

# Portrait 2022





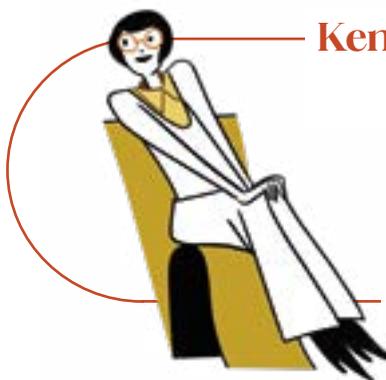
# Gespräch Pierre Ahlborn

Seite 2



## Kennzahlen 2021

Seite 4



## Eine kompetente Bank

Seite 7

## Eine engagierte Bank

Seite 15



## Eine Bank an Ihrer Seite

Seite 20

Beilage  
Portfolio-  
management ist  
unser Metier





Gespräch

**Pierre Ahlborn**

ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ  
DER BANQUE DE LUXEMBOURG



# In Zeiten inter- nationaler Krisen Orientierung bieten

**Z**urzeit, so scheint es, jagt eine Krise die andere. Welche Auswirkungen hat das auf die Banque de Luxembourg?

Aus der Geschichte wissen wir, dass Krisen oft dann entstehen, wenn sich Einzelereignisse miteinander verketten. Die Welt hatte sich kaum von der Finanzkrise von 2008 erholt, als sie schon mit voller Wucht von der Coronapandemie erfasst wurde. Diese verursachte Lieferkettenprobleme, die sich nun mit dem russischen Angriff auf die Ukraine verschärft haben. Der daraus folgende Inflationsschock und die Energiekrise haben die makroökonomische Lage weiter verschlechtert – und das zu einer Zeit, in der die Folgen der Klimakrise täglich spürbarer werden. All dies gefährdet die Lebensqualität und den Lebensstandard vieler Bevölkerungsgruppen und trifft vor allem die Schwächsten der Gesellschaft. Die Gefahr zunehmender sozialer Unzufriedenheit bis hin zur Ablehnung unseres bestehenden politischen und wirtschaftlichen Systems ist sehr real. In diesem besonderen Umfeld verfolgen wir die geostrategischen, pandemischen und humanitären Themen natürlich aufmerksam, denn sie haben auch eine nicht zu unterschätzende Wirkung auf die Preis- und Zinsentwicklung. Preise und Zinsen bestimmen nämlich die Finanzierungskosten und den relativen Wert aller Vermögenswerte – des Geldes wie der Wertpapiere.

**Für die Banque de Luxembourg war 2021 eines ihrer besten Jahre. Entwickelt sich die Bank also gegenläufig zum Rest der Welt?**

Noch nie haben die Notenbanken die kurzfristigen wie auch die langfristigen Zinsen so niedrig gehalten. Aufgrund der hohen Inflationsrate liegen die Realzinsen aktuell im negativen Bereich. Der Wert

## „Besonders aufmerksam verfolgen wir die Kredit- und Marktrisiken, die sich aus der aktuellen makro-ökonomischen und geostrategischen Gesamtlage ergeben, um das Vermögen unserer Kundinnen und Kunden bestmöglich zu schützen.“

liquider Vermögenswerte wird also massiv aufgezehrt. Um diesen Wertverlust zu vermeiden, suchten Menschen also nach Anlagealternativen. Auch die Zinsentwicklung ist daher ein Grund für den spektakulären Anstieg der Immobilienpreise und der Börsenkurse. Im Gegenzug sorgte dies für eine Inflationswirkung auf unsere Aktiva. Dank dieses Anstiegs und dank der dynamischen Vertriebsentwicklung in allen Geschäftsbereichen der Bank hat sich unsere Ertragslage günstig entwickelt. Auch wenn unsere Nettozinserträge weiter rückläufig sind, spricht unser Provisionsgeschäft eine andere Sprache und weist nach oben. Unser Nettoertrag aus Finanzgeschäften ist 2021 gestiegen. Weil es uns gelungen ist, unsere allgemeinen Aufwendungen zu kontrollieren und unsere Erträge zu steigern, konnten wir positive Ergebnisse und solide Kennzahlen erreichen.

### **Ihr Geschäft hat sich dynamisch entwickelt, und Ihre Kundschaft hat Ihnen in den vergangenen zwei Krisenjahren eine erstaunliche Treue bewiesen. Wie erklären Sie sich das?**

Bei allem was wir tun, bleibt unsere Grundhaltung die eines aufmerksamen Bankhauses. Wir beziehen die Interessen aller Beteiligten mit ein und stellen immer den Menschen in den Mittelpunkt unseres Tuns. Diese Ausgewogenheit ist entscheidend. Bereits seit Jahren setzen wir uns dafür ein, den regelmäßigen Kontakt zu unserer Kundschaft zu intensivieren. Wir sind überzeugt, dass eine proaktive Begleitung auf Dauer einen echten Unterschied ausmacht. Auch wenn digitale Hilfsmittel neue Kommunikationskanäle bieten, haben wir den Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden in Form von persönlichen Begegnungen und Veranstaltungen unvermindert beibehalten. Wir haben den Dialog nie abreißen lassen. Unsere Veröffentlichungen, die das Wirtschafts- und Finanzumfeld erläutern, gehen in dieselbe Richtung. Ein weiterer Faktor, der uns von anderen abhebt, ist

## „In puncto Qualität der Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden sind wir noch nie Kompromisse eingegangen.“

zweifellos die langjährige Verbundenheit unserer Teams, die unsere Kundinnen und Kunden über Jahre hinweg begleiten. Diese langfristige Beziehung schafft Vertrauen, sodass ein erfolgreicher partnerschaftlicher Begleitungsprozess entsteht. Das zeigt sich auch in der Treue unserer Kundschaft zu unserem Haus.

### **Welche Perspektiven sieht die Bank für 2022 in Bezug auf ihre gesellschaftliche und unternehmerische Verantwortung (CSR)?**

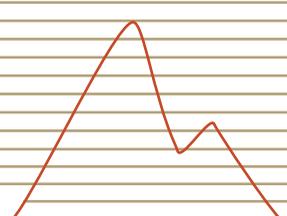
Unser CSR-Ansatz beruht auf festen Überzeugungen, die von unseren Führungskräften ebenso geteilt werden wie von unseren Aktionären und allen Mitarbeitenden. Wir sind auf einem Weg, der uns zu kontinuierlicher und messbarer Verbesserung führt. Wir fördern z. B. aktiv die Kompetenzen unserer Teams und setzen einen besonderen Schwerpunkt auf den Ausbau unseres Angebots an nachhaltigen Anlagen. Alljährlich veröffentlichen wir einen nicht-finanziellen Geschäftsbericht, der unseren Fortschritt im Bereich unternehmerischer Gesellschaftsverantwortung ausweist. Ganz allgemein hat unser Handeln zum Ziel, die Interessen aller Beteiligten zu berücksichtigen. In diesem Zusammenhang widmen wir den Talenten unserer Mitarbeitenden besondere Aufmerksamkeit.

