

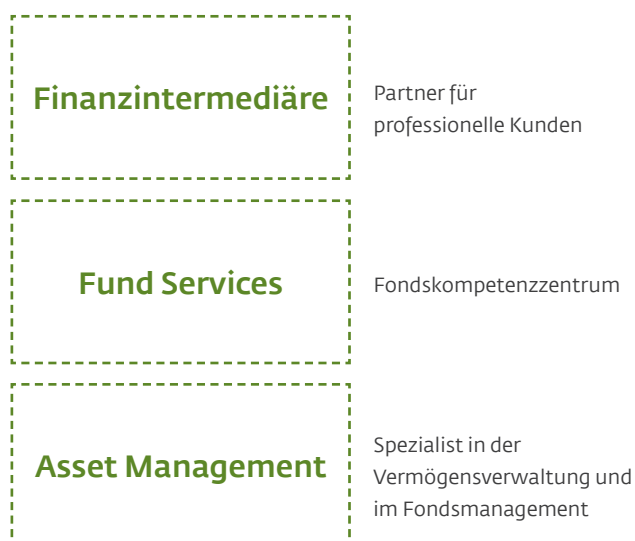
# Institutional Clients

**D**urch den Kauf der Semper Constantia Privatbank AG und der Schweizer Fondsleitungsgesellschaft LB(Swiss) Investment AG ist die LLB-Gruppe zum Fonds Powerhouse der FL-A-CH-Region aufgestiegen. Damit schaffen wir Mehrwert für unsere institutionellen 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.

Im April 2018 hat die LLB die Zürcher Fondsleitung LB(Swiss) Investment AG übernommen, die seit Mai unter dem Namen LLB Swiss Investment AG firmiert. Dadurch bieten wir externen Vermögensverwaltern, Family Offices, Pensionskassen und Banken auch in der Schweiz massgeschneiderte Fondsdienstleistungen an. Ende September 2018 wurde die Fusion der Semper Constantia mit der LLB Österreich zur Liechtensteinischen Landesbank (Österreich) AG abgeschlossen. Damit konnten wir unsere Position im institutionellen Geschäft in Österreich stark ausbauen.



## Fonds Powerhouse

Durch die getätigten Akquisitionen betreibt die LLB-Gruppe nun Fondsleitungsgesellschaften in den drei Heimmärkten Liechtenstein, Schweiz und Österreich. Sie betreut ein Fondsvolumen von über CHF 30 Mia. Die LLB hat damit ihre Position in diesem Geschäftsfeld deutlich gefestigt und tritt in der FL-A-CH-Region (Liechtenstein / Österreich / Schweiz) als schlagkräftiges Fonds Powerhouse auf. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Private-Label-Fondslösungen, die in Österreich auch White-Label-Fonds oder Master-KAG-Lösungen genannt werden. Diese Lösungen sind sehr individuell und eignen sich für die effiziente Vermögensverwaltung sowie als Strukturierungsalternative für grosse Vermögen. Sie zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass das Fondsmanagement an einen externen Dritten delegiert beziehungsweise ein solcher als Anlageberater beigezogen wird. Unabhängig davon, ob ein Fonds für einen beschränkten Anlegerkreis aufgelegt oder öffentlich vertrieben wird, ist der Anlegerschutz derselbe.

In Liechtenstein zählt die Fondsleitung LLB Fund Services AG zu den drei grössten Private-Label-Anbietern. Sie hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten – ebenso wie die österreichische LLB Invest KAG – in diesem Bereich als Spezialistin einen Namen gemacht. Nach dem Konzept des «All in One Shop» erbringen alle Fondsleitungsgesellschaften der LLB umfassende Dienstleistungen. 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 modernes Risk Management sicher. An den Standorten Vaduz und Zürich ergänzen wir unsere Services durch die Übernahme der Vertreterfunktion für ausländische Fonds.

