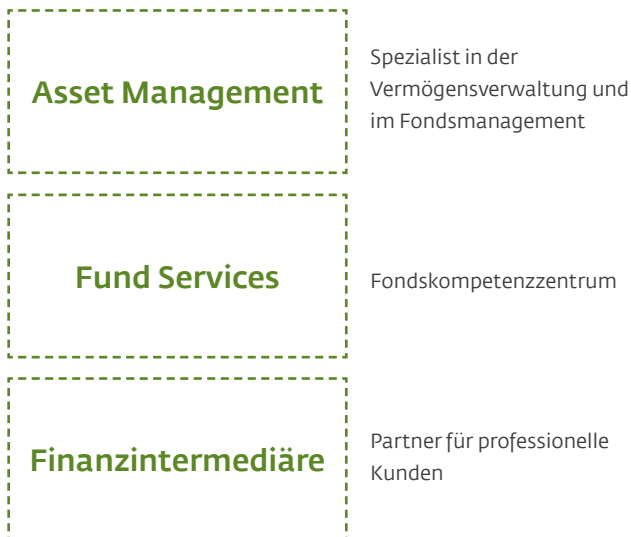


Institutional Clients

Als Partner suchen wir den vertrauensvollen Dialog mit unseren institutionellen Anlegern. Offen und umfassend stellen wir unsere Investmentkompetenz und unser Wissen zur Verfügung. Wir sehen die Finanzwelt konsequent aus der Perspektive unserer Kunden.

Spezialisiert auf professionelle Kunden

Institutional Clients umfasst das Intermediär- und Fondsgeschäft sowie das Asset Management der LLB-Gruppe. Wir konzentrieren uns auf Treuhänder, Vermögensverwalter, Fondspromotoren sowie Versicherungen, Pensionskassen und öffentlich-rechtliche Institutionen. Unsere Kernmärkte sind Liechtenstein, die Schweiz und Österreich.



Transfer von Wissen

Identifikation des Kundennutzens

Der offene, partnerschaftliche Dialog mit unseren Kunden macht für uns den entscheidenden Unterschied. In Kunden- und Round-Table-Gesprächen mit anschliessenden strukturierten Feedback-Prozessen hinterfragen wir, was für institutionelle Kunden wichtig ist. So stellen wir sicher, innovative Lösungen in den Bereichen anzubieten, in denen Unterstützung tatsächlich gefragt ist. Dies stärkt das Netzwerk sowie das Vertrauen und initiiert einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess.

Online-Plattform

Seit 2013 stellt Institutional Clients mit der Online-Plattform «LLB Xpert Views» den Kunden das unternehmensweite Know-how in den Bereichen Asset Management sowie Recht und Steuern zur Verfügung. Institutionelle Kunden erhalten so transparent und kompakt einen umfassenden Überblick über die jeweiligen Entwicklungen.

Round Tables

In exklusiven Round-Table-Gesprächen informieren Experten und Anlagespezialisten der LLB seit mehreren Jahren regelmässig über neue Themen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf aktuellen Fragen, die unsere Kunden in der Praxis beschäftigen: wie die neue EU-Richtlinie «Markets in Financial Instruments Directive», kurz MiFID II, die am 3. Januar 2018 in Kraft trat, oder auch das revidierte liechtensteinische Sorgfaltspflichtgesetz. 2017 fanden ein Dutzend solcher Round Tables statt, darunter erneut drei «LLB Xpert Views-Specials», in denen die LLB-Gruppe institutionellen Kunden einerseits ihre Anlagepolitik zugänglich macht und andererseits spezifische Themen für Fondsleitungen beleuchtet.

Austausch am Finanzplatz Liechtenstein

Der Transfer von Wissen und der Austausch von Informationen sind für den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Fortschritt sowohl der LLB-Gruppe als auch des Finanzplatzes Liechtenstein unverzichtbar.

Die Gruppengesellschaft LLB Asset Management AG ist Mitglied im Verein unabhängiger Vermögensverwalter in Liechtenstein und ein engagierter Partner bei der Entwicklung des Finanzplatzes. Zugleich gestaltet die Gruppengesellschaft LLB Fund Services AG als Vorstandsmitglied des Liechtensteinischen Anlagefondsverbandes die Rahmenbedingungen des Fondsplatzes Liechtenstein aktiv mit.

Asset Management

Eine zentrale Position innerhalb der LLB-Gruppe nimmt die LLB Asset Management AG ein. Die Spezialisten für Investment Management und Investmentfondsmanagen zukunftsorientierte und performancestarke Produkte und unterstützen mit ihrer Anlagekompetenz alle

drei Marktdivisionen in ihren jeweiligen Zielregionen (siehe Kapitel «Strategie und Organisation», Seite 25).

