aufeinander folgen; insbesondere die Schritte 5 bis 7 müssen möglicherweise mehrmals durchgeführt werden, um ein fremdvergleichskonformes Ergebnis zu erzielen.⁵⁹

4 Relevante Funktionen und Risiken für die Ermittlung von Verrechnungspreisen im Anlagefondsgeschäft

4.1 Funktionen im Anlagefondsgeschäft

Bei der Betrachtung des Geschäftsmodells eines typischen Anlagefonds zeigt sich, dass es dabei sowohl komplexe Funktionen, aber auch einige Routinefunktionen gibt. Allerdings ist die Klassifizierung nicht unproblematisch und zudem eine strikte Trennung zwischen einzelnen Funktionen nicht immer möglich (s. insbesondere Abschn. 4.1.3). Für die Ermittlung der Verrechnungspreise ist es von Relevanz, diejenigen Funktionen zu be-

stimmen, die wirtschaftlich bedeutend sind.⁶⁰ Für das Anlagefondsgeschäft lassen sich hierfür die 3 Funktionsgruppen Marketing und Vertrieb, Administration und Fonds-Leitung ermitteln, die in den folgenden Unterabschnitten näher beschrieben werden sollen.

Natürlich handelt es sich dabei nicht um die einzige sinnvolle Aufteilungsmöglichkeit. So unterscheiden z. B. Vögele/Kobes oder auch Vögele/Brem zwischen dem institutionellen und dem Privatkundengeschäft einerseits und dem Kleinanlegergeschäft andererseits.⁶¹ Der Unterschied zwischen den beiden Klassifizierungsansätzen besteht darin, dass Portfolios im Kleinanlegergeschäft nicht für jeden Kunden individuell zusammengestellt werden. Aus dieser Unterscheidung können sich auch Unterschiede für die Ermittlung der Verrechnungspreise ergeben (s. Abschn. 5.2.1 ff.). Elwell dagegen sieht nur die beiden Funktionen Portfolio-Management und Verkauf/Distribution als die wesentlichen Funktionen an, die Werte generieren; alle anderen Funktionen seien lediglich Hilfsfunktionen.⁶²

Der Report on the Attribution of Profits beschäftigt sich u. a. ausführlich mit den Steuerproblemen, die im Global Trading⁶³ auftreten können. Um diese darzulegen, enthält der Bericht auch eine Funktionsanalyse der wesentlichen Funktionen des Global Tradings.⁶⁴ Für einige Funktionen, z. B. Marketing und Vertrieb, ist das Anlagefondsgeschäft dem Global Trading sehr ähnlich.

⁶⁰ Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.20.

⁶¹ Vgl. VÖGELE/KOBES, Verrechnungspreise im Asset Management, S. 787 f., und VÖGELE/BREM, Betriebswirtschaftliche Verrechnungspreisoptimierung, Rn 694.

⁶² Vgl. ELWELL, Impact of the Economic Downturn on Transfer Pricing in the Asset Management Industry, S. 8.

⁶³ Den Begriff «Global Trading» sieht die OECD als Sammelbegriff für alle Aktivitäten von Finanzinstitutionen zur Durchführung von Kundenaufträgen im Zusammenhang mit Finanzprodukten in weltweiten Märkten an; vgl. Report on the Attribution of Profits, Part III Tz 8. Anderer Auffassung sind dagegen VÖGELE/BREM, Betriebswirtschaftliche Verrechnungspreisoptimierung, die den Unterschied zwischen Global Trading und Asset-Management darin sehen, dass beim Global Trading ein Finanzdienstleister auf eigene Rechnung handelt (Rn 678), dagegen im Asset-Management dem Handel ein Kundenauftrag im Sinn einer Dienstleistung vorausgeht (Rn 688). STOCKER unterscheidet zwischen Global Trading i.e.S. und Global Trading i.w.S., wobei einzig die Handelstätigkeit von Finanzinstitutionen unter diesen Begriff subsumiert wird; vgl. STOCKER, Internationale Erfolgsabgrenzung beim Global Trading mit Finanzinstrumenten, S. 18 f.

⁶⁴ Vgl. Report on the Attribution of Profits, Part III Tz 40 ff. Darüber hinaus enthält dieser Bericht auch Kommentare zu den Funktionen des Asset-Managements bei Versicherungsbetriebsstätten (Part IV Tz 44). Die OECD unterscheidet dabei die beiden primären Funktionen Investitionsmanagement (hier: Fonds-Leitung) und Asset-/Liability-Management, das sich mit der Vorschriftenausarbeitung bezüglich der Investitionen für bestimmte Geschäftsgebiete von Versicherungen, also hier des Asset-Managements, befasst.

⁵⁹ OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.6.

4.1.1 Marketing und Vertrieb

Generell ist das Personal, das in Marketing und Vertrieb tätig ist, verantwortlich für alle Kontakte mit den Kunden. Das Marketing- und Vertriebspersonal wird üblicherweise so organisiert, dass eine gute Erreichbarkeit der Kunden gewährleistet ist, d. h., die Organisationsstruktur dieser Funktion ist weitgehend unabhängig von der Organisation der restlichen im Anlagefondsgeschäft wahrgenommenen Funktionen.⁶⁵

4.1.1.1 Marketing

Das Marketingpersonal hat v. a. eine Informationsfunktion. Diese beinhaltet alle Massnahmen, um potentielle Investoren über die angebotenen Produkte, aber auch über die erzielten Ergebnisse, zu informieren.⁶⁶ Möglicherweise bestehen auch gesetzliche Pflichten, die zur regelmässigen Veröffentlichung der Ergebnisse anhalten.⁶⁷ Insbesondere erwähnenswert sind in diesem Zusammenhang die Bestrebungen der EU-Kommission, grundsätzliche Rahmenbedingungen für alternative Anlagefonds⁶⁸ zu schaffen. Der am 30.4.2009 vorgestellte Vorschlag widmet sich in einem ganzen Kapitel der Frage der Transparenzvorschriften.⁶⁹

Die Marketingfunktion beginnt mit Marktforschung, um mögliche Absatzmärkte zu erkunden. Darauf folgt die Entwicklung einer Marketingstrategie, welche die Fragen der Marktpositionierung, mögliche Vertriebskanäle (s. unten) u. Ä. klärt. Schliesslich beinhaltet die Marketingfunktion auch die Ausarbeitung von Werbematerialien, wie z. B. Prospekten, die über einen Anlagefonds informieren, sowie die Planung von geeigneten Werbemassnahmen, um möglichst viele Investoren für den Anlagefonds zu finden.⁷⁰

4.1.1.2 Vertrieb

Der Vertrieb kann direkt (business to consumer, «B2C»), aber auch indirekt (business to business, «B2B») erfolgen. Im ersten Fall können sich Investoren durch das konzerneigene Privatkundengeschäft auf einem direkten Kommunikationsweg, z. B. Telefon oder Internet, an die

Anlagefondsgesellschaft wenden, um in einen Anlagefonds zu investieren. Dies kann auch nach Beratung durch unabhängige Vermögensverwalter erfolgen. Im zweiten Fall erfolgt die Investition in den Anlagefonds über Intermediäre wie z. B. Banken, Versicherungen oder Pensionspläne.⁷¹

4.1.1.3 Kundenberatung

Um ein gutes Verhältnis mit institutionellen Anlegern sicherzustellen, steht normalerweise auf Seiten des Anlagefonds ein Kundenbetreuer zur Verfügung, der Auskunft über die Gründe für eine bestimmte Investition und die Wertentwicklung des Anlagefonds geben kann, aber auch allgemeine Fragen beantwortet.⁷² Im Kleinanlegergeschäft dagegen ist die Betreuung weniger intensiv, und die Hauptaufgabe der Kundenbetreuung liegt hier in der Erstellung von monatlichen Berichten über die Entwicklung des Anlagefonds sowie der Beantwortung möglicher Fragen am Telefon oder per E-Mail.⁷³

4.1.2 Administration

Zu den administrativen Tätigkeiten zählen alle Arten von Aktivitäten, die nötig sind, um den Geschäftsbetrieb am Laufen zu halten. Diese Aktivitäten beinhalten beispielsweise die Verarbeitung sämtlicher Fondstransaktionen, die Ermittlung steuerlicher Kennzahlen, die Meldung an Aufsichts- und Steuerbehörden und die Publikation des Anteilspreises. Dazu müssen eine Buchhaltungsabteilung, eine IT-Abteilung, eine Personalabteilung etc. unterhalten werden, darüber hinaus auch eine Rechtsabteilung, die u. a. für die Vertragsgestaltung und die Überprüfung der Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen bei der Neuauflage eines Portfolios zuständig ist.