Den Kontakt zu unseren Kundinnen und Kunden pflegen



**1.023** Mio. €

EIGENKAPITAL

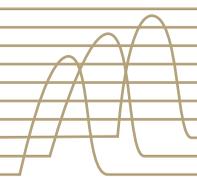


LIQUIDITÄTSKOEFFIZIENT **125,8** %

SOLVABILITÄTSKOEFFIZIENT **23,93** %

KONSOLIDIERTE OPERATIVE ERTRÄGE **331,6** Mio. €

KREDITE AN KUNDEN **3.732** Mio. €



KONSOLIDIRTER NETTOGEWINN **84,1** Mio. €

KUNDENDEPOTS **86.247** Mio. €

DAVON BAREINLAGEN **12.177** Mio. € WERTPAPIERE **74.070** Mio. €



17 Jahre ist die durchschnittliche Beschäftigungsdauer der Beraterinnen und Berater bei der Banque de Luxembourg

Die Banque de Luxembourg bietet ihre Expertise drei Kundengruppen an: Privatkunden, Unternehmenskunden und professionellen Kunden.

Wir begleiten sie mit Lösungen für die Verwaltung und Weitergabe ihres Vermögens, bei der Umsetzung ihrer Projekte und bei der erfolgreichen Entwicklung ihres Geschäfts.

*Eine kompetente*  
Bank

Privatkundinnen und -kunden

# Im Zentrum steht das Vertrauen



**Luc Rodesch**

LEITER PRIVATE BANKING

In einem in fortwährendem Wandel begriffenen Umfeld sehen wir unsere Aufgabe darin, unsere Kundschaft flexibel zu betreuen, persönliche Lösungen für sie zu entwickeln und eine Beratung zu bieten, die ganz auf ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.

EINE ANNÄHERUNG.

**D**ie Welt wird immer komplexer. Für uns als Bank ist es daher unerlässlich, dass wir die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden wirklich verstehen. Nur so können wir sie mit langfristiger Perspektive beim Schutz, bei der Verwaltung und der Weitergabe ihres Vermögens, gegebenenfalls auch über Ländergrenzen hinweg, begleiten. Aus diesem Grund pflegen wir zu jedem und jeder Einzelnen ganz bewusst persönliche Beziehungen, die auf Dialog und Transparenz gründen. Wir wissen: Jeder Mensch ist einzigartig. Unser Ziel? Wir möchten in der Lage sein, Lösungen zu bieten, die wirklich zu unseren Kundinnen und Kunden passen: Lösungen, die ihre konkreten Fragestellungen und ihre Finanzsituation als ganze berücksichtigen – nicht zuletzt im Bereich von länderübergreifenden Steuerfragen.

**„Ein aufmerksames Bankhaus“  
– eine gelebte Idee**

Ganz wesentlich ist für uns das Vertrauen. Tag für Tag setzen wir uns dafür ein, dass dieses Vertrauen

wachsen kann. Dazu begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden in der Art eines *Family Office*. Besondere Aufmerksamkeit schenken wir ihrer Lebens- und Familiengeschichte, ihren Lebensprojekten und Werten. Denn wir sind überzeugt, dass das immaterielle Vermögen ebenso wichtig ist wie das materielle. Für uns ist jede Situation einzigartig und erfordert spezielle Lösungen. Als aufmerksames Bankhaus stellen wir das Zuhören in den Mittelpunkt unserer Begleitung und achten in unserer Beratung auf strikte Neutralität. Dieser aufmerksame, wohlwollende Ansatz macht den Unterschied aus.

**Wichtig ist vor allem die menschliche Beziehung**

Auch wenn digitale Kommunikation zweifellos an Bedeutung gewinnt, wird sie die menschliche Beziehung nie ganz ersetzen. Wesentliche Säulen dieser Beziehung sind unsere Beraterinnen und Berater. Unsere Kundschaft weiß diese Kontinuität zu schätzen. Deshalb haben wir auch in der Krise die persönlichen Kontakte fortlaufend gepflegt und weiter intensiviert.

„Auch wenn digitale Kommunikation zweifellos wichtig ist, wird sie die persönliche Beziehung nie ganz ersetzen. Im Mittelpunkt unserer Begleitung wird weiterhin der Mensch stehen.“



# MENSCHEN

## Josannette (Josée) Loutsch-Weydert

LUXEMBURG

JOSANNETTE  
LOUTSCH-WEYDERT  
VERTRAUT DER BEGLEITUNG  
DER BANQUE DE LUXEMBOURG SEIT  
ÜBER 20 JAHREN.  
ERFAHRUNGSBERICHT

Schon seit drei Generationen unterhält meine Familie freundschaftliche Beziehungen zur Banque de Luxembourg. Allerdings hatten mein Mann und ich es anfangs mit anderen Banken versucht. Als wir dort von der Servicequalität

enttäuscht wurden, haben wir uns an die Banque de Luxembourg gewendet. Aufgrund unserer schlechten Vorerfahrungen haben wir zunächst vorsichtshalber nur einen kleinen Teil unseres Vermögens bei der Banque de Luxembourg angelegt, um zu erfahren, mit welcher Aufmerksamkeit man uns hier begegnet. Sehr bald haben wir erkannt, dass das Versprechen der Banque de Luxembourg, ein „aufmerksames Bankhaus“ zu sein, keine leere Worthülse ist, sondern von einem wirklichen Engagement der Mitarbeitenden getragen wird.

Wir werden hier nicht nur professionell und kompetent betreut. Auch die Qualität der Beziehung, die mir sehr wichtig ist, stimmt. Aufmerksames Zuhören, gepflegter Empfang, echtes Interesse: Hier passt einfach alles. In über 20 Jahren hatte ich nur einen einzigen Beraterwechsel.

Ich kann mich darauf verlassen, dass meine Beraterin meine Erwartungen und meine Projekte durch und durch kennt. Ihr geht es vor allem darum, Lösungen für mich zu finden, die wirklich zu mir passen – und nicht, mir irgendein vorgefertigtes Angebot aufzudrängen. Auch den philanthropischen Ansatz der Bank schätze ich sehr. Er trifft sozusagen einen Nerv bei mir, und ich merke, dass wir dieselben Werte teilen. Und weil ich meiner Bank voll vertrauen kann, habe ich beschlossen, auch meine Stiftung bei ihr zu domicilieren. Mein Stiftungsprojekt liegt mir sehr am Herzen, und ich bin froh zu wissen, dass es bei meiner Beraterin – und letztlich bei allen Mitarbeitenden der Bank – gut aufgehoben ist.

