Uma sequência de decisões para o polo asiático

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

A análise deste capítulo pode ser reduzida a uma sequência de perguntas que um grupo suíço deve responder em ordem.

1. Quem são os clientes? Varejo em Hong Kong ou na Grande China aponta para Hong Kong. Instituições, family offices e a região do Sudeste Asiático apontam para Singapura. Varejo no Sudeste Asiático aponta para Singapura como sede, com licenças ou parceiros locais em cada mercado.
2. Qual é o produto? Negociação à vista para o varejo, ETFs e uma stablecoin com base em lei em vigor apontam para Hong Kong. Fundos e títulos de dívida tokenizados, custódia institucional e pagamentos apontam para Singapura. Entidades de formação de mercado rápida ou de negociação proprietária apontam para Dubai ou Abu Dhabi.
3. Onde está o dinheiro? Se os investidores do grupo ou os banqueiros de sua tesouraria estiverem na Suíça, os bancos domésticos de Singapura e os bancos suíços com filiais em Singapura oferecem o caminho mais curto para uma conta. Se estiverem na Grande China, são os bancos de Hong Kong.

© 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. O que pensará o regulador suíço? A expansão de um licenciado suíço para a Ásia é comunicada à FINMA ou à sua organização de supervisão, e a estrutura do grupo de um membro de uma SRO suíça é examinada na auditoria anual. Uma entidade em Hong Kong ou em Dubai suscita mais perguntas do que uma em Singapura.
5. Qual é a saída? Um negócio licenciado em Singapura é vendido com ágio a um comprador que valoriza a licença da MAS, como explica a Parte P, Capítulo X. Uma licença de Dubai é mais fácil de obter e, correspondentemente, vale menos na venda.

Exemplo: uma corretora de criptoativos sediada em Zurique e licenciada como casa de valores mobiliários nos termos da Lei suíça das instituições financeiras (FINIG/FinIA) quer atender clientes institucionais asiáticos e, mais tarde, o varejo asiático. Aplicando a sequência, escolhe Singapura para a sede e o negócio institucional, requer uma licença de major payment institution e aceita as restrições ao varejo como o preço do selo. Planeja uma licença de plataforma em Hong Kong para a fase de varejo dois anos depois, quando terá um histórico em Singapura para mostrar à SFC. Descarta Dubai porque seus banqueiros suíços fizeram perguntas incisivas sobre os Emirados. A estrutura é desenhada de modo que a entidade de Singapura atenda, desde o primeiro dia, clientes institucionais de Singapura e da região, o que a mantém fora da Parte 9 do Financial Services and Markets Act 2022 e dentro do 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.