



Three questions to
Vincent J. DERUDDER
Chairman of the
NUCLEUS Group
Honorary President
(and founder) of the FECIF
*(European Federation of
Financial Advisers and
Financial Intermediaries)*

What are your feelings about the Luxembourg financial market, and especially about brokers and private portfolio managers?

November 2014 will be an important month for all FECIF members, and maybe for our Luxembourg members in particular. In Luxembourg, the FECIF concerns the members of the ALPP and life insurance brokers. A new European Commission will be elected and we will then know who is succeeding Mr. Barnier and have an idea of his policy and roadmap.

As to my feelings about the situation of private portfolio manager PSF and brokers, it varies! Sometimes, I think I can see the beginnings of regulatory simplification and I even feel that the profession and the Luxembourg marketplace are less viciously portrayed as an evil. This situation clearly stems from the political posturing of European Member States which are all in need of more money to cover their deficits, causing Luxembourg's image to be exploited outside our borders.

The future role of England remains the major point of uncertainty. Mr. Junker will no doubt take the necessary steps so that England remains in the EU, but many concessions will have to be made. England itself is not sure of its position –swaying between some liberal and anti-European populist pressures and the demon 'nanny state' driven by the Labour Party, certain intellectual circles and the FCA (Financial Conduct Authority), which supports these progressive concepts and defends tighter regulations and a stricter interpretation of European standards.

In the end, there are no longer any 'Belgian dentists' in Luxembourg and non-professional investors have packed their bags. The motives of Luxembourg's private banking clients are different today. They are no longer focused on direct taxation which is less important to many because they already live elsewhere.

What are the real challenges facing the Luxembourg financial marketplace?

Clients above all used to come to Luxembourg for the confidentiality they were assured of. But why would they come today? The real challenge lies in drawing real new clients to Luxembourg.

In other words, Luxembourg has lost its 'captive' client base of Belgians, Germans, French, Italians, etc. The country must now find other clients. South Americans? Why would they come? Russians? They must no doubt manage their stability risk and envisage a 'post-Putin' era for which Luxembourg wouldn't be of any particular benefit.

Can a €10-million client bring in as much as ten clients each worth €1 million?

A change is also needed in the services that Professionals of the Financial Sector must provide. Because a €10-million client does not expect the same services. He is probably more informed, more challenging about the services he receives and fees he pays. And most importantly, he is much more mobile and potentially less loyal.

The challenge lies in drawing real new clients to Luxembourg

What opportunities can the marketplace place its hopes in to rebuild its future?

If Luxembourg were in a fully harmonized Europe, it would shut up shop. But then... there are two kinds of harmonization: tax harmonization and regulatory harmonization.

Complete tax harmonization would be a problem for Luxembourg; of course there are taxes, but in the rivalry between Member States to attract business, low taxes are still an asset. And the situation in the U.S. is the best evidence of that.

Paradoxically, regulatory harmonization would be a plus, as Luxembourg would have unrestricted access all round. What's more, Luxembourg is one of the countries in which regulations are already the most strictly enforced. More catholic than the Pope, the Luxembourg marketplace has made every effort possible, under the critical eye of its larger neighbours. So it has no fear now of this trend becoming widespread in Europe, quite the reverse! Regulations come at a cost, so if its bigger neighbours apply them as strictly as Luxembourg does, that would enhance the country's relative competitiveness.

Furthermore, the marketplace has not lost all its assets and can still rely on them: a good 'toolkit' with everything you need to provide asset structuring, a pool of experts (managers, business lawyers, consultants, bankers, corporate domiciliation agents, auditors, etc.), a European passport, an attractive geographical and cultural location (at the heart of Europe), a good image as being worthy of trust and the ability to serve all foreign clients whatever language they speak.





Trois questions à
Vincent J. DERUDDER
Président du Groupe NUCLEUS
Président honoraire
(et fondateur) de la FECIF
(Fédération Européenne
des Conseils et Intermédiaires
Financiers)

Quel est votre sentiment sur le marché financier luxembourgeois et spécifiquement les courtiers et les gérants de fortune ?

Novembre 2014 sera un mois important pour tous les membres de la FECIF, et peut-être tout particulièrement nos membres luxembourgeois. La FECIF s'adresse au Luxembourg aux membres de l'ALPP et aux courtiers d'assurance-vie. Nous aurons une nouvelle Commission européenne et nous connaissons le successeur de Monsieur Barnier. Nous aurons alors une idée sur sa politique et sur sa feuille de route.