### 2021 – ein positives Jahr

Das Jahr 2021 sah einige positive Entwicklungen, allen voran das zunehmende Interesse unserer Kundschaft an den ESG-Themen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Auch die Vermögensverwaltung mit Mandat, bei der unsere Fachleute das Management und die tägliche Betreuung der Kundenportfolios übernehmen, verzeichnete weiter Zuwächse. Mit über 8 Milliarden Euro macht dieses Segment mittlerweile 40 % unserer Geschäftsvolumina aus. Erwähnenswert ist auch die Entwicklung neuer Tools, die das Leben unserer Kundinnen und Kunden erleichtern, so z. B. die Einführung von *Apple Pay* und der Authentifizierungslösung *itsme* für unsere Kundschaft in Belgien.

### Gute Aussichten für 2022

2022 werden wir speziell für unsere *großen Familienkunden*, die in alternative Anlageklassen wie z. B. *Private Equity* investieren möchten, ein neues Angebot entwickeln und dazu in Zusammenarbeit mit Ardian und EQT einen neuen Spezialfonds auflegen. Ein weiterer Schwerpunkt wird für uns die Begleitung bei der Vermögensweitergabe sein, nicht zuletzt, weil die „Generation X“ nun die Generation der „Babyboomer“ abzulösen beginnt. Um die digitale Nutzererfahrung weiter zu optimieren, arbeiten wir zudem an einem neuen Internetauftritt der Bank mit innovativer und intuitiver Ergonomie.

Unser Angebot

- Portfoliomanagement mit BL-Investmentfonds, Direktanlagen und Fonds anderer Anbieter
- Anlageberatung
- Begleitung in Vermögensfragen
- Hypothekenkredite und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen
- Philanthropie



CODE SCANNEN



*Unternehmen und Unternehmer*

# Begleitung im Stil eines Privatbankiers

Für luxemburgische Familienunternehmen, für kleine und mittlere Betriebe sowie für Unternehmen der Immobilienbranche (Entwickler, Bauunternehmen, Investoren) haben wir ein eigenes Angebot entwickelt. Unser Ziel: die proaktive und aufmerksame Begleitung ihrer Projekte in allen ihren Dimensionen.

**ERLÄUTERUNGEN.**



**Pit Linster**

LEITER UNTERNEHMEN UND  
UNTERNEHMER

**D**ie Begleitung, die wir Unternehmen und Unternehmern bieten, gründet auf der aufmerksamen Beziehung, die wir mit jedem und jeder Einzelnen aufbauen.

## **Beratung mit hohem Mehrwert**

Wer bei der Banque de Luxembourg in der Beratung tätig ist, betreut nur eine begrenzte Zahl an Kundinnen und Kunden und sucht den regelmäßigen Austausch mit ihnen, um ihre Bedürfnisse und Erwartungen immer besser kennenzulernen. Dank dieser persönlichen Beziehung können wir in jedem Fall die besten Lösungsansätze anbieten, um die Entwicklung des Unternehmens, aber auch die Planung der Unternehmensweitergabe in der Familie oder an Investoren, zu unterstützen.

## **Persönliche Beziehungen pflegen**

Gerade in den Widrigkeiten der Coronakrise war es uns wichtig, den Kontakt zu unserer Kundschaft bewusst zu pflegen und auf sie zuzugehen.

Wir haben sie proaktiv über Veränderungen ihrer Situation auf dem Laufenden gehalten, ihre Bedürfnisse frühzeitig erfragt und sie über öffentliche Hilfsangebote informiert, die für einen Neustart zur Verfügung standen. Darüber hinaus haben wir unseren Beitrag geleistet, um den Finanzierungsbedarf des Immobilienmarktes zu decken, und die lokale Wirtschaft beratend und moderierend begleitet. Nicht zuletzt haben wir unsere Begleitungsprogramme fortgeführt: sowohl die Sommerakademie für die Next Generation wie auch das Family Business Junior Executive Program für junge Unternehmerinnen und Unternehmer.

Durch die Vernetzung junger Menschen in ähnlicher Situation wollen diese Programme den Prozess der Unternehmensweitergabe erleichtern und die nachfolgende Generation für Vermögensfragen sensibilisieren.

# MENSCHEN

## Benoit Henckes

CEO, UNITED CAPS LUXEMBOURG S. A.

**E**igentlich waren wir schon seit Jahren immer wieder in Kontakt mit der Banque de Luxembourg, ohne jedoch Geschäftsbeziehungen zu ihr zu unterhalten oder ihre Bankdienstleistungen zu nutzen. Vor gut eineinhalb Jahren haben wir dann beschlossen, die Finanzierung der Produktionsinvestitionen für unsere verschiedenen Betriebsstätten in Europa neu aufzustellen. Ein Teil dieser Investitionen läuft nämlich über unsere in Luxemburg angesiedelte Holding. Bei dieser Gelegenheit wollten wir unseren Pool an Bankpartnern erweitern und sind so auf die Banque de Luxembourg zugegangen. Von Anfang an waren wir angenehm überrascht von der zuvorkommenden und kundenfreundlichen Haltung der Bank. Zuvorkommend war die Bank insofern, als sie schnell und umfassend auf unsere Anfragen reagiert hat. Kundenfreundlich ist, dass die Geschäftsbeziehung effizient und völlig unkompliziert abläuft.

Diese beiden Eigenschaften haben uns schnell überzeugt, denn in der Bankenwelt sind sie heute alles andere als selbstverständlich. Wir bei UNITED CAPS sind Spezialisten für Verschüsse und Verpackungslösungen und haben übrigens ebenfalls eine relativ schlanke Unternehmensstruktur. Zusammenfassend würde ich sagen, dass unsere Zusammenarbeit mit der Banque de Luxembourg außerordentlich effizient abläuft. Der ganzheitliche Ansatz der Bank ist wirklich ein Vorteil für Familienunternehmen, denn sie suchen ja gerade eine persönliche, maßgeschneiderte und langfristige ausgerichtete Begleitung. Das angebotene Leistungspaket entspricht genau unserem Bedarf und vermittelt uns das Gefühl, dass wir nicht nur eine Nummer sind, sondern als ganz individueller Kunde wahrgenommen werden. Das schätzen wir sehr, weil es genau das ist, was wir gesucht haben.“

„Wir wollen uns von anderen abheben, indem wir Beratung, vorausschauendes Handeln und Nähe langfristig verbinden.“

### Unternehmen zukunftsfähig machen

Da sich die Pandemielage nun aufzuhellen scheint, verstärken wir unsere Präsenz an der Seite von Unternehmen und kooperieren dazu mit der Fédération des Artisans (FDA). Wir bieten Themenworkshops zu aktuellen Wirtschaftsfragen, Austauschforen und Netzwerkevents, die alle dasselbe Ziel haben: präzise auf die Bedürfnisse und Erwartungen dieses Kundenkreises einzugehen, den wir sehr gerne begleiten.



