

# Private Banking

**V**ermögende Privatkunden und Unternehmer schätzen am Private Banking der LLB-Gruppe drei Dinge: die Stabilität und Sicherheit unserer Bank, die hohe Dienstleistungs- und Servicequalität sowie ausgezeichnete Investment Performance.

## Stabilität und Sicherheit

---

Die LLB-Gruppe verfügt mit ihrer 156-jährigen Geschichte über eine lange Tradition als Privatbank. Vermögende Privatkunden und Unternehmer vertrauen auf unsere Erfahrung und schätzen uns als verlässliche Partnerin, die ihre Bedürfnisse und Wünsche versteht. Hinzu kommt die Gewissheit, bei einer Bank zu sein, die als Inbegriff von Stabilität und Sicherheit gilt. So gehört die LLB-Gruppe seit Jahren zu den am besten kapitalisierten Universalbanken Europas (siehe Kapitel «Finanz- und Risikomanagement», Seite 29). Zudem zählt das Land Liechtenstein als Hauptaktionär zu den nur elf Ländern weltweit, die ein AAA-Rating besitzen (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 68).

## Hohe Dienstleistungs- und Servicequalität

---

### Ganzheitliche Lösungen aus einer Hand

Vermögende Kunden legen Wert auf gegenseitiges Vertrauen, Quer- und Vorausdenken sowie eine realistische Einschätzung. Unsere Private-Banking-Berater nehmen sich die Zeit, die finanziellen Ziele und die Lebenssituation ihrer Kunden zu verstehen, um die jeweils optimale individuelle Vermögensstrategie zu entwickeln. Die ganzheitliche Beratung ist von der Analyse über die Strategie bis zur passgenauen Umsetzung und regelmässigen Überprüfung klar strukturiert und transparent.

### Vermögensverwaltung und Anlageberatung der Zukunft

Innovativ und flexibel stellt sich die LLB-Gruppe den Zeichen der Zeit. Unsere Anlageberatung verbindet auf optimale Weise die Investmentkompetenz des Asset Management mit modernster Informationstechnologie und individuellen Beratungsmodellen.

Das hybride Beratungsmodell «LLB Invest» nutzt die Stärken zweier Welten: die Schnelligkeit, Präzision und Zuverlässigkeit der Technologie sowie das Hintergrundwissen, den Erfahrungsschatz und die Kreativität der Kundenberater, die technische Lösungen für unsere Kunden gewinnbringend einsetzen.

## Individuelle Beratungsmodelle

Wir bieten unseren Kunden exzellente Anlagelösungen mit individueller Ausrichtung. Die massgeschneiderte Betreuung sowie Unterstützung beim gezielten Vermögensaufbau sind für uns zentral. Mit systematischer Überwachung sorgen wir für die Sicherheit der Anlagen und die Optimierung der Performance des Portfolios.

2017 haben wir zusätzlich zu den zwei bestehenden «LLB Invest»-Beratungsmodellen neu das Modell «LLB Basic» entwickelt, um allen Anlegern eine optimale Betreuung zu bieten. Damit trägt die LLB-Gruppe zum Nutzen ihrer Kunden der ab Januar 2018 geltenden EU-Richtlinie «Markets in Financial Instruments Directive», kurz MiFID II, Rechnung.

## Kundenberater-Zertifizierung

Vertrauen ist der zentrale Motor der Finanzindustrie. Es sind unsere Kundenberater, die das Vertrauen schaffen. Entsprechend umfassend investieren wir in ihr Know-how. Deshalb absolvieren aktuell und in den nächsten Jahren alle Private-Banking-Kundenberater und Assistenten Zertifizierungsprogramme nach den Standards der Swiss Association for Quality (SAQ) (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seiten 60–61).

## Ausgezeichnete Investment Performance

---

### Investmentkompetenz

Unser Private Banking zeichnet sich durch eine im Wettbewerbsvergleich herausragende Anlageperformance aus. Internationale Auszeichnungen in der Vergangenheit und im Jahr 2017 zeigen, dass die Investmentkompetenz des Asset Management eine der grossen Stärken der LLB-Gruppe ist (siehe Kapitel «Institutional Clients», Seite 42).