### Fondsgeschäft Liechtenstein und Schweiz

Der Geschäftsbereich Fund Services fungiert als Fondskompetenzzentrum der LLB-Gruppe in der Schweiz und in Liechtenstein und ist ein wichtiger Ertragspfeiler mit Wachstumspotenzial. Im Berichtsjahr hat der Geschäftsbereich bei den Private Label Funds einen Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 296 Mio. erzielt. Basierend auf einer ganzheitlichen und bedürfnisorientierten Beratung reicht das Leistungsspektrum von der Gründung über die Erstemission bis hin zu einer

umfassenden Betreuung im Lebenszyklus eines Fonds. Durch die strategiekonforme Übernahme der LB(Swiss) Investment AG im April 2018 ist die LLB-Gruppe in den Schweizer Fondsmarkt eingetreten und hat sich dadurch neue Wachstumsperspektiven eröffnet.

### **Fondsgeschäft Österreich**

Derzeit verwaltet die LLB Österreich im Fondsbereich CHF 14.8 Mia. Die Liechtensteinische Landesbank (Österreich) AG bietet mit ihrer Tochtergesellschaft LLB Invest KAG massgeschneiderte Komplettlösungen in den Bereichen Publikumsfonds, Grossanlegerfonds, Spezialfonds sowie Multi-Manager-Fonds an. Dabei reicht die Bandbreite von geldmarktnahen Fonds über Anleihen- und Aktien- bis zu Immobilieneaktienfonds. Abgerundet wird die Palette durch alternative Investmentfonds und Asset-Allocation-Fonds. So lässt sich für jede Veranlagungsmentalität und nahezu jeden Bedarf eine passende Fondslösung auswählen.

Die Tochter LLB Immo KAG wartet im Bereich der offenen Immobilienfonds mit Individuallösungen auf. Dazu zählen beispielsweise Immobilienerwerb und -bewirtschaftung, Facility- und Cash-Management sowie ein konsolidiertes Reporting. All diese Lösungen werden in gemeinsamer Abstimmung mit unseren Kunden definiert und aus einer Hand angeboten. Dabei kann die LLB Immo KAG auf jahrelange Erfahrung im Immobilienbereich zurückgreifen. Die Immobilienspezialfonds richten sich insbesondere an professionelle Anleger. Dazu zählen Vorsorgewerke, Versicherungen oder Stiftungen, die langfristig von den Vorteilen eines indirekten Immobilieninvestments profitieren möchten.

### **Die LLB als Depotbank für Fonds**

Als Depotbank hat die LLB ihre Marktführerschaft in Liechtenstein weiter ausgebaut und Ende 2018 252 Fonds betreut. Als Pionierin in diesem Bereich und erste Bank, die diese Dienstleistung in Liechtenstein im Angebot hatte, verfügt sie über eine ausgewiesene Expertise zur Abwicklung und Verwahrung komplexer Fondsmandate mit unterschiedlichen Strategien und Anlagekategorien. In derselben Liga spielt die LLB Österreich, die diesen Service per Ende 2018 für 308 Fonds angeboten hat.

### **EU-Pass für UCITS und AIF**

Durch seine Zugehörigkeit zum EWR besitzt Liechtenstein als einziges Land den uneingeschränkten Zugang zu zwei Wirtschaftsräumen: zur Schweiz und zur Europäischen Union. Mit dem auf Europarecht basierenden Gesetz über bestimmte Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (UCITSG) und dem Gesetz über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFMG) dürfen liechtensteinische Fonds in den 28 EU- sowie den EWR- / EFTA-Staaten frei vertrieben werden (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seite 47).

## **Finanzintermediäre**

---

Unabhängige Vermögensverwalter, Treuhänder und Versicherungen sind beim Team Finanzintermediäre an der richtigen Adresse. Unsere zertifizierten Kundenberater bieten eine umfassende und partnerschaftliche Betreuung, um gemeinsam für Intermediäre und deren Endkunden die passenden Lösungen zu finden. Auch für Pensionskassen und öffentlich-rechtliche Institutionen sind wir ein verlässlicher Partner, wenn es um Vermögensverwaltung und Zahlungsverkehr geht. Wir investieren laufend in Digitalisierungsprojekte, um mit den Bedürfnissen unserer Kunden Schritt halten zu können. So wurden 2018 wieder zahlreiche Massnahmen, die zur Effizienzsteigerung in den Kundenbeziehungen beitragen, umgesetzt.

