

# Private Banking

**F**ür das Private Banking der LLB-Gruppe sind drei Faktoren erfolgsscheidend: Stabilität und Sicherheit, eine herausragende Investment-Performance sowie eine hohe Dienstleistungs- und Servicequalität.

## Stabilität und Sicherheit

---

Seit 1861 steht die Liechtensteinische Landesbank für Stabilität und Sicherheit. Mit dem Land Liechtenstein als Hauptaktionär verfügen wir über eine stabile Eigentümerstruktur. Liechtenstein gehört zu den wenigen Ländern weltweit, die ein AAA-Rating besitzen (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 56). Mit einer Tier 1 Ratio von 21.0 Prozent im Jahr 2016 gehört die LLB-Gruppe seit Jahren zu den im internationalen Vergleich am besten kapitalisierten Universalbanken (siehe Kapitel «Finanz- und Risikomanagement», Seite 12). Vermögende Privatkunden sowie Unternehmer schätzen die finanzielle Stabilität und Sicherheit.

## Herausragende Investment-Performance

---

Unser Private Banking zeichnet sich durch eine im Wettbewerbsvergleich herausragende Investment-Performance (siehe Kapitel «Institutional Clients», Seiten 26–27) aus. Auszeichnungen in der Vergangenheit und im Jahr 2016 zeigen, dass das Investment-Kompetenzzentrum LLB Asset Management AG mit systematischen, transparenten Anlageprozessen konstant deutlich Mehrwert für unsere Kunden schafft. Das gilt für die Vermögensverwaltung ebenso wie für Fonds. Das Team weist eine langjährige Erfahrung vor, das Angebot ist breit gefächert, und die Preisgestaltung fair und transparent.

## Hohe Dienstleistungs- und Servicequalität

---

Vermögende Kunden legen Wert auf eine hohe Dienstleistungs- und Servicequalität. Die Private-Banking-Berater der LLB-Gruppe sind mit den Bedürfnissen, Erwartungen und Verhaltensweisen ihrer Kunden bestens vertraut. Entsprechend bescheinigte die Private Banking-Prüfinstanz des Fuchsbriefe-Verlags unserem Beratungsprozess im September 2016 «viel Engagement, Serviceorientierung und Zuverlässigkeit» ([www.fuchsbriefe.de](http://www.fuchsbriefe.de)).

## Lokal verankert – international präsent

---

Unter 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 sowie 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 19 Geschäftsstellen der Bank Linth in der Ostschweiz und den 3 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 ihre 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 für Unternehmer.

### **Anlageberatung der Zukunft**

Die Vermögensverwaltung und die Anlageberatung sind Kerndienstleistungen im Private Banking. Mit «LLB Invest / Bank Linth Invest» hat die LLB-Gruppe im März 2016 ein Produkt für die Anlageberatung der Zukunft eingeführt und neue Möglichkeiten für Beratungserlebnisse geschaffen. Die Anlageberatungslösung verbindet die vielfach ausgezeichnete Investmentkompetenz unseres Asset Management mit modernster Informationstechnologie und individuellen Beratungsmodellen.

Die wegweisende Lösung unterstützt unsere aktive Kundenpflege, der systematische Anlageprozess ermöglicht jederzeit eine Analyse und Optimierung des Kundenportfolios. Im Laufe des Jahres 2017 werden auch die Kunden in den Wachstumsmärkten von der Anlageberatungslösung profitieren. Das hybride Beratungsmodell verbindet zwei Welten miteinander: die Schnelligkeit, Präzision und Zuverlässigkeit der Maschine mit dem Hintergrundwissen, dem Erfahrungsschatz und der Kreativität des Menschen, der technische Lösungen gekonnt einsetzt.

### **Private Finanzplanung**

Die LLB bietet als einzige Bank in Liechtenstein eine umfassende Finanzplanung an, die sie 2016 weiter ausgebaut hat. Mit dem Produkt «LLB Kompass» unterstützt sie Privatkunden und Unternehmer in allen Lebens- und Unternehmensphasen, ihre finanziellen Zukunftsziele zu erreichen. Sie deckt alle wichtigen Themen wie Vermögen, Finanzierungen, Vorsorge, Immobilien, Steuern und Nachlass ab (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 57).

### **Transparentes Preismodell**

Mit Agilität und Innovationskraft stellt sich die LLB-Gruppe den Zeichen der Zeit. 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.

### **Group Product Management**

Um die Innovationskraft zu steigern sowie die Produktentwicklung zu harmonisieren und zu beschleunigen, hat die LLB-Gruppe den Geschäftsbereich Group Product Management etabliert. Dieser führt alle Produktkompetenzen unter einem Dach zusammen und ist für alle Marktregionen zuständig.

## **Nah bei den 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 (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seite 42). 2016 wurden zusätzlich acht neue Kundenberater rekrutiert.

### **Kundenberater-Zertifizierung**

Der ganzheitliche Kundenfokus differenziert die LLB-Gruppe am Markt. Wir investieren umfassend in das Know-how der Mitarbeitenden. Bis Ende 2020 absolvieren alle unsere Kundenberater Zertifizierungsprogramme nach den Standards der Swiss Association for Quality (SAQ) (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seiten 45–46). Erste Private-Banking-Kundenberater haben das Programm im Jahr 2016 abgeschlossen. Bis Ende 2020 werden alle zertifiziert sein.

