

# Private Banking Made in Luxembourg

**Luxemburg versucht, die Reputation des Fondsplatzes zu nutzen und sich auch im Private-Banking-Markt weiter zu etablieren. Der typische Kunde bei der VP Bank (Luxembourg) S.A. ist der deutsche oder flämische Unternehmer. Für die Tochtergesellschaft der liechtensteinischen VP Bank ist auch das Segment der meist schon etwas älteren Kundschaft, das von vielen Instituten vernachlässigt wird, äusserst interessant.**



**Von Hans Gerner**  
Geschäftsführer  
VP Bank (Luxembourg) S.A.

Luxemburg pflegt seinen Finanzplatz. Das ist verständlich, werden doch nicht weniger als 25% des Bruttosozialprodukts mit Finanzdienstleistungen erzielt. Die 450'000 Einwohner sind mit dieser Politik einverstanden, denn anders als in vielen europäischen Ländern entpuppten sich die Europa-Wahlen in Luxemburg nicht als Bürgerprotest gegen die amtierende Regierung.

Die herausragende Bedeutung des Fondsstandorts – das Land belegt mit 1000 Milliarden Euro verwalteten Vermögen auf weltweiter Ebene den zweiten Platz hinter den USA – muss nicht näher erläutert werden. Weniger bekannt ist, dass Luxemburg auch im Private Banking exzellente Dienstleistungen anbietet. Obwohl das Image als Anbieter von Private-Banking-Lösungen noch nicht mit dem hohen Renommee des Fondsplatzes vergleichbar ist, wurden im Segment der vermögenden Privatkunden in den vergangenen Jahren grosse Fortschritte erzielt und die Qualität des Gebotenen kontinuierlich

gesteigert. Interessant ist, dass die Gebühren für Verwaltung und Trading in Luxemburg tendenziell tiefer sind als in der Schweiz oder in Liechtenstein.

Es ist angebracht, von einem hartnäckigen Vorurteil Abschied zu nehmen: Der klassische – und für die Institute auch in Zukunft profitable – Private-Banking-Kunde ist nicht, wie in vielen Werbeprospekten verkündet, der junge Millionär, sondern vielmehr der Unternehmer im fortgeschrittenen Alter. Jüngere Personen verwenden ihre Gelder viel eher für den Erwerb von Grundeigentum, für die Etablierung eines eigenen Unternehmens oder für sonstige Akquisitionen. Ältere Kunden sind demgegenüber eher auf Sicherung ihres Lebensstandards aus und suchen sichere und steuertechnisch optimale Anlagemöglichkeiten für ihre Mittel.

Erstaunlich ist deshalb, dass dieses Segment der älteren Kundschaft zum Teil vernachlässigt oder mit falschen Ansätzen betreut wird. So sind in vielen Banken zwar gut ausgebildete, manchmal aber «zu junge» Beraterinnen oder Berater engagiert. Obwohl auch bei der Kundschaft das technische Verständnis rund um das Geldgeschäft laufend zunimmt, ist das persönliche Profil nach wie vor das ausschlaggebende Kriterium in einer Kundenbeziehung. Denn die Werte und Einstellungen, die den guten Private Banker auszeichnen, haben sich trotz des zwischenzeitlichen Börsenbooms und der allgemeinen Techniqueuphorie nicht grundlegend geändert.

Für den Kunden muss der Berater so berechenbar wie nur möglich sein. Darüber hinaus wünscht sich die Kundschaft eine Beratung und Unterstützung durch einen Kundenberater, der zuhören, Wünsche und Bedürfnisse erkennen und langfristig orientiert denken kann. Dabei stehen die Beratungsfähigkeiten im Zentrum, wenn es gilt, Kontinuität zu gewährleisten

und eine echte Vertrauensbasis mit der Kundschaft zu schaffen. Nichts dokumentiert diese langfristigen Beziehungen zwischen der Kundschaft und dem Berater oder der Beraterin besser als die Fluktuationsrate bei den Mitarbeitern. Die Kontinuität bedeutet einen entscheidenden Vorteil im Kampf um die umworbene Kundschaft.

Luxemburg ist zu grossen Teilen ein Offshore-Bankenplatz. Es erstaunt daher nicht, dass in den zurückliegenden Monaten Kritik laut wurde und Argumente gegen den Finanzplatz ins Feld geführt wurden, die mit den Anschuldigungen gegen die Schweiz vergleichbar sind. Zweifelsohne ist die EU-Zinsbesteuerungsrichtlinie eine Belastung. Eine Gefahr stellt sie aber nicht dar. Zu beobachten ist, dass Gelder ins Ursprungsland zurücktransferiert werden, wenn es sich eher um geringe Summen handelt und wenn diese unmittelbar benötigt werden. Bei jungen Erben ist eine ähnliche Entwicklung festzustellen.

Die VP Bank (Luxembourg) S.A. spürt diese Entwicklung nur am Rand. Für die Klienten der VP Bank (Luxembourg) S.A. werden Diskretion, das Bankkundengeheimnis und die politische Stabilität auch in Zukunft entscheidend sein – neben der persönlichen Beratung. ■

Die herausragende Bedeutung Luxemburgs als Fondsstandort braucht nicht weiter erläutert zu werden. Weniger bekannt ist die Tatsache, dass Luxemburg auch im Private Banking qualitativ hochstehende Produkte und Dienstleistungen anbietet.