### **Breite Diversifikation**

Das LLB Asset Management verfügt über eine exzellente Expertise und schafft mit systematischen, transparenten Anlageprozessen konstant Mehrwert für unsere Kunden. Dies gilt für die Vermögensverwaltung ebenso wie für Investmentfonds. Das Angebot ist sehr umfassend und ermöglicht eine breite Diversifikation von Kapitalanlagen. 2018 erweitert die LLB-Gruppe ihre Angebotspalette um passive Vermögensverwaltungsmandate in unterschiedlichen Anlagestrategien sowie um passiv gemanagte Aktienfonds.

### **International präsent – lokal verankert**

---

Mit den Marken «Liechtensteinische Landesbank» und «Bank Linth ist die Division Private Banking lokal verankert und international präsent. Unser Fokus liegt auf den Onshore-Märkten Liechtenstein, Schweiz und Österreich, den traditionellen grenzüberschreitenden Märkten Deutschland und übriges Westeuropa wie auch auf den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropa sowie Naher Osten.

Die LLB-Gruppe verfügt über drei Buchungszentren und präsentiert sich mit je einer Bank in Liechtenstein, in der Schweiz und in Österreich. Wir sind an den internationalen Standorten Vaduz, Zürich-Erlenbach, Genf, Wien, Abu Dhabi und Dubai sowie an den neunzehn Geschäftsstellen der Bank Linth in der Ostschweiz und den drei Geschäftsstellen der LLB in Liechtenstein vor Ort.

### **Produkte und Dienstleistungen**

---

Die Division Private Banking steht vermögenden Kunden mit Engagement, Know-how, ausgezeichneter Anlagekompetenz und einem fundierten Verständnis für deren Ziele und Anliegen zur Seite. Zugeschnitten auf spezifische Kundensegmente bieten wir Anlageberatung, Vermögensverwaltung, Vermögensstrukturierung, Finanzierungen sowie Finanz- und Vorsorgeplanung an. Das macht uns zum ausgewählten Partner für vermögende Privatkunden und Unternehmer.

### **Innovative Anlagelösung**

Die Vermögensverwaltung und die Anlageberatung sind Kerndienstleistungen im Private Banking. Mit «LLB Invest» und «Bank Linth Invest» verfügt die LLB-Gruppe über eine höchst professionelle und innovative Lösung. Bei unseren Beratungsmodellen «Basic», «Consult» und «Expert» sowie der Vermögensverwaltungslösung «Comfort» steht das Kundenerlebnis konsequent im Mittelpunkt. Die wegweisende Lösung unterstützt unsere aktive Kundenpflege, der systematische Anlageprozess ermöglicht jederzeit eine Analyse und Optimierung des Kundenportfolios.

Die Volumina bei Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungsmandaten stiegen seit der Einführung von «LLB Invest» innerhalb von anderthalb Jahren um CHF 1.6 Mia., die Anzahl der Mandate erhöhte sich um 1'000.

### **360-Grad-Finanzplanung**

Die LLB-Gruppe bietet als einzige Bank in Liechtenstein eine umfassende 360-Grad-Finanzplanung an und baut diese stetig weiter aus. Mit der Dienstleistung «LLB Kompass» und «Bank Linth Kompass» unterstützt sie Privatkunden und Unternehmer in allen Lebens- sowie Unternehmensphasen dabei, ihre finanziellen Zukunftsziele zu erreichen. Die LLB und die Bank Linth decken somit alle wichtigen Themen wie Vermögen, Finanzierungen, Vorsorge, Immobilien, Steuern, Nachfolge und Nachlass ab (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 68).

