

Wirtschaftliches Umfeld

Politische und wirtschaftliche Unsicherheiten führten 2016 zu einem erhöhten Sicherheitsbedürfnis der Anleger und zu einer spürbaren Zurückhaltung bei Börsentransaktionen. Negativzinsen und volatile Finanzmärkte forderten die Banken weiter.

Internationale Perspektiven

Die Weltwirtschaft wächst seit der Finanzkrise 2008 verhalten. Im Herbst 2016 befanden sich die Industriestaaten in einer moderaten Erholungsphase. Die Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten zum Jahresbeginn und das unerwartete Brexit-Votum im Vereinigten Königreich im Juni 2016 hatten zwar zu einem Anstieg der Unsicherheit an den Börsen geführt, doch blieben die realwirtschaftlichen Effekte bisher begrenzt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert für 2017 ein Wachstum der Weltkonjunktur von 3.4 Prozent.

In den Schwellenländern konnte sich der begonnene Stabilisierungsprozess mit der Erholung der Rohstoffpreise fortsetzen und das Wachstum leicht beschleunigen. Die Transformation der chinesischen Wirtschaft ist trotz der Turbulenzen zum Jahresbeginn bislang ohne grössere Wachstumseinbrüche gelungen.

USA

Für die US-Wirtschaft wird prognostiziert, dass diese unter dem neuen Präsidenten dank Steuersenkungen und Infrastrukturinvestitionen einen Gang zulegen. Seit der Wahl von Donald Trump haben die Märkte ein höheres Wachstum, eine steigende Inflation und eine restriktivere Geldpolitik im Voraus einkalkuliert. Die wirtschaftspolitischen Massnahmen der neuen US-Regierung dürften das Wachstum 2017 noch nicht entscheidend beeinflussen. Es gibt jedoch Anzeichen, dass sich die Unternehmensinvestitionen erholen und ein BIP-Wachstum von 2.3 bis 2.8 Prozent ermöglichen sollten.

Euro-Zone

Die Konsumentenstimmung und das Vertrauen der Industrie haben sich in den letzten Monaten des Jahres 2016 in der Euro-Zone auf breiter Front verbessert. Das Wachstumsgefälle innerhalb der Währungsunion bleibt gross und dürfte sich nicht so rasch annähern. Zugleich bleiben in Europa neben den geopolitischen Risiken weitere Gefahrenherde bestehen: die Griechenland-Krise, die Bankenkrise in Italien sowie die Wahlen in Deutschland und Frankreich. Neue Herausforderungen ergeben sich zudem aus dem Referendumsentscheid des Vereinigten Königreichs für einen Austritt aus der Europäischen Union.

Für 2017 ist eine Fortsetzung des Aufschwungs, nicht aber eine Beschleunigung zu erwarten: Die Probleme im italienischen Bankensektor bremsen die Kreditvergabe und der Ölpreisverfall sowie die Euro-Abwertung im Jahr 2016 unterstützen das Wachstum nicht mehr zusätzlich. Die moderate wirtschaftliche Erholung im Euro-Raum bleibt vornehmlich durch die expansive Geldpolitik getrieben und verdeckt vorerst ungelöste strukturelle Probleme.

Schweiz / Liechtenstein

Nach vier deutlich positiven Quartalen expandierte die Schweizer Wirtschaft im dritten Quartal 2016 fast nicht mehr. Die abrupte Bremsung des BIP-Wachstums kam überraschend, insgesamt scheint der Erholungskurs der Schweizer Wirtschaft aber nicht in Frage gestellt. Für das Gesamtjahr 2016 erwartet die Expertengruppe des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO daher unverändert ein BIP-Wachstum von 1.5 Prozent. Die Vorlaufindikatoren deuten auf eine Fortsetzung der moderaten wirtschaftlichen Expansion hin. Die Stabilisierung des Arbeitsmarktes nach der Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) am 15. Januar 2015 hat zu einer Verbesserung der Konsumentenstimmung geführt. Für die Jahre 2017/2018 zeichnet sich ein Wachstum von etwa 1.5 Prozent ab.

Die Aufwertung des Frankens betraf auch die liechtensteinische Volkswirtschaft; die Folge war eine Dämpfung der konjunkturellen Entwicklung. Im Laufe des Jahres ist die liechtensteinische Volkswirtschaft jedoch wieder auf den Wachstumskurs zurückgekehrt, wie das Amt für Statistik im Herbst 2016 informierte.

Zinsen und Währungen

Das Wachstum der Weltwirtschaft wird vor allem von der sehr expansiven Geldpolitik getragen. In den Industrie- und Schwellenländern ist das Zinsniveau nach wie vor aussergewöhnlich niedrig. In den zurückliegenden Jahren haben die grossen Zentralbanken der Industrieländer die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zudem mit umfangreichen quantitativen Lockerungsmassnahmen unterstützt.

Mitte Dezember 2016 erhöhte die amerikanische Notenbank Fed den Leitzins um 0.25 Prozent auf die Spanne von 0.5 bis 0.75 Prozent

und setzte den Kurs fort, die Geldpolitik zu normalisieren. 2017 werden drei weitere Zinserhöhungen erwartet. Seit der Anhebung des Leit-zinses erreicht der US-Dollar-Kurs neue Höchststände, während der Euro abwertet.

Durch die erneute Zinserhöhung in den USA vergrösserte sich die Zinsdifferenz zu Europa weiter. Die Europäische Zentralbank (EZB) gab am 14. Dezember 2016 bekannt, ihr Anleihenkaufprogramm über den März 2017 hinaus zu verlängern. Schon seit März 2016 gilt in der Euro-Zone ein Nullzins. Zudem müssen Geldhäuser für Einlagen Strafzinsen zahlen; dieser sogenannte Einlagensatz lag am Jahresende bei minus 0.4 Prozent.

Die Schweizerische Nationalbank blickt aus Währungsüberlegungen vor allem nach Frankfurt. Sie dürfte weiter zuwarten und die Zinsen in der Schweiz im negativen Bereich halten. Das Zielband für den Dreimonats-Libor lag 2016 zwischen minus 1.25 Prozent und minus 0.25 Prozent, der (Straf-)Zins auf die Sichteinlagen der Banken bei minus 0.75 Prozent.

Aktienmärkte

Insgesamt erwies sich 2016 als gutes Aktienjahr. Die Brexit-Abstimmung kurz vor Jahresmitte sowie die US-Wahlen streuten jedoch empfindliche Kurseinbussen ein. Das weltweite Aktienbarometer MSCI Welt (in CHF) erreichte eine Performance von knapp 10 Prozent, beeinflusst vor allem durch den US-Aktienmarkt. Der Swiss Performance Index (SPI) verlor 2016 knapp 1.5 Prozent. Der europäische Gesamtmarkt entwickelte sich mit plus 2 Prozent (in CHF) positiv.

Der DAX in Frankfurt und der französische CAC 40 zogen um 4.9 Prozent an, der japanische Nikkei um 0.4 Prozent und der Technologie-Index Nasdaq in den USA um 5.9 Prozent. Die Performance des britischen FTSE 100 in London lag bei 14.4 Prozent und die des Dow Jones Industrial Average bei 13.4 Prozent.

Das Jahr 2017 startete recht positiv. Der Dow-Jones-Index übertraf zum ersten Mal die historische Marke von 20'000 Punkten. In den aktuellen Aktienbewertungen spiegelt sich die Erwartung verbesserter Konjunktur- und Gewinnaussichten wider. In einem Umfeld tendenziell steigender Zinsen ist das Potenzial für Bewertungsgewinne jedoch begrenzt. Anleger werden 2017 zeitweise volatile Kapitalmärkte tolerieren müssen.