### **Ausbau digitaler Kundenschnittstellen**

Basierend auf regelmässig eingeholten Kundenfeedbacks haben wir im Jahr 2018 gezielt in die Verbesserung der digitalen Kundenschnittstellen investiert und unsere Dienstleistungen weiterentwickelt. Im Juni 2018 wurden neue Funktionen in das Online Banking implementiert, um unseren professionellen Kunden die Auftragserteilung sowie Verwaltung ihrer Kundendepots zu vereinfachen. So bietet das LLB Online Banking neu die Möglichkeit, saldierte Kunden, Konten und Depots für einen bestimmten Zeitraum weiterhin abzurufen, und stellt verschiedene Performance Contribution Reports sowie erweiterte Darstellungsoptionen zur Verfügung.

Für 2019 sind erneut bedarfsgerechte Zusatzfunktionen geplant: Das Reporting soll erweitert und die Formularbewirtschaftung optimiert werden; zudem werden ausgeklügelte Analyse-Tools bereitgestellt sowie unsere Schnittstellen für die Anbindung von Softwarelösungen der Intermediäre ausgebaut. Verbesserte Prozesse sollen den administrativen Aufwand sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Kundenberater verringern und die Abläufe effizienter gestalten. Langfristiges Ziel ist es, ein noch besser auf die Bedürfnisse der Intermediäre ausgerichtetes Online Banking und einen digitalen Onboarding-Prozess für unsere Kunden zu schaffen.

### **Business-Compliance-Stelle**

Um einem klaren Kundenbedürfnis zu entsprechen, haben wir im Jahr 2017 eine Business-Compliance-Stelle im Geschäftsbereich Finanzintermediäre geschaffen. Kommen Finanzintermediäre mit komplexen Geschäftsfällen zu uns, kann zu den Kundengesprächen ein Compliance-Spezialist beigezogen werden, der eine erste Einschätzung zum Sachverhalt abgibt. Der Kunde wird damit im regulatorischen Bereich unterstützt und von Anfang an durch den Compliance-Prozess begleitet. Für ihn bedeutet das einen Mehrwert in Form von Fachwissen sowie einer kürzeren Time-to-Market. Diese Dienstleistung wird von den Finanzintermediären sehr geschätzt und regelmässig in Anspruch genommen. Die Business-Compliance-Stelle führt darüber hinaus Vorabklärungen für verschiedene Geschäftsfälle durch und hilft damit, regulatorische Hürden rasch zu erkennen und zu adressieren.

### Lean-Transformation: Mehr Zeit für Kunden

Der Geschäftsbereich Finanzintermediäre hat sich einer umfassenden Lean-Transformation unterzogen (siehe Kapitel «Corporate Center», Seite 41). Ziel dieses Prozesses ist es, durch einen besseren Arbeitslastausgleich 15 bis 20 Prozent mehr freie Kapazitäten bei den Kundenberatern zu schaffen und damit mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt sowie die qualitative Beratung zu generieren. Zu diesem Zweck wurde unter anderem ein Assistenz-Pool eingerichtet, über den Börsen- und Zahlungsaufträge zentral und effizient verarbeitet werden können. Mit der Übernahme von jährlich rund 25'000 Börsenaufträgen durch den Pool werden unsere Kundenberater wesentlich entlastet. Im Rahmen des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses werden auch weiterhin Abläufe hinterfragt und allenfalls angepasst.