Das Asset Management der LLB-Gruppe verfügt über eine exzellente Expertise. Es investiert laufend in die Weiterentwicklung der auf quantitative Value-Modelle gestützten Analyse und insbesondere in das Aktienmodell, um eine gute Performance zu erreichen. Sowohl in der Vermögensverwaltung als auch in der Anlageberatung verzichtet die LLB-Gruppe auf Retrozessionen für eigene und Drittfonds.

Internationale Qualitätsstandards

Es ist der LLB-Gruppe ein grosses Anliegen, die Vermögensverwaltung an den internationalen Standards auszurichten. Entsprechend ist unser Asset Management seit über fünfzehn Jahren GIPS-zertifiziert: Zur Berechnung und Präsentation von Investment Performances folgt es den weltweit akzeptierten «Global Investment Performance Standards». Die GIPS-Standards basieren auf der vollständigen Offenlegung und der korrekten sowie vergleichbaren Darstellung von Ergebnissen. Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse in der Performance-Messung und -Präsentation fliessen lückenlos in unsere Prozesse ein. Diese internationalen Qualitätsstandards gewährleisten ein faires und transparentes Reporting an die Kunden.

Auszeichnungen

Mit ihren Strategiefonds, dem wichtigsten Leistungsausweis jedes Vermögensverwalters, belegt die LLB im langfristigen Konkurrenzvergleich seit Jahren Spitzenplätze. 2018 erhielt die LLB zudem gleich drei Lipper Fund Awards Switzerland. Für die in der Schweiz zugelassene Obligationen-, Aktien- und Strategiefondspalette der letzten drei Jahre erhielt unser Asset Management die Auszeichnung, der beste unter der zahlenmässig grossen Gruppe der kleineren Asset Manager zu sein. 2017/2018 erhielt die LLB folgende Awards:

- **Lipper Fund Awards Switzerland 2018:** beste Gruppe über drei Jahre «Overall Small Company», beste Gruppe über drei Jahre «Bond Small Company» und beste Performance in der Klasse «Equity Global Income» (drei Awards in einem Jahr)
- **Lipper Fund Awards 2017:** Platz 1 in Europa und Deutschland (drei Awards in vier Jahren)
- **Dachfonds Award** der österreichischen Fachzeitschrift für Finanzprofis «GELD» 2017 (dreizehn Dachfonds Awards in sechs Jahren)
- **Hedge Fund Awards 2018** des Magazins «Acquisition International (AI)»: «Bester Portfolio Manager – Liechtenstein» und «Bester Alternativer UCITS Fonds» (zwei Awards in zwei Jahren)

LLB-Fonds – EU-kompatibel

Alle LLB-Fonds sind Europa-kompatibel. Sie erfüllen die EU-Richtlinie UCITS V (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities Directive). Und sie folgen dem Gedanken der strikten Diversifikation. Die Eckpfeiler jedes Fonds – wie Strategie, Kosten und Risikoprofil – lassen sich einfach und verständlich im monatlichen «Fonds Factsheet» nachlesen. Die rund dreissig retrofreien LLB-Fonds werden

von erfahrenen Fondsmanagern aktiv geführt und sind in Liechtenstein, in der Schweiz, in Österreich und Deutschland zum Vertrieb zugelassen.

Mit überdurchschnittlicher Performance – bei niedrigen Kosten – stieg das in LLB-Fonds investierte Volumen in den letzten sechs Jahren kontinuierlich. Ende 2017 lag es bei CHF 5.2 Mia.

Vermögensverwaltung

Mit sechs verschiedenen Anlagestrategien von «Festverzinslich» bis «Aktien» in den Referenzwährungen CHF, EUR und USD ermöglicht die LLB die Diversifikation der Kapitalanlagen.

Das Vermögensverwaltungs-Volumen belief sich Ende 2017 auf CHF 5.9 Mia.

Die Bedürfnisse ihrer Kunden stehen bei der LLB-Gruppe im Mittelpunkt, weshalb wir 2018 unsere Angebotspalette um passive Vermögensverwaltungsmandate in unterschiedlichen Anlagestrategien sowie um passiv gemanagte Aktienfonds erweitern.

Fund Services

Der Geschäftsbereich Fund Services ist das Fondskompetenzzentrum der LLB-Gruppe und ein wichtiger Ertragspfeiler mit Wachstumspotenzial. 2017 stiegen die «Assets under Management» vor allem durch Netto-Neugeld-Zufluss auf CHF 13.9 Mia.

Private Labelling

Die Fondsleitung LLB Fund Services AG zählt zu den drei grössten Anbietern am Finanzplatz Liechtenstein und hat sich als Spezialistin im Private-Label-Bereich einen Namen gemacht. Private Label Fonds können gemäss den Bedürfnissen der Kunden nach Liechtensteiner oder EU-Recht konzipiert werden. Private-Label-Fondslösungen sind sehr individuell und eignen sich für die effiziente Vermögensverwaltung sowie als Strukturierungsalternative für grosse Vermögen. Unabhängig davon, ob ein Fonds für einen beschränkten Anlegerkreis aufgelegt oder öffentlich vertrieben wird, ist der Anlegerschutz derselbe.

