

PRESSEMITTEILUNG

18. SEPTEMBER 2012

**WEITERES WACHSTUM IM GRENZÜBERSCHREITENDEN VERTRIEB TROTZ HINDERNISSEN
ERWARTET, SO DIE ERGEBNISSE EINER UNTERSUCHUNG IM AUFTRAG DES VERBANDS DER
LUXEMBURGISCHEN FONDSINDUSTRIE (ALFI)**

**Rekordsumme von 2.297 Milliarden Euro an Fondswerten in Luxemburg
im Juli unterstreicht Wachstum**

Die Untersuchung „Trends im grenzüberschreitenden Vertrieb“ (Trends in Cross Border Distribution)¹, die heute vom Verband der luxemburgischen Fondsindustrie (ALFI) vorgestellt wurde, bestätigt, dass viele Fondsmanager nach wie vor eine Reihe von Hindernissen überwinden müssen, obwohl UCITS IV Lösungen zur Vereinfachung des grenzüberschreitenden Vertriebs und zur Erzielung von Skaleneffekten in Aussicht gestellt hatte. Ungeachtet dieser unterschiedlichen Herausforderungen, denen sich große und kleine Asset-Manager stellen müssen, wird generell mit einem Wachstum des grenzüberschreitenden Vertriebs im Laufe der nächsten Jahre gerechnet.

„Die Ergebnisse zeigen, dass Asset-Manager durch eine stagnierende Wirtschaftsentwicklung und den Wettbewerb von Seiten der Banken ermutigt werden, nach Chancen und Wachstumsmöglichkeiten in neuen Märkten zu suchen“, erläuterte Marc Saluzzi, Präsident von ALFI. „Diese Expansion in andere Märkte vergrößert jedoch den regulatorischen Druck sowie die verwaltungstechnischen Belastungen für Asset-Manager und weist den Skaleneffekten ebenso wie der Effizienz in der Geschäftsabwicklung eine enorme Bedeutung zu. Wir können darüber hinaus feststellen, dass Vertriebspartner zunehmend anspruchsvoller werden und zur Erfüllung ihrer Anforderungen die Ressourcen von Fondsmanagern stärker belasten.“

¹ „Trends in Cross Border Distribution“ gibt die Einschätzungen von 61 europäischen Asset-Managern zu den Herausforderungen wieder, mit denen sie sich konfrontiert sehen, sowie zu den für sie verfügbaren Lösungen. Die Untersuchung wurde im August 2012 von dem unabhängigen Forschungsunternehmen Spence Johnson durchgeführt. (www.spencejohnson.com)

„Trotz dieser Herausforderungen sehen wir immer noch bedeutende Zuwächse bei grenzübergreifenden Fonds“, ergänzte Saluzzi. „Die Tatsache, dass Luxemburg – wo 72% aller grenzübergreifenden Fonds ihren Sitz haben – im Juli dieses Jahres eine Rekordsumme von 2.297 Milliarden Euro an Fondswerten verzeichnen konnte, bestätigt dieses Wachstum.“

Die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung umfassen außerdem:

- Komplexität und betriebliche Risiken sind ernstzunehmende Herausforderungen für Asset-Manager auf der Suche nach Erweiterung ihrer Märkte. Während die größeren Asset-Manager Aspekte der Komplexität und betriebliche Risiken stärker als Herausforderungen empfinden als ihre kleineren, dafür beweglicheren Wettbewerber, sehen kleinere Asset-Manager den Mangel an Skaleneffekten als Hauptschwierigkeit, vor allem im Zusammenhang mit dem Bedarf an unterschiedlichen Aktiengattungen und den Kosten für Vertriebsprovisionen. Mit der Zunahme des Fondsvermögens und der Zahl der betreuten Märkte wächst die Belastung der Manager durch regionale Regulierungsvorschriften in gleichem Maß.
- Derzeit wird der **„Management Company Passport“** nur von etwas mehr als einem Drittel der Asset-Manager genutzt, aber diese sind zuversichtlich, ihn im Lauf der Zeit stärker einzusetzen, so dass in drei Jahren eine Mehrheit von 55% davon Gebrauch machen dürfte. Die Vorteile liegen in effizienteren Verwaltungsleistungen durch Skaleneffekte bei der Akquisition, aber auch in geringeren Länderrisiken wegen verminderter Belastungen durch die Abdeckung vielfältiger nationaler Regulierungen.
- Die Mehrheit der Asset-Manager erwartet, dass sie innerhalb von drei Jahren die **„Master-Feeder“-Struktur** nutzen werden, da sie ihnen ermöglicht, eine zusätzliche Feeder-Struktur für Anlagen an ein bereits existierendes Master-Vehikel anzuhängen und damit den Markt schneller zu durchdringen. Eine größere Herausforderung für die Einführung von Master-Feeders ist jedoch die Tatsache, dass nationale Gremien derzeit noch nicht entschieden haben, wie diese zu behandeln sind, obwohl die Maßnahmen dazu durch UCITS IV bereits etabliert sind. Maßgeschneiderte Zusammenstellungen von Aktiengattungen sowie ein Vehikel für leichteren Zugang anstelle der Etablierung einer Master-Feeder-Struktur werden deshalb die meistgenutzte Option für Asset-Manager bleiben, die über unterschiedliche Märkte hinweg vertreiben wollen.