- Finanzierungslösungen zur Begleitung der Unternehmensentwicklung
- Anlagelösungen zum Management freier Cashflows
- Verwaltung der Kapitalflüsse im alltäglichen Geschäftsbetrieb
- Begleitung der einzelnen Phasen der Vermögensweitergabe



CODE SCANNEN

Professionelle Kundinnen und Kunden

# Zusammenarbeit auf Augenhöhe



**Fernand  
Reiners**

LEITER  
PROFESSIONAL BANKING

Wir bieten Verwaltungsgesellschaften eine auf Dauer angelegte partnerschaftliche Beziehung und eine Begleitung mit hohem Mehrwert.

PANORAMA

**F**ür unsere Arbeiterteams, die professionelle Kundinnen und Kunden betreuen, ist die Zusammenarbeit mit einer Kapitalanlagegesellschaft vor allem eine persönliche Beziehung zu den Menschen, die dort tätig sind. Uns geht es nicht darum, punktuell Kontakte zu knüpfen, um Produkte oder Dienstleistungen zu vertreiben. Wichtig ist uns vielmehr eine solide und authentische Beziehung, die sich im Laufe der Projekte immer weiter festigt. Wir sehen unsere Rolle als die des bevorzugten Partners, der der Gesellschaft konkreten Nutzen bringt.

## Kompetenz zugänglich machen

Dieser Ansatz besteht darin, ihr Hilfestellung zu bieten und sie – schon bei der Konzeption und Auflegung ihres Investmentfonds – gewissermaßen bei der Hand zu nehmen. Wir werden also sehr frühzeitig tätig: Wir beraten unser Gegenüber mit der größtmöglichen Objektivität und Transparenz und machen ihm unsere Kompetenzen und Erfahrungen zugänglich. Oft erleben wir, wie aus dem Austausch – bei der Schaffung eines Angebots, bei seiner Anpassung oder seiner Erweiterung – innovative Ideen für unseren Kunden entspringen.

## Unseren Vorsprung nutzen

Dank des Vertrauens unserer Kundschaft blicken wir auf ein hervorragendes Jahr 2021 zurück: Die bei uns deponierten Vermögenswerte betragen 94,5 Milliarden Euro, davon waren 70 Milliarden Euro in Investmentfonds, für die wir als Depotstelle handeln. Dies entspricht einem Anstieg von über 15 % gegenüber dem Vorjahr. Damit erfüllen wir die Bedürfnisse von luxemburgischen Investmentfondsanbietern, die zu nahezu gleichen Teilen in traditionelle Fonds mit liquiden Vermögenswerten (OGAW) und Private-Equity-Fonds investieren. Unsere Depotbankleistungen bieten wir zudem unabhängigen Vermögensverwaltern und Versicherungsgesellschaften an. Weil wir in der Lage sind, auf eine breite Vielfalt von Bedürfnissen und Ansprüchen zu antworten, positionieren wir uns gleichzeitig als Nischenanbieter und bevorzugter Bankpartner. Darüber hinaus machen wir damit deutlich, wie wichtig diese Dienstleistungen als strategische Achse unserer Bank sind.

„Für unsere professionellen Kundinnen und Kunden handeln wir immer als lokaler, verlässlicher und nachhaltiger Partner. Mit unserem ausgewogenen Kundenportfolio sind wir als Nischenanbieter und bevorzugter Bankpartner optimal aufgestellt.“

## CONVENTUM TPS

THIRD PARTY SOLUTIONS

Durch unsere Marke Conventum TPS bieten wir Fondsinitatoren, die keine eigene Verwaltungsgesellschaft in Luxemburg besitzen, alle Leistungen rund um die Auflegung, das Management und die Verwaltung von Fonds. Unsere Kunden können sich so ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren: die Vermögensverwaltung, die Betreuung ihrer Kunden und die Geschäftsentwicklung. Conventum TPS ist Bestandteil von BLI - Banque de Luxembourg Investments, der spezialisierten Verwaltungsgesellschaft für OGAW und alternative Investmentfonds.



- Unterstützung bei der Auflegung und Markteinführung von Investmentfonds
- Verwahrstelle für Investmentfonds mit liquiden Vermögenswerten und alternative Investmentfonds
- Verwahrstelle für Portfolios von privaten Kunden oder Versicherungen, die von unabhängigen Vermögensverwaltern verwaltet werden
- Domizilierungsdienste und Vermögensverwaltungsgesellschaft
- Partnerschaften mit Dienstleistern für Fondsverwaltung und -buchhaltung, Bewertung und Reporting
- Bevorzugter Zugang zu unserem Handelssaal

CODE SCANNEN



## MENSCHEN

### Geert Noels

ECONOPOLIS - ANTWERPEN (BELGIEN)

GEERT NOELS GRÜNDETE SEIN UNTERNEHMEN ECONOPOLIS NACH DER FINANZKRISE VON 2008 MIT DEM ZIEL, PRIVATE UND INSTITUTIONELLE ANLEGER BEI DER VERWALTUNG IHRES VERMÖGENS ZU UNTERSTÜTZEN. ERFAHRUNGSBERICHT

**E**thisches Handeln und Transparenz spielen in unserem Unternehmen eine zentrale Rolle; im Zentrum unseres Tuns steht der Mensch. Diese Überzeugungen machen den Kern unserer Strategie und unseres Handelns aus und leiten uns auch bei der Auswahl unserer Finanzpartner. Nicht nur, dass wir Kunden begleiten, die unsere Werte teilen – es ist uns auch wichtig, dass unsere Geschäftspartner diese Werte im täglichen Geschäftsbetrieb umsetzen. Wir verwalten heute etwa 3,5 Milliarden Euro und sind besonders stolz, dass wir kürzlich für einige unserer Flaggschiff-Fonds ausgezeichnet wurden. Nach einer vorherigen unbefriedigenden Erfahrung mit einer anderen Bank kamen wir zur Banque de Luxembourg. Sie ist nur ein kleines Bankhaus, bringt aber alles an Professionalität mit, was wir benötigen. Wir können das beurteilen, denn wir arbeiten mittlerweile in zahlreichen Geschäftsbereichen mit

der Bank zusammen. Ganz abgesehen von ihrer unbestrittenen Kompetenz überzeugen uns die Teams der Bank vor allem durch ihr interessiertes Zuhören und die uneingeschränkte Aufmerksamkeit. Die Bank hat sich an unsere Seite gestellt, als wir noch ein ganz junges Unternehmen waren – das erfordert Mut und Entschlossenheit. In jeder Phase unserer Entwicklung war die Bank für uns da. Ihre und unsere Teams haben sich seit 2015 nicht verändert. Das erleichtert den Kontakt und das Verständnis füreinander und lässt Vertrauen entstehen. Diese Vertrauensbasis war vor allem in der Pandemie wertvoll, als wir uns auf den digitalen Austausch beschränken mussten. Auch in diesem turbulenten Umfeld und trotz aller Widrigkeiten sind unsere Partner ansprechbar geblieben. Sie haben sich pragmatisch und flexibel an die Situation angepasst, damit sie uns das anbieten konnten, was wir brauchten. Wir sind jedenfalls sehr froh, dass wir uns jetzt wieder persönlich treffen können. Der direkte Kontakt ist immer noch besser – und dazu viel angenehmer.“