Mensch und Maschine

Anytime, anywhere, any device – mittels moderner Technik können unsere Kunden Bankgeschäfte jederzeit, von überall und über die verschiedensten Kommunikationskanäle abwickeln. Gleichzeitig spielen unsere Kundenberater eine zentrale Rolle. Die kluge Kombination von Mensch und Maschine macht für uns den Unterschied beim Banking der Zukunft.

Mit vier typischen Handbewegungen aus der digitalen Welt zeigen vier Mitarbeitende der LLB-Gruppe, wie unsere Erfolgskombination funktioniert.

Das Mobile Banking der LLB-Gruppe setzt auf neueste Standards in Design und Technik. Mit direktem Kontakt zum Kundenberater. Die Mobile Banking Apps von LLB und Bank Linth zeigen auf, wohin die Digitalisierung geht.
llb.li/mobilebanking

Anna-Karina Büchel, Beraterin im Customer Service Center der LLB, ist begeistert:
«Unser Mobile Banking ist innovativ. Unsere neuen Apps beinhalten vielfältige Funktionen und bieten höchste Sicherheit.»
Sehen Sie Anna-Karina Büchel
auf gb2016.llb.li/swipe



swipe



Retail & Corporate Banking

Im Retail & Corporate Banking ist die LLB-Gruppe in einer starken Position. Für Privatkunden und die Wirtschaft ist sie Partnerin in allen Lebens- und Unternehmensphasen. Und sie verbindet die kommunikative Bankfiliale der Zukunft mit der digitalen Welt.

Standortqualität

Die Liechtensteinische Landesbank (LLB) mit Hauptsitz in Vaduz ist die grösste Universalbank Liechtensteins. Die Bank Linth (BLL) mit Hauptsitz in Uznach ist eine der grössten Regionalbanken der Ostschweiz. Beide blicken auf eine lange Tradition im Retail & Corporate Banking zurück und passen sich gleichzeitig immer wieder neuen Herausforderungen an. Die Digitalisierung des Bankgeschäfts ist einer der Schwerpunkte, die sich die LLB-Gruppe mit der Strategie StepUp2020 vorgenommen hat (siehe Kapitel «Corporate Center», Seiten 30–31). Zugleich setzt sie auf ein modernes Geschäftsstellenkonzept, wohl wissend, dass Standortqualität zur Kundenzufriedenheit beiträgt.

Bank der Liechtensteiner

Die Kunden honorieren die Aktivitäten der LLB, wie eine Markenstudie von 2016 unterstreicht. Im Inland verfügt die Liechtensteinische Landesbank über eine einzigartige Bekanntheit. 95 Prozent der Befragten denken spontan an die LLB, wenn sie nach einem Bankinstitut in Liechtenstein gefragt werden. Für 94 Prozent ist die LLB das Institut der Wahl für private Bankgeschäfte. Wenn es um Geschäfte von Privatkunden, um Hypotheken oder Vermögensverwaltung geht, wird die LLB am häufigsten genannt. Die LLB gilt als Bank der Liechtensteiner, nahezu jeder Einwohner ist Kunde.

Geschäftsstellen- und Automatenetz

Als einzige Bank in Liechtenstein stellt sie ein Geschäftsstellen- und Automatenetz für alle Bankgeschäfte zur Verfügung. Die Liechtensteinische Landesbank besitzt 3 Geschäftsstellen. Die Bank Linth unterhält 19 Geschäftsstellen in den Schweizer Kantonen Zürich, St. Gallen, Schwyz und Glarus. Zudem betreibt die LLB-Gruppe 50 Bancomat-Standorte: 20 in Liechtenstein und 30 in der Ostschweiz. In Liechtenstein registrieren wir pro Jahr durchschnittlich eine Million Transaktionen an Bancomaten. 31'174 Kunden haben 2016 an unseren Schaltern 165'635 Aufträge abwickeln lassen.

24/7 Banking

Die LLB-Gruppe verknüpft die moderne, kommunikative Bankfiliale mit mobilen und webbasierten Dienstleistungen. Via Online Banking

haben die Kunden rund um die Uhr Zugriff auf ihre Bankkonten und Portfolios. Dazu bietet sie gruppenweit eine Mobile Banking App für iOS- sowie Android-Smartphones und -Tablets an. Die LLB und die Bank Linth beweisen eine einzigartige Kundennähe und zeigen eine enge Verbindung zum Land Liechtenstein und zum Marktgebiet der Bank Linth in der Schweiz.

Produkte und Dienstleistungen

Die Division Retail & Corporate Banking der LLB-Gruppe umfasst das Einlagen- und Finanzierungsgeschäft in den Heimmärkten Liechtenstein und Schweiz. Zudem unterhält die LLB vielfältige Kundenbeziehungen zu Grenzgängern aus dem österreichischen Bundesland Vorarlberg. Sie bietet die gesamte Bandbreite der Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte für Privat- und Firmenkunden an. Das Spar- und Hypothekengeschäft hat traditionell eine grosse Bedeutung, hinzu kommen die private Finanzplanung und die betriebliche Vorsorge (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seiten 56–57). Zum Retail & Corporate Banking gehören ebenfalls die zielgruppengerechte Anlageberatung und Vermögensverwaltung für Kunden mit einem verfügbaren Vermögen bis zu CHF 0.5 Mio.

Individuelle Produktwahl

Die Markt- und die Kundenorientierung der Liechtensteinischen Landesbank und der Bank Linth spiegelt sich in den Produktangeboten wider, mit denen sich die LLB-Gruppe im Markt differenziert. Mitte 2016 wurden unter dem Namen «LLB Kombi / Bank Linth Kombi» traditionelle Produkte innovativ kombiniert. Privatkunden können ihre individuelle Bankbeziehung selbst gestalten.

Mittels eines Online-Konfigurators kann der Kunde die Dienstleistungen auswählen, die er benötigt. Mit jedem Klick weiss er genau, was die gewählte Dienstleistung kostet, und er bezahlt nur das, was er beansprucht. Wahlfreiheit in Verbindung mit einem Preisvorteil für Kunden, die bei der LLB eine Hypothek abgeschlossen haben oder ihre Anlagen verwalten lassen, ergibt ein bislang einzigartiges Modell. Dies entspricht dem Kundenbedürfnis nach Individualität und nachvollziehbarer Klarheit im Bankgeschäft.

360-Grad-Finanzplanung

Die LLB-Gruppe hat es sich zum Ziel gesetzt, ihre Kunden in jeder Lebens- und Unternehmensphase abzuholen und Lösungen für alle Finanzfragen bereitzustellen. Die private Finanzplanung ist ein Gebiet, in dem sie über ein einzigartig umfassendes und vernetztes Know-how verfügt. Die Nachfrage nach der Expertise aus einer Hand ist ungebrochen hoch. 2016 haben wir die 360-Grad-Finanzplanung unter dem Namen «LLB Kompass» ausgebaut und fünf Beratungspakete für Privatkunden und drei für Unternehmer neu konzipiert (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 57).

Bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind Privat- und Geschäftsvermögen oft eng verknüpft. Die ganzheitliche Finanzplanung begleitet Unternehmer von der Gründung über die Phasen Entwicklung, Wachstum, Reife und Nachfolge bis zur Übergabe des Unternehmens unter Berücksichtigung der privaten Budgetplanung, der Risiko- und Altersvorsorge sowie der Vermögensplanung.