Nach dem Konzept des «All in One Shop» bietet Fund Services umfassende Dienstleistungen an. Wir planen und gründen massgeschneiderte Fonds sowohl inhouse als auch für unabhängige Vermögensverwalter, Family Offices und andere Fondspromotoren, verwalten und strukturieren diese und stellen ein «state-of-the-art» Risk Management sicher.

Die LLB als Depotbank

Ende 2017 betreute die LLB als Depotbank 255 Fonds und baute ihre Position als Marktführerin in Liechtenstein aus. Vor zwanzig Jahren übernahm die LLB die Funktion als Depotbank für den ersten Private Label Fonds in Liechtenstein. Als Pionierin in diesem Bereich verfügt sie über eine ausgewiesene Expertise zur Abwicklung und Verwahrung komplexer Fondsmandate mit unterschiedlichsten Strategien und Anlagekategorien.

EU-Pass für UCITS und AIF

Liechtenstein zählt mit einem Anteil von 0.3 Prozent des Fondsmarktes zu den Boutiquen in Europa. Durch seine Zugehörigkeit zum EWR besitzt es jedoch als einziges Land den uneingeschränkten Zugang zu zwei Wirtschaftsräumen: zur Schweiz und zur Europäischen Union.

Mit den auf Europarecht basierenden Gesetzen UCITSG (2011) und AIFMG (2013) haben liechtensteinische alternative Investmentfonds (AIF) und alternative Investmentfondsmanager (AIFM) ebenso wie UCITS-Fonds uneingeschränkten Zugang zu den 28 EU- sowie den EWR-/EFTA-Staaten.

Wachstumspotenzial in der Schweiz

Seit Januar 2017 ist das neue Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen Liechtenstein und der Schweiz in Kraft. Als Depotbank wird die LLB in enger Zusammenarbeit mit der LLB Fund Services AG ihren Fondskunden als erstes Finanzinstitut in Liechtenstein die Rückforderung der Schweizer Verrechnungssteuer ermöglichen. Dies eröffnet für Schweizer Kunden neue interessante Möglichkeiten zur Vermögensstrukturierung.

Im Februar 2018 hat die Liechtensteinische Landesbank einen Kaufvertrag zum Erwerb der Aktien der LB(Swiss) Investment AG, Zürich, unterzeichnet. Diese strategiekonforme Übernahme ermöglicht der LLB-Gruppe den Eintritt in den Schweizer Fondsmarkt und den starken Ausbau des Fondsgeschäfts. Dieses wird sie in Zukunft von den drei Standorten Liechtenstein, Österreich und Schweiz aus betreiben.

Finanzintermediäre

Das Team für Finanzintermediäre bietet unabhängigen Vermögensverwaltern, Treuhändern und Versicherungen eine umfassende und partnerschaftliche Betreuung, um gemeinsam für deren Endkunden die passenden Lösungen zu finden. Zugleich sind wir für Pensionskassen und öffentlich-rechtliche Institutionen ein verlässlicher Partner, wenn es um Vermögensverwaltung und Zahlungsverkehr geht.

Innovative B2B-Lösungen

Mit dem Ziel, unsere Wettbewerbsfähigkeit sowie Effizienz zu steigern, richten wir unseren Fokus auf ausgewählte Partner und deren Netzwerke. Um die nachhaltige Zusammenarbeit mit Intermediärkunden zu festigen, stellt die LLB seit 2016 unter dem Label «LLB Xpert Solutions» innovative und exklusive B2B-Lösungen zur Verfügung.

Voice-of-Customer-Analyse

Um trotz zunehmender regulatorischer und administrativer Anforderungen mehr Zeit für die Kunden zu haben, hat die LLB-Gruppe eine Lean-Initiative gestartet (siehe Kapitel «Corporate Center», Seite 47). Der Geschäftsbereich Finanzintermediäre befindet sich seit September 2017 im Lean-Management-Prozess, um Zeit für die Kunden zu gewinnen. Dabei ist es grundlegend, die Wünsche, Erwartungen und Vorstellungen unserer Kunden zu kennen. Entsprechend haben wir

2017 unser Verständnis der Kundenbedürfnisse mittels der Methode «Voice of Customer» (VOC) noch weiter verstärkt.

Für die VOC-Analyse haben wir unterschiedlich grosse Treuhandbüros sowie unabhängige Vermögensverwalter aus Liechtenstein und der Schweiz befragt. Das Ergebnis bestätigt unsere Einschätzung, wie zentral eine vertrauensvolle und kontinuierliche Kommunikation, die Investmentkompetenz der LLB, die Digitalisierung sowie der Transfer von Wissen zu regulatorischen und anlagepolitischen Themen sind.