Ebenfalls im Zuge des Lean Management haben wir im Jahr 2018 erstmals moderierte Kundengruppengespräche durchgeführt, die im Anschluss strukturiert ausgewertet wurden. Diese haben gezeigt, wo und wie wir unsere Dienstleistungen optimieren können. Die in den vorangegangenen Abschnitten beschriebenen Verbesserungen, insbesondere im Bereich der digitalen Kundenschnittstellen, waren Massnahmen, die aus diesen Gesprächen abgeleitet wurden. Solche Kundengruppengespräche sollen künftig jedes Jahr stattfinden. Ausserdem werden neu mittels standardisierter Fragebogen regelmässig Kundenfeedbacks abgeholt.

## Asset Management

2018 haben wir das Asset Management in Vaduz um zwei Personen vergrössert; dank der Übernahme der Semper Constantia sind elf weitere Spezialisten aus Wien zum Team gestossen. Das Asset Management unterstützt mit seiner Anlagekompetenz und dem wertorientierten Investmentansatz alle drei Marktdivisionen in ihren jeweiligen Zielregionen (siehe Kapitel «Strategie und Organisation», Seite 9) und spielt damit eine zentrale Rolle innerhalb der LLB-Gruppe. Unsere Spezialisten verfügen über langjährige Erfahrung bezüglich der Investmentbedürfnisse institutioneller Kunden.

Seit sechzehn Jahren ist unser Asset Management GIPS-zertifiziert. Diese internationalen Qualitätsstandards basieren auf der vollständigen Offenlegung und der korrekten sowie vergleichbaren Darstellung von Ergebnissen. Sie gewährleisten ein faires und transparentes Reporting an die Kunden.

### Auszeichnungen

Die grösste Auszeichnung für eine Vermögensverwalterin wie die LLB-Gruppe ist es, in ihrer Kategorie die Beste über alle Hauptanlegerklassen zu sein, das heisst über Obligationen, Aktien und Strategiefonds. Die LLB-Gruppe wurde im Rahmen der Thomson Reuters Lipper Fund Awards 2018 entsprechend gewürdigt. Zudem gewann die LLB-Gruppe auch in der Kategorie beste «Bond Small Company». Der Fonds LLB Aktien Dividendenperlen Global (CHF) wurde in der Klasse

«Equity Global Income» für die Performance über die letzten fünf Jahre prämiert. Der «GELD»-Award für den besten Immobilienaktienfonds in Österreich über drei Jahre ist ein weiterer Award, den das Asset Management der LLB-Gruppe 2018 entgegennehmen durfte. Hier ein kurzer Überblick zu den wichtigsten Auszeichnungen:

- **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 Austria 2018:** Auszeichnung für den LLB Aktien Immobilien Global (CHF) in Wien als bester Immobilienaktienfonds über drei Jahre;
- **Alternative Investments Awards 2018 der österreichischen Fachzeitschrift für Finanzprofis «Geld»:** ebenfalls Auszeichnung für den LLB Aktien Immobilien Global (CHF) in Wien als bester Fonds über drei Jahre;
- **Hedge Fund Awards 2018 des Magazins «Acquisition International (AI)»:** «Bester Portfolio Manager – Liechtenstein» und «Bester Alternativer UCITS Fonds» (zwei Awards in zwei Jahren).

Mit ihren stark diversifizierten Strategiefonds belegt die LLB im langfristigen Konkurrenzvergleich seit Jahren Spitzenplätze. Breite Diversifikation bedeutet hier konkret: Wir investieren bei den Strategiefonds in vierzehn Anlageklassen (Liquidität, Obligationen CHF, Obligationen Welt, Realwertanleihen, Hochzins- und Schwellenländeranleihen, Wandelanleihen, Aktien Lokal, Aktien Global, Aktien Schwellenländer, Immobilienaktien, Rohstoffe, Hedgefonds und Katastrophenanleihen) und in rund 4'500 einzelne Wertschriften.

### Ausbau der LLB-Fondspalette

Durch die Akquisitionen konnten wir unsere Fondspalette weiter verbreitern. So hat uns der Zukauf der Semper Constantia Privatbank AG die Tür zum Immobiliensegment geöffnet. Die fusionierte LLB Österreich verfügt damit über langjährige Erfahrung in diesem Bereich und bietet Investoren neben den zahlreichen Fonds auch einen individuellen Zugang zu einer umfassenden Palette von indirekten und direkten Immobilieninvestments.