### **Transparentes Preismodell**

Alle drei Banken der LLB-Gruppe verzichten komplett auf Retrozessionen für eigene Fonds und Drittfonds. In Liechtenstein ist die LLB die einzige Bank, in der Schweiz gehört sie zu einigen wenigen, die ein retrofreies Preismodell in der Vermögensverwaltung und in der Anlageberatung umsetzen. Die LLB in Wien hat das wegweisende Modell als erste Bank in Österreich übernommen.

### **Orientierung am Kunden**

---

Die Beziehung zwischen Kunden und erfahrenen Kundenberatern, die erkennen, was Privatkunden und Unternehmer in den verschiedenen Lebens- und Unternehmensphasen brauchen, ist ein Kennzeichen der LLB-Gruppe. Alle Private-Banking-Berater sind in den lokalen Zielmärkten verankert, sprechen die Sprache ihrer Kunden und kennen deren individuelle Wünsche und Bedürfnisse (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seite 59).

### **Kundenzufriedenheit**

Im August 2017 schloss die Division Private Banking ihre erste Lean-Management-Welle ab, die darauf ausgerichtet war, mehr qualitative Zeit für unsere Kunden zu gewinnen. Die Private-Banking-Teams Liechtenstein, Schweiz und Deutschland / Österreich haben Verbesserungen in den Bereichen Kunden, Produktivität und Mitarbeitende umgesetzt. Die Vorteile für unsere Kunden sind noch hochwertigere und schnellere Dienstleistungen.

Die Zufriedenheit der Kunden ist das entscheidende Kriterium, um langfristig im Wettbewerb zu bestehen. Nicht nur die Rückmeldungen von Kundenberatern liefern uns ein Bild. Eine 2016 durchgeführte Markenstudie hat ergeben, dass die LLB als Anlagebank bei nahezu allen befragten vermögenden Kunden in Liechtenstein die Spitzenposition einnimmt (siehe Kapitel «Marke und Sponsoring», Seite 54).

## Marktregionen

---

### Liechtenstein, Schweiz und Österreich

Liechtenstein, die Schweiz und Österreich besitzen als Finanzplätze ein hohes Potenzial, um Investoren anzuziehen, die Sicherheit und Stabilität für ihre Vermögensanlagen suchen. Sowohl im Private Banking Liechtenstein als auch im Private Banking mit Schweizer Kunden verzeichneten wir 2017 erfreuliche Kundenzuflüsse.

Unsere Bank in Wien ist mittlerweile eine etablierte Partnerin für Private-Banking-Kunden aus Österreich sowie Zentral- und Osteuropa. Sie erreichte 2014 nach nur fünf Jahren Aufbauzeit die Gewinnschwelle und setzte 2017 ihre Erfolgsgeschichte fort. Dank sehr erfreulicher Wachstumszahlen und guter Investment Performance stiegen die verwalteten Vermögen auf ein Rekordhoch. Mit dem Kauf der Semper Constantia Privatbank AG – wie am 22. Dezember 2017 bekanntgegeben – wird die LLB Österreich zu einer der führenden Privatbanken sowohl im Private Banking als auch im institutionellen Geschäft in Österreich.

### Traditionelle grenzüberschreitende Märkte Deutschland und übriges Westeuropa

Deutschland, Europas grösster Private-Banking-Markt, bleibt für unsere Vermögensverwaltung wichtig. Hier profitieren wir von unserer langjährigen Erfahrung und dem Vertrauen unserer Kunden in die Qualität unserer Dienstleistungen und die gute Performance unserer Vermögensverwaltung.

### Zentral- und Osteuropa

In den zentral- und osteuropäischen EU-Ländern und im Schlüsselmarkt Russland sieht die LLB-Gruppe weiteres Wachstumspotenzial. Neben den verbesserten wirtschaftlichen Aussichten in der Region verfügen wir über zwei wichtige Erfolgsfaktoren: die Stabilität und die Sicherheit der LLB-Gruppe sowie die spezifische Markt- und Produkterfahrung unserer Kundenberater und Investment-Spezialisten in Zürich, Genf, Vaduz und Wien.