Bank für KMU

Als KMU-Bank hat die LLB-Gruppe einen hohen Stellenwert für die Liechtensteiner und die Ostschweizer Wirtschaft. Seit Juli 2015 profitieren Firmenkunden von einem umfassenden Beratungs- und Betreuungskonzept sowie von KMU-Box-Angeboten mit transparenten Leistungen und Konditionen. KMU bilden das Rückgrat der Liechtensteiner wie der Schweizer Wirtschaft. Indem LLB und Bank Linth die Bedürfnisse der Unternehmen nach Krediten und Bankdienstleistungen erfüllen, spielen sie eine wichtige Rolle für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 54). 2017 werden wir das Firmenkundengeschäft weiter ausbauen.

Im Januar 2016 hat die LLB die Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer Liechtenstein vertraglich besiegelt. Im Mittelpunkt stehen die Unterstützung und die Förderung von Eigentümern, Nachfolgern, Geschäftsleitern sowie Kadermitarbeitenden der gewerblichen Wirtschaft. Mit dieser Unterstützung bekräftigt die LLB ihre lokale Verantwortung.

Effiziente Kreditprozesse

Das Kreditgeschäft bleibt für die LLB-Gruppe ein wichtiges Geschäftsfeld. Kontinuierlich steigende Kreditvolumina und die Tiefzinsstruktur machen es besonders anspruchsvoll. Im Heimmarkt Liechtenstein ist die LLB für rund 37'000 Kunden die Nummer eins. Für die Bank Linth ist das Kreditgeschäft in ihrem Marktgebiet Ostschweiz ein wesentlicher Ertragspfeiler.

Die LLB-Gruppe optimiert ihr Kreditrisikomanagement im Einklang mit aktuellen regulatorischen Anforderungen stetig (siehe Kapitel «Finanz- und Risikomanagement», Seite 12). 2015 haben wir zudem unsere Kreditprozesse im Sinne von Lean Management (siehe Kapitel «Corporate Center», Seite 31) grundlegend überarbeitet und die Abwicklungszeit für einen Kreditantrag deutlich reduziert. Im September 2016 hat die LLB-Gruppe das Hypothekengeschäft weiter standardisiert und automatisiert.

Für junge Leute

Die LLB und die BLL geben jungen Menschen in Liechtenstein und in der Ostschweiz neue Perspektiven, wobei die Bank über Social Media zum Coach in Sachen Finanzwissen wird. Auf dem Jugendportal der Marke «youli» erhielten im Berichtsjahr 2016 Schüler, Lernende und Studenten im Alter von 15 bis 30 Jahren beispielsweise mittels Gewinnspielen Informationen rund ums Sparen.

Mit dem Dienstleistungsangebot «young Liechtenstein» und «young Linth», kurz «youli», bauen die LLB und die Bank Linth zudem ihre starke Marktposition im Jugendsegment sukzessive aus. 2016 nutzten über 8'032 (2015: 7'140) junge Leute unsere Jugendkonto-Palette. Um die Erwartungen der jungen Generationen zu erfüllen, die Zeit und Kanal für ihre Finanzgeschäfte selbst bestimmen wollen, denken wir agil, innovativ und digital.

Video-Identifikation

Die LLB-Gruppe will ihre Kunden in jedem Kontaktmoment überzeugen. Als erste Bank in Liechtenstein und als zweite Bank in der Schweiz hat sie im März 2016 die Video-Identifikation zur Online-Kontoeröffnung eingeführt (siehe Kapitel «Corporate Center», Seite 30). Mit hohem Tempo erschliesst die LLB-Gruppe die digitale Welt. Jeder Kunde soll selbst entscheiden können, über welchen Kanal er Bankgeschäfte abwickelt und Beratung oder Informationen einholt.

Sparen mit Strategiefonds

Mit ihren Initiativen nutzt die LLB-Gruppe für ihre Kunden nicht nur das Potenzial der Digitalisierung. Privatanleger profitieren auch von der hohen Investmentkompetenz des LLB Asset Managements (siehe Kapitel «Institutional Clients», Seite 27). Gerade in Zeiten tiefer Zinsen erweisen sich die vielfach ausgezeichneten LLB-Strategiefonds als zeitgemässe Art des langfristigen Sparens und Vermögensaufbaus.

Geschäftsstellenkonzept

Die Geschäftsstellen der Liechtensteinischen Landesbank und der Bank Linth sind ein Bündel von Dienstleistungen: Orte hochwertiger Beratungen, kompetente Servicestellen und Kern der Vertriebsaktivitäten. Retail & Corporate Banking ist ein regionales und lokales Geschäft. Unsere Kundenberater können die Potenziale von Privatkunden und Unternehmen beurteilen und kennen die Geschichte sowie die Besonderheiten der Region (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seite 42). Die Kunden nutzen verstärkt verschiedene Kanäle – Smartphone, Tablet und PC – parallel, ohne jedoch auf die persönliche Beratung verzichten zu wollen.

Unser Ziel ist es, auf Kunden aller Generationen einzugehen – unabhängig davon, wie, wann und wo sie jede Art von Bankgeschäft erledigen möchten. Entsprechend beinhaltet die Omnikanal-Strategie der LLB-Gruppe ein neuartiges Konzept für die Geschäftsstelle der Zukunft.

Bank der Zukunft

Das Vertrauen von Wirtschaft und Menschen ist das Kernkapital, das die LLB-Gruppe in ihren Bankfilialen sorgsam pflegt. Seit Juni 2015 sorgt die Bank Linth in Sargans mit ihrer neuen Geschäftsstelle für besonders positive Kundenerfahrungen. In einer multimedialen Kundenzone wird die persönliche Beratung zum Erlebnis, während die Selbstbedienung bei Bank- und Finanzgeschäften als selbstverständlicher und effizienter Standard etabliert ist.

Die Bank Linth plant, alle 19 Geschäftsstellen nach diesem Modell der «Bank der Zukunft» umzurüsten (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seite 43). Dafür hat sie Investitionskosten in Höhe von CHF 20 Mio. veranschlagt. Die Liechtensteinische Landesbank wird ihre Geschäftsstellen in den nächsten Jahren ebenfalls dem veränderten Kundenverhalten anpassen.

Mit dem Konzept «Bank der Zukunft» werden zugleich interne Veränderungen umgesetzt. Seit 2015 zentralisiert die Bank die Administration zur Entlastung der Kundenberater sukzessive. Zugleich arbeiten verschiedene Bereiche in Form von «Crossworking» vernetzt, um die Kunden in allen Lebenssituationen optimal zu begleiten.

Customer Service Center

Mit Wertschätzung, fundiertem Wissen und mit der Sprache der Kunden ist das Customer Service Center (CSE) in Vaduz seit drei Jahren Dreh- und Angelpunkt für 63'000 Retailkunden. An die 25'300 davon sind Online-Banking- und zirka 6'300 Mobile-Banking-Kunden. 2016 hat das leistungsstarke Team nahezu 59'000 Telefongespräche geführt, fast 6'000 Mails beantwortet, über 3'500 Banknachrichten bearbeitet und 50'500 Anliegen und Fragestellungen erfasst.

In Schulungen – unter anderem über den automatischen Informationsaustausch (AIA), zu den Prinzipien «Know Your Customer» (KYC) und «Know Your Transactions» (KYT), zum Cross Border Banking in den LLB-Offshore-Märkten sowie zur revidierten Sorgfaltspflichtverordnung (SPV), die seit 2016 in Liechtenstein in Kraft ist – hat das CSE Know-how und Kompetenzen weiter gesteigert.

Für 2017 ist geplant, einen Prozess zu installieren, um das im CSE gespeicherte Wissen um die Bedürfnisse der LLB-Kunden systematisch zu aktivieren.

