

Luxemburgs Finanzbranche bringt stets in Erfahrung, was der Kunde will

Erfolg bleibt nicht aus – Enger Kontakt ermöglicht bedarfsgerechte und flexible Lösungen



Julien Zimmer
Generalbevollmächtigter der
DZ Privatbank S.A., Luxemburg

Die Finanzindustrie in Luxemburg hat die ihr zur Verfügung stehenden Mittel immer hervorragend genutzt und ist dadurch sehr groß geworden. Dabei wurde in Luxemburg nichts erfunden, was andere Finanzplätze nicht auch kannten. Aber Luxemburg hat es geschafft, in fast allen Ländern der Welt seine Fonds, speziell die EU-richtlinienkonformen Ucits-Produkte, bekannt zu machen. Der Fondsverband Alfi hat in den vergangenen Jahren sehr viel Energie darauf verwendet, seinen Bekanntheitsgrad und den der Luxemburger Fondsindustrie zu steigern – nicht nur in Europa, sondern auch in den USA, im mittleren Osten und Asien.

Dabei versuchte man, vor Ort herauszufinden, was die Kunden benötigen, um dann gemeinsam mit dem Luxemburger Gesetzgeber und der Finanzaufsicht diese Bedürfnisse in Investmentvehikel zu gießen. Der Erfolg kam, weil stets gefragt wurde, was der Kunde will. Und diese Frage steht auch heute im Mittelpunkt bei den Gesprächen mit Fondsinitiatoren. Dabei ist der Kunde im Großherzogtum meist nicht der Investor, sondern der Initiator, der das Produkt „Investmentfonds“ auflegt. Luxemburger Ucits sind so zu einer weltweit anerkannten Marke aufgestiegen und werden grenzüber-

schreitend am stärksten vermarktet und vertrieben.

Luxemburg war seit jeher auch mit nicht Ucits-konformen sogenannten „Teil-2-Fonds“ unterwegs. Alternative Investmentfonds sind für Luxemburg eine Riesenchance. Es existieren bereits heute hohe Volumina: Im Immobiliensektor sind es rund 22 Mrd. Euro und bei Private Equity 10,7 Mrd. Euro. Luxemburger Hedgefonds und Dach-Hedgefonds verwalten rund 147 Mrd. Euro. Wie in der Vergangenheit wird das Großherzogtum auch die Rahmenbedingungen der AIFM-Richtlinie optimal nutzen, um die Bedürfnisse und Interessen der Investoren zu erfüllen, und dabei stark auf Qualität achten. Der enge Kontakt zu Initiatoren weltweit ermöglicht es den Akteuren, stets bedarfsgerechte und flexible Lösungen anbieten zu können.

Die Luxemburger Finanzaufsicht CSSF hat sich mit dem Markt entwickelt, ist mit ihm gewachsen und hat ihn nicht zuletzt auch entscheidend geprägt. Sie ist sehr positiv auf Marktbedürfnisse eingegangen, ohne ihre eigentliche Rolle aus den Augen zu verlieren. Und diese Rolle füllt sie nahezu lautlos aus, viele wissen daher gar nicht, welche Bandbreite die CSSF abdeckt. Neben der Überwachung von über

2 Bill. Euro Fondsvermögen hat sie sich das Thema Transparenz auf die Fahnen geschrieben. Luxemburg hat beispielsweise als erstes Land den Long-Form-Report eingeführt, um den Investoren einen vollständigen Überblick über die Aktivitäten des Fonds zu ermöglichen. Viele Länder haben mittlerweile nachgezogen.

Die Behörde war zudem die erste, die in der Lage war, elektronisch mit den Marktteilnehmern Dokumente auszutauschen. Sie war als erste europäische Finanzaufsicht bereit für den elektronischen Austausch auf EU-Ebene. Gibt es neue Themen im Markt, setzt sich die CSSF konsequent mit diesen auseinander wie beispielsweise „Scharia“-konforme Investments.