4.1.3 Fonds-Leitung

Die Fonds-Leitungsfunktion beinhaltet sowohl die eigentliche Kernfunktion des Anlagefondsgeschäfts, die Portfolio-Managementfunktion, als auch die dazugehörenden Unterstützungsfunktionen.

4.1.3.1 Portfolio-Management

Das Portfolio-Management ist die Kernfunktion des Anlagefondsgeschäfts. Hier werden sämtliche regulatorischen, vertraglichen, gesetzlichen, reputativen und wei-

65 Report on the Attribution of Profits, Part III Tz 41.

66 Vgl. z. B. LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 3, und VÖGELE/KOBES, Verrechnungspreise im Asset Management, S. 787.

67 Für eine ausführliche Betrachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen in verschiedenen Ländern s. LHABITANT, Handbook of Hedge Funds, S. 37 ff.

68 Für eine Definition s. Art. 3 Proposal for a Directive on Alternative Investment Funds Managers.

69 Proposal for a Directive on Alternative Investment Funds Managers, Kap. 4.

70 Vgl. z. B. VÖGELE/BREM, Dokumentation von Verrechnungspreissachverhalten, Rn 252 ff.

71 Vgl. LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 4.

72 Vgl. VÖGELE/KOBES, Verrechnungspreise im Asset Management, S. 788.

73 VÖGELE/KOBES, Verrechnungspreise im Asset Management, S. 788.

teren Risiken sowie die Verantwortung für die Aushandlung von Vertriebsvereinbarungen und das Management von Direktanlagen übernommen. Auf der Grundlage der von den investment advisors erhaltenen Ergebnisse konstruieren die Portfolio-Manager verschiedene Portfolios mit verschiedenen Anlagestrategien und Wertpapierarten. Wenn diese festgelegt sind, folgt die Phase der genaueren Ausarbeitung, d. h., es wird ermittelt, welcher Geldbetrag genau in die einzelnen Portfolios investiert werden wird. Dies wird sowohl durch Datenanalysen als auch durch den Erwerb zusätzlicher Daten unterstützt, mit denen festgestellt wird, ob eine bestimmte Investition zur festgelegten Strategie passe. Bei der Festlegung der Strategie müssen die rechtlichen Rahmenbedingungen beachtet werden, die z. B. eine Begrenzung des Anteils einer bestimmten Wertpapierart vorschreiben können.⁷⁴ Nach dieser Phase werden schliesslich die einzelnen Wertpapiere, die in den Anlagefonds aufgenommen werden sollen, festgelegt und für den Anlagefonds gekauft.

Für falsche Investitionsentscheidungen, die dem Anlagefonds Verluste einbringen, muss sich das Portfolio-Management rechtfertigen. Grobe Fehlentscheidungen (s. auch Abschn. 4.2.3) können dazu führen, dass die Portfolio-Manager durch ein anderes Team ersetzt werden bzw. ein nicht unerheblicher rechtlicher und reputativer Schaden zu Lasten des Anlagefonds bzw. der ganzen Gruppe entsteht. Die Portfolio-Managementfunktion wird idR durch die Fondsleitungsgesellschaft ausgeführt, kann aber auch in bestimmtem, regulatorisch und/oder gesetzlich zulässigem Umfang delegiert werden.

4.1.3.2 Advisory

Um eine höhere Rendite zu erzielen, sind die im Advisory-Bereich⁷⁵ tätigen Personen, die investment advisors, dafür verantwortlich, attraktive Investitionsmöglichkeiten zu finden bzw. derzeit gehaltene Positionen im Portfolio mit alternativen Anlagemöglichkeiten zu vergleichen, um eine Wertsteigerungschance zu erkennen, aber auch auf die notwendigerweise einzugehenden Risiken hinzuweisen. Das Ergebnis dieser Forschungsarbeit wird in Form einer konkreten Empfehlung an den Portfolio-Manager weitergegeben, der auf dieser Grundlage ein Portfolio entsprechend einrichten bzw. umstrukturieren kann. Oft werden diese Analysen auch von nicht

verbundenen Dritten, z. B. Banken, durchgeführt.⁷⁶ Eine Abschlusskompetenz steht den investment advisors grundsätzlich nicht zu, es sei denn, sie wurde seitens eines Portfolio-Managers subdelegiert.

4.1.3.3 Risiko-Management

Bei vielen Anlagefonds ist die Risiko-Managementfunktion untrennbar mit der Portfolio-Managementfunktion verbunden, d. h., mit der Investitionsentscheidung (s. nächsten Abschnitt) wird die Entscheidung über das gewünschte einzugehende Risiko getroffen. Gründe wie z. B. gesetzliche Vorschriften können aber dazu führen, dass die Risiko-Managementfunktion von der Investitions-Entscheidungsfunktion getrennt werden muss.⁷⁷ Darüber hinaus existiert eine strategische Risiko-Managementkomponente, die über das Mass des vorgenannten «normalen» Risiko-Managements hinausgeht. Dies bedeutet, dass die zuständigen Aufsichtsbehörden oder die Fondsleitungsgesellschaft sicherstellen wollen, dass genügend Kapital zur Verfügung steht, um die eingegangenen Risiken tragen zu können.⁷⁸

4.1.4 Wertschöpfungskette

Basierend auf den Funktionen stellt die folgende Grafik 1 die Wertschöpfungskette für das Anlagefondsgeschäft dar:

74 Vgl. z. B. die Anmerkungen der OECD zu Rentenfonds in den OECD Guidelines on Pension Funds Asset Management, Annex I Tz 4.1, oder auch L'HABITANT, Handbook of Hedge Funds, S. 37 ff.

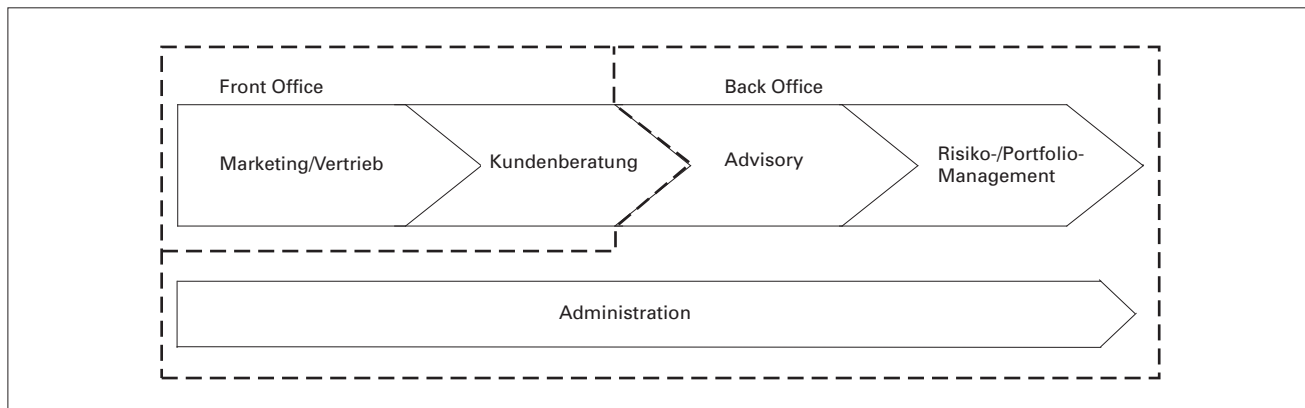
75 In der Literatur wird diese Funktion auch als investment research bezeichnet, vgl. z. B. LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 3.

76 Vgl. VÖGELE/KOBES, Verrechnungspreise im Asset Management, S. 787.

77 Vgl. Report on the Attribution of Profits, Part III Tz 50. Erwähnenswert hierbei auch Art. 11 Proposal for a Directive on Alternative Investment Funds Managers, der eine strikte Trennung der Risiko-Managementfunktion von der Portfolio-Managementfunktion vorsieht.