Gelebte Kundenorientierung

Kunden erwarten nicht nur Beratungsqualität und digitale Dienstleistungen. Sie möchten auch verstehen, wie die Finanzprodukte funktionieren. Als erstes Finanzinstitut in der Schweiz kommt die Bank Linth seit einigen Jahren mit ihrem Konzept «Einfachheit im Bankgeschäft» dem Bedürfnis der Kunden nach klarer und nachvollziehbarer Kommunikation sowie kurzen Entscheidungswegen konsequent entgegen. 2017 will die Bank Linth ihre Marktposition ausbauen und zugleich Emotionen, Nähe und Vertrauen in den Mittelpunkt rücken. Ziel der

strategischen Initiative ist es, sich als Finanzpartner und gefühlten Teil der Kundenfamilie zu positionieren.

Kundenberaterbank

Die vertrauensvolle Kundenbindung sowie unser exzellentes Kundenverständnis sind vielversprechende Voraussetzungen, um das Potenzial unserer Kunden in Zukunft verstärkt zu aktivieren. Beratungsintensive Dienstleistungen und Produkte lassen sich nicht durch moderne Technik ersetzen. Hier spielt der Kundenberater eine zentrale Rolle.

2016 haben die ersten Kundenberater der Division Retail & Corporate Banking das Zertifizierungsprogramm nach den Standards der Swiss Association für Quality (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seiten 45–46) erfolgreich absolviert. Bis Ende 2020 werden alle zertifiziert sein. Dies garantiert die gleichbleibende hohe Qualität der LLB-Gruppe als Kundenberaterbank.

Segmentergebnis

Bei den Kundenausleihungen sowie den Kundenvermögen erreichte das Segment Retail & Corporate Banking ein erfreuliches Wachstum. Das Geschäftsvolumen stieg um 4.3 Prozent auf CHF 18.1 Mia. (31.12.2015: CHF 17.4 Mia.). Die Kundenvermögen erhöhten sich aufgrund von Netto-Neugeld-Zuflüssen auf CHF 8.4 Mia. (31.12.2015: CHF 8.0 Mia.). Die Kundenausleihungen stiegen um 3.7 Prozent auf CHF 9.7 Mia. (31.12.2015: CHF 9.3 Mia.). Der Netto-Neugeld-Zufluss lag bei CHF 334 Mio. (2015: Zufluss CHF 199 Mio.). Bei Privat- und Firmenkunden in den Heimmärkten Schweiz und Liechtenstein konnten erneut Zuflüsse erzielt werden.

Das Zinsgeschäft, das den Grossteil der Erträge im Privat- und Firmenkundengeschäft ausmacht, ging zurück. Das Zinsumfeld mit rekordtiefen beziehungsweise negativen Zinsen führte zu einem deutlichen Rückgang der Konditionsbeiträge im Passivgeschäft. Demgegenüber konnten die Erträge im Kreditgeschäft gesteigert werden. Die Wertberichtigungen für Kreditrisiken haben sich auf tiefem Niveau stabilisiert. Das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft profitierte von einer guten Entwicklung der performanceabhängigen Gebührenmodelle der LLB-Gruppe. Der Geschäftsaufwand reduzierte sich insbesondere aufgrund von geringeren internen Verrechnungen um 6.2 Prozent.

Daraus resultiert eine leichte Abnahme des Segmentergebnisses vor Steuern um 1.8 Prozent auf CHF 41.8 Mio. (2015: CHF 42.6 Mio.).

Segmentrechnung

in Tausend CHF	2016	2015	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	84'077	89'246	- 5.8
Wertberichtigung für Kreditrisiken	- 3'014	- 57	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	81'063	89'189	- 9.1
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	29'467	28'124	4.8
Erfolg Handelsgeschäft	10'532	11'157	- 5.6
Übriger Erfolg	1'813	543	233.9
Total Geschäftsertrag	122'875	129'013	- 4.8
Personalaufwand	- 31'679	- 31'741	- 0.2
Sachaufwand	- 2'364	- 2'607	- 9.3
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	- 68	- 321	- 78.8
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	- 46'989	- 51'790	- 9.3
Total Geschäftsaufwand	- 81'100	- 86'459	- 6.2
Segmentergebnis vor Steuern	41'775	42'554	- 1.8

Kennziffern

	2016	2015
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	334	199
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	4.2	2.4
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	64.4	67.0
Bruttomarge (in Basispunkten) **	70.7	75.0

* 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)	18'116	17'374	4.3
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	8'435	8'037	5.0
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	9'681	9'337	3.7
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	202	223	- 9.4

Private Banking

Für 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).

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
Total Geschäftsertrag	90'792	93'635	-3.0
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
Total Geschäftsaufwand	-58'591	-52'577	11.4
Segmentergebnis vor Steuern	32'201	41'058	-21.6

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

Institutional Clients

Im vertrauensvollen Dialog steigert die LLB Potenzial und Erfolg institutioneller Anleger. Investmentkompetenz, umfassende Expertise und persönlicher Service zeichnen uns aus.

Geschäftsprofil

Institutional Clients umfasst das Intermediär- und Fondsgeschäft sowie den Bereich Asset Management der LLB-Gruppe. Wir konzentrieren uns auf Treuhänder, Vermögensverwalter, Fondspromotoren sowie Versicherungen, Pensionskassen und öffentlich-rechtliche Institutionen. Liechtenstein ist das einzige Land in Europa mit uneingeschränktem Zugang zu zwei Wirtschaftsräumen: Schweiz und Europäische Union. Dies ermöglicht eine optimale Betreuung unserer beiden Kernmärkte Liechtenstein und Schweiz.

Kompetenzzentren

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 unsere Europa-kompatiblen Investmentfonds.

Unser zweites Kompetenzzentrum, LLB Fund Services AG, zählt zu den zwei grössten Fondsdienstleistern am Finanzplatz Liechtenstein. Die LLB ist eine bedeutende Anbieterin individueller Private-Label-Fondslösungen und – gemessen an der Anzahl Mandate – als Depotbank für Drittfonds Marktführerin in Liechtenstein.

Die Stärke des Bereichs Finanzintermediäre innerhalb der Division Institutional Clients ist das engmaschige Kundennetzwerk. In Liechtenstein sind nahezu jeder konzessionierte Treuhänder und die Mehrzahl der unabhängigen Vermögensverwalter Kunden der LLB. Wir sind also nah am Kunden und erfahren deren Bedürfnisse unmittelbar.

Wissenstransfer

Eine unserer wichtigsten Leitlinien ist der offene, partnerschaftliche Dialog mit unseren institutionellen Kunden. Der Wissenstransfer und der Austausch von Informationen sind für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung des Finanzplatzes Liechtenstein und somit auch für die LLB unverzichtbar. Kompetente professionelle Anleger können für ihre Kunden die besseren Entscheidungen treffen und

Know-how an diese weitergeben. Die LLB-Gruppe holt nach Round-Table-Gesprächen in einem strukturierten Feedback-Prozess Informationen dazu ab, was für institutionelle Kunden wichtig ist. Dies stärkt das Netzwerk und erhöht das Innovationspotenzial.

Online-Plattform

Seit 2013 stellt Institutional Clients mittels der innovativen Online-Plattform «LLB Xpert Views» 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.

In exklusiven Round-Table-Gesprächen informieren Experten und Anlagespezialisten der LLB zudem regelmässig über aktuelle Themen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Fragen, die unsere Kunden in der Praxis beschäftigen. 2016 standen der automatische Informationsaustausch (AIA) und die erweiterte Sorgfaltspflichtverordnung (SPV), die beide seit 1. Januar 2016 gelten, sowie die Anlageklasse Rohstoffe und die möglichen Folgen des Brexit im Mittelpunkt. Darüber hinaus fanden für Fondsleitungen «LLB Xpert Views-Special» zur Anlagepolitik der LLB-Gruppe statt. Der Erfolg der Veranstaltungen zeigt, dass geteiltes Wissen zu besseren Ergebnissen führt.