- Die **Verschmelzung grenzüberschreitender Fonds** bringt bedeutende Vorteile für die Kontrolle von Gemein- und Verwaltungskosten. Jedoch wird dies eine Lösung bleiben, die nur von einer Minderheit genutzt wird – nur etwas über 30% der Asset-Manager rechnen mit der Verschmelzung von grenzüberschreitenden Fonds. Haupthindernis für grenzüberschreitende Zusammenlegungen ist das Fehlen harmonisierter Steuerregelungen in der EU.
- Der **Fondsvertrieb** wird durch strikte (Auswahl-)Kriterien und Sorgfaltsprüfungen (Due Diligence) **zunehmend institutionalisiert**. Forderungen im Hinblick auf Erfolgsnachweise und ausgewiesene Expertise bedeuten, dass Asset-Manager versuchen, die Marktbedürfnisse drei Jahre im Voraus zu antizipieren.
- Asset-Manager vertreiben im Jahr 2012 durchschnittlich in 18 verschiedene Märkte. Eine Steigerung dieser Zahl auf 22 wird bis 2015 erwartet. Kleinere Anbieter sind im Hinblick auf ihre Marktabdeckung ehrgeizig – Manager kleinerer Fondsanlagen sind derzeit in 14 Märkten aktiv und rechnen in drei Jahren mit Aktivitäten in 20 Märkten.
- Manager mittlerer und großer Fondsanlagen erwarten ein relativ bescheidenes Wachstum der Marktabdeckung im Lauf der nächsten drei Jahre. Die Partner im grenzüberschreitenden Vertrieb werden Einfluss darauf nehmen, wo Manager ihre Ressourcen platzieren, da sie in den wichtigsten Märkten Unterstützung beanspruchen.

Asset-Manager erwarten eine noch stärker steigende Dominanz des grenzüberschreitenden Vertriebsmodells in den nächsten drei Jahren. Dies wird gefördert von Fakten wie beispielsweise, dass diese Länder Kompetenzzentren für den Fondsvertrieb aufgebaut haben, gute regionale Dienstleister sowie juristische Dienste bieten und dass die nationalen Regulierungsbehörden sich stärker mit den Belangen der Fondsindustrie befassen. Größere Firmen rechnen für ihre Anlagen mit einem leicht steigenden Mehrheitsanteil von Luxemburg.

Zusammenfassend führte Marc Saluzzi aus: „Der UCITS-IV-Maßnahmenkatalog hat Lösungen zur Vereinfachung des grenzüberschreitenden Vertriebs und zur Erzielung von Skaleneffekten in Aussicht gestellt. Aber diese Studie zeigt, dass wir immer noch Zeiten voller Herausforderungen vor uns haben. ALFI wird weiterhin daran arbeiten, das Wachstum beim grenzüberschreitenden Fondsvertrieb zu wahren, denn das gehört zu unseren Zielsetzungen, die wir im Aktionsplan für Luxemburg als globales

Kompetenzzentrum für die Asset-Management-Industrie im September 2011 vorgestellt haben. Die jetzt vorgelegte Studie hilft uns dabei, unsere künftigen Aktivitäten zu planen, einschließlich der Verhandlungen mit Regulatoren auf europäischer und nationaler Ebene. Damit wollen wir die Einrichtung von Maßnahmen zur Erleichterung des grenzüberschreitenden Vertriebs sicherstellen.“

Die Untersuchung steht in voller Länge zur Verfügung unter www.alfi.lu (latest contribution).

Kontakt ALFI:

Anna Příhodová, Communications Manager
+352 22 60 26-1
anna.prihodova@alfi.lu

Über ALFI

Der Verband der luxemburgischen Fondsindustrie ALFI (Association of the Luxembourg Fund Industry) wurde im Jahr 1988 als offizielle Vertretung der luxemburgischen Investmentfondsbranche gegründet. Heute vertritt der Verband über 1.000 Investmentfonds und Vermögensverwalter sowie eine Reihe weiterer Dienstleister aus der Finanzbranche mit Sitz in Luxemburg. Dazu zählen Depotbanken, Fondsverwaltungsgesellschaften, Transferagenturen, Fondsvertriebsunternehmen, Anwaltskanzleien, Beratungsgesellschaften, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer sowie Fachanbieter im Bereich IT und Kommunikation.

Luxemburg ist der größte Fondsstandort in Europa und weltweit führend im grenzübergreifenden Fondsvertrieb. Investmentprodukte, die in Luxemburg domiziliert sind, werden in mehr als 60 Ländern rund um den Globus vertrieben mit Fokus auf Europa, Asien, Lateinamerika und den Mittleren Osten.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.alfi.lu