78 Vgl. Report on the Attribution of Profits, Part III Tz 74 ff. und Art. 12 Proposal for a Directive on Alternative Investment Funds Managers.

Grafik 1: Wertschöpfungskette im Anlagefondsgeschäft



Für Investoren sind nur die Funktionen Marketing und Vertrieb sowie Kundenberatung als Kontaktstellen verfügbar (sog. front office); dagegen sind alle anderen Funktionen für die Investoren nicht transparent (sog. back office).

4.2 Risiken im Anlagefondsgeschäft

4.2.1 Allgemeines

Um eine fremdvergleichskonforme Entschädigung (s. Abschn. 3.1.4) für die Funktionen des Anlagefondsgeschäfts ermitteln zu können, ist es nicht nur notwendig zu klären, welches die wahrgenommenen Funktionen sind und wo diese ausgeführt werden, sondern auch, welche Risiken damit verbunden sind. Die Übernahme eines höheren Risikos sollte auf einem freien Markt auch zu einer höheren Entschädigung führen. Daher sieht die OECD eine Funktionsanalyse auch als nicht vollständig an, solange nicht geklärt ist, welche wesentlichen Risiken von den einzelnen beteiligten (juristischen) Personen übernommen werden⁷⁹ und welche Vermögensgegenstände, insbesondere immateriellen Wirtschaftsgüter (s. Abschn. 5.2.3), hierbei eingesetzt werden.⁸⁰

Vertragspartner gegenüber den Investoren eines Anlagefonds sind idR die Fondsleitungsgesellschaft und die Depotbank. Ohne anderslautende vertragliche Vereinbarungen könnte in einem Haftungsfall einzig die Fondsleitungsgesellschaft und die Depotbank seitens der Geschädigten ins Recht gefasst werden und keinesfalls andere Gruppengesellschaften. Daraus ergibt sich, dass das aus der Fonds-Leitungsfunktion resultierende Haftungs-Risiko aus rechtlicher Sicht auch bei der Fondsleitungsgesellschaft liegt. Sollte die ausländische Fondsleitungsgesellschaft nicht in der Lage sein, das finanzielle Risiko selbst zu tragen, könnten aus Reputationsgründen «kon-

zernintern» deren Verbindlichkeiten übernommen werden, wobei in diesem Falle aus rein steuersystematischer Sicht einzig die Rekapitalisierung der Fondsleitungsgesellschaft seitens der jeweiligen Muttergesellschaft zur Verfügung stünde.⁸¹

Natürlich sind multinationale Anlagefondsgesellschaften auch anderen Risiken unterworfen, wie z. B. dem Wettbewerbs-Risiko oder Wechselkurs-Risiko. Da diese Risiken aber für das Anlagefondsgeschäft nicht spezifisch sind, wird im Folgenden darauf nicht weiter eingegangen.⁸²

Grundsätzlich lassen sich die Risiken in die 3 Kategorien Geschäfts-Risiko, Investitions-Risiko und Markt-Risiko einteilen, die im Folgenden dargestellt werden.⁸³ Es ist klar, dass zwischen diesen Risiken eine starke Korrelation besteht und eine Aufteilung in gewisser Weise immer willkürlich bleiben wird. Die folgende Grafik 2 bietet eine Übersicht über die im Folgenden beschriebenen Risiken.

79 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.24.

80 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.22.

81 Vergleichbare Situationen lassen sich innerhalb eines Konzernverbands auch ausserhalb der Finanzdienstleistungsinstitutionen finden. Ob die Fonds-Leitung genügend kapitalisiert ist, hängt von den regulatorischen Vorschriften des Sitzstaates ab.

82 S. z. B. VÖGELE/BREM, Betriebswirtschaftliche Verrechnungspreisoptimierung, Rn 63.

83 Vgl. STAVETSKI, Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures, S. 81 ff.

Grafik 2: Risiken im Anlagefondsgeschäft



4.2.2 Geschäfts-Risiko

Das Geschäfts-Risiko bezieht sich generell auf das Risiko, das durch den Geschäftsbetrieb und die Administration des Anlagefonds verursacht wird. Als Unterkategorien lassen sich dabei das Liquiditäts-Risiko, das Transparenz-Risiko und das Delegations-Risiko unterscheiden.

4.2.2.1 Liquiditäts-Risiko

Das Liquiditäts-Risiko umfasst mehrere Schichten. Zum einen versteht man darunter die Gefahr, dass sich Investoren entscheiden, so viel Geld aus dem Anlagefonds abzuziehen, dass dadurch ein Liquiditätsengpass auftritt, der die Fonds-Leitung dazu zwingt, gehaltene Wertpapiere zum gerade aktuellen – möglicherweise ungünstigen – Preis zu veräußern. Als am 15.9.2008 Lehmann Brothers einen Insolvenzantrag gestellt hatte, führte dies u. a. auch dazu, dass innerhalb weniger Tage ca. 300 Mia. USD aus den Geldmarktfonds⁸⁴ abgezogen worden sind.⁸⁵ Ein Liquiditäts-Risiko kann auch entstehen, wenn eine eingegangene Position glattgestellt werden muss und dafür nicht genug liquide Mittel vorhanden sind, was dazu führt, dass ein gut laufendes Wertpapier verkauft werden muss, um den Liquiditätsengpass zu decken.⁸⁶ Ebenso entsteht möglicherweise ein Liquiditäts-Risiko, wenn sich manche Wertpapiere nicht veräußern lassen, da sie niemand handeln möchte.

4.2.2.2 Transparenz-Risiko

Das Transparenz-Risiko ergibt sich aus dem Wunsch der Investoren, möglichst genau über die Aktivitäten des An-

lagefonds Bescheid zu wissen, um ihr Risiko aus einer Investition in den Anlagefonds zu verkleinern. Das führt dazu, dass die Fonds-Leitung zu einem gewissen Grad gezwungen ist, die Strategie und die Advisory-Entscheidung zu offenbaren, was auch der Konkurrenz wertvolle Einblicke gewähren kann.⁸⁷

4.2.2.3 Delegations-Risiko

Mitunter werden Funktionen und Risiken im Anlagefondsgeschäft, sofern regulatorisch zulässig, auch an Konzerngesellschaften oder an fremde Dritte delegiert, woraus ein Delegations-Risiko entstehen kann. Unbeschadet dessen kann sich die Fondsleitungsgesellschaft ihrer Haftung nicht durch Delegation entledigen und bleibt gegenüber den Investoren und dem Regulator in der Pflicht.

4.2.3 Investitions-Risiko

Das Investitions-Risiko bezieht sich auf mögliche Fehlentscheidungen der Fondsmanager bei der Anlage.

4.2.3.1 High Watermark Risk

Mit dem Ausdruck «high watermark risk» bezeichnet man das Risiko, das der Manager eines Anlagefonds trägt, der mit einer speziellen Form der performance fee (s. Abschn. 5.1) entschädigt wird. Um möglichst hohe Erträge sicherzustellen, bezahlen manche Anlagefonds nur eine performance fee an ihre Portfolio-Manager, wenn der Wert des investierten Geldes grösser ist als der jemals zuvor erzielte höchste Wert. Die Fondsmanager erhalten erst dann wieder eine performance fee, wenn die genannte Bedingung erfüllt ist.⁸⁸ Dieses Entlohnungsmodell kann jedoch dazu führen, dass riskantere Investitionen eingegangen werden, wenn der Wert der Investition, z. B. bedingt durch eine Krise, gering ist. Der

84 Eine Kategorie von Anlagefonds, die bestrebt ist, mögliche Verluste durch als sicher geltende Investitionen einzugrenzen, d. h. als riskant geltende Investition vermeidet.

85 Vgl. DICK ET AL., SEC Proposes Amended Rules for Money Market Funds, S. 14. Diese Ereignisse haben auch dazu geführt, dass die US-amerikanische Börsenaufsichtsbehörde SEC das Regelwerk für Geldmarktfonds (money market funds) weiter verschärfen will, vgl. DICK ET AL., S. 15 ff.

86 Vgl. Lessons From Change – Restoring Trust in the Asset Management Industry, S. 13.

87 Vgl. STAVETSKI, Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures, S. 91.

88 STAVETSKI, Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures, S. 87.

Grund für dieses Verhalten der Manager liegt darin, dass in schlechten Zeiten nur durch sehr riskante Investitionen die Schwelle zur Erzielung einer performance fee erreicht werden kann. Funktioniert die Strategie nicht, so ist – zumindest kurzfristig – aus der Sicht des Managers unabhängig vom Umfang der Wertebusse einfach keine performance fee erzielt worden.

