

Immobilien und Kapitalmarkt

Finanzplatz Luxemburg – Erfolg durch Tradition und Wandel

Jean-Claude Juncker

Wenn behauptet wird, Luxemburg sei eine der wesentlichen Produktschmieden für Finanzinnovationen in Europa, so ist das nicht nur die Meinung seines Premierministers, sondern auch zahlreicher Banken, Versicherungen und Fonds. Diese loben, dass kaum ein anderes EU-Mitglied sich bei der Zulassung neuer Kapitalmarktinstrumente so sehr beeile wie das Großherzogtum. Auch der Covered Bond „Lettre de Gage“ gelangt derzeit zu neuer Blüte, weil er flexibler als der Pfandbrief sein soll. Aber schaffen die neuen Chancen wirklich nicht mehr Risiken, wie der Autor beteuert? (Red.)

Rekordbilanzsumme, Rekordüberschuss sowie ein neuer Rekord bei der Anzahl von Arbeitsplätzen im Bankwesen: Das Jahr 2006 hat es gut gemeint mit dem Finanzplatz Luxemburg. Was ist das Geheimnis dieses Erfolges? Die langfristigen Beziehungen zu Kunden und Partnern sowie die Stabilität des regulatorischen Umfelds? Sicher. Aber es ist vor allem auch die Fähigkeit zum Wandel und das frühzeitige Erkennen neuer Herausforderungen und Opportunitäten. Seit über 40 Jahren kann man jetzt schon von einem internationalen Finanzplatz in Luxemburg sprechen. Aber auch wenn man nur 15 Jahre zurückblickt, wird klar, dass der Erfolg der Luxemburger Banken und Finanzdienstleister ein Erfolg sowohl der Tradition wie auch der Erneuerung ist.

Luxemburger Fonds für ganz Europa

Am Anfang des Finanzplatzes stand in den sechziger Jahren das internationale Kreditgeschäft. Unter den Stichwörtern „Euroanleihen“ und „syndizierte Kredite“ wurde Luxemburg, dank einer liberalen Gesetzgebung, für die sogenannte institutionelle Kundschaft interessant. Die neuen Banken, zuerst amerikanische, später deutsche, die sich zu den luxemburgischen sowie den traditionell in Luxemburg vertretenen belgischen und französischen Kredithäusern gesellten, waren für den Privatkunden kaum sichtbar.

Das Gleiche galt für die Börse, bis heute die erste europäische Adresse für das Listing von Anleihen, oder auch das Clearinggeschäft der jetzigen Clearstream. Heute würde man wohl von

„B2B“-Geschäft sprechen. Ab den achtziger Jahren, auch als Reaktion auf das international schlechter laufende und risikointensivere Kreditgeschäft, entdeckten die Banken dann mehr und mehr den Privatkunden. Die Vermögensverwaltung, auch Private Banking genannt, bereicherte als neuer Geschäftsbereich die Aktivitäten von immer mehr Häusern. Neben den Krediten gewannen die Kundeneinlagen an Bedeutung in den Bilanzen. Die Banken begannen sich somit verstärkt dem Privatkunden zu öffnen.

Seit Anfang der neunziger Jahre hat sich ein weiteres Geschäftsfeld dazugesellt. Luxemburg ist es gelungen, unter anderem dank dem schnellen Umsetzen europäischer Richtlinien, sich als Domizil für Investmentfonds zu positionieren. Der Anpassungsfähigkeit und Innovations-



Jean-Claude Juncker, Premierminister und Finanzminister von Luxemburg.

freudigkeit der Luxemburger kam und kommt auch heute noch zugute, dass sich einerseits immer mehr Sparer, mit Hilfe von Fonds, für Investitionen in Aktien und Anleihen offen zeigten und dass sich andererseits mit der Konsolidierung der europäischen Finanzwelt der grenzüberschreitende Vertrieb von Finanzprodukten zur Selbstverständlichkeit wurde.

Neue Hypothekenbanken

Heute ist Luxemburg das erste Domizil in Europa für solche Fonds, welche Kunden in mehreren Ländern angeboten werden. Der Luxemburger Fonds, nach den Ogaw-Kriterien mit europäischem Pass ausgestattet, wurde somit nicht nur zur EU-weiten Referenz, sondern hat sich auch weltweit einen Namen gemacht. Sei es in Asien oder Lateinamerika, die Luxemburger „Sicav“ gilt hier wie dort als Qualitätssiegel für Investmentfonds. Es ist also wenig erstaunlich, dass auch bei der Anzahl von Fonds sowie deren Nettovermögen 2006 neue Rekordstände erzielt wurden und der weltweit zweite Rang Luxemburgs in diesem Geschäft gefestigt werden konnte.

Der Finanzplatz Luxemburg ist im Jahr 2007 breiter aufgestellt und somit stärker den je. Denn auch wenn neue Geschäftsbereiche den Platz bereichern haben, so haben sie das Bestehende immer nur ergänzt, nicht jedoch verdrängt. Genauso wie neue Geschäftsfelder nicht aus dem Boden gestampft wurden, sondern immer auf dem bestehenden Know-how aufbauten.