Mit einer überdurchschnittlichen Performance – bei niedrigen Kosten – ist das in LLB-Fonds investierte Volumen in den letzten sechs Jahren angestiegen. Ende 2018 lag es bei CHF 30.5 Mia. Die überwiegende Mehrheit der 612 LLB-Fonds sind Europa-kompatibel. Sie erfüllen die EU-Richtlinie UCITS V (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seite 47). Zudem folgen alle dem Gedanken der strikten Diversifikation. Die rund vierzig LLB-Fonds werden von erfahrenen Fondsmanagern grösstenteils aktiv geführt und sind meist in Liechtenstein, in der Schweiz sowie in Österreich und Deutschland zum Vertrieb zugelassen.

### Vermögensverwaltung

Mit sechs verschiedenen Anlagestrategien von «Festverzinslich» bis «Aktien» in den Referenzwährungen CHF, EUR und USD ermöglicht die LLB die Diversifikation der Kapitalanlagen. Das Vermögensverwaltungsvolumen belief sich Ende 2018 auf CHF 6.9 Mia.

Die Bedürfnisse der Kunden stehen bei der LLB-Gruppe im Mittelpunkt. Wir haben 2018 deshalb unsere Angebotspalette um passive Vermögensverwaltungsmandate mit unterschiedlichen Anlagestrategien, bei denen insbesondere der Aktienteil passiv gemanagt wird, erweitert. Neu bei der LLB ist auch der Total-Return-Ansatz der LLB Österreich. Deren Asset Management verfügt über eine Kernkompetenz in der Mandatsführung mit Fokus auf Wertsicherung sowie über langjährige Erfahrung bei der Umsetzung von Wertsicherungskonzepten.

### Partnerschaftlicher Dialog und Wissenstransfer

Gerade für Intermediäre sind der Know-how-Transfer und die stärkere Vernetzung mit externen Partnern besonders wichtig. Durch das Bereitstellen von Wissen schaffen wir für unsere Kunden einen Mehrwert und fördern den Gedankenaustausch. Dafür nutzen wir vor allem zwei Kanäle: exklusive Round-Table-Veranstaltungen und eine auf die Bedürfnisse der Intermediäre angepasste Online-Plattform. Ausserdem sind wir mit verschiedenen Verbänden und Finanzplatzakteuren exzellent vernetzt, um an vorderster Front zu erfahren, welche Themen aktuell sind oder in Zukunft wichtig werden könnten. So können wir die Rahmenbedingungen, die unser Geschäftsmodell bestimmen, aktiv mitgestalten.

#### «LLB Xpert Views»

Bei den im Rahmen von «LLB Xpert Views» stattfindenden exklusiven Round Tables informieren Experten und Anlagespezialisten der LLB unsere Kunden seit mehreren Jahren regelmässig über aktuelle Themen, die sie in der Praxis beschäftigen. 2018 standen beispielsweise die EU-Datenschutzgrundverordnung, Steuerthemen oder Regelwerke wie MiFID II und FIDLEG im Fokus. Rund ein Dutzend solcher Round Tables haben wir im Berichtsjahr durchgeführt, darunter erneut vier «LLB Xpert Views»-Specials, bei denen die LLB-Gruppe institutionellen Kunden einerseits ihre Anlagepolitik zugänglich macht und andererseits spezifische Themen für Fondsleitungen und öffentlich-rechtliche Institutionen beleuchtet. Ausserdem haben wir im November mit grossem Erfolg zum ersten Mal einen Schweizer Round Table in Zürich organisiert und unser Angebot damit geografisch erweitert.

