

# Wirtschaftliches Umfeld

Die Entwicklung einer Bank ist stark vom wirtschaftlichen Umfeld abhängig, da ihre Geschäftstätigkeit eng mit der allgemeinen Wirtschaftslage verknüpft ist. Hier ein Rückblick auf die Rahmenbedingungen im Geschäftsjahr 2023.

## Internationale Perspektiven

### USA

Die amerikanische Wirtschaft hat sich 2023 gegenüber den Zinserhöhungen der Federal Reserve erstaunlich widerstandsfähig gezeigt. Auch die Turbulenzen im Regionalbankensektor im Frühjahr und der Streit über den Bundeshaushalt im Herbst haben die wirtschaftliche Entwicklung nicht nachhaltig beeinträchtigt. Ende 2023 war allerdings der endgültige Bundeshaushalt für das Fiskaljahr 2023/24 immer noch nicht beschlossen.

Haupttreiber der wirtschaftlichen Entwicklung war der private Konsum. Er profitierte vom anhaltend robusten Beschäftigungswachstum und den in der Pandemie angehäuften Ersparnissen. Im ersten Halbjahr wurde das Wachstum zudem von der Verbesserung des Aussenbeitrags unterstützt, die vor allem aus dem bilateralen Handel mit China resultierte. Während die US-Exporte nach China stagnierten, fielen die Importe aus China gegenüber dem Vorjahr um rund 25 Prozent. Im dritten Quartal war der Lageraufbau neben dem privaten Verbrauch der wichtigste Wachstumstreiber. Gegen Jahresende hat die US-Wirtschaft allerdings etwas an Schwung verloren.

Der Anstieg der Verbraucherpreise hat sich dank sinkender Energie- und Güterpreise verlangsamt. Im Dienstleistungssektor erwies sich die Inflation unter anderem wegen der Mietpreisentwicklung als hartnäckig. Zuletzt hat der Preisdruck aber auch hier nachgelassen. Trotz der rückläufigen Teuerungsraten hat die US-Notenbank den Leitzins bis zum 26. Juli in vier Schritten von 4.5 auf 5.5 Prozent angehoben. Sie reagierte damit auf den Nachfrageüberhang auf dem Arbeitsmarkt. Gegen Ende des Jahres gab es erste Anzeichen für eine Entspannung: Verlangsamung des Beschäftigungswachstums, Rückgang bei der Zahl offener Stellen und Abschwächung des Lohnanstiegs. Wohl aus diesem Grund stellte die US-Notenbank nach der Sitzung des Offenmarktausschusses am 13. Dezember 2023 für 2024 mehr Zinssenkungen in Aussicht, als die Märkte bis dahin antizipiert hatten.

### Eurozone

Die wirtschaftliche Entwicklung war 2023 insgesamt schwach. Die durch den Energiepreisschock von 2022 verursachten Realeinkommensverluste belasteten die private Konsumnachfrage. Die Bautätigkeit kam als Folge der Zinserhöhungen nahezu zum Erliegen. Der eingeschränkte Welthandel drückte auf die Exportzahlen. Was das Ausmass der Wachstumsverlangsamung betrifft, gab es zwischen den einzelnen Euroländern aber grössere Unterschiede. Von den wichtigsten Volkswirtschaften verzeichnete Deutschland die schwächste Wirtschaftsentwicklung, während die spanische Wirtschaft überdurchschnittlich expandierte. Deutschland litt vor allem unter der lahmen globalen Industriekonjunktur und den im internationalen Vergleich hohen Strompreisen, die den energieintensiven Sektoren besonders zusetzten.

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat den Hauptrefinanzierungssatz bis Mitte September in sechs Schritten von 2.5 auf 4.5 Prozent angehoben. Der Zinssatz auf bei der EZB gehaltene Einlagen kletterte von 2 auf 4 Prozent. Diese begründete die Zinsanstiege mit der hartnäckig hohen Kernteuerung. Obwohl sich die wirtschaftliche Dynamik gegen Ende des Jahres weiter abschwächte, setzte die EZB den restriktiven Kurs nicht zuletzt wegen der hohen Tariflohnabschlüsse fort. Ihre

Präsidentin Christine Lagarde äusserte sich im Dezember hinsichtlich allfälliger Zinssenkungen im Jahr 2024 auch deutlich zurückhaltender als die Vertreter der amerikanischen Notenbank.

Der Stabilitäts- und Wachstumspakt wurde wegen der Coronapandemie und des Krieges in der Ukraine bis Ende 2023 ausgesetzt. Die Finanzminister der Mitgliedsländer der Europäischen Währungsunion haben sich im Dezember auf eine Reform des Paktes geeinigt. Mit dieser Reform soll der finanzpolitische Rahmen für die einzelnen Länder flexibler gestaltet werden können. Inwieweit der Schuldenabbau dadurch gefördert wird, bleibt allerdings abzuwarten. Die Schuldenquoten sind aufgrund des Inflationsschubs von 2021/22 gesunken. Dieser Trend wird sich allerdings nicht fortsetzen. Wenn die Inflationsrate in den Bereich von 2 bis 2.5 Prozent zurückfällt, ist eine restriktivere Haushaltsgebarung notwendig, um die Schuldenquoten zumindest stabilisieren zu können.