Quant à mon sentiment sur la situation des PSF gérants et des courtiers, cela dépend un peu des jours ! Parfois, j'imagine des amorces de simplification réglementaire, j'imagine même que la diabolisation du métier et de la place luxembourgeoise est moins virulente. Il est clair qu'elle résulte de jeux politiques entre les Etats européens qui tous ont besoin de plus d'argent pour couvrir leurs déficits, poussant vers une instrumentalisation de l'image du Luxembourg en dehors de nos frontières.

Le rôle futur de l'Angleterre reste l'inconnue majeure. Monsieur Junker fera probablement le nécessaire pour que les anglais restent dans l'Union européenne, mais au prix de quelles concessions ? L'Angleterre elle-même n'est pas assurée de sa position, oscillant entre certaines pressions démagogiques europhobes et libérales et le démon du "nanny state" poussé par le parti travailliste, certains milieux intellectuels et la FCA (Financial Conduct Authority), acquise à ces concepts progressistes, qui défend un renforcement réglementaire et une interprétation plus stricte des normes européennes.

In fine, il n'y a plus de "dentistes belges" au Luxembourg et les "veuves de Carpentras" ont fait leurs bagages. La motivation des clients du private banking luxembourgeois d'aujourd'hui est différente. Elle n'est plus axée sur la fiscalité directe. Beaucoup y sont moins sensibles car ils sont déjà délocalisés.

Quels sont les vrais défis de la place financière luxembourgeoise ?

Avant, les clients venaient surtout au Luxembourg pour la confidentialité qui leur était garantie. Pourquoi viendraient-ils aujourd'hui ? Là est le défi : attirer de vrais nouveaux clients au Luxembourg.

Dit autrement, le Luxembourg a perdu sa clientèle "captive" de belges, d'allemands, de français ou d'italiens, etc. Il lui faut désormais trouver des clientèles alternatives. Des sud-américains ? Pourquoi viendraient-ils ? Des russes ? Ils doivent sans doute gérer leur risque de stabilité et envisager une ère "post Vladimir Poutine", pour qui le Luxembourg n'apporte pas grand-chose.

1 client à 10 millions € peut-il rapporter autant que 10 clients à 1 million € ? Les services que doivent offrir les professionnels du secteur financier doivent aussi évoluer. Le client de 10 millions € n'attend pas les mêmes services. Il est probablement plus averti, plus challenging sur la nature des services et sur le montant des honoraires, et surtout, il est beaucoup plus mobile et potentiellement moins fidèle.

Le défi : attirer de vrais nouveaux clients au Luxembourg

Quelles sont les opportunités sur lesquelles la Place doit espérer et rebâtir son avenir ?

Le Luxembourg dans une Europe totalement harmonisée mettrait la clé sous la porte. Quoique... il y a 2 types d'harmonisation : une harmonisation fiscale et une harmonisation réglementaire.

L'harmonisation fiscale parfaite serait un problème au Luxembourg, non pas qu'il n'y ait pas d'impôts, mais dans le jeu des compétitions entre Etats pour attirer le business, une moindre fiscalité reste un atout. La meilleure preuve en est la situation aux Etats Unis.

Paradoxalement, une harmonisation réglementaire serait un plus, car le Luxembourg aurait un libre accès à tous. D'autre part, le Luxembourg est l'un des pays où la réglementation est déjà une des plus strictement appliquées. Plus catholique que le Pape, la place luxembourgeoise n'a pas mérogé sur ses efforts, sous l'œil peu amène des grands voisins. Elle n'a donc pas peur aujourd'hui que cette tendance se généralise en Europe, au contraire ! La réglementation ayant un coût, que ses grands voisins l'appliquent avec la même rigueur renforcerait la compétitivité relative du Luxembourg.

Par ailleurs, la Place n'a pas perdu tous ses atouts qu'elle peut toujours faire valoir : une belle "boîte à outils" avec tout ce qu'il faut pour offrir des structurations de patrimoine, une concentration d'experts (gérants, avocats d'affaires, consultants, banquiers, domiciliataires, auditeurs, etc.), un passeport européen, une situation géographique et culturelle attrayante (au cœur de l'Europe), une image positive de sérieux et un multilinguisme permettant de servir tous les clients étrangers.

