

# Private Banking

**I**m Segment Private Banking standen im Geschäftsjahr 2018 die Zeichen auf Wachstum. Stets im Fokus blieben dabei drei Faktoren, mit denen das Private Banking der LLB-Gruppe punktet: Stabilität und Sicherheit, hohe Dienstleistungs- und Servicequalität sowie ausgezeichnete Investment Performance.

## Stabilität und Sicherheit

---

Die LLB-Gruppe gehört seit Jahren zu den sichersten und am besten kapitalisierten Universalbanken Europas (siehe Kapitel «Finanz- und Risikomanagement», Seite 16). Mit ihrer 157-jährigen Geschichte verfügt sie über eine lange Tradition. Das Long-Term-Rating der Agentur Moody's beträgt Aaa. Damit befinden wir uns in der Top-Liga der Banken in Liechtenstein und in der Schweiz. Mit der Hauptaktionärin, dem Land Liechtenstein, verfügen wir über eine stabile Eigentümerstruktur. Liechtenstein ist eines von wenigen Ländern weltweit, die von Standard & Poor's ein Rating der Kategorie AAA mit stabilem Ausblick erhielten. Das Länderrating ist auch für den Finanzplatz ein Indikator für Stabilität und Verlässlichkeit.

## Hohe Dienstleistungs- und Servicequalität

---

Unsere Beratung erfolgt systematisch und für die Kunden gut nachvollziehbar. Sie entscheiden, wie engmaschig sie von Kundenberatern betreut werden und welche Risiken sie eingehen wollen. Die Palette reicht dabei von beratungsfreien «Execution Only»-Modellen bis zur umfassenden Vermögensverwaltung. Kunden wählen aus den Kategorien «Festverzinslich», «Konservativ», «Rendite», «Ausgewogen», «Wachstum» oder «Aktien» ihre Anlagestrategie. Durch die computerunterstützte fortlaufende Überwachung der Portfolios sorgen unsere Private-Banking-Kundenberater für die Sicherheit der Anlagen und eine strategiekonforme Performance. Um die Beratungsqualität zu gewährleisten, investieren wir stetig in unsere Produkte und Mitarbeitenden. Unsere Kundenberater durchlaufen die Zertifizierungsprogramme nach den Standards der Swiss Association for Quality. Mittlerweile haben 38 Private-Banking-Kundenberater der LLB Liechtenstein und der Bank Linth das Zertifizierungsprogramm erfolgreich abgeschlossen (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seite 68). Auch die gute Platzierung im Fuchsreport TOPs 2019 bestätigt die hohe Qualität unserer Beratungsteams im Private Banking.

## Service durch Technologie

Zur laufenden Analyse und kontinuierlichen Überwachung der Portfolios werden unsere Kundenberater und Analysespezialisten durch eine leistungsstarke Technologie unterstützt. Entsprechende Programme berechnen mittels hoch entwickelter Algorithmen die Rendite und Risikobewertung einzelner Finanzinstrumente, um so die Portfolioeffizienz zu steigern. Individuelle Vorgaben und Restriktionen werden dabei automatisch berücksichtigt. Erfüllen die Risiko-/ Renditeeigenschaften der Anlage die Vorgaben des Kunden nicht, schlägt die Software Alarm. Dank der fortschrittlichen Mobile- und Online-Banking-Lösungen der LLB hat der Kunde jederzeit den Überblick über seine Vermögenswerte.

## Transparentes Preismodell

Die LLB-Gruppe verzichtet sowohl in der Anlageberatung als auch in der Vermögensverwaltung auf Retrozessionen, das heisst auf Provisionen von externen Fondsanbietern für den Vertrieb ihrer Fondsprodukte an die Bank. Wir leiten diese zu 100 Prozent an unsere Kunden weiter. In Liechtenstein ist die LLB die einzige Bank und in der Schweiz gehört sie zu einigen wenigen, die ein retrofreies Preismodell in der Vermögensverwaltung und in der Anlageberatung anwenden. Bei verschiedenen Fonds sowie Vermögens- und Verwaltungsmandaten setzen wir performanceabhängige Gebühren ein, die nur anfallen, wenn eine positive Rendite erzielt wird. Innovativ sind auch unsere zinsabhängigen Gebühren, die das niedrige Zinsumfeld berücksichtigen. Die Tarifstrukturen der LLB sind einfach und verständlich, die Kosten auf einen Blick erkennbar.

## Ausgezeichnete Investment Performance

---

Die Division Private Banking wird von den Spezialisten des LLB Asset Management unterstützt, deren Anlageperformance im Wettbewerbsvergleich herausragend ist. Das beweisen internationale Auszeichnungen, welche die LLB 2018 und in den Vorjahren entgegennehmen durfte (siehe Kapitel «Institutional Clients», Seite 34). Der Auswahlprozess der Anlagen in den Portfolios folgt dem hauseigenen, mehrfach ausgezeichneten Quant-Value-Ansatz. Als aktiver Manager

orientiert sich unser Asset Management an Benchmarks – mit dem Ziel, diese in den vielfältigen eigenen Fonds oder Mandaten zu über-treffen. Das gilt für die Vermögensverwaltung ebenso wie für Invest-mentfonds. Zur Qualitätssicherung stellen wir laufend Mittel für die Technologie und die Ausbildung unserer Investmentexperten bereit.