Um diesen Know-how-Transfer weiter zu stärken, haben wir Anfang 2017 an der Schnittstelle zu den Kundenberatern eine eigene Pre-Compliance-Stelle geschaffen. Damit verfolgen wir das Ziel, Abklärungen effizienter und rascher durchzuführen, damit unseren Kundenberatern mehr Zeit für ihre Kunden bleibt.

Digitale Kundenschnittstellen

In der Vermögensverwaltung und im Treuhandgeschäft ist die Digitalisierung nicht mehr wegzudenken. Die Komplexität sowie die gestiegenen Anforderungen aus dem regulatorischen und gesetzlichen Umfeld verlangen eine innovative, effiziente Infrastruktur. Es gilt, Digitalisierung, Standardisierung und Automatisierung optimal zu verbinden.

2018 werden wir gezielt in digitale Schnittstellen investieren. Unser Bestreben ist es, Kunden bei ihren Arbeitsabläufen optimal zu unterstützen und Daten effizient zu verwalten.

Zertifizierte Kundenberater

Die LLB-Gruppe ist überzeugt, dass die kluge Kombination aus Mensch und Technik in Zukunft den Unterschied macht. Entsprechend investieren wir in das Know-how unserer Mitarbeitenden. 2017 haben fünf Kundenberater und Assistenten das Ausbildungsprogramm nach den Standards der Swiss Association for Quality (SAQ) abgeschlossen, bis 2020 werden es alle 35 Berater und Assistenten sein (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seite 60).

2017 fanden überdies Schulungen zu den regulatorischen Schwerpunktthemen statt: etwa zur Umsetzung der 4. EU-Geldwäscherei-Richtlinie sowie der Geldtransferverordnung im liechtensteinischen Sorgfaltspflichtgesetz (SPV), zur Umsetzung des automatischen Informationsaustausches in Steuersachen (AIA) sowie der EU-Richtlinie MiFID II (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seite 64).

Segmentergebnis

Das Segmentergebnis vor Steuern erreichte ein Rekordniveau und legte um über 20 Prozent auf CHF 56 Mio. zu. Der Geschäftsertrag verbesserte sich insbesondere aufgrund des guten Zinsgeschäfts. Dieses profitierte von höheren Erträgen aus der Veranlagung von Fremdwährungen. Das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft sowie das Handelsgeschäft übertrafen dank aktiver Marktbearbeitung und höherer Kundenaktivität das Vorjahresergebnis. Bei den Wertberichtigungen für Kreditrisiken verzeichnete das Segment Institutional Clients eine Auflösung einer Position in Höhe von

CHF 7.5 Mio. Der Geschäftsaufwand stieg – bei gleichbleibendem Sachaufwand – aufgrund des strategiekonformen Personalausbaus und höherer interner Verrechnungen.

Die Kundenvermögen stiegen um 11.3 Prozent und erreichten mit CHF 27.5 Mia. erneut einen Höchststand. Insbesondere positive Zuflüsse bei Depotbankfonds haben zu den erfreulichen Netto-Neugeld-Zuflüssen in Höhe von rund CHF 400 Mio. beigetragen. In einem äusserst kompetitiven Umfeld konnte die Bruttomarge gehalten werden.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	2017	2016	+ / - %
Erfolg Zinsgeschäft	14'725	10'300	43.0
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	7'500	1'275	488.2
Erfolg Zinsgeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	22'225	11'575	92.0
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	56'201	55'795	0.7
Erfolg Handelsgeschäft	11'138	10'538	5.7
Übriger Erfolg	2	3	-33.3
Total Geschäftsertrag	89'566	77'911	15.0
Personalaufwand	-17'709	-17'041	3.9
Sachaufwand	-2'507	-2'538	-1.2
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-13'369	-12'167	9.9
Total Geschäftsaufwand	-33'585	-31'746	5.8
Segmentergebnis vor Steuern	55'981	46'165	21.3

Kennziffern

	2017	2016
Bruttomarge (in Basispunkten)*	30.7	30.8
Cost-Income-Ratio (in Prozent)**	40.9	41.4
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	397	-568
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	1.6	-2.3

* Geschäftsertrag (ohne Wertberichtigung für Kreditrisiken) zum durchschnittlichen monatlichen Geschäftsvolumen.

** Geschäftsaufwand (ohne Rückstellungen für Rechts- und Prozessrisiken) im Verhältnis zum Geschäftsertrag (ohne Wertberichtigung für Kreditrisiken).

Zusätzliche Informationen

	31.12.2017	31.12.2016	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	27'790	25'227	10.2
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	27'485	24'704	11.3
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	305	523	-41.7
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	90	86	4.8