4.2.3.2 Konzentrations-Risiko

Das Konzentrations-Risiko bezieht sich auf die Entscheidung des Fondsmanagers, eine grosse Anzahl Wertpapiere einer bestimmten Firma oder eines bestimmten Sektors zu halten.⁸⁹ Dieses Risiko könnte man auch den Marktrisiken zuordnen, da es viele Anlagefonds gibt, die nur in einen bestimmten Sektor investieren.⁹⁰

4.2.4 Markt-Risiko

Das Markt-Risiko bezieht sich generell auf die Unwägbarkeit des Marktes. Natürlich besteht ein Zusammenhang mit dem Investitions-Risiko, da in einem schlechten Marktumfeld viele Investitionsentscheidungen riskanter werden. Die Finanzkrise hat dazu geführt, dass sich die Markt-Risiken verstärkt haben. Das grösste Markt-Risiko ist derzeit die Auswirkung der Krise.⁹¹ Damit verbunden ist ein krisenbedingtes Reputations-Risiko, das zu einer Verringerung der Investitionen in Anlagefonds führt.⁹²

Im Folgenden werden 2 Marktrisiken, die bei Hedge-Fonds⁹³ auftreten können, dargestellt.⁹⁴

4.2.4.1 Hebel-Risiko

Der Hebeleffekt bezeichnet die Chance auf hohe (absolute) Erträge, selbst wenn die zur Verfügung stehende Kapitalbasis gering ist. Allerdings beinhaltet diese Chance, die durch Investitionen in derivative Finanzinstrumente wie calls oder puts erzielt werden kann, deutlich höhere Risiken als eine Investition in die zugrundeliegenden Wertpapierklassen. Analog zum high watermark-Risiko ist auch hier die Bereitschaft der Fondsmanager, hohe Risiken einzugehen, besonders gross, wenn die Erträge ohnehin schlecht sind; auf diese Weise sollen die Verluste möglichst schnell wieder ausgeglichen werden.

4.2.4.2 Leerverkaufs-Risiko

Ein Leerverkauf (short sale) wird im Allgemeinen dazu benutzt, um bei fallenden Wertpapierkursen Gewinne zu erzielen. Dies wird erreicht, indem man sich ein Wertpapier ausleiht und auch gleich zum aktuellen Kurs verkauft. Das Wertpapier muss jedoch zu einem späteren Zeitpunkt wieder an den Verleiher zurückgegeben werden. Da man nicht mehr im Besitz desselben ist, muss es dann zum zukünftigen Preis gekauft werden. Falls der Kurs, entgegen der Erwartung, steigt, ist das Verlust-Risiko theoretisch unbegrenzt.⁹⁵

5 Entschädigung der Funktionen und Risiken im Anlagefondsgeschäft

5.1 Das typische Verrechnungspreismodell

Im Anlagefondsgeschäft ist es für die Ermittlung einer fremdvergleichskonformen Entschädigung und damit der Verrechnungspreise nötig, die Funktionen und übernommenen Risiken für die an einer Transaktion beteiligten verbundenen Unternehmen zu ermitteln (s. Abschn. 2 und 3).

Die Verrechnungspreisproblematik wird relevant, wenn die in Abschn. 4 dargestellten Funktionen in verschiedenen Ländern verrichtet werden. Dabei muss zunächst geklärt werden, wo welche Funktionen ausgeführt (Risiken getragen) werden und welche Transaktionen zwischen den einzelnen Unternehmen der Gruppe stattfinden. Um fremdvergleichskonforme Verrechnungspreise zu erreichen, muss ermittelt werden, welche Entschädigung zwischen unverbundenen Unternehmen unter ähnlichen Be-

89 STAVETSKI, *Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures*, S. 89.

90 Zum Beispiel verlor der US-amerikanische Anlagefonds Amaranth Advisors im Jahr 2006 innerhalb einer Woche 5 Mia. USD (ca. die Hälfte des verwalteten Vermögens) durch Investitionen in mit Erdgas verbundene Finanzinstrumente (v. a. Futures, deren Wert stark volatil ist); vgl. DAVIS, *Private Money: The New Financial Order*.

91 Nicht nur der Rückgang der verwalteten Vermögen belegt dies (s. Abschn. 1), sondern z. B. auch eine von Ernst & Young durchgeführte Studie im Asset-Management, die die Auswirkungen der Krise als grösstes Risiko der Branche bezeichnet; vgl. EY 2009 *Business Risk Report – Asset Management*.

92 Im EY 2009 *Business Risk Report – Asset Management* wird das Reputationsrisiko als zweitgrösstes Risiko der Branche bezeichnet.

93 Der Begriff «Hedge-Fonds» benannte ursprünglich einen Anlagefonds, der das Markt-Risiko durch derivative Instrumente (s. auch Abschn. 4.2.4) absichert. Mittlerweile wird dieser Begriff jedoch auf zusätzliche Arten von Anlagefonds ausgeweitet. Zumeist wird der Begriff aber nicht näher definiert. Einen Überblick über eine mögliche sinnvolle Klassifizierung liefern z. B. GREGORIOU ET AL., *Hedge Funds – Insights in Performance Measurement, Risk Analysis, and Portfolio Allocation*, S. 80 f. (eine ähnliche Klassifizierung findet sich etwa auch in STAVETSKI, *Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures*, S. 5 ff.).

94 Vgl. STAVETSKI, *Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures*, S. 91 f.

95 Vgl. STAVETSKI, *Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures*, S. 92.

dingungen für die Übernahme von vergleichbaren Funktionen und/oder Risiken bezahlt worden wäre.⁹⁶

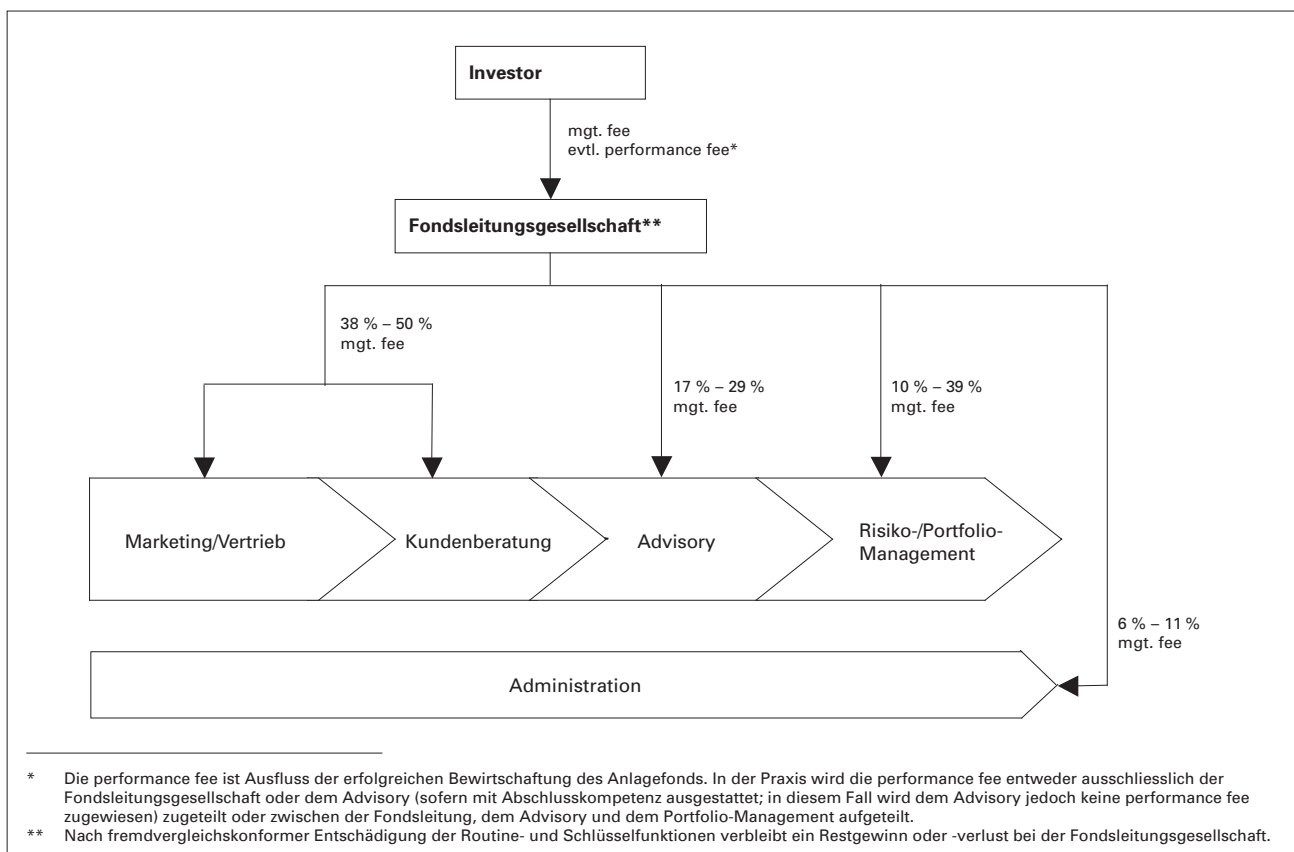
Die Investoren zahlen der Fondsleitungsgesellschaft zur Administration des Anlagefonds regelmässig folgende Entschädigungen:

- Ausgabeaufschlag und/oder Rücknahmeabschlag;
- Verwaltungsgebühr (management fee);
- ggf. erfolgsabhängige Vergütung (performance fee);
- Depotbankgebühr.

Für die Investoren ist es unerheblich, in welchem Umfang die Fondsleitungsgesellschaft die Einnahmen des Anlagefonds den einzelnen Funktionen und Risiken zuspricht. Die folgende Grafik 3 zeigt eine in der Praxis oft anzutreffende Aufteilung der management fee auf die verschiedenen Funktionen:⁹⁷

dürfen. In der Hedge-Fonds-Branche besteht ein gängiges Gebührenmodell darin, den Investoren 1 - 2 % der verwalteten Vermögen als management fee sowie 15 - 20 % der erwirtschafteten Erträge als zusätzliche performance fee in Rechnung zu stellen.⁹⁸ Allerdings müssen institutionelle Investoren, bedingt durch die Finanzkrise, zunehmend Kosten sparen, wodurch dieses seit langem verwendete Gebührenmodell immer weniger Anwendung findet.⁹⁹ Eine Auswertung von 10 339 in der Schweiz gehandelten (traditionellen) Anlagefonds hat ergeben, dass diese management fees zwischen 0,68 % und 1,50 % (Interquartil-Bandbreite) mit einem Median von 1 % erhalten (die Daten stammen hauptsächlich aus dem Jahr 2007). Die verwalteten Vermögen pro Anlagefonds lagen dabei zwischen 7,5 Mio. CHF und 156,7 Mio. CHF (Interquartil-Bandbreite) mit einem Median

Grafik 3: Entschädigung der Funktionen und Risiken im Anlagefondsgeschäft



Die maximale Höhe der management fee/performance fee und der Depotbankvergütung wird bereits in den Vertragsbedingungen festgelegt (und auch regelmässig öffentlich publiziert), ebenso eine Liste derjenigen Aufwendungen, die aus dem Fondsvermögen gezahlt werden

von 39,9 Mio. CHF.¹⁰⁰ Bei der Auswertung von 13 680 in Deutschland gehandelten Anlagefonds hat sich ein sehr ähnliches Bild ergeben. Die management fees lagen dort

96 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 1.3 ff.
 97 Vgl. Benchmarking, Switzerland Funds Charges, Germany Funds Charges und Asset Manager Fee Survey.

98 Vgl. z. B. SHADAB, The Law and Economics of Hedge Funds: Financial Innovation and Investor Protection, S. 7.
 99 Vgl. z. B. Lessons From Change – Restoring Trust in the Asset Management Industry, S. 21.
 100 Vgl. Switzerland Funds Charges.

zwischen 0,60 % und 1,50 % (Interquartil-Bandbreite) mit einem Median von 1 %, und die verwalteten Vermögen hatten ein vergleichbares Volumen.¹⁰¹

Da es sich bei den Funktionen im Anlagefondsgeschäft um Dienstleistungen handelt, erfolgt die Entschädigung für die Funktionen und Risiken in Form von Gebühren. Die Manager eines Anlagefonds werden üblicherweise mit einem Anteil an der management fee und, insbesondere bei Hedge-Fonds, zusätzlich mit einer performance fee entschädigt. Allerdings müssen von diesen Gebühren auch alle anderen Kosten gedeckt werden, da die oben genannten (und möglichen anderen) Gebühren die einzigen Einnahmequellen eines Anlagefonds darstellen.¹⁰²

5.2 Ermittlung einer fremdvergleichskonformen Entschädigung

5.2.1 Klassifizierung der Funktionen und Risiken

Es ist idR nicht möglich, eine einzige Verrechnungspreismethode zu wählen und diese auf alle Funktionen anzuwenden. Um die Wahl der richtigen Methode zu erleichtern, ist es sinnvoll, die Funktionen zunächst in Routine- und Schlüsselfunktionen einzuteilen. Dabei ist die Klassifizierung der Administrationsfunktionen als Routinefunktion unproblematisch.

Schon bei der Marketingfunktion dagegen hängt es vom Umfang der Aktivitäten ab, ob es sich dabei um eine Routinefunktion handelt. Falls es sich um eine umfangreiche Funktion handelt, könnten dabei sog. marketing intangibles (s. Abschn. 5.2.3) wie z. B. ein bekanntes Warenzeichen entstehen, die entsprechend zu vergüten sind, so dass die Marketingfunktion nicht mehr als Routinefunktion klassifiziert werden kann.

Bei der Kundenberatungs- und Vertriebsfunktion ist die Klassifizierung in Routinefunktionen oder Schlüsselfunktionen umstritten.¹⁰³ Die Einteilung hängt davon ab, welchen Grad von Komplexität diese Funktionen im Einzelfall aufweisen und welche Risiken mit ihnen verbun-

den sind. Eine mögliche Entscheidungshilfe kann die Zielgruppe des Anlagefonds sein.¹⁰⁴ Preisvergleiche unter Dritten zeigen, dass die Kundenberatungs- und Vertriebsfunktion regelmässig die am höchsten entschädigte Funktion im Rahmen der Anlagefonds-Wertschöpfungskette darstellt und nicht selten bis zu 50 % und mehr der management fee erhält.

Die Advisory-Funktion, wie sie hier dargestellt wurde (s. Abschn. 4.1.3.2), ist eher zu den Schlüsselfunktionen zu zählen, wobei sich das Problem ergeben kann, dass sie nicht von der Portfolio-Management- und der Risiko-Managementfunktion getrennt werden kann, insbesondere dann, wenn einem investment advisor Portfolio-Managerkompetenzen subdelegiert worden sind. Die sich daraus ergebende Problemstellung, wie die Advisory-Funktion dann zu entschädigen ist, bedarf einer näheren Betrachtung. Bei Durchsicht der einschlägigen Literatur findet sich keine Antwort; vielmehr drängt sich der Eindruck auf, dass ein Portfolio-Manager, der einen Teil seiner Tätigkeiten subdelegiert, 100 % der für diesen Teil marktüblichen Entschädigung an den Sub-Delegierten entrichten müsste. Diese Ansicht widerspricht aber schon der allgemeinen Lebenserfahrung. Man denke in diesem Zusammenhang nur an das Beispiel eines Generalunternehmers, welcher sich zur Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten gegenüber seinem Klienten eines Sub-Unternehmers bedient und diesen selbstverständlich nicht mit der vollumfänglichen, vom Klienten vereinnahmten Vergütung entschädigt, sondern stets eine angemessene Differenz für sich behält.

Wenn die Advisory-Funktion dagegen z. B. lediglich die Überwachung der einschlägigen Finanzpresse umfasst und keine Analysen durchgeführt werden, die in einer konkreten Empfehlung resultieren, handelt es sich um eine Routinefunktion.