Asset Management

Die LLB Asset Management AG (ASM) nimmt innerhalb der LLB-Gruppe eine zentrale Position ein. Sie managt zukunftsgerichtete und performancestarke Produkte und unterstützt alle drei Marktdivisionen mit Investmentkompetenz in den Zielmarktregionen (siehe Kapitel «Strategie und Organisation», Seite 8). Als Mitglied im Verein unabhängiger Vermögensverwalter in Liechtenstein ist die Gruppengesellschaft ein aktiver Partner bei der Gestaltung des Finanzplatzes Liechtenstein.

Global Investment Performance Standards

Das Asset Management ist seit über 15 Jahren GIPS-zertifiziert, folgt also einem Compliance-Standard entsprechend den «Global

Investment Performance Standards». Dabei handelt es sich um weltweit anerkannte Methodiken zu Berechnung und Präsentation von Investment-Performances. Das in LLB-Fonds investierte Volumen lag Ende 2016 bei CHF 5.2 Mia. und verzeichnete damit innerhalb der letzten fünf Jahre eine kontinuierliche Steigerung. Das Vermögensverwaltungs-Volumen betrug CHF 5.5 Mia.

Auszeichnungen

Mit ihren Strategiefonds, dem wichtigsten Leistungsausweis jedes Vermögensverwalters, belegt die LLB im langfristigen Konkurrenzvergleich seit Jahren Spitzenplätze. 2016 / 2017 erhielt sie folgende Auszeichnungen:

- **Dachfonds Award** der österreichischen Fachzeitschrift für Finanzprofis «GELD» (zwölf Dachfonds Awards in fünf Jahren);
- **Hedge Fund Awards 2017** des Magazins «Acquisition International (AI)»: «Bester Portfolio Manager – Liechtenstein» und «Bester Alternativer UCITS Fonds»;
- **«FUCHS Performance Projekt II»**: Top-Platzierung zum vierten Mal in Folge;
- **«Deutscher Fondspreis»** beim «15. FONDS professionell KONGRESS»: zum zweiten Mal mit dem Prädikat «herausragend».

LLB-Fonds

Das Asset Management der LLB-Gruppe verfügt anlagetechnisch über eine exzellente Expertise und investiert laufend in die Erweiterung und Vertiefung des Know-hows. 2016 haben wir unsere auf quantitative Value-Modelle gestützte Analyse und insbesondere das Aktienmodell für eine systematisch gute Performance weiter optimiert. Sowohl in der Vermögensverwaltung als auch in der Anlageberatung verzichtet die LLB-Gruppe auf Retrozessionen für eigene und Drittfonds.

Mit Ausnahme von fünf Fonds für institutionelle Grossanleger sind alle LLB-Fonds Europa-kompatibel. Sie erfüllen die EU-Richtlinie UCITS IV (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities Directive) hinsichtlich Anlagekategorien, Diversifikation, Transparenz, Handelbarkeit und Risiko. Die Eckpfeiler jedes Fonds – wie Strategie, Kosten und Risikoprofil – lassen sich einfach und verständlich im «Key Investor Document» (KID) nachlesen. LLB-UCITS-Fonds sind in Liechtenstein, in der Schweiz und seit Januar 2016 zum Grossteil auch in Deutschland und Österreich zum Vertrieb zugelassen.

Fast dreissig retrofreie LLB-Fonds werden von erfahrenen Fondsmanagern grösstenteils aktiv geführt. Systematik, wertorientierte Titelauswahl und bewusste Risikosteuerung sind die Hauptfaktoren für die überdurchschnittliche Performance.

Vermögensverwaltung

Die LLB bietet sechs verschiedene Anlagestrategien von «Festverzinslich» bis «Aktien» in den Referenzwährungen CHF, EUR und USD an und erleichtert so den Kunden, in das für sie und ihre konkreten Lebensumstände passende Portfolio zu investieren. Auch in der Vermögensverwaltung profitiert der LLB-Kunde von der sehr guten Investmentrendite des Asset Managements der LLB.

Investment-Center-Organisation

Seit Januar 2016 stärkt unsere neue Investment-Center-Organisation die Investment-Beratungskompetenz der LLB-Gruppe. Die Investment Center bei der Bank Linth, LLB Österreich, bei der LLB in Erlenbach und in Dubai bilden unter dem Dach des Investment Centers Vaduz die Schnittstelle zwischen Kundenberatung und Asset Management. Für 2017 ist geplant, das Investment Center in Vaduz personell aufzustocken.

Fund Services

Die Fondsleitung LLB Fund Services AG ist für die LLB-Gruppe ein wichtiger Ertragspfeiler mit Wachstumspotenzial. Als Vorstandsmitglied des Liechtensteinischen Anlagefondsverbandes gestaltet sie die Rahmenbedingungen des Fondsplatzes Liechtenstein aktiv mit. Dieser wird von der EU-weit anerkannten Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (FMA) beaufsichtigt.

LLB Fund Services bietet umfassende Dienstleistungen: Fondsverwaltung, Fondsadministration, Risikomanagement sowie Verwahrstelle für traditionelle und alternative Fonds. Insgesamt verwaltete Fund Services im Berichtsjahr «Assets under Management» in Höhe von CHF 11.1 Mia.

Nach dem Konzept des «All in One Shop» können unsere Kundenberater auf einen jahrelangen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Fund Services legt massgeschneiderte Fonds sowohl inhouse als auch für unabhängige Vermögensverwalter, Family Offices und andere Fondspromotoren auf, verwaltet und strukturiert diese und stellt ein «state-of-the-art» Risk Management sicher.

Die LLB als Depotbank

Ende 2016 betreute die LLB als Depotbank rund 220 Investmentfonds. Als Pionierin in der Ausübung der Funktion als Depotbank für Drittfonds in Liechtenstein verfügt sie über eine ausgewiesene und jahrzehntelange Expertise zur Abwicklung und Verwahrung komplexer Fondsmandate mit unterschiedlichsten Strategien und Anlagekategorien.

Private Labelling

LLB Fund Services realisiert massgeschneiderte Strukturierungslösungen für unabhängige Vermögensverwalter und andere Fondspromotoren wie beispielsweise Family Offices. Sie hat sich als Spezialistin im Private-Label-Bereich einen Namen gemacht. Private Label Fonds tragen den vom Kunden gewünschten Namen und werden gemäss seinen Bedürfnissen nach Liechtensteiner oder EU-Recht konzipiert. Private-Label-Fondslösungen sind sehr individuell und eignen sich für die effiziente Vermögensverwaltung sowie als Strukturierungsalternative für grosse Vermögen. Sie bieten den gleichen Anlegerschutz wie öffentlich vertriebene Fonds.

EU-Pass für alternative Investmentfonds

Liechtenstein zählt mit einem Anteil von 0,3 Prozent des Fondsmarktes zu den Boutiquen in Europa und steht für massgeschneiderte Lösungen, kurze Zulassungsfristen und EU-Kompatibilität. Für die Wettbewerbsfähigkeit des Fondsplatzes Liechtenstein ist der Zugang zum EU-Markt zentral.

Seit Oktober 2016 haben liechtensteinische alternative Investmentfonds (AIF) und alternative Investmentfondsmanager (AIFM) uneingeschränkten Zugang zu den 28 EU- sowie den EWR- / EFTA-Staaten. Die Übernahme der AIFM-Richtlinie in den EWR-Vertrag berechtigt den Manager alternativer Investmentfonds zur grenzüberschreitenden Verwaltung und zum Vertrieb an professionelle Anleger (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seiten 52–53). LLB Fund Services besitzt seit Juni 2015 die Lizenz zur Verwaltung alternativer Investmentfonds.