### **Schweiz**

Mit der Übernahme der Credit Suisse durch die UBS verlor die Schweiz 2023 ein weiteres traditionsreiches Unternehmen. Durch diese Fusion konnten zwar grössere finanzielle Turbulenzen verhindert werden, Staat und Nationalbank (SNB) gingen dabei aber nicht unbeträchtliche Risiken ein. Auch aus ordnungspolitischen Gesichtspunkten ist die neu geschaffene Grossbank kritisch zu sehen. Im Sog der trägen europäischen Konjunktur hat sich die konjunkturelle Dynamik in der Schweiz verlangsamt, wobei vor allem die Unternehmensinvestitionen schwach ausfielen. Der als Folge der Fusion von UBS und Credit Suisse zu erwartende Arbeitskräfteabbau war auf dem Arbeitsmarkt noch nicht in grösserem Masse spürbar.

Die Schweiz gehört zu den wenigen Industrieländern, in denen die Inflationsrate wieder in den Bereich des Notenbankziels zurückgekehrt ist. Sie betrug am Jahresende 1.7 Prozent. Der starke Franken hat nicht unwesentlich zum Rückgang der Inflation beigetragen. Aufgrund der günstigen Teuerungsentwicklung konnte die SNB den Leitzins im September und Dezember unverändert bei 1.75 Prozent belassen.

### **Liechtenstein**

Auch Liechtenstein litt als kleine offene Volkswirtschaft unter der schwachen globalen Konjunkturerwicklung. Der Konjunkturindex des Liechtenstein-Instituts deutete schon geraume Zeit auf ein unterdurchschnittliches Wachstum hin. Die letzten Daten zeigten allerdings, dass sich die konjunkturelle Talfahrt verlangsamt hat. Die Exporte lagen deutlich unter dem Vorjahresniveau, aber auch hier konnte gegen Ende des Jahres eine Stabilisierung beobachtet werden. Im jährlichen Bericht kommt die Finanzmarktaufsicht (FMA) zum Schluss, dass der Finanzsektor weiterhin stabil ist und die Systemrisiken begrenzt sind. Obwohl der Bankensektor nach wie vor gut kapitalisiert ist, könnte der Rückgang der Kernkapitalquote weitere Wachstumsbestrebungen erschweren. Der Arbeitsmarkt war zuletzt robust. Auch in Liechtenstein klagten die Unternehmen über Arbeitskräftemangel.

### **China**

Nach der Abkehr von der strikten Null-Covid-Strategie ist die chinesische Wirtschaft im ersten Quartal 2023 mit 2.3 Prozent kräftig gewachsen. Die Hoffnung mancher FinanzökonomInnen, dass China in die Rolle der globalen Konjunkturlokomotive schlüpfen könnte, erfüllte sich jedoch nicht. Dafür waren mehrere Gründe verantwortlich: Der Handelsstreit mit den USA und die gebremste globale Industriekonjunktur belasteten den Export. Zudem hemmte die schwelende Krise auf dem Immobilienmarkt das Wachstum.

Notenbank und Regierung reagierten auf die schwache Konjunkturerwicklung zwar mit einer Lockerung der Geld- und Fiskalpolitik, aber bis Ende des Jahres kam es noch zu keiner nennenswerten Belebung der wirtschaftlichen Aktivitäten. Aus Sicht vieler Experten war der Umfang dieser Stimulierungsmassnahmen zu gering, um der Wirtschaft entscheidende Impulse geben zu können. Zuletzt kam es wieder zu einer Annäherung zwischen China und den USA. Da die geo- und handelspolitischen Streitthemen nicht ausgeräumt werden konnten, hat sie aber kaum positive Impulse für die chinesische Exportwirtschaft gebracht.

Die schwache Nachfrage hat zu einem markanten Rückgang der Inflation geführt. Der Index der Konsumentenpreise lag Ende 2023 sogar unter dem Vorjahresniveau.

## Obligationenmärkte

Die Kursentwicklung an den internationalen Obligationenmärkten glich 2023 einer Achterbahnfahrt. In Erwartung eines baldigen Endes der Zinserhöhungen kam es im Januar zu einem erheblichen Kurssprung. Es folgte eine Konsolidierung, nachdem die Zentralbanken das Festhalten am restriktiven Kurs signalisierten. Im September und Oktober stiegen die langfristigen Renditen insbesondere in den USA kräftig an. Der Grund dafür waren höhere Realzinsersparungen. Dem Renditeanstieg in den USA und den damit verbundenen Kurseinbussen konnten sich die internationalen Obligationenmärkte mit Ausnahme der Schweiz nicht entziehen. Der Schweizer Markt profitierte von den niedrigen Inflationsraten, die sich mässigend auf die Zinsersparungen auswirkten. Nachdem die Rendite 10-jähriger amerikanischer Staatsanleihen Ende Oktober die 5-Prozent-Marke erreichte, begannen die Nominal- und Realrenditen wieder zu fallen. Die Wende in der amerikanischen Geldpolitik im Dezember hat den Obligationenkursen noch einmal Auftrieb gegeben, sodass das Anlagejahr 2023 versöhnlich ausklang.

## Währungen

Der Schweizer Franken legte 2023 handelsgewichtet um 8 Prozent zu. Er war damit die stärkste der weltweit wichtigsten Währungen. Das britische Pfund und der Euro haben sich ebenfalls positiv entwickelt. Ihre Gewinne fielen allerdings mit 