Unstrittig dagegen ist, dass die Portfolio-Managementfunktion und die Risiko-Managementfunktion Schlüsselfunktionen darstellen.¹⁰⁵

Für die Wahl der geeigneten Verrechnungspreismethode bedeutet dies, dass zunächst der Umsatz um die Entschädigung für die Routinefunktionen zu kürzen und der Rest zwischen den Schlüsselfunktionen aufzuteilen ist,¹⁰⁶ sofern diese nicht nach Massgabe der CUP-Methode (s. nächsten Abschnitt) entschädigt werden können.

101 Die Interquartil-Bandbreite pro Anlagefonds lag zwischen 5,2 Mio. EUR und 104,7 Mio. EUR, mit einem Median von 26,7 Mio. EUR; vgl. Germany Funds Charges.

102 Vgl. LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 5.

103 Z. B. sind ZUCKERSCHWERDT/MEUTER, Verrechnungspreisproblematik beim grenzüberschreitenden Management von Private-Equity- und Hedge-Funds, S. 24, der Auffassung, dass es sich idR um eine Routinefunktion handle; anderer Auffassung dagegen z. B. RAFIQ ET AL., Hedge Funds Evolution: Transfer Pricing Implications and Consequences. Vgl. auch den Report on the Attribution of Profits, der unter bestimmten Voraussetzungen der Vertriebsfunktion KERT (key entrepreneurial risk-taking)-Status zuerkennt (Part II Tz 13 und 65 sowie Part III Tz 68).

104 Vgl. auch VÖGELE/BREM, Betriebswirtschaftliche Verrechnungspreisoptimierung, Rn 690 ff.

105 Vgl. RAFIQ ET AL., Hedge Funds Evolution: Transfer Pricing Implications and Consequences, S. 330.

106 Vgl. VÖGELE/BREM, Betriebswirtschaftliche Verrechnungspreisoptimierung, Rn 692.

5.2.2 Entschädigung von Funktionen und Risiken

Die Klassifizierung von Funktionen in Routine- und Schlüsselfunktionen spielt solange eine untergeordnete Rolle, als die CUP-Methode zur Anwendung gelangt. Dabei unterscheidet man zwischen einem internen Preisvergleich, d. h. der Entschädigung für eine Transaktion zwischen einem Gruppenunternehmen und einer unverbundenen dritten Partei, und einem externen Preisvergleich, d. h. der Entschädigung für eine Transaktion zwischen unverbundenen dritten Unternehmen. Soweit also für die im Anlagefondsbereich ausgeführten Funktionen und wahrgenommenen Risiken ein interner oder externer Preisvergleich vorhanden ist, muss dieser für eine fremdvergleichskonforme Entschädigung verwendet werden. Aufgrund des erforderlichen hohen Masses an Vergleichbarkeit ist im Preisvergleich die Art der Funktionen (Routine- oder Schlüsselfunktionen) und Risiken bereits erhalten. Schlüsselfunktionen erzielen unter Dritten denn auch nachweislich höhere Preise als reine Routinefunktionen.

Soweit kein Preisvergleich unter Dritten auffindbar ist, erweist sich eine Klassifizierung zwischen Routine- und Schlüsselfunktion als notwendig. Erstere sind nämlich regelmässig mittels traditioneller Methoden (bzw. TNMM auf Basis Vollkosten, s. unten) zu entschädigen.¹⁰⁷

5.2.2.1 Routinefunktionen

Die Entschädigung der Routinefunktionen sollte nach Möglichkeit nach Massgabe der CUP-Methode erfolgen. Dabei ist zu prüfen, ob die nötige Vergleichbarkeit tatsächlich vorliegt (s. hierzu auch Abschn. 3.1.1 ff.).¹⁰⁸ Konkret heisst das für das Anlagefondsgeschäft, dass die Anlagefonds, die für die CUP-Methode ausgewählt wurden, ein vergleichbares Anlagespektrum besitzen.

In vielen Branchen ist es aufgrund der schlechten Datennlage nicht möglich, die CUP-Methode anzuwenden. Da aber über die Asset-Management-Branche viele Studien existieren und externe Datenlieferanten idR die nötigen Daten liefern können,¹⁰⁹ sind hier die Aussichten, geeignete Daten zu finden, als hoch einzuschätzen.

Falls es nicht möglich sein sollte, einen geeigneten CUP zu finden, ist es nötig, eine andere Methode anzuwenden. Die Wiederverkaufspreismethode ist angesichts der Funktionen und Risiken im Anlagefondsgeschäft ungeeignet. Die Kostenaufschlagsmethode dagegen ist geeignet, um den Verrechnungspreis zu bestimmen. Allerdings ergibt sich hier die Schwierigkeit, dass diese Methode auf der Bruttomarge basiert und es oft nicht möglich ist, Daten über Bruttomargen von vergleichbaren Unternehmen zu finden. Daher ist die Aussage, dass die Kostenaufschlagsmethode geeignet sei, zwar theoretisch richtig, aber praxisfern.¹¹⁰ Letztendlich muss in den meisten Fällen auf die gewinnbezogene TNMM ausgewichen werden,¹¹¹ obwohl diese nach dem – noch aktuellen – Verständnis der OECD eine Methode letzter Wahl ist. Hierbei ist insbesondere zu beachten, dass der Nettogewinn transaktionsbezogen zu ermitteln ist, und nicht unternehmensweite Daten als Basis herangezogen werden können,¹¹² sowie dass Daten mehrerer Jahre zur Analyse herangezogen werden sollten.¹¹³

5.2.2.2 Schlüsselfunktionen

Auch bei der Ermittlung der Entschädigung für Schlüsselfunktionen sollte zunächst untersucht werden, ob ein geeigneter CUP gefunden werden kann. Die Praxis zeigt, dass dies insbesondere für den Asset-Management-Bereich regelmässig möglich ist. Einzig für den Fall, dass keine vergleichbaren Preise gefunden werden können, ist über eine andere Verrechnungspreismethode eine fremdvergleichskonforme Entschädigung sicherzustellen. Zur Entschädigung von Schlüsselfunktionen sieht die OECD hierfür einen profit split vor.¹¹⁴ Zunächst muss dabei die Höhe des aufzuteilenden Gewinns ermittelt werden.¹¹⁵ Im Fall des Anlagefondsgeschäfts ergibt sich die Höhe des Gewinns aus den Einnahmen durch die Gebühren abzüglich der – im vorangehenden Abschnitt dargestellten – Entschädigung für die Routinefunktionen¹¹⁶ (sog. residual profit split). Die Aufteilung kann anhand von einem oder mehreren kombinierten Allokationsfaktoren erfolgen. Ein solcher Allokationsfaktor könnte z. B. das Gehalt der involvierten Personen sein¹¹⁷ oder die Anzahl

107 Der Buchgewinn verbleibt dann automatisch bei den Schlüsselfunktionen. Sofern Schlüsselfunktionen von mehreren Gruppeneinheiten wahrgenommen werden, ist zudem zu entscheiden, wie der verbleibende Restgewinn (-verlust) unter diesen aufzuteilen ist (profit split).

108 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 2.7 ff.

109 Vgl. LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 7.

110 Vgl. ZUCKERSCHWERDT/MEUTER, Verrechnungspreisproblematik beim grenzüberschreitenden Management von Private-Equity- und Hedge-Funds, S. 30.

111 ZUCKERSCHWERDT/MEUTER, Verrechnungspreisproblematik beim grenzüberschreitenden Management von Private-Equity- und Hedge-Funds, S. 7.

112 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.42.

113 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.34 ff. und 3.44.

114 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.5.

115 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 3.5.