Die Behörde lernt aus dem Markt, antizipiert Neuerungen und nimmt gleichzeitig ihre Aufsichtspflichten äußerst konsequent wahr. Hilfreich für eine effiziente Arbeit der CSSF ist auch das ausgeprägte Interesse und große Engagement der Luxemburger Regierung, sich gemeinsam mit den Interessenverbänden den stetig steigenden Herausforderungen zu stellen. Luxemburg hat es da sicher leichter als viele andere Länder, denn größtenbedingt findet ein schneller und direkter Austausch zwischen Finanzindustrie, Behörden

und Politik statt. Man trifft sich bei fachlichen und kulturellen Veranstaltungen, man kennt und unterhält sich. So bürgernah kann ein großer Staat nicht sein. Dort sind die Wege deutlich länger und schwieriger.

In der AIFM-Direktive spielt das Thema Haftung und Verantwortung der Depotbank eine sehr zentrale Rolle. Auch in der anstehenden Ucits-V-Richtlinie ist die Haftung der Depotbank ein zentraler Punkt. Die Haftung beginnt bei der Lagerstelle. Wie weit ist die Depotbank für diese verantwortlich? Wie ist die Anbindung an die Lagerstelle ausgestaltet, wie sind die Verträge? Dafür gibt es eine Reihe von Empfehlungen, die alle grundsätzlich zu begrüßen sind. Die Praxis wird zeigen, wie sie tatsächlich umsetzbar sind.

Das Thema Bewertung ist dabei ein wesentlicher Faktor: Seit der Krise 2008 hat die Thematik eine ganz neue Wertigkeit bekommen. Früher stellte ein Spezialist eine Bewertung auf und plausibilisierte sie zugleich. Heute gelten andere Anforderungen. Die Bewertung muss eindeutig festgelegt und dokumentiert werden. Dies bedeutet für die Fondsindustrie einen erheblichen administrativen Mehraufwand, der einerseits im Hinblick auf Anlegerinteressen gerechtfertigt ist, andererseits aber die Kosten der Produkte erhöht. Für den Fondsdienstleister, der zum Beispiel einen Private-Label-Fonds für eine Vermögensverwaltung auflegt, ist es wichtig, vorab zu klären, in was investiert wird und welche Parameter wer liefern kann. Die zentralen Aspekte für diese Bewertung müssen mit dem Wirtschaftsprüfer gemeinsam erarbeitet werden, bevor das Produkt startet. Wenn die Bewertungsaspekte definiert sind, kommt die CSSF mit ins Spiel. Sie muss den Methoden der Bewertung zustimmen. Die richtige und konsequente Vorbereitung ist dabei einer der wesentlichen Erfolgsgaranten für den Markterfolg und die Sicherheit eines Investmentfondsprodukts.

Die Branche lebt von der Vielfalt und vom Wettbewerb. Die DZ Privatbank Gruppe in Luxemburg bie-

tet ihren Kunden schnelle, flexible und qualitativ hochwertige Lösungen für die von ihnen angefragten Fondsideen. Der Kunde kann alle notwendigen Leistungen aus einer Hand bekommen. Seit Januar 2011 existiert mit der IPConcept (Schweiz) AG eine zusätzliche Plattform in der Schweiz. Dabei wird die Dachmarke IPConcept genutzt, mit der sich ihre Schwwestergesellschaft IPConcept Fund Management S.A. seit Jahren erfolgreich am Fondsstandort Luxemburg als Marktführer im Private-Label-Fondsmarkt positioniert hat.

Branche lebt von der Vielfalt und vom Wettbewerb

Die IPConcept (Schweiz) AG bietet Fondsinitiatoren die Fondsleitung, Fondsvvertretung und vertriebsunterstützende Dienstleistungen an. Zusätzlich kann sie auf das gesamte Leistungsspektrum der DZ Privatbank Gruppe zurückgreifen und bietet Fondsinitiatoren damit einen Zugang und die Brücke zum globalen Fondsmarkt. Die Verankerung in ein großes Unternehmen bietet nicht nur in der derzeitigen Finanzmarktkrise im Hinblick auf Solidität und Bonität Vorteile, insbesondere bei den Themen Bewertung und Anlegerschutz. Je größer das Unternehmen, desto mehr Möglichkeiten hat es, aus der Konzerngruppe heraus Lösungen zu generieren. Der Kleine dagegen ist dabei auf sich allein gestellt. Hier ist es wichtig zu prüfen, welche Substanz der Anbieter hat, ob er seinen Partnern mit Rat und Tat zur Seite steht und auch in der Krise festen Halt bietet.