Auch unsere «LLB Xpert Views»-Online-Plattform ist ein zentraler Touchpoint für Treuhänder, unabhängige Vermögensverwalter, Fondsleitungen und Fondspromotoren. Mit der Online-Plattform stellen wir den Kunden unser Know-how in den Bereichen Asset Management sowie Recht und Steuern zur Verfügung. Zudem unterstützt «LLB Xpert Views» Intermediäre und institutionelle Kunden bei der Einhaltung der neuesten regulatorischen Bestimmungen. Institutionelle Kunden

erhalten transparent und kompakt einen umfassenden Überblick über die jeweiligen Entwicklungen.

### Partnerschaften mit Finanzplatzakteuren

Die LLB bringt sich aktiv in diverse Netzwerke ein und verschafft sich damit Gehör im Finanzbereich. Die Gruppengesellschaft LLB Asset Management AG ist Mitglied im Verein unabhängiger Vermögensverwalter in Liechtenstein (VuVL) und eine engagierte Partnerin bei der Entwicklung des Finanzplatzes. Zugleich gestaltet die Gruppengesellschaft LLB Fund Services AG als Vorstandsmitglied des liechtensteinischen Anlagefondsverbandes (LAFV) die Rahmenbedingungen des Fondsplatzes Liechtenstein aktiv mit. Die LLB Österreich ist im Vorstand der Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften (VÖIG) vertreten – dem Dachverband aller österreichischen Verwaltungsgesellschaften (VVGs) und aller österreichischen Immobilien-Kapitalanlagegesellschaften (Immo-KAGs). In Zürich ist die LLB Swiss Investment AG Mitglied der Swiss Funds & Asset Management Association (SFAMA), der repräsentativen Branchenorganisation der Schweizer Fonds- und Asset-Management-Wirtschaft.

### Segmentergebnis

Das Ergebnis vor Steuern des Segments Institutional Clients stieg um 8 Prozent. Der Geschäftsertrag verbesserte sich insbesondere aufgrund des guten Zinsgeschäfts aus der Veranlagung von Fremdwährungen. Das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft übertraf dank einer aktiven Marktbearbeitung sowie der erstmaligen Konsolidierung der LLB Swiss Investment AG sowie der Semper Constantia das Vorjahresergebnis. Die beiden akquirierten Gesellschaften leisteten mit CHF 26.8 Mio. einen positiven Beitrag zur Erhöhung des Geschäftsertrages. Der Geschäftsaufwand wuchs infolge der zusätzlichen Personalstellen der akquirierten Unternehmen. Das Geschäftsvolumen konnte durch die Übernahme der Semper Constantia um über 50 Prozent gesteigert werden und liegt nun bei CHF 43 Mia. Bereinigt um die Volumina aus der Akquisition, verringerte sich das Geschäftsvolumen marktbedingt.

### Institutional Clients

**Φ 43'000'000'000**

Franken beträgt das Geschäftsvolumen des Segments Institutional Clients. Das ist eine Zunahme von rund 55 Prozent.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	2018	2017	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	19'817	14'725	34.6
Erwartete Kreditverluste	0	7'500	-100.0
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	19'817	22'225	-10.8
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	80'952	56'201	44.0
Erfolg Handelsgeschäft	11'007	11'138	-1.2
Übriger Erfolg	2	2	-7.0
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>111'778</b>	<b>89'566</b>	<b>24.8</b>
Personalaufwand	-26'220	-17'709	48.1
Sachaufwand	-4'647	-2'507	85.4
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-116	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-20'550	-13'369	53.7
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-51'534</b>	<b>-33'585</b>	<b>53.4</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>60'244</b>	<b>55'981</b>	<b>7.6</b>

## Kennziffern

	2018	2017
Bruttomarge (in Basispunkten) *	31.1	30.7
Cost-Income-Ratio (in Prozent) **	46.1	40.9
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	89	397
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	0.3	1.6

\* Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste) zum durchschnittlichen monatlichen Geschäftsvolumen.

\*\* Geschäftsaufwand (ohne Rückstellungen für Rechts- und Prozessrisiken) im Verhältnis zum Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste).

## Zusätzliche Informationen

	31.12.2018	31.12.2017	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	43'007	27'790	54.8
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	42'489	27'485	54.6
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	518	305	69.8
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	171	90	89.8