116 Vgl. z. B. LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 8.

117 Vgl. z. B. FEDINA/HALES/KATZ, Financial Institutions: Profit Split's New Frontier, S. 35. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass

der involvierten Mitarbeiter.¹¹⁸ Entscheidend ist dabei, dass eine angemessene und sachgerechte Vergütung sichergestellt ist.¹¹⁹

5.2.3 Entschädigung für immaterielle Wirtschaftsgüter

Immaterielle Wirtschaftsgüter sind in der bisherigen Analyse noch unberücksichtigt geblieben. Diese sind in der Asset-Management-Branche von grosser Bedeutung.¹²⁰ Im Bereich des Asset-Managements sind im Prinzip 2 Arten von immateriellen Wirtschaftsgütern denkbar. Zum einen sog. marketing intangibles wie z. B. Warenzeichen, Kundenlisten oder spezielle Vertriebskanäle,¹²¹ zum anderen sog. know-how intangibles, zu denen z. B. die Entwicklung von bestimmten Investitionsstrategien oder die Anpassung von Standardsoftware auf die Bedürfnisse im Asset-Management zählen.¹²²

Um eine Entschädigung für die immateriellen Wirtschaftsgüter zu ermitteln, sollte zuerst die Anwendbarkeit der CUP-Methode überprüft werden.¹²³ Falls eine Entschädigung nach Massgabe der CUP-Methode nicht möglich ist, gilt auch hier laut OECD die gleiche Reihenfolge der Methoden, wie sie in Abschn. 2 dargestellt wurde.¹²⁴ Auf die Schwierigkeiten bei der Methodenwahl im Zusammenhang mit immateriellen Wirtschaftsgütern wird im Rahmen dieses Artikels nicht weiter eingegangen.¹²⁵ Meistens wird in der Praxis hierfür ein profit split vorgenommen.¹²⁶

Bezüglich der Problematik der Entschädigung für immaterielle Wirtschaftsgüter gilt es jedoch zu bedenken, dass es schwierig ist, die Existenz solcher immaterieller Wirtschaftsgüter festzustellen. Häufig sind die immateriellen Wirtschaftsgüter nämlich wie beschrieben fest mit einer Funktion verbunden. Im Fall des Asset-Managements tritt dieses Problem regelmässig nicht auf, weil die Entschädigung für die Schlüsselfunktionen entweder nach Massgabe der CUP-Methode (womit das immaterielle Wirtschaftsgut sozusagen schon im Preis mit enthalten ist, da die Anforderungen an die Vergleichbarkeit bei der Anwendung der CUP-Methode sehr hoch sind) oder in Form eines profit split geregelt wird (auch in diesem Fall wird das immaterielle Wirtschaftsgut zumindest indirekt mit entschädigt).

5.3 Fazit

Im grenzüberschreitenden Anlagefondsgeschäft lassen sich in der Praxis regelmässig Preisvergleiche zur Entschädigung von Routine- und Schlüsselfunktionen (Administration, Marketing/Vertrieb, Kundenberatung, Advisory und Risiko-/Portfolio-Management) finden. Nach fremdvergleichskonformer Entschädigung der Routine- und Schlüsselfunktionen verbleibt der Restgewinn bzw. -verlust bei der Fondsleitungsgesellschaft.

6 Schlussbetrachtung

Das Ziel dieses Artikels war es aufzuzeigen, wie für das grenzüberschreitende Anlagefondsgeschäft die Verrechnungspreise ermittelt werden können und welche Schwierigkeiten dabei auftreten. Dabei ist zur Bestimmung der Entschädigungshöhe der in der Schweiz ausgeführten Funktionen und getragenen Risiken nach Massgabe von Art. 58 DBG und Art. 24 StHG der Fremd- bzw. Drittpreis heranzuziehen. Zwecks Konkretisierung des Fremd- bzw. Drittpreises hat sich die Schweiz politisch dazu verpflichtet, die OECD-Verrechnungspreisgrundsätze zu beachten. Die Kantone wurden zudem im Rahmen des KS OECD-Verrechnungspreisgrundsätze der ESTV angehalten, bei der Bestimmung der Verrechnungspreise die OECD-Verrechnungspreisgrundsätze einzuhalten. Für das grenzüberschreitende Anlagefondsgeschäft bedeutet dies Folgendes:

1. Ob die Höhe von Verrechnungspreisen fremdvergleichskonform festgelegt wurde, bestimmt sich jeweils nach Massgabe derjenigen Gesellschaft, welche im Rahmen einer Konzerntransaktion die am wenigsten komplexen Funktionen ausübt bzw. Risiken übernimmt (tested party).
2. Zwecks Beurteilung der Fremdvergleichskonformität sind Konzerntransaktionen mit Transaktionen

v. a. in den USA und in Grossbritannien stark leistungsbezogene Vergütungssysteme im Finanzbereich vorherrschen. Dies steht im Gegensatz zur Schweiz und anderen kontinentaleuropäischen Ländern, in welchen fixe Gehaltsbestandteile vorherrschen. Ein Aufteilungsschlüssel basierend einzig auf der variablen Gehaltskomponente führt deshalb zu einer nicht sachgerechten Gewinnverschiebung in die USA und nach Grossbritannien (vgl. dazu STOCKER, Internationale Erfolgsabgrenzung beim Global Trading mit Finanzinstrumenten, S. 241 ff.).

118 Vgl. z. B. VÖGELE/KOBES, Verrechnungspreise im Asset Management, S. 792.

119 VÖGELE/KOBES, Verrechnungspreise im Asset Management, S. 792. Ein zunehmend an Bedeutung gewinnender Ansatz, um eine Aufteilungsmöglichkeit zu finden, sind die Methoden der Spieltheorie; vgl. z. B. VÖGELE/GONNET/GOTTSCHLING/FÜGEMANN, Transfer Prices Determined by Game Theory: 3 – Application to the Banking Industry, S. 3.

120 Vgl. LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 8.

121 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 6.4 ff.

122 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 6.3 und LLINARES/SUZUKI/GILBERT, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, S. 6 und 8.

123 Vgl. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 6.23.

124 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze Tz 6.13 ff.

125 Für eine ausführliche Betrachtung s. z. B. MIYATAKE, Transfer pricing and intangibles. General Report, und die Landesberichte zu diesem Thema in CDFI 89a (2007).

126 Vgl. MIYATAKE, Transfer pricing and intangibles. General Report, S. 29.

zwischen fremden Dritten zu vergleichen. Im Rahmen einer Vergleichbarkeitsanalyse ist Unterschieden bei der Preisbildung entsprechend Rechnung zu tragen.

3. Die Auswahl der Verrechnungspreismethode zwecks Festsetzung der Entschädigung bei Konzerntransaktionen obliegt den involvierten Gesellschaften. Die Steuerbehörden können nur in Fällen von Ermessensmissbrauch von der Methodenwahl der involvierten Gesellschaften abweichen.
4. Liegt zwecks Überprüfung der fremdvergleichskonformen Bestimmung der Verrechnungspreise ein interner bzw. externer Preisvergleich vor (was insbesondere im Anlagefondsgeschäft für Vertrieb, Advisory und Portfolio-Management der Fall ist), sind diese nach heutiger und auch zukünftiger Auffassung vorrangig zu verwenden. Der Verwendung der CUP-Methode ist, sofern vergleichbare Transaktionen vorliegen, immer Vorrang einzuräumen.
5. Im grenzüberschreitenden Anlagefondsgeschäft lassen sich in der Praxis regelmässig Preisvergleiche zur Entschädigung von Routine- und Schlüsselfunktionen (Administration, Marketing/Vertrieb, Kundenberatung, Advisory und Risiko-/Portfolio-Management) finden. Nach fremdvergleichskonformer Entschädigung der Routine- und Schlüsselfunktionen verbleibt der Restgewinn bzw. -verlust bei der Fondsleitungsgesellschaft.