Auf nationaler Ebene ergänzt das neue Investmentunternehmen-gesetz (IUG), das seit Oktober 2016 in Kraft ist, die europarechtlich basierten Gesetze UCITSG (2011) und AIFMG (2013). Das neue Fondsgesetz regelt vor allem das in Liechtenstein speziell etablierte Geschäftsmodell der Fonds für Einanleger, Familien, Interessengemeinschaften oder Konzernstrukturen.

Verrechnungssteuer Liechtenstein / Schweiz

Seit Januar 2017 ist das neue Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen Liechtenstein und der Schweiz in Kraft. Dadurch ergeben sich für Fondskunden der LLB aus einem Land, das ein DBA mit der Schweiz hat, neue Steuerrückforderungsmöglichkeiten. Für die Anlagekategorien Aktien Schweiz und Obligationen CHF mit Schweizer Schuldner führt dies zu neuen interessanten Möglichkeiten zur Vermögensstrukturierung.

Finanzintermediäre

Bei der LLB erhalten professionelle Anleger und Finanzintermediäre eine umfassende Betreuung. Ziel ist es, für die Endkunden gemeinsam eine bedürfnisorientierte Anlageberatung oder eine individuelle Vermögensverwaltung bis hin zur Analyse und zum Reporting anzubieten.

Das 2016 für Finanzintermediäre verwaltete Volumen lag bei über CHF 12 Mia. Im wettbewerbsintensiven Markt Schweiz sind wir gut etabliert und sehen weiteres Wachstumspotenzial. 2017 wird die LLB-Gruppe mit neuen Kundenberatern und Round-Table-Veranstaltungen die Beratungsintensität in der Schweiz erhöhen.

Innovative B2B-Lösungen

Mit dem Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit sowie die Effizienz zu steigern, richten wir unseren Fokus auf bevorzugte Partner und deren Netzwerke. Um die nachhaltige Zusammenarbeit mit Intermediärkunden zu festigen, hat die LLB 2016 unter dem Namen «LLB Xpert Solutions» innovative und exklusive B2B-Lösungen auf den Markt gebracht.

Seit März 2016 profitieren institutionelle Kunden von einem massgeschneiderten und transparenten, flexiblen Preismodell, mit dem sich die LLB im Wettbewerb differenziert. Mit dem B2B-Angebotspaket bauen wir die Produkt- und Servicepalette sowie den Dialog mit unseren Kunden weiter aus. Zum Paket gehört auch «LLB Xpert Monitoring» mit einer individuell abgestimmten, kontinuierlichen Überwachung der Portfoliorisiken der Endkunden. Dies gibt ein zusätzliches Mass an Sicherheit und beinhaltet für Intermediäre interessante Chancen zur Erfüllung ihrer Kontrollpflichten.

Gelebte Kontinuität und Kompetenz

Wir helfen Finanzintermediären, für ihre Endkunden die richtige Anlagestrategie mit guter Diversifikation zu finden. Dazu stellen wir eine hohe Servicequalität und fundiertes Know-how in der Anlageberatung, zeitnahe Informationen zu regulatorischen und anlagepolitischen Themen, eine offene und kontinuierliche Kommunikation sowie einen persönlichen Ansprechpartner bereit. Die positiven Rückmeldungen zur gelebten Kontinuität bestärken uns in unserem Modell.

Bei verschiedenen Vermögensverwaltungsmandaten ziehen unsere Kundenberater zudem Spezialisten des Asset Managements bei. 2016 fanden überdies Schulungen zu AIA, FATCA sowie zur Know-your-Customer-Pflicht statt (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seiten 50–51). Zugleich nahmen unsere Kundenberater am Ausbildungsprogramm nach den Standards der Swiss Association for Quality (SAQ) teil (siehe Kapitel «Mitarbeitende», Seiten 45–46). Bis Ende 2020 werden alle zertifiziert sein.

Segmentergebnis

Mit CHF 46.2 Mio. erreichte das Segment Institutional Clients einen neuen Höchststand beim Segmentergebnis.

Der Geschäftsertrag erhöhte sich substantiell um 7,4 Prozent auf CHF 77,9 Mio. Der Anstieg ist auf höhere Erträge im Zinsgeschäft sowie Auflösungen von Kreditwertberichtigungen zurückzuführen. Das Zinsgeschäft profitierte von gestiegenen Margen auf Fremdwährungsguthaben. Die Zurückhaltung der Anleger bei Börsentransaktionen führte zu einem Rückgang der Courtagenerträge im Kommissionsgeschäft. Demgegenüber stiegen die Erträge im Fondsgeschäft erfreulich an. Der Geschäftsaufwand nahm um 10,6 Prozent zu. Dies ist auf höhere Abgrenzungen für variable Vergütungen und einen Anstieg der internen Verrechnungen von anderen Divisionen zurückzuführen.

Die verwalteten Kundenvermögen erhöhten sich dank einer positiven Marktperformance um 1,3 Prozent auf CHF 24,7 Mia. Die Kundenausleihungen blieben mit CHF 0,5 Mia. stabil. Bedingt durch einzelne grössere Abflüsse bei öffentlichen Institutionen und im grenzüberschreitenden Geschäft betrug das Netto-Neugeld minus CHF 568 Mio.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	2016	2015	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	10'300	8'147	26.4
Wertberichtigung für Kreditrisiken	1'275	-5'979	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	11'575	2'168	433.9
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	55'795	56'907	-2.0
Erfolg Handelsgeschäft	10'538	11'896	-11.4
Übriger Erfolg	3	1'584	-99.8
Total Geschäftsertrag	77'911	72'555	7.4
Personalaufwand	-17'041	-15'575	9.4
Sachaufwand	-2'538	-2'985	-15.0
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-12'167	-10'133	20.1
Total Geschäftsaufwand	-31'746	-28'693	10.6
Segmentergebnis vor Steuern	46'165	43'862	5.3

Kennziffern

	2016	2015
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	-568	-193
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	-2.3	-0.8
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	41.4	37.2
Bruttomarge (in Basispunkten) **	30.8	31.5

* 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)	25'227	24'854	1.5
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	24'704	24'394	1.3
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	523	460	13.7
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	86	84	2.4

Corporate Center

Als interner Dienstleister bündelt und steuert das Corporate Center die zentralen Funktionen der LLB-Gruppe. Diese setzt auf Kundenorientierung, Digitalisierung des Bankgeschäfts sowie Lean Management mit Fokus auf «Operational Excellence».

Interner Dienstleister

Zum Corporate Center gehören die Divisionen Group COO, Group CFO und Group CEO. Es erfasst, koordiniert und überwacht konzernweite Geschäftsaktivitäten, Prozesse und Risiken. Zudem stellt es die Unternehmensentwicklung einschliesslich der Informationstechnologie sicher und steigert die Effizienz der Prozesse sowie die Qualität der Dienstleistungen. Konsequenz auf die Bedürfnisse der operativen Divisionen ausgerichtet, trägt das Corporate Center unmittelbar zur Wertschöpfung der LLB-Gruppe bei.

Im Corporate Center sind die zentralen Bereiche Kommunikation, Marketing, Personal, Finanzen, Risiko- und Kreditmanagement, IT, Handel, Wertschriftenverwaltung, Zahlungsverkehr, Corporate Development, Facility Management und Einkaufsmanagement sowie Legal & Compliance vereint.

