



In Abu Dhabi befindet sich die Liechtensteinische Landesbank im gleichen Tower, in dem die National Bank of Abu Dhabi residiert.

Wo Vermögen wächst

Liechtensteinische Banken schwärmen in die neuen Boommärkte aus . . .

„Im Bankgeschäft zählt das gegenseitige Vertrauen und das lässt sich nur aufbauen, wenn man persönlich zum Kunden geht“, sagt Josef Fehr, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Liechtensteinischen Landesbank (LLB). Entschlossen hat die LLB kürzlich dazu eine Repräsentanz in Abu Dhabi eröffnet. In der Hauptstadt der Vereinigten Arabischen Emirate schlug die zweitgrößte liechtensteinische Bank ihr Domizil im 25. Stockwerk des Towers auf, wo auch die National Bank of Abu Dhabi residiert. Der Private Banking-Markt am Persischen Golf boomt. In der Wachs-



„Vertrauen wächst mit dem persönlichen Kontakt.“

Josef Fehr
Liechtensteinische
Landesbank

tumsregion leben sehr vermögende Kunden, um die viele Banken wetteifern. Die LLB hofft, ihre Ziele noch in diesem Jahr zu übertreffen. Mit der neuen Strategie hat die LLB den Nahen und Mittleren Osten, aber auch Osteuropa als Wachstumsmärkte definiert. Die Repräsentanz in Abu Dhabi, das in der Mitte zwischen Europa und Fernem Osten liegt, ist der erste Schritt. Ein weiterer Schritt ist eine neue Private-Banking-Abteilung für Osteuropa.

■ Wealth Management

Auch die LGT Bank in Liechtenstein plant bis Jahresende eine Repräsentanz im Persischen Golf aufzubauen – im Königreich Bahrain. Die Privatbank des Fürstenhauses von Liechtenstein sieht die Präsenz im Mittleren Osten als Ergänzung zu den bereits etablierten Standorten Sin-

gapur, Hongkong und Tokio im Fernen Osten. Dem Königreich Bahrain ordnet die LGT Bank in Liechtenstein eine Schlüsselrolle im „Wealth Management“ für vermögende Kunden in der Golfregion zu.

■ Trend hält an

Großes Potenzial im Private Banking ortete die VP Bank Gruppe als drittgrößte liechtensteinische Bank in Mittel- und Osteuropa sowie in Russland. Sie eröffnete über ihre Tochtergesellschaft VP Bank (Schweiz) AG eine Repräsentanz in Moskau. Die ständige Präsenz vor Ort wird als wichtige Voraussetzung erachtet für die Umsetzung der Marktstrategie. Die VP Bank Gruppe verfügt seit einigen Jahren über zahlreiche Kundenverbindungen in Russland. Mit einem Ableger in Liechtenstein als Brückenkopf für das Private Banking hatte die österreichische Hypo Alpe-Adria Bank schon vor zehn Jahren begonnen, sich speziell in Südosteuropa zu etablieren. Mit großem Erfolg. Der Trend hält an: Banken warten nicht mehr auf Kunden aus dem Ausland, sondern begeben sich an jene Orte, die zusätzliche Geschäftsfelder versprechen.



Vereinigte Arabische Emirate: gefragte Wachstumsregion.