Literatur

- BECKER HELMUT, in: Helmut Becker/Horst-Dieter Höppner/Siegfried Grotherr/Heinz-Klaus Kroppen (Hrsg.), DBA-Kommentar, Herne u. a. o. Jg.
- BRÜLISAUER PETER/POLTERA FLURIN, in: Martin Zweifel/Peter Athanas (Hrsg.), Kommentar zum Schweizerischen Steuerrecht, Bd. I/2a, Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG), Art. 1 - 82, 2. A., Basel u. a. 2008
- DAVIS ANN, Private Money: The New Financial Order, Wall Street Journal vom 19.9.2006
- DICK DOUGLAS/MURPHY JACK/ZACHARSKI ANTHONY/BABIKEN KEVIN/HASENAUER BROOK, SEC Proposes Amended Rules for Money Market Funds, Tax Planning International – Corporate Restructuring 9 (2009) Nr. 8, S. 14 - 17
- ELWELL DAVID, Impact of the Economic Downturn on Transfer Pricing in the Asset Management Industry, in: Ernst & Young Financial Services Transfer Pricing Insights October 2009, o. Ort 2009, S. 8 - 12
- FEDINA LUCIA/HALES STAN/KATZ ADAM, Financial Institutions: Profit Split's New Frontier, Tax Management Transfer Pricing Report 16 (2007) Nr. 1, S. 32 - 35
- GREGORIOU GREG/HÜBNER GEORGES/PAPAGEORGIOU NICOLAS/ROUAH FABRICE, Hedge Funds – Insights in Performance Measurement, Risk Analysis, and Portfolio Allocation, Hoboken, NJ, 2005
- HASTINGS NICHOLAS, Physical Asset Management, London 2010
- KAPALLE URS/TAROLLI SCHMIDT NADIA, Geplantes Kreisschreiben betreffend Entschädigungen an Private Equity und Hedge Manager, eine Trilogie (3. Teil), StR 2009 S. 790 - 800
- LHABITANT FRANÇOIS-SERGE, Handbook of Hedge Funds, Hoboken, NJ, 2006
- LLINARES EMMANUEL/SUZUKI TAKEFUMI/GILBERT SYLVAIN, Why Transfer Pricing Matters in Asset Management, in: International Tax Review Tax Reference Library 2008 No 46, Intellectual Property (7th edition), o. Ort 2008, S. 3 - 9
- MAUTE WOLFGANG, Ansässigkeit von juristischen Personen: Sitz oder tatsächliche Verwaltung, StR 2005, S. 547 - 550
- MIYATAKE TOSHIO, Transfer pricing and intangibles. General Report, Cahiers de droit fiscal international, Bd. 92a (2007), Rotterdam 2007, S. 17 - 38
- RAFIQ AAMER/MCDONALD DAVID/LOOTS LIRIZE/WANG MIMI/KATZ ADAM/DOUGLAS FRANK/CALVA MAC/DIAKONOVA IRINA/THOMAS RYAN/YIP FLORENCE/EAST MARIANA/LAU PAUL, Hedge Funds Evolution: Transfer Pricing Implications and Consequences, Tax Management Transfer Pricing Report 16 (2009) No. 9, S. 327 - 332
- SERAFI REMA/KYTE JUSTIN, Banks' Transfer Pricing Policies Await Discussion Draft Approval, International Tax Review – Industry Guide: Financial Services, Juni 2004
- SHADAB HOUMAN, The Law and Economics of Hedge Funds: Financial Innovation and Investor Protection, Berkeley Business Law Journal 6 (2009) No. 1, S. 240 - 297
- STAVETSKI EDWARD, Managing Hedge Funds Managers – Quantitative and Qualitative Performance Measures, Hoboken, NJ, 2009
- STOCKER RAOUL, Internationale Erfolgsabgrenzung bei Betriebsstätten, FStR 2007, S. 87 - 102

– Internationale Erfolgsabgrenzung beim Global Trading mit Finanzinstrumenten, Diss. St.Gallen 2006, Bamberg 2006

STOCKER RAOUL/STUDER CHRISTOPH, Bestimmung von Verrechnungspreisen – Ausgewählte Aspekte der schweizerischen Praxis, ST 2009, S. 386 - 393

VÖGELE ALEXANDER/BREM MARKUS, Betriebswirtschaftliche Verrechnungspreisoptimierung, in: Alexander Vögele/Thomas Borstell/Gerhard Engler, Handbuch der Verrechnungspreise, 2. A., München 2004

VÖGELE ALEXANDER/BREM MARKUS, Dokumentation von Verrechnungspreissachverhalten, in: Alexander Vögele/Thomas Borstell/Gerhard Engler, Handbuch der Verrechnungspreise, 2. A., München 2004

VÖGELE ALEXANDER/GONNET SEBASTIEN/GOTTSCHLING BASTIAN/FÜGEMANN HENDRIK, Transfer Prices Determined by Game Theory: 3 – Application to the Banking Industry, Tax Planning International – Transfer Pricing 2008 No. 12, S. 1 - 4

VÖGELE ALEXANDER/KOBES MELANIE, Verrechnungspreise im Asset Management, Internationales Steuerrecht 2001, S. 787 - 792

WICKS JOHN, Der Finanzplatz Genf und die Finanzkrise: Katerstimmung an der Rhone, Schweizer Bank 2009 Nr. 12, S. 18

ZUCKERSCHWERDT CHRISTOPH/MEUTER HANS ULRICH, Verrechnungspreisproblematik beim grenzüberschreitenden Management von Private-Equity- und Hedge-Funds, ZStP 2009, S. 1 - 32

Berichte und Dokumente

Asset Manager Fee Survey, Mercer, 2008

Benchmarking, Benchmarking Investment advisory Fees, 2006, 2007, 2008; Benchmarking Offshore Fund Administration Fees, 2008; Offshore Fund Charges, April 2008; UK Fund Charges, April 2008; Italy Fund Charges, April 2008

EY 2009 Business Risk Report – Asset Management, The 2009 Ernst & Young Business Risk Report – Asset Management, Ernst & Young, o. Ort 2009

Germany Funds Charges, Lipper, April 2008

Lessons From Change – Restoring Trust in the Asset Management Industry, Ernst & Young, o. Ort 2009

OECD Guidelines on Pension Funds Asset Management, OECD Insurance and Private Pensions Committee and Working Party on Private Pensions,

OECD Guidelines on Pension Funds Asset Management (1-26-2006), Paris 2006 (www.oecd.org/dataoecd/59/53/36316399.pdf)

OECD-MA, OECD-Musterabkommen, OECD Committee On Fiscal Affairs, Model Tax Convention on Income and on Capital, Condensed Version (7-17-2008), Paris 2008

OECD-Verrechnungspreisgrundsätze, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (9-15-2009), Paris 2009

Proposed Revision of the Transfer Pricing Guidelines, OECD Centre for Tax Policy and Administration, Proposed Revision of Chapters I - III of the Transfer Pricing Guidelines (9-9-2009 - 1-9-2010), Paris 2009 (www.oecd.org/dataoecd/1/57/43655703.pdf)

Report on the Attribution of Profits, OECD, Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, Parts I (General Remarks), II (Banks) and III (Global Trading) (7-17-2008), Paris 2008 (www.oecd.org/dataoecd/20/36/41031455.pdf)

Switzerland Funds Charges, Lipper, April 2008

Rechtsquellen

DBG, BG über die direkte Bundessteuer (vom 14.12.1990), SR 642.11

Proposal for a Directive on Alternative Investment Funds Managers, Proposal for a Directive of the European Parliament and Council on Alternative Investment Funds Managers and amending Directives 2004/39/EC and 2009/.../EC (vom 30.4.2009), http://ec.europa.eu/internal_market/investment/docs/alternative_investments/fund_managers_proposal_en.pdf

StHG, BG über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (vom 14.12.1990), SR 642.14

Praxisanweisungen

KS Ausländische Gesellschaften mit Betriebsstätten in der Schweiz, KS Nr. 24 der ESTV – Besteuerung ausländischer Gesellschaften, die in der Schweiz Betriebsstätten unterhalten (vom 1.6.1960; StR 1960, S. 435 ff.)

KS Dienstleistungsgesellschaften, KS Nr. 4 der ESTV (1-004-DV-2004-d) – Besteuerung von Dienstleistungsgesellschaften (vom 19.3.2004)

- KS Geschäftstätigkeit im Ausland, KS Nr. 14 der ESTV
– Besteuerung von inländischen Gesellschaften, die ihre Geschäftstätigkeit zur Hauptsache im Ausland ausüben (vom 29.6.1959; ASA 28 [1959/60], S. 43 ff.)
- KS OECD-Verrechnungspreisgrundsätze, KS der ESTV
– Verrechnungspreisgrundsätze der OECD für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen (vom 4.3.1997) (nicht publiziert)
- KS Principal-Gesellschaften, KS Nr. 8 (W02-008D) der ESTV – Internationale Steuerauscheidung von Principal-Gesellschaften (vom 18. 12.2001)
- KS Verdecktes Eigenkapital, KS Nr. 6 (W97-006D) der ESTV – Verdecktes Eigenkapital (Art. 65 und 75 DBG) bei Kapitalgesellschaften und Genossenschaften (vom 6.6.1997)
- RS Zinssätze/geldwerte Leistungen, RS (2-060-DV-2009-d) der ESTV – Zinssätze 2009 für die Berechnung der geldwerten Leistungen (vom 3.2.2009) (wird jährlich aktualisiert)