



富信集团卢森堡公司中国业务总监郜辉与基金部总监Anja Grenner表示

卢森堡与中国的关系日益加强

郜辉和Anja Grenner表示，中国市场仍然是富信集团卢森堡公司的长期战略重点之一。该集团在中国开展业务已经超过40年，并且在卢森堡为来自中国的投资者设立的100多家公司提供多元化服务。随着中卢关系的日益紧密，我们相信未来会有更多与中资企业合作的机会。

您能简要介绍下富信集团吗？

Anja Grenner (以下简写AG) : 富信集团在全球29个司法管辖区拥有41个办事处，在全球拥有2500多名员工。在卢森堡，我们主要提供四个领域的服务：企业服务；基金管理服务（包含基金行政管理服务，另类投资基金管理人和另类投资基金托管服务）；资本市场服务；以及私人财富管理（按照市场份额大小排序）。2015年，我们在荷兰阿姆斯特丹泛欧交易所正式上市。

郜辉: 我们在亚洲的业务增长非常迅速。根据富信集团的2021年战略规划，亚洲市场仍然是富信集团发展战略中很重要的区域。尤其是卢森堡分部一直以来努力打造专属的中国业务部，有一支20多人组成的专业团队管理着100多家中资客户

立的公司，其中主要由国有企业和大型私有企业组成。相信这也是该行业在卢森堡最大的中资客户规模。

富信集团对中国与卢森堡关系的看法是什么

郜辉: 尽管中国对外投资比例在2017年有所下降，但总体投资额持续增长；在过去的几年里，我们在持续增长的投资项目数目中也看到了这种趋势。中国政府一直鼓励支持成熟，安全，稳定的境外投资，卢森堡显而易见的成为作为中国企业进入欧洲的重要商业伙伴。

AG: 中国公司正在利用卢森堡的天然优势加强在欧投资，我们通过我们的网络开展业务。例如，我们正在建立越来越多的并行基金，比如在在香港和卢森堡投资相同的资产并且共享管理。这一新趋势表明，中国企业不仅对投资欧洲感兴趣，而且欢迎欧洲投资者对中国项目进行投资。与此同时，随着越来越多的中国投资者将欧洲银行作为金融合作伙伴，银行业的市场竞争日益激烈。

您在中期可以看到哪些挑战和机遇？

郜辉: 由于种种原因，境外资金需求持续增长。由于国际税务与合规环境的变化，使得监管相对严格的模式和地区变得更具吸引力，此项改变大大有助于在海外投资时建立信任并为联合投资者的利益供一定程度的保障。就此而言，卢森堡拥有巨



“卢森堡是中资企业在走出去的过程中支持并购投资，提供融资方案及技术行业发展的重要业务合作伙伴。”

大的先天优势和机遇。但同时对在卢森堡为中国客户服务的各类专业机构而言，语言，文化和商业理念的不同仍是影响双方高效合作的因素。

AG: 在卢森堡的中资企业正在逐步了解并加强联合投资者需要的信任度和技能以便于在加强两国之间的关系的同时创造新商机。我相信通过中卢两国紧密的合作伙伴关系，互利共赢局面以及持续增长的互利共赢承诺，终将中卢企业间的信任问题，市场的不确定性以及文化的差异逐渐削弱。

更多信息

www.intertrustgroup.com