### Naher Osten

2017 erwies sich das Private Banking der LLB-Gruppe in der Marktregion Naher Osten erneut als ausserordentlich erfolgreich. Es trägt zu einem immer grösseren Teil zum Gesamterfolg der Division bei. Aus unseren Repräsentanzen in Dubai (seit 2008) und Abu Dhabi (seit 2005) betreuen wir verschiedene Kundengruppen aus den Vereinigten Arabischen Emiraten und der Golf-Region. Als eine der wenigen Auslandsbanken ermöglichen wir unseren Kunden den Zugang zu den Aktienmärkten in Dubai und Abu Dhabi.

## Cross Border Banking

---

Die internationale Ausrichtung der LLB-Gruppe bringt regulatorische Komplexität im Cross Border Banking mit sich. Die LLB-Gruppe hat eine klare Ausrichtung auf strategisch und wirtschaftlich bedeutende Länder. Eine strikte Compliance mit den jeweiligen lokalen Vorschriften ist dabei zentral. Mit internen Regelwerken, effizienten Compliance-Prozessen und intensiven Schulungen stellt die LLB-Gruppe sicher, dass die Mitarbeitenden bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten die Vorschriften des jeweiligen Ziellandes einhalten.

## Steuerkonformität der Kunden

---

Das Geschäftsmodell der LLB-Gruppe zielt auf die Steuerkonformität der Kunden ab (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seiten 62–65). Im Einklang mit der Steuerkonformitätsstrategie des Landes Liechtenstein hat die LLB-Gruppe den Transformationsprozess im Steuerbereich bei EU- und internationalen Kunden grösstenteils abgeschlossen. Wir wenden bei Neukunden und bei Bestandskunden einen risikobasierten Ansatz an.

## Segmentergebnis

Der Geschäftsertrag nahm um 19 Prozent auf CHF 107.7 Mio. zu. Dies übertrifft die strategiekonforme Zunahme des Geschäftsaufwands deutlich. Im Zinsgeschäft profitierte das Segment Private Banking von den steigenden USD-Zinsen und der erfreulichen Zunahme der Kundenausleihungen. Im Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft profitierte das Segment von der erhöhten Kundenaktivität, neuen Produkt- und Preismodellen sowie der Zunahme des Kundenvermögens durch unsere innovative Anlageberatungslösung. Der Anstieg der Personalstellen in der Kundenberatung hat höhere Kosten zur Folge.

Das Segmentergebnis vor Steuern legte deutlich um über 40 Prozent auf CHF 45.5 Mio. zu.

Das Segment Private Banking verbuchte stetige Netto-Neugeldzuflüsse in den Heim- und Wachstumsmärkten. Sowohl die verwalteten Kundenvermögen als auch die Kundenausleihungen stiegen an. Dies erhöhte das Geschäftsvolumen um 8.5 Prozent auf CHF 16.0 Mia. Die Bruttomarge nahm in einem anspruchsvollen Marktumfeld um rund 7 Basispunkte zu.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	2017	2016	+ / - %
Erfolg Zinsgeschäft	25'992	15'695	65.6
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	0	750	-100.0
Erfolg Zinsgeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	25'992	16'445	58.1
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	72'825	65'390	11.4
Erfolg Handelsgeschäft	8'826	8'955	-1.4
Übriger Erfolg	8	2	300.0
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>107'651</b>	<b>90'792</b>	<b>18.6</b>
Personalaufwand	-32'200	-30'631	5.1
Sachaufwand	-2'650	-3'576	-25.9
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-27'344	-24'384	12.1
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-62'195</b>	<b>-58'591</b>	<b>6.2</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>45'456</b>	<b>32'201</b>	<b>41.2</b>

## Kennziffern

	2017	2016
Bruttomarge (in Basispunkten)*	70.3	63.6
Cost-Income-Ratio (in Prozent)**	57.8	64.6
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	172	173
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	1.3	1.3

\* 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)	16'007	14'754	8.5
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	14'316	13'283	7.8
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	1'691	1'471	15.0
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	161	153	5.5