### Fortschritt und Wachstum

Angesichts der positiven Geschäftsergebnisse haben wir den Ehrgeiz, unsere positive Entwicklung in allen unseren Geschäftsfeldern fortzusetzen und dabei möglichst nah an den Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden zu bleiben. Im Segment der nachhaltigen Finanzanlagen, in dem sie sich immer stärker engagieren möchten, bieten wir jedes Jahr weitere Leistungen für Impact-Fonds an und stützen uns dabei auf die über zehnjährige Kompetenz unserer Bank in diesem Bereich. Auch 2022 werden wir diesen Weg mit noch stärkerem personellen und finanziellen Einsatz fortsetzen.



Unsere Strategie im Bereich der gesellschaftlichen  
Unternehmensverantwortung beruht auf vier Pfeilern,  
die die Grundlage für unser Handeln bilden.

Unser Ansatz ist auf Weiterentwicklung ausgelegt  
und wird weiter ausgebaut werden.

Ein Blick auf das, was wir 2021  
erreicht haben.

*Eine engagierte*  
Bank

# NACHHALTIGE LEISTUNGSFÄHIGKEIT GEWÄHRLEISTEN

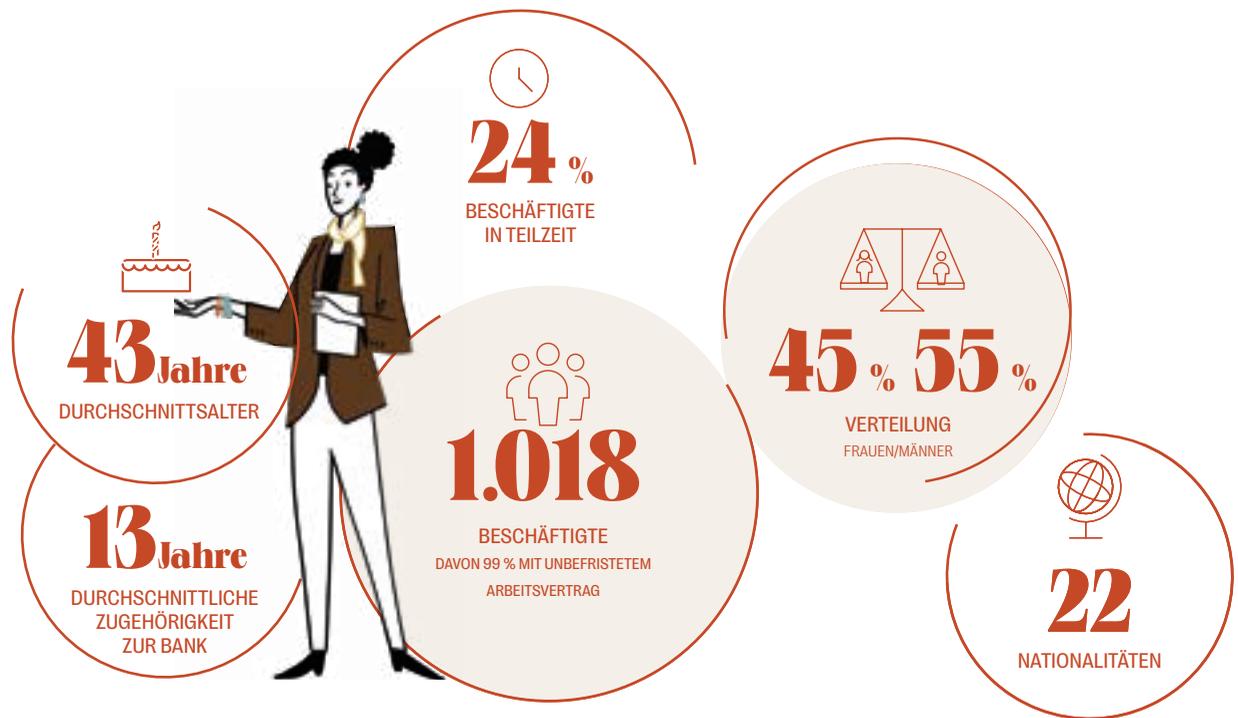
Wir achten auf die Reputation unserer Bank, indem wir – im Alltagsgeschäft und mit langfristiger Perspektive – die Identifikation mit aufsichtsrechtlichen und berufsethischen Anforderungen mit solider Unternehmensführung verbinden. Einhaltung der geltenden Vorschriften, transparente Kommunikation, Diversität in der Zusammensetzung unserer Entscheidungsgremien, partizipative Unternehmensführung – dies sind Kernelemente, auf denen unser langfristiger Erfolg gründet.

„Im Bereich der gesellschaftlichen Unternehmensverantwortung wollen wir Vorbild sein und ein nachhaltiges Geschäftsmodell umsetzen, in dem sich alle Beteiligten wiederfinden.“



## Die wichtigsten Neuerungen 2021

Nach dem Vorbild unseres Aktionärs, der Crédit Mutuel Alliance Fédérale, die als erste Bank in Frankreich als „Entreprise à mission“ („Unternehmen mit Auftrag“) ausgezeichnet wurde, haben wir im Frühjahr 2021 das Ziel in unsere Statuten aufgenommen, „bei der Führung unseres Geschäfts einen bedeutenden positiven gesellschaftlichen, sozialen und ökologischen Impact zu generieren“. Im Bereich der gesellschaftlichen Unternehmensverantwortung (ESG) haben wir unsere Corporate Governance durch die Benennung eines ESG-Verantwortlichen und die Einrichtung eines eigenen ESG-Teams gestärkt. Ein weiterer Meilenstein war die Veröffentlichung unseres ersten nichtfinanziellen Geschäftsberichts.