Digitalisierung des Bankgeschäfts

Das Corporate Center ist aktiv an der Umsetzung der Strategie StepUp2020 (siehe Kapitel «Strategie und Organisation», Seite 9) beteiligt. 2016 standen zwei Schwerpunkte im Zentrum: zum einen die Verankerung einer Lean-Management-Kultur in der LLB-Gruppe und zum anderen wegweisende Neuerungen bei der Digitalisierung der Kundeninteraktion, wobei für uns das Zusammenspiel von Mensch und Technologie massgeblich ist.

Im Rahmen der Omnikanal-Strategie investiert die LLB-Gruppe bis Ende 2020 insgesamt rund CHF 30 Mio. in Innovations- und Infrastrukturprojekte zum Ausbau der digitalen Kanäle und Dienstleistungen. Ziel ist es, die physischen und die digitalen Kundenkontaktpunkte, das heisst Geschäftsstellen, Telefonie, Mobile Banking, Webportal, Online Banking und LLB Quotes, zu einem nahtlosen Kundenerlebnis zu verbinden.

Video-Identifikation

Als erste Bank in Liechtenstein und als eine der ersten in der Schweiz haben wir im März 2016 die Video-Identifikation zur Online-Kontoeröffnung eingeführt. Damit können Privatkunden aus Liechtenstein

und der Schweiz Konten per Video vom eigenen Computer aus eröffnen. Diese Vorreiterrolle war möglich, weil die Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (FMA) bereits im März 2015 die Voraussetzungen für die neue Form der Kontoeröffnung geschaffen hatte.

Anlageberatung der Zukunft

Unter dem Namen «LLB Invest/Bank Linth Invest» brachte die LLB-Gruppe zudem ein Modell für die Anlageberatung der Zukunft auf den Markt, das neue Beratungserlebnisse ermöglicht (siehe Kapitel «Private Banking», Seiten 22–23). Dies gilt auch für «LLB Xpert Monitoring», das institutionellen Kunden die individuell abgestimmte, kontinuierliche Überwachung der Portfoliorisiken ihrer Endkunden erlaubt (siehe Kapitel «Institutional Clients», Seite 28).

Strategische Innovationspartnerschaften

Entwickelt wurde die wegweisende, IT-gestützte Anlageberatungslösung der LLB-Gruppe in einer strategischen Innovationspartnerschaft mit dem etablierten Software- und Finanzdienstleistungsunternehmen Avaloq sowie mit dem auf die Risiko- und Ertragsanalyse spezialisierten FinTech-Unternehmen swissQuant Group. Diese Art der Zusammenarbeit zwischen Banken, IT-Service Providern und FinTechs wird bei der Entwicklung der digitalen Bank in Zukunft eine wesentliche Rolle spielen. Um das Digital Banking umzusetzen, arbeitet das Corporate Center zurzeit mit weiteren externen Partnern zusammen.

Webportal mit Online Banking

2016 wurden fünf umfangreiche Projekte parallel entwickelt: Mobile Banking, Redesign Webauftritt, Online Banking, Fraud Detection sowie Security & Infrastruktur. Anfang 2017 haben wir für die LLB und die Bank Linth die neuen Mobile Banking Apps mit Touch ID eingeführt. Im Juli stellen wir das neue Webportal mit integriertem Online Banking in modernem Layout und mit Nutzerführungskonzept vor – beides komplett «responsive» und mit zusätzlichem Datenschutz. Neu können Besucher der Webseite auch ein Profil anlegen. Und via neue Technologien für Chat, Co-Browsing oder Social Media können Kundenberater ihre Kunden künftig einfacher und schneller unterstützen.

Im Laufe des Jahres 2017 erfahren weitere Dienstleistungen einen Digitalisierungsschub: darunter der Zahlungsverkehr, die Eigenheimfinanzierung, die Anlageberatung und die Finanzplanung. Die Kundenberater der LLB-Gruppe erhalten neue Instrumente, zum Beispiel Beratungs-Tools für Tablet Computer, die das persönliche Gespräch mit dem Kunden unterstützen. Überdies arbeitet die IT-Abteilung am Ausbau der Video-Identifikationslösung und weiterer Funktionen beim Mobile Banking.

Customer-Journey-Analyse

Was der digitalen Entwicklung Kraft verleiht, ist – neben der Technologie und dem Wettbewerb – der Mensch. Online Banking ist mittlerweile für viele Bankkunden selbstverständlich. Gleichzeitig steigt mit innovativen Angeboten wie Videoberatung oder Einbettung von sozialen Medien die Akzeptanz gegenüber dem digitalen Bankgeschäft. Ziel der LLB-Gruppe ist es, ihre Kunden auf der Reise durch alle Kontaktpunkte – online wie offline – optimal, effizient und auf einzigartige Weise zu begleiten.

Vor der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen erfolgt eine Customer-Journey-Analyse. Hierbei geht es uns darum, Kundenerlebnisse zu jedem Zeitpunkt an allen Berührungspunkten mit den Augen der Kunden zu sehen. Auf Basis der kritischen Betrachtungsweise der einzelnen Touchpoints und der Auswertung der gesammelten Daten entscheiden wir über notwendige Investitionen und Aktivitäten. Zu den Kontaktpunkten zählen neben den Online- und Mobile-Vertriebskanälen ebenso das Customer Service Center sowie die persönliche Beratung in der Bankfiliale der Zukunft (siehe Kapitel «Retail & Corporate Banking», Seite 20).

Digitalisierung und Datensicherheit

Die LLB-Gruppe denkt nicht nur «digital», sie befasst sich auch intensiv mit den neuen Risiken, welche die Digitalisierung mit sich bringt. So sind zunehmend persönliche Daten und damit der Zugang zu Dienstleistungen im Cyberspace gespeichert und vernetzt. Die konstante Anpassung der Sicherheitsinfrastrukturen sowie der Monitoring- und Analysesysteme ist neben der Ausbildung der Mitarbeitenden die Grundlage für den umfassenden Schutz der uns anvertrauten Informationen.

Fraud-Detection-System

Im Bewusstsein, wie zentral die Sicherheit von Systemen und Daten ist, haben wir die zukünftige Software-Architektur konzipiert. Mittels eigenständiger Systeme trennen wir strikt öffentliche von persönlichen Daten. Zugleich setzen wir die photoTAN-Authentifizierung ein, die höchste Sicherheit garantiert. In Zusammenarbeit mit einem Technologiepartner haben wir zudem ein Fraud-Detection-System entwickelt, das sehr umfassend angelegt ist, um interne und externe Gefahren auszuschalten.

Informationssicherheit

Informationsverarbeitende Systeme, die Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität garantieren, schützen vor Gefahren und Bedrohungen und helfen bei der Vermeidung von Schäden sowie bei der Minimierung von Risiken. Das Datacenter der LLB-Gruppe hat einen der höchsten Sicherheitsstandards weltweit (siehe Kapitel «Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt», Seite 60).

Der verantwortungsbewusste Umgang mit Kundendaten und Informationen ist ein fester Bestandteil der LLB-Unternehmenskultur. Die Abteilung Group Information Security erstellt, implementiert und pflegt das Informationssicherheitsprogramm. Die Prinzipien und Grundsätze dafür sind in unternehmensweit gültigen Weisungen festgelegt.

Datenschutz

Die immer strengeren gesetzlichen Vorgaben geben klare Leitplanken für den Datenschutz vor. 2016 verzeichnete Group Information Security keine Meldungen der Datenschutzverantwortlichen der Gruppengesellschaften. Massgeblich für uns sind die Gesetze und die aufsichtsrechtlichen Richtlinien in Liechtenstein, in der Schweiz und in Österreich sowie die spezifischen Vorgaben und Gegebenheiten in unseren Zielmärkten.

