Eine Entscheidungsfolge für den asiatischen Standort

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Die Analyse dieses Kapitels lässt sich auf eine Folge von Fragen verdichten, die eine Schweizer Gruppe der Reihe nach beantworten sollte.

1. Wer sind die Kunden? Privatkunden in Hongkong oder Greater China sprechen für Hongkong. Institutionen, Family Offices und die Region Südostasien sprechen für Singapur. Privatkunden in Südostasien sprechen für Singapur als Hauptsitz mit lokalen Lizenzen oder Partnern in jedem Markt.
2. Was ist das Produkt? Spot-Handel für Privatkunden, ETFs und ein Stablecoin auf Grundlage eines geltenden Gesetzes sprechen für Hongkong. Tokenisierte Fonds und Anleihen, institutionelle Verwahrung und Zahlungen sprechen für Singapur. Gesellschaften für schnelles Market Making oder Eigenhandel sprechen für Dubai oder Abu Dhabi.
3. Wo ist das Geld? Sitzen die Investoren der Gruppe oder ihre Treasury-Banken in der Schweiz, bieten die inländischen Banken Singapurs und die Schweizer Banken mit Niederlassungen in Singapur den kürzesten Weg zu einem Konto. Sitzen sie in Greater China, gilt das für die Hongkonger Banken.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

4. Was wird die Schweizer Aufsicht denken? Die Expansion eines Schweizer Bewilligungsträgers nach Asien wird der FINMA oder seiner Aufsichtsorganisation gemeldet. Die Gruppenstruktur eines Schweizer SRO-Mitglieds wird bei der jährlichen Prüfung untersucht. Eine Gesellschaft in Hongkong oder Dubai zieht mehr Fragen nach sich als eine in Singapur.
5. Wie sieht der Ausstieg aus? Ein in Singapur lizenziertes Unternehmen erzielt beim Verkauf einen Aufschlag, wenn der Käufer die MAS-Lizenz schätzt, wie Teil P, Kapitel X erläutert. Eine Lizenz aus Dubai ist leichter zu erlangen und beim Verkauf entsprechend weniger wert.

Beispiel: Ein Zürcher Krypto-Broker mit Bewilligung als Wertpapierhaus nach dem Finanzinstitutsgesetz will asiatische institutionelle Kunden und später asiatische Privatkunden bedienen. Nach der Entscheidungsfolge wählt er Singapur für den Hauptsitz und das institutionelle Geschäft. Er beantragt eine Major Payment Institution Licence und nimmt die Beschränkungen für Privatkunden als Preis für das Gütesiegel hin. Für die Privatkundenphase zwei Jahre später plant er eine Plattformlizenz in Hongkong. Dann kann er der SFC eine Erfolgsbilanz in Singapur vorweisen. Dubai lehnt er ab, weil seine Schweizer Banken kritische Fragen zu den Emiraten gestellt haben. Die Struktur ist so gezeichnet, dass die singapurische Gesellschaft vom ersten Tag an Kunden in Singapur und institutionelle Kunden der Region bedient. Damit bleibt sie außerhalb von Part 9 des Financial Services and Markets Act 2022 und innerhalb des Payment Services Act 2019.

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.