## Human Resources

# KOLLEGIALE UND LANGFRISTIGE BEZIEHUNGEN PRÄGEN UNSERE TEAMS

Als aufmerksames Bankhaus legen wir Wert auf den wertschätzenden Umgang miteinander. Wir knüpfen auf Dauer angelegte Beziehungen zu unseren Mitarbeitenden und wollen ihre Kompetenzen nachhaltig stärken, ihr Wohlergehen sicherstellen sowie Inklusion und Chancengleichheit fördern.

### Die wichtigsten Neuerungen 2021

Unsere Mitarbeitenden wurden für das Thema nachhaltige Entwicklung und unternehmerische Gesellschaftsverantwortung sensibilisiert. Unsere Vertriebsteams wie auch alle Beschäftigten mit Kontrollfunktion wurden zu den Themen nachhaltige Finanzen und Entwicklungen bei europäischen Regulierungsvorschriften weitergebildet. Im Bereich Inklusion macht unser Aktionsplan die Gleichstellung

von Männern und Frauen zu einem Schwerpunkt unserer Einstellungspolitik. Gleichzeitig wurde ein Weiterbildungsprojekt für unsere Teams gestartet, um sie für unbewusste Prägungen zu sensibilisieren. Um unsere Mitarbeitenden möglichst gut durch die Krise zu begleiten, haben wir zudem eine Umfrage zu ihrer allgemeinen Verfassung und ihrem Wohlbefinden durchgeführt.

## Unternehmen und Gesellschaft

# DEN ÖKOLOGISCHEN, SOZIALEN UND GESELLSCHAFTLICHEN WANDEL BEGLEITEN

Als engagierter Akteur im Wirtschaftsleben begleiten wir unsere Kundschaft mit einem verantwortungsvollen Ansatz bei ihren Anlagen und in ihrer unternehmerischen Tätigkeit. Unser Engagement konkretisiert sich auch in Form von Partnerschaften mit lokalen Zulieferern. Nicht zuletzt fördern wir als Mäzen oder durch ehrenamtliche Tätigkeit Projekte in Form von Partnerschaften im Kulturbereich, aber auch im Gesundheitswesen sowie mit gemeinnützigen Vereinigungen.

### Die wichtigsten Neuerungen 2021

Zu unserem Angebot gehört heute auch eine Vermögensverwaltung mit Mandat mit nachhaltigen Anlagen. Wir bieten drei Investmentfonds mit SRI-Label, die 24 % unseres verwalteten Vermögens ausmachen. Zudem konnten wir zahlreiche Kunden bei ihren Projekten zur Steigerung der Energieeffizienz begleiten. Unsere neue

Partnerschaft mit der auf die Vergabe von Mikrokrediten spezialisierten Institution Microlux will Selbstständige, die ein Mikrounternehmen gründen, in Luxemburg fördern. Unsere Unterstützung von Vereinigungen, denen wir seit langem partnerschaftlich verbunden sind, setzten wir mit der Bereitstellung von finanziellen Mitteln und von Kompetenzen fort. In diesem herausfordernden Jahr hat ihnen die Bank neue Büroräume finanziert, ihre Räumlichkeiten für spezielle Veranstaltungen zur Verfügung gestellt und ihre Kommunikation mit passender Hardware unterstützt.

„Unser Ehrgeiz ist es, unseren Kundinnen und Kunden Produkte mit immer größerem sozialen, gesellschaftlichen und ökologischen Impact anzubieten.“

## DEN ÖKOLOGISCHEN FUSSABDRUCK VERKLEINERN

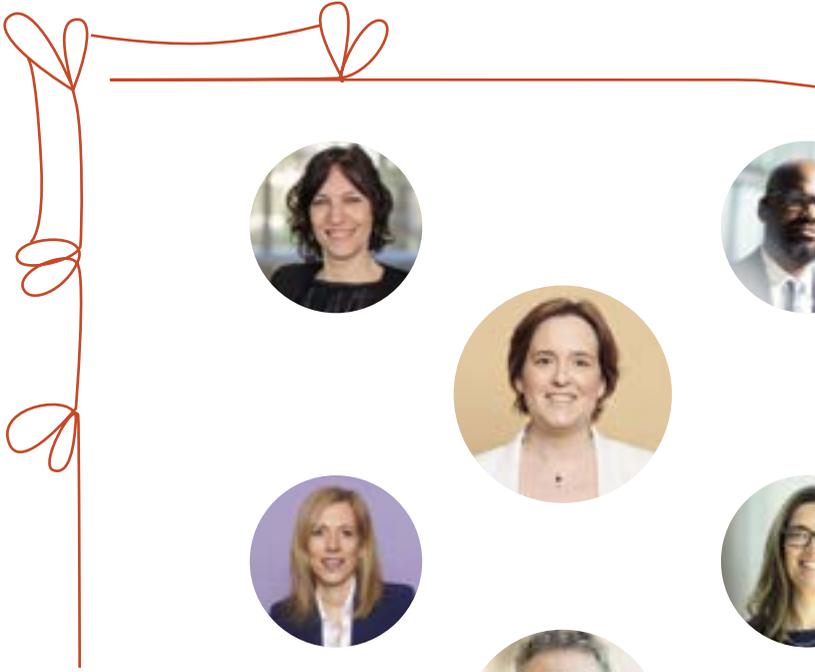
Wie jedes Unternehmen haben auch wir mit unserer Geschäftstätigkeit Auswirkungen auf die Umwelt. Schon seit einigen Jahren haben wir zahlreiche Maßnahmen identifiziert und umgesetzt, um unsere negativen Auswirkungen auf die Umwelt zu begrenzen.