Die LLB-Gruppe setzte 2016 die neuesten Schweizer Standards zum Umgang mit Risiken rund um elektronische Kundendaten um. Dazu zählten unter anderem die Dokumentation und Klassifizierung der «Client Identifying Data» (CID), die Inventarisierung von Datenspeichereort und Datenzugriff sowie die Risikokontrolle mittels eines strukturierten Prozesses. Die Schweiz bereitet derzeit eine Revision des Datenschutzgesetzes vor, mit welcher dieses der EU-Gesetzgebung angepasst werden soll.

In der Europäischen Union trat am 24. Mai 2016 die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) in Kraft. Diese muss ab 25. Mai 2018 angewendet werden. Vor allem die neuen Transparenz- und Informationspflichten der Unternehmen führen zu einem deutlich stärkeren Schutz der Betroffenen. Die LLB setzt die notwendigen organisatorischen und technischen Anpassungen um, erstellt gruppenweit anwendbare Regeln und schult ihre Mitarbeitenden.

Lean Management

Die LLB-Gruppe sieht sowohl in der Verbesserung durch Innovation, als auch in der schrittweisen Perfektionierung des Unternehmens den Weg zum Erfolg. Die Fortschritte bei der Effizienzsteigerung, der IT-Optimierung und der Vereinfachung von Strukturen unterstützen Wachstum und Profitabilität. Im Rahmen der Strategie StepUp2020 hat sich die Division Group COO die Verankerung der Lean-Management-Kultur in der LLB-Gruppe vorgenommen und dazu im Jahr 2016 die neue Abteilung Operational Excellence aufgebaut.

Operational Excellence

Die Abteilung Operational Excellence richtet den Fokus zum einen verstärkt darauf, jedem Kunden die Leistungen zu bieten, die er wirklich will. Zum anderen geht es um die Vermeidung unnötiger Abläufe. Verbesserte Geschäftsprozesse sollen die Qualität der Dienstleistungen und die Kundenzufriedenheit weiter erhöhen. Und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit setzt die LLB-Gruppe mit dem Ansatz des Lean Managements die Denkweise der lernenden Organisation um.

Wir planen, in allen Vertriebsseinheiten die Anzahl der Kundenkontakte zu erhöhen. Dazu analysieren wir mittels Lean-Methodik unsere Kundenberaterteams sowie die Rahmenbedingungen, Prozessabläufe und Schnittstellen. 2017 ist geplant, Lean Management mittels Schulungen im Unternehmen weiter zu etablieren sowie ein Projekt innerhalb der Marktdivision Private Banking durchzuführen. Ziel ist es, Zeit für die Betreuung unserer Kunden zu gewinnen.

Hoher Automatisierungsgrad

Seit der gruppenweiten Einführung der Bankensoftware Avaloq Banking Suite im Jahr 2011 konnte die LLB-Gruppe ihre Verarbeitungsqualität und Produktivität stetig erhöhen. 2016 konnte die LLB-Gruppe, verglichen mit Benchmarks (CC Sourcing der Universität St. Gallen), sehr hohe STP-Raten (Anteile der Transaktionen, die von Anfang bis Ende des Prozesses vollautomatisch abgewickelt werden) verzeichnen. 92 Prozent aller durchgeführten Zahlungsaufträge wurden elektronisch eingereicht, die STP-Rate lag bei 99 Prozent. Börsenabrechnungen wurden zu über 98 Prozent automatisch verarbeitet und die STP-Rate von Kapitalmarkttransaktionen betrug knapp 80 Prozent. Damit besitzt die LLB-Gruppe gute Voraussetzungen, um grosse Transaktionsvolumina mit der bestehenden Infrastruktur effizient abzuwickeln.

Shared Service Centers

Als Rückgrat der LLB-Gruppe trägt das Corporate Center erheblich dazu bei, das Unternehmen dem erhöhten Wettbewerb anzupassen. Dazu gehört auch, Kompetenzen in Shared Service Centers am Hauptsitz in Vaduz zu bündeln. Dies betrifft die Bereiche Zahlungsverkehr, Handel und Wertschriften, das Zentralregister von LLB und Bank Linth sowie den Zahlungsverkehr der LLB (Österreich) AG. Der stetig erhöhte Automatisierungsgrad steigert die Effizienz bei tieferen Kosten kontinuierlich.

Compliance

Technologien werden auch Risikominimierung und Compliance-Funktionen in einer digitalisierten Welt schneller, präziser und günstiger machen. Dennoch ist «Good Governance» keine Frage von Technologie, sondern von menschlichem Verhalten. Integrität ist für das Vertrauen unserer Kunden, Aktionäre, Mitarbeitenden sowie der Öffentlichkeit wesentlich. Entsprechend misst die LLB-Gruppe dem Geschäftsbereich Group Legal & Compliance einen hohen Stellenwert bei.

Ausbau Legal & Compliance

2016 haben wir die Legal & Compliance-Funktion weiter optimiert. Wir haben die personellen Ressourcen von 29 auf 37 Arbeitsstellen ausgebaut und den Geschäftsbereich neu organisiert. Die LLB verfügt mit Group Legal & Compliance über eine klassische Rechtsabteilung und drei spezialisierte Compliance-Abteilungen: Group Financial Crimes Compliance, Group Regulatory Compliance und Group Tax Compliance. Die marktunabhängige Organisationseinheit unterstützt ein verantwortungsvolles, geschäftsorientiertes Handeln und reduziert oder vermeidet Compliance-Risiken (siehe Kapitel «Regulatorische Vorgaben und Entwicklungen», Seite 53).

Segmentergebnis

Im Segment Corporate Center weist die LLB-Gruppe den Strukturbeitrag aus dem Zinsengeschäft, die Bewertung der Zinsabsicherungsinstrumente sowie den Erfolg der Finanzanlagen aus.

Der Geschäftsertrag stieg von CHF 18.0 Mio. auf CHF 80.1 Mio. Der leichte Zinsanstieg im zweiten Semester 2016 wirkte sich positiv auf die stichtagsbezogene Bewertung der Zinssatzswaps aus, was sich im Handelserfolg zeigt. Die Bewertung der Finanzanlagen beeinflusste den Geschäftsertrag ebenfalls positiv und führte zu einem Gewinn aus Finanzanlagen von CHF 21.8 Mio. Ausserdem nahmen die Erträge aus dem Zinsengeschäft zu, was auf einen höheren Strukturbeitrag zurückzuführen ist. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich auf CHF 86.8 Mio. Rückstellungen für Rechts- und Prozessrisiken, der strategiekonforme Ausbau des Personalbestandes in den Bereichen Innovation, Compliance- und Risikomanagement sowie höhere Abgrenzungen für variable Vergütungen führten zu einem Kostenanstieg.

Das Segmentergebnis vor Steuern lag bei minus CHF 6.7 Mio. (2015: minus CHF 35.4 Mio.).

Segmentrechnung

in Tausend CHF	2016	2015	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	27'994	18'471	51.6
Wertberichtigung für Kreditrisiken	0	0	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	27'994	18'471	51.6
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	-4'914	-2'173	126.1
Erfolg Handelsgeschäft	25'917	-246	
Erfolg aus Finanzanlagen, zum Fair Value bewertet	21'836	-736	
Anteil am Erfolg an Joint Venture	0	-13	-100.0
Übriger Erfolg	9'252	2'656	248.3
Total Geschäftsertrag	80'085	17'959	345.9
Personalaufwand	-61'484	-52'257	17.7
Sachaufwand	-81'380	-55'286	47.2
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-27'480	-33'336	-17.6
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	83'540	87'515	-4.5
Total Geschäftsaufwand	-86'804	-53'364	62.7
Segmentergebnis vor Steuern	-6'719	-35'405	-81.0

Zusätzliche Informationen

	31.12.2016	31.12.2015	+ / - %
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	417	372	12.1