Und auch auf dem ältesten Geschäftsbereich des Finanzplatzes gibt es weiter Innovationen. Luxemburg bietet ein äußerst günstiges Umfeld für die institutionelle Kundschaft an. Seit einigen Jahren gibt es einen modernen Rechtsrahmen für die Verbriefung. Im Jahr 2006 kam es des Weiteren zum ersten Mal seit dem Jahr 1999 zur Gründung einer neuen Hypothekenbank im Großherzogtum – weitere werden folgen –, eine Bescheinigung der wachsenden Attraktivität der Luxemburger Pfandbriefe.

Auch im Private Banking bleiben die Banken äußerst aktiv, indem sie ihr Angebot den immer höheren Ansprüchen der internationalen Kundschaft anpassen und ihre Betreuung weiter ausweiten. Der Gesetzgeber hat in diesem Sinne eine neue Gesellschaftsform geschaffen, welche spezifisch auf die Verwaltung von Familienvermögen ausgelegt ist. Die Luxemburger Banken verfügen auch seit

einigen Jahren verstärkt über Tochterbanken im Ausland. Dies zeigt, inwieweit sie auch innerhalb ihrer jeweiligen Bankengruppe als Kompetenzzentren anerkannt sind.

Im Fondsgeschäft wird der gesetzliche Rahmen regelmäßig den neuesten Herausforderungen angepasst. Luxemburg verfügt so seit einiger Zeit über ein spezifisches Vehikel für Risikokapitalfonds. Institutionelle Anleger sowie erfahrene Privatinvestoren können des Weiteren auf die neue, flexible Rechtsform der Luxemburger Spezialfonds zurückgreifen.

Der Finanzplatz Luxemburg besitzt heute über die Banken hinaus eine große Zahl hoch spezialisierter Dienstleister, welche von juristischen und steuerlichen Fragen bis hin zur Ausgliederung von EDV- und Verwaltungsprozessen ein sehr breites Feld abdecken. Das Großherzogtum ist desgleichen ein Zentrum für den grenzüberschreitenden Vertrieb von Lebensversicherungen in Europa, was das Angebot abrundet.

In den vergangenen 20 Jahren ist es gelungen, die Flexibilität der Anfangszeit des Finanzplatzes, welche die Stärke eines kleinen Landes ist, mit den erweiterten Möglichkeiten des Binnenmarktes der Europäischen Union zu verbinden. War das erste Leben des Finanzplatzes, mit dem sogenannten „Euromarkt“, lange bevor das Wort Euro eine Währung beschrieb, ein klassisches Off-Shore-Geschäft, so ist der Finanzplatz heute in den stabilen Rahmen der EU-Gesetzgebung eingegliedert.

Keine größeren Risiken

Luxemburg ist es des Weiteren gelungen, diese Erfolge in Bereichen zu erzielen, die nicht auf einer erhöhten Risikoaufnahme beruhen. Die Bonität der Banken am Finanzplatz bleibt beispielhaft. Alle Voraussetzungen für eine weiter beständige Entwicklung sind somit gegeben.

Natürlich gilt es auch in Zukunft wachsam zu bleiben. Vor neuen Herausforderungen darf man nicht die Augen schließen, sondern man muss sie aktiv angehen. Die Luxemburger Regierung ist fest entschlossen, auf diesem erfolgreichen Weg weiterzugehen. Sie kann sich dabei auf die Unterstützung äußerst dynamischer Partner auf dem Finanzplatz verlassen. Die Chancen stehen bestens, dass 2006 nicht das letzte gute Jahr für den Finanzplatz Luxemburg sein wird. ■

Risiko kann auch Chance sein ...

Demnächst in neuer Auflage wieder lieferbar!



„To take no risks is the biggest risk of all.“

Sinnvolles und effizientes Risikomanagement bedeutet, Risiko nicht nur als Gefahr, sondern auch als Chance zu sehen.

Von A wie „administratives Risiko“ bis Z wie „Zinsvolatilitätsrisiko“ werden in diesem Buch alle relevanten Risikoarten aufgezeigt und über 50 Risikofaktoren identifiziert. Vor allem die Bereiche Investitionsrechnung und Bewertung von Immobilien wurden in der Neuauflage überarbeitet und erweitert.

Das erfolgreiche Handbuch verknüpft zentrale Aspekte der Immobilien- und Finanzpraxis mit wissenschaftlichen Konzeptionen – unentbehrliche Grundlage für Studierende wie auch für Praktiker des Immobilienwesens bei der kritischen Auseinandersetzung mit allen Fragestellungen des Risikomanagements.

Risikomanagement im Immobilien- und Finanzwesen

Von Kurt M. Maier.

3., überarbeitete und erweiterte Auflage 2007.

Ca. 460 Seiten, gebunden, ca. 59,00 Euro.

ISBN 978-3-8314-0801-6.

Erscheint im Juli 2007.

Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00

E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de