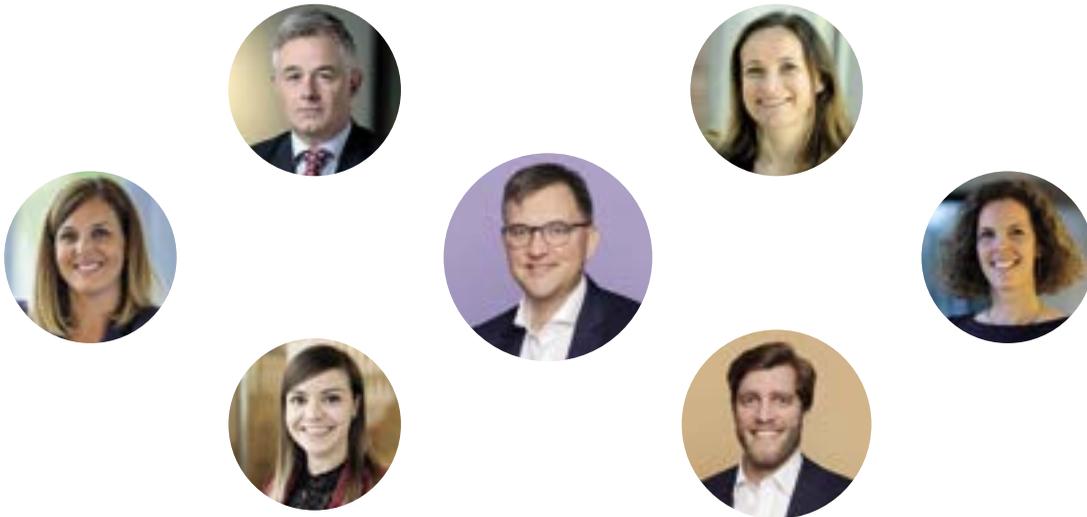


### Die wichtigsten Neuerungen 2021

Die Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor unserer Flotte werden konsequent durch Hybrid- und Elektrofahrzeuge ersetzt. Um nachhaltige Mobilität zu fördern, haben wir die Anzahl der Ladesäulen für E-Fahrzeuge und E-Bikes erhöht. Zudem wurde auf dem Gelände unseres Verwaltungssitzes eine geschützte Fahrradgarage mit autonomem Ladesystem errichtet. Diese Ladestation wird zu 100 % durch eine Photovoltaikanlage gespeist.

Im Bereich der Bürotechnik ist – neben der Verwendung von vollständig recyceltem Papier – die „Data Deletion Week“ zu erwähnen, in der redundante Daten im Umfang von fast 530 GB von unseren Servern gelöscht wurden, was über 3 Millionen Dokumenten entspricht.





# Eine Bank an Ihrer Seite

## EINE FAMILIE VON GLEICHGESINNTEN

Unsere interdisziplinär aufgestellten, mehrsprachigen Teams bestehen aus Männern und Frauen aus 22 verschiedenen Nationalitäten.

Sie alle eint die Leidenschaft für ihr Metier und unsere gemeinsamen Werte. Sie sind stolz auf die Wurzeln unseres Hauses und fühlen sich ihm eng verbunden.

Wir erleben Diversität als Bereicherung und als Spiegel der komplexen Welt, in der wir heute leben.



## Unsere Teams

von links nach rechts:  
**Pierre Ahlborn**, Administrateur délégué, **Viviane Clauss**, Leiterin Marketing & Communication, **Philippe Depoorter**, Leiter Family Practice, **Georges Heinrich**, General Secretary, **Christophe Liebertz**, Leiter Legal, **Anne-Lise Freson**, Leiterin Internal Audit.



Um unsere Kundinnen und Kunden in allen Lebensphasen zu begleiten, arbeiten unsere Teams zusammen mit einer engagierten, verantwortungsvollen Geschäftsführung.

## Privatkundinnen und -kunden



von links nach rechts:  
**Danielle Goedert**, Leiterin Vertrieb Privatkunden Luxemburg und Deutschland, **Marc Schrauben**, Leiter Planning & Project Management, **Nicolas Neve**, Leiter Grands Clients Familiaux, **Damien Petit**, Leiter Vertrieb Privatkunden Belgien, Frankreich und International, Leiter Private Banking Investments und Private Banking Credits, **David Schmidt**, Leiter der Niederlassung Belgien, **Luc Rodesch**, Mitglied der Geschäftsführung – Private Banking.

Unternehmen und Unternehmer



von links nach rechts:  
**Pit Linster**, Leiter Unternehmen & Unternehmer, **Maurice Gillen**, Leiter Projekte, **Anne Goedert** Beraterin Family Practice, **Charles Sunnen** Berater Unternehmenskunden, **Nathalie Welbes**, Beraterin Immobilien.

Professionelle Kundinnen und Kunden



von links nach rechts:  
**Florence Winfield**, Leiterin Regulatory & Client Initiatives, **Fernand Reiners**, Mitglied der Geschäftsführung – Professional Banking, **Pierre Even**, Leiter Funds & Institutional Clients, **Jean Demuth**, Leiter Independent Investor Services, **Nico Thill**, stellvertretender Leiter PBS - Commercial Coordination, **Lucienne Andring**, Leiterin Business Development, **Ted Junker**, Leiter Market Advisory Desk, **Vincent Willem**, stellvertretender Leiter PBS - Operations & Control Coordination.

## Märkte und Finanzierungen



von links nach rechts:  
**Benoit Elvinger**, Mitglied der  
Geschäftsführung – Handelssaal  
& Finanzierungen, **Pascal Losch**,  
Koordination Kredite, **Franck Heinen**,  
Leiter Treasury & Forex Desk.

## Organisation und Operations



von links nach rechts:  
**Romain Weiler**, Mitglied der  
Geschäftsführung – Organisation, IT,  
Finance & Operations, **Christian Haltern**,  
Leiter Organisation, **Loïc Marziou**, Leiter  
Digital Transformation, **Régis Heil**, Leiter  
Facility Management, **Fabien Heilbronn**,  
Leiter Operations, **Stéphane Gérard**,  
Leiter Production IT, **Stéphane Bouvy**,  
Leiter Finance.



von links nach rechts:  
**Dieter Hein**, Leiter Compliance,  
**Georges Engel**, Leiter Risk  
 Management & Oversight, **Fanny  
 Nosetti**, Leiterin Multi-Management,  
**Michèle Biel**, Leiterin Conventum  
 TPS, **Cédric Lenoble**, Chief Operating  
 Officer, **Guy Wagner**, Managing  
 Director.



von links nach rechts:  
**Sylvie Rémont**, Leiterin Compliance,  
**Etienne Planchard**, Mitglied der  
 Geschäftsführung – Compliance & Risk  
 Management, **Patrick Felten**, Leiter Risk  
 Management.

## Human Resources



von links nach rechts:

**Christophe Courtochkin**, Payroll & Benefits Manager, **Nicole Dochen**, Mitglied der Geschäftsführung – Talente, Diversität und Arbeitsmodelle, **Anne Levy**, Talent Acquisition Manager, **Florence Navarro**, Leiterin Total Reward & HR Services, **Anais Magnard**, Talent Acquisition Partner, **Norman Moreau**, Business Partner, **Sylvie Michel**, Leiterin HR Advisory, Learning & Development.