Im Jahr 2018 hat die LLB-Gruppe ihre Angebotspalette um passive Vermögensverwaltungsmandate mit unterschiedlichen Anlagestra-tegien sowie um passiv gemanagte Aktienfonds erweitert.

## International präsent – lokal verankert

---

Mit den Marken «Liechtensteinische Landesbank» und «Bank Linth» ist die Division Private Banking lokal verwurzelt und international aktiv. Unser Fokus liegt auf den Heimmärkten Liechtenstein, Schweiz und Österreich, den traditionellen grenzüberschreitenden Märkten Deutschland und übriges Westeuropa wie auch auf den Wachstums-märkten 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 Öster-reich. Wir sind an den internationalen Standorten Vaduz, Zürich-Erlenbach, Genf, Wien, Abu Dhabi und Dubai sowie an den neunzehn Standorten der Bank Linth in der Ostschweiz und den drei Ge-schäftsstellen der LLB in Liechtenstein vor Ort.

Das Geschäftsmodell der LLB-Gruppe zielt auf die Steuerkonfor-mität der Kunden ab (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seite 46). Eine strikte Compliance mit den jeweiligen Vorschriften ist für unser Cross Border Banking zentral. Mit intensiven Schulungen stellt die LLB-Gruppe sicher, dass die Mitarbeitenden bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten die Vorschriften des jeweiligen Ziellandes einhalten und die Steuerkonformität gewährleistet ist.

### 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 der Markt-regionen Schweiz und Österreich verzeichneten wir 2018 erfreuliche Kundenzuflüsse.

Eine Erfolgsgeschichte schreibt dabei insbesondere unsere Bank in Wien. Sie erreichte 2014 nach nur fünf Jahren Aufbauzeit die Gewinnschwelle. Durch die Fusion mit der Semper Constantia Privatbank AG ist die LLB Österreich zur führenden Vermögensverwaltungsbank im Private Banking und im institutionellen Geschäft in Österreich auf-gestiegen. Mit ihrer starken Positionierung im Private Banking, ihrem Depotbank- und Investmentfondsgeschäft sowie dem Immobilien-geschäft stellte die Semper Constantia eine ideale Erweiterung der Aktivitäten in Österreich dar. Die LLB Österreich kann damit ihren Kunden eine noch breiter diversifizierte Geschäftspalette anbieten.

### Traditionelle grenzüberschreitende Märkte

Deutschland – Europas grösster Private-Banking-Markt – sowie die anderen westeuropäischen Märkte bleiben für unsere Vermögens-verwaltung wichtig. Hier profitieren wir von unserer langjährigen Erfahrung und vom Vertrauen unserer Kunden in die Qualität unserer Dienstleistungen und in die gute Performance unserer Vermögens-verwaltung.

### Zentral- und Osteuropa

Weiteres Wachstum verzeichnete die LLB-Gruppe in den zentral- und osteuropäischen EU-Ländern und im Schlüsselmarkt Russland. Die Stabilität und Sicherheit der LLB-Gruppe sowie die spezifische Markt- und Produkterfahrung unserer Kundenberater und Investmentspezi-alisten an unseren Standorten Zürich-Erlenbach, Genf, Vaduz und Wien sind wichtige Erfolgsfaktoren. Im Jahr 2018 haben wir das Kundenberaterteam für diese Märkte weiter ausgebaut, was sich bei der Akquise auszahlt.

### Naher Osten

In der Marktregion Naher Osten konnte die LLB-Gruppe 2018 ein sehr erfreuliches Wachstum erzielen; sie trägt zu einem immer grösseren Teil zum Gesamterfolg der Division bei. Unsere Repräsentanten in Dubai (seit 2008) und Abu Dhabi (seit 2005) betreuen verschiedene Kundengruppen aus den Vereinigten Arabischen Emiraten und der Golfregion. Als eine der wenigen Auslandsbanken ermöglichen wir unseren Kunden den Zugang zu den Aktienmärkten in Dubai und Abu Dhabi. Um unsere Position im Nahen Osten weiter auszubauen, planen wir im ersten Halbjahr 2019 einen Umzug ins Dubai International Financial Centre (DIFC) und in deutlich grössere Räumlichkeiten.