### **Kundenzufriedenheit**

Die Zufriedenheit der Kunden ist das entscheidende Kriterium, um langfristig im Wettbewerb zu bestehen. Nicht nur die Rückmeldungen von Kundenberatern liefern uns ein Bild, 2016 haben wir in Dialoggruppen auch gezielt die Meinung unserer Kunden abgeholt. Eine im März 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 40).

## **Marktregionen**

---

### **Liechtenstein, Schweiz und Österreich**

Die Finanzplätze Liechtenstein und Schweiz besitzen Potenzial, um Investoren anzuziehen, die Sicherheit und Stabilität für ihre Vermögensanlagen suchen. Trotz des begrenzten Marktgebietes verzeichnete die LLB-Gruppe 2016 in Liechtenstein einen Zuwachs an Kundenvermögen.

Unsere Bank in Wien, die LLB (Österreich) AG, ist in Österreich sowie Zentral- und Osteuropa der Partner für Private-Banking-Kunden. Sie erreichte 2014 nach nur fünf Jahren Aufbauzeit die Gewinnschwelle und setzte 2016 ihre Erfolgsgeschichte fort.

### **Traditionelle grenzüberschreitende Märkte Deutschland, Schweiz und übriges Westeuropa**

Deutschland, Europas grösster Private-Banking-Markt, sowie der Schweizer Markt bleiben für unsere Vermögensverwaltung wichtig. Hier stehen die Stabilisierung der Geschäftsvolumen im Fokus.

### Zentral- und Osteuropa sowie Naher Osten

Aufgrund der Fokussierung auf ausgewählte Märkte verzeichnete die LLB-Gruppe in Zentral- und Osteuropa 2016 Vermögensabflüsse. Wir sehen jedoch in den osteuropäischen EU-Ländern und im wettbewerbsintensiven Schlüsselmarkt Russland weiteres Wachstumspotenzial.

Dubai gilt als Drehscheibe für die Golfregion, Abu Dhabi spielt eine wichtige Rolle für die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE), die zu den finanzkräftigsten Investoren weltweit gehören. Wir ermöglichen unseren Kunden den Zugang zu den Aktienmärkten in Dubai und Abu Dhabi. Seit 2016 kümmert sich ein Team um Non-Resident-Indian-Kunden. Ein zweites Team betreut arabische und andere Expat-Kunden. Das Private Banking der LLB-Gruppe in der Marktregion Naher Osten ist ausserordentlich erfolgreich.

### 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, robusten 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 50–51). 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

Das Segment Private Banking erreichte in den strategischen Wachstumsmärkten erfreuliche Zuflüsse. Der Netto-Neugeld-Zufluss lag bei CHF 173 Mio. gegenüber einem Abfluss im Vorjahr von CHF 217 Mio. Dies widerspiegelt sich auch im Anstieg der Kundenvermögen um 1.2 Prozent. Insgesamt verzeichnete das Segment einen Anstieg beim Geschäftsvolumen um 2.1 Prozent auf CHF 14.8 Mia. Die Kundenausleihungen erhöhten sich deutlich um 11.4 Prozent.

Private Banking weist trotz schwierigem Anlageumfeld und anhaltendem Margendruck im Passivgeschäft eine stabile Ertragsentwicklung aus. Die Verunsicherung der Kunden und die damit verbundene verringerte Kundenaktivität sowie die erhöhte Liquiditätshaltung führten zu Einbussen im Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft. Die Erträge im Kundenhandel lagen unter dem rekordhohen Vorjahr. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich um 11.4 Prozent. Zurückzuführen ist die Kostensteigerung grösstenteils auf den strategiekonformen Anstieg der Personalstellen um 11.7 Prozent auf 153 (31.12.2015: 137).

Das Segmentergebnis vor Steuern verringerte sich erwartungsgemäss auf CHF 32.2 Mio. (2015: CHF 41.1 Mio.).

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	2016	2015	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	15'695	16'590	-5.4
Wertberichtigung für Kreditrisiken	750	0	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	16'445	16'590	-0.9
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	65'390	66'766	-2.1
Erfolg Handelsgeschäft	8'955	10'277	-12.9
Übriger Erfolg	2	2	0.0
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>90'792</b>	<b>93'635</b>	<b>-3.0</b>
Personalaufwand	-30'631	-24'209	26.5
Sachaufwand	-3'576	-2'776	28.8
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-24'384	-25'592	-4.7
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-58'591</b>	<b>-52'577</b>	<b>11.4</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>32'201</b>	<b>41'058</b>	<b>-21.6</b>

## Kennziffern

	2016	2015
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	173	-217
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	1.3	-1.3
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	64.6	56.5
Bruttomarge (in Basispunkten) **	63.6	64.3

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

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

## Zusätzliche Informationen

	31.12.2016	31.12.2015	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	14'754	14'448	2.1
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	13'283	13'128	1.2
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	1'471	1'320	11.4
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	153	137	11.7