

«Nie über Religion sprechen»

Haben wohlhabende Araber andere Bedürfnisse als europäische Bankkunden?

Arnaud Leclercq: Arabische Kunden reagieren selbst auf kleinste Vermögensschwankungen höchst sensibel, ähnlich wie Russen. Daher suchen sie grösstmögliche Stabilität in finanziellen Belangen.



Arnaud Leclercq, Lombard Odier
Head New Markets Private Banking

Vor diesem Hintergrund bevorzugen sie auch oft Vermögensverwaltungsmandate. Zudem legen sie viel Wert auf den Leistungsausweis und die Loyalität der einzelnen Personen, mit denen sie bei der Bank zu tun haben. Zu guter Letzt sind sie sehr kostenbewusst geworden.

Worauf führen Sie das zurück?

Leclercq: Die jüngere Generation hat in den westlichen Metropolen studiert und ist mit unserem Lebensstil vertraut. Dazu gehört auch ein anderes Kostenbewusstsein als jenes, das ältere arabische Kunden pflegen.

Sind Sharia-konforme Anlagen wichtig?

Leclercq: Sharia-Investments werden überbewertet. Sie sind in erster Linie ein Medienthema. In der Praxis hält sich die Nachfrage nach solchen Finanzanlagen in Grenzen. Zwar legen viele Kunden – entsprechend der Sharia – grossen Wert darauf, zum Beispiel nicht in Alkoholfirmen oder in Waffenunternehmen zu investieren. Doch bei Zinsanlagen gibt man sich längst nicht mehr so restriktiv wie früher. Insofern darf man als Bank das Thema nicht ignorieren. Aber man kann es mittlerweile mit der nötigen Prise Pragmatismus angehen.

Was sind die Gebote und Verbote im Geschäft mit der arabischen Kundschaft?
Leclercq: Zeit ist ein wichtiger Faktor. Termine lassen sich nie in so dichter Kadenz wie in Europa fixieren. Stattdessen muss man verfügbar sein. Geduld ist gefragt. Oft redet man lange über alltägliche Begebenheiten, bevor das Familienoberhaupt zum Thema kommt. Selber sollte man nie über Religion oder Politik sprechen.

Wie ist Lombard Odier in der arabischen Welt präsent?

Leclercq: Wir bearbeiten den Markt sowohl von Dubai als auch von Genf und London aus. Das ist heute Bedingung und hat mit der zunehmend westlich orientierten Klientel zu tun. Insgesamt betreuen drei Dutzend Leute die Region. Wichtig ist, dass die Teams aus lokalen sowie europäischen und schweizerischen Beratern bestehen. Wir publizieren keine Zahlen. Sie können jedoch annehmen, dass wir Kundengelder im einstelligen Milliarden-Franken-Betrag verwalten.

Was sind Ihre Pläne?

Leclercq: Wir suchen zusätzliche Kundenberater und möchten künftig auch von Zürich aus diese Klientel bedienen.

INTERVIEW: CLAUDE BAUMANN