# Unsere Entscheidungsgremien

## VERWALTUNGSRAT



### Präsident

**Éric Charpentier,**

Directeur Général Adjoint, CIC, Paris

### Vice-Président

**Daniel Baal,**

Directeur Général, Crédit Mutuel  
Alliance Fédérale, Straßburg

### Administrateur délégué

**Pierre Ahlborn,**

Luxemburg

### Mitglieder des Verwaltungsrats

**Valérie Benquet,**

Directrice CIC Corporate, Paris

**Jacques Delvaux,**

Rechtsanwalt, Luxemburg

**Carine Feipel,**

Rechtsanwältin, Luxemburg

**Georges Heinrich,**

Secrétaire du Conseil d'Administration,  
Luxemburg

**Philippe Hoss**

Rechtsanwalt, Luxemburg

**Georges M. Lentz Jr.,**

Administrateur délégué,  
Brasserie Nationale, Luxemburg

**Thomas K. Müller,**

CEO, CIC-Suisse, Zürich

**Pit Reckinger,**

Rechtsanwalt, Luxemburg

**Charles Ruggieri,**

Président, Batipart Invest,  
Luxemburg

### Présidents Honoraires

**Robert Reckinger,** Luxemburg

**Jean Weber,** Le Plan-de-la-Tour

## GESCHÄFTSFÜHRUNG



**Pierre Ahlborn,**

Administrateur délégué

**Nicole Dochen,**

Talente, Diversität & Arbeitsmodelle

**Benoît Elvinger,**

Handelssaal  
& Finanzierungen

**Étienne Planchard,**

Risikomanagement & Compliance

**Fernand Reiners,**

Professionelle Kunden

**Luc Rodesch,**

Privatkunden

**Romain Weiler,**

Organisation, IT,  
Finance & Operations

**Georges Heinrich,**

General Secretary

1920



**Die Banque d'Alsace et de Lorraine (BAL), aus der später die Banque de Luxembourg hervorgehen wird, eröffnet ihre erste Filiale in Luxemburg.**

1945

**Die CIAL Luxembourg, Crédit Industriel d'Alsace et de Lorraine, die zweite Säule der Banque de Luxembourg, öffnet nach dem Zweiten Weltkrieg wieder ihre Türen.**



1990

**In den 1990er Jahren baut die Bank ihr Geschäft für institutionelle Kunden aus.**

Meilensteine  
unserer  
Geschichte

2005

**Gründung von Banque de Luxembourg Fund Research & Asset Management, später umbenannt in BLI - Banque de Luxembourg Investments, die Vermögensverwaltungsgesellschaft der Banque de Luxembourg.**



## 1937

Ambroise Jacques und Marie-Eugène Mathieu gründen die **Banque Mathieu Frères**.



## 1978

Die Banque Mathieu Frères ändert ihren Namen in **Banque de Luxembourg**



## 1998

Die CIC-Gruppe, zu der die Banque de Luxembourg nun gehört, wird vom **Crédit Mutuel Centre Est Europe** übernommen und bildet seither die **CM-CIC-Gruppe**.



## 2010

Eröffnung von **Servicezentren für Privatkundinnen und -kunden in Belgien**.

Die Banque de Luxembourg begeht ihren **hundertsten Geburtstag**.

## 2020

# Unser Aktionär



Die Banque de Luxembourg ist eine Tochtergesellschaft der Crédit Mutuel Alliance Fédérale, über die Crédit Industriel et Commercial (CIC), die 100 % des Geschäftskapitals der Bank hält. Die Crédit Mutuel Alliance Fédérale bietet ein umfassendes und innovatives Multiservice-Angebot an Bank- und Versicherungsdienstleistungen.

Ihre Stärke beruht auf ihrer genossenschaftlichen Struktur, der bewussten Diversifizierung von Produkten und Dienstleistungen, ihrer dezentralen Vernetzung, die ein großes Maß an Kundennähe ermöglicht, auf einer starken und renommierten Marke, ihrer wachsenden internationalen Präsenz und spezialisierten, regelmäßig geschulten Mitarbeitenden.

Crédit Mutuel Alliance Fédérale entwickelt sich gemäß den vier Hauptachsen, die sich aus dem strategischen Entwicklungsplan des Unternehmens ergeben:

- 1 in einer Welt multipler Kundenkanäle eine Bank der persönlichen Beziehungen sein
- 2 eine Bank des Engagements sein, die den Anforderungen der Zeit begegnet
- 3 eine Bank der Innovation sein, die Multiservice-Leistungen bietet
- 4 eine Bank sein, die ihre Solidität in den Dienst des genossenschaftlichen Modells stellt

Die Crédit Mutuel – als erste Bank in Frankreich mit dem Label „Entreprise à Mission“ („Unternehmen mit Auftrag“) ausgezeichnet – erzielte im Jahr 2021 ein Nettoergebnis von 3,5 Milliarden Euro, was einem Wachstum vom 39 % entspricht.

Auch 2021 wurde die Crédit Mutuel von Ratingagenturen sehr gut bewertet: von Moody's mit Aa3 und von Fitch Ratings (Senior Preferred: AA-) mit stabilem Ausblick; Standard & Poor's hob sein Rating von A auf A+ an und setzte den Ausblick ebenfalls auf „stabil“ herauf. Die drei Agenturen betonen die Solidität des Allfinanzmodells der Crédit Mutuel und ihrer Rentabilitätskennzahlen, die Qualität ihrer Vermögenswerte, ihre Kapitalisierung und Liquidität, vor allem vor dem Hintergrund der Pandemie.

Die Crédit Mutuel Alliance Fédérale gehört zu den 115 bedeutenden Banken, die im Rahmen des Europäischen Aufsichtsmechanismus (SSM) direkt der Aufsicht durch die EZB unterstehen.

# Unsere Geschäftsstellen



## Luxemburg

[www.banquedeluxembourg.com](http://www.banquedeluxembourg.com)

14, Boulevard Royal – L-2449 Luxemburg  
55, rue des Scillas, L-2529 Luxemburg-Howald  
Tel.: +352 49 924 1

## Belgien

[www.banquedeluxembourg.be](http://www.banquedeluxembourg.be)



## Brüssel

Chaussée de La Hulpe, 120  
B-1000 Brüssel  
Tel.: +32 (0) 2 663 45 40



## Sint-Martens-Latem

Kortrijksesteenweg 218  
B-9830 Sint-Martens-Latem  
Tel.: +32 (0) 9 244 00 40

AKTUELLE NACHRICHTEN  
[www.banquedeluxembourgnews.com](http://www.banquedeluxembourgnews.com)

DIE BANQUE DE LUXEMBOURG  
IN DEN SOZIALEN NETZWERKEN





Redaktion: Sô different – Illustrationen: Simone Massoni  
Bildnachweise: Banque de Luxembourg,  
Lynn Theisen, Fernando Guerra

Banque de Luxembourg, 14 Boulevard Royal,  
L-2449 Luxemburg  
RCS B5310

BL/2022/001/FR/EN/DE

**B** BANQUE DE  
LUXEMBOURG

[www.banquedeluxembourg.com](http://www.banquedeluxembourg.com)

Banque de Luxembourg  
14, Boulevard Royal  
L-2449 Luxembourg  
Tel: (+352) 499 24-1