## Bedürfnisorientierte Produkte

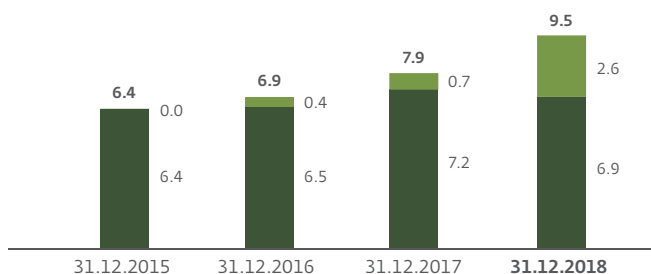
---

### Anlageberatung und Vermögensverwaltung

Unabhängig davon, ob unsere Kunden die Verwaltung ihres Vermö-gens lieber delegieren oder selbst aktiv Anlageentscheidungen tref-fen wollen: Bei der LLB finden private und institutionelle Kunden mit «LLB Invest» und «Bank Linth Invest» ein massgeschneidertes Angebot. 2018 haben wir zusätzlich zu den bestehenden «Invest»-Beratungs-modellen «Consult» und «Expert» sowie zur Vermögensverwaltungslö-sung «Comfort» das schlankere Modell «Basic» eingeführt. 2019 wird dieses von der Bank Linth übernommen. Damit trägt die LLB nicht nur der seit Januar 2018 geltenden EU-Richtlinie MiFID II Rechnung, son-dern auch der Schweizer Richtlinie FIDLEG, die 2020 in Kraft treten soll.

Dank der verschiedenen Angebote kann der Kunde frei wählen, wie umfassend die Beratungsleistung durch unsere Kundenberater sein soll. Ein Angebot, das bei den Kunden gut ankommt. Die Volumina bei Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungsmandaten stiegen seit der Einführung von «LLB Invest» im Jahr 2016 stetig an (siehe Grafik, Seite 30)

### LLB Invest (in CHF Mia.)



- Anlageberatung (Invest Basic / Consult / Expert)
- Vermögensverwaltung (Invest Comfort)

### Finanzplanung für jede Lebenslage

Mit der Dienstleistung «LLB Kompass» und «Bank Linth Kompass» unterstützen wir Privatkunden und Unternehmer in allen Lebens- sowie Unternehmensphasen dabei, ihre finanziellen Zukunftsziele zu erreichen. Die LLB und die Bank Linth decken damit alle wichtigen Themen wie Vermögen, Finanzierungen, Vorsorge, Immobilien, Steuern, Nachfolge und Nachlass ab (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 58.) Die LLB-Gruppe ist die einzige Bank in Liechtenstein, die eine derart umfassende 360-Grad-Finanzplanung anbietet.

### Orientierung am Kunden

Die gezielte Ausrichtung an die Kundenbedürfnisse und die lokale Verankerung unserer Berater werden sehr geschätzt, wie Feedbacks zeigen. Um mehr Zeit für unsere Kunden zu gewinnen, führt die Division Private Banking seit August 2017 eine Lean-Management-Initiative durch (siehe Kapitel «Corporate Center», Seite 41). In deren Rahmen setzen die Private-Banking-Teams Liechtenstein, Schweiz und Österreich / Deutschland kontinuierlich Verbesserungen um, die dazu beitragen, die Produktivität zu steigern und administrative Abläufe zu beschleunigen.

### Segmentergebnis

Das Segment Private Banking konnte den Geschäftsertrag um 10 Prozent steigern. Dazu leistete die Akquisition der Semper Constantia einen Beitrag von rund CHF 5 Mio. Bereinigt um die Effekte aus der Akquisition, erhöhte sich der Geschäftsertrag um 5 Prozent. Das Segment profitierte unter anderem von steigenden US-Dollar-Zinsen. Der Geschäftsaufwand wuchs einerseits durch die Akquisitionen und andererseits wegen der strategiekonformen Zunahme der Beraterkapazitäten. Die Kundenvermögen konnten dank einem Netto-Neugeld-Zufluss von über 5 Prozent oder CHF 0.8 Mia. deutlich gesteigert werden. Dazu beigetragen haben der Heimmarkt Österreich sowie die Wachstumsmärkte Naher Osten und Zentral- und Osteuropa mit jeweils zweistelligen Wachstumsraten. Aufgrund der Übernahme der Semper Constantia stiegen auch die Kundenausleihungen an. Das Geschäftsvolumen erhöhte sich um 13.8 Prozent auf CHF 18.2 Mia. Ohne die akquisitorischen Effekte blieb das Geschäftsvolumen stabil.

### Private Banking

Φ 780'000'000

Franken Netto-Neugeld hat das Segment Private Banking akquiriert. Das entspricht einem Wachstum von mehr als 5 Prozent der Kundenvermögen.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	2018	2017	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	36'317	25'992	39.7
Erwartete Kreditverluste	0	0	
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	36'317	25'992	39.7
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	73'640	72'825	1.1
Erfolg Handelsgeschäft	8'639	8'826	-2.1
Übriger Erfolg	3	8	-67.8
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>118'597</b>	<b>107'651</b>	<b>10.2</b>
Personalaufwand	-38'195	-32'200	18.6
Sachaufwand	-3'431	-2'650	29.5
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-5	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-31'368	-27'344	14.7
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-73'000</b>	<b>-62'195</b>	<b>17.4</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>45'597</b>	<b>45'456</b>	<b>0.3</b>

## Kennziffern

	2018	2017
Bruttomarge (in Basispunkten) *	68.8	70.3
Cost-Income-Ratio (in Prozent) **	61.6	57.8
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	780	172
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	5.4	1.3

\* 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)	18'216	16'007	13.8
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	16'350	14'316	14.2
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	1'866	1'691	10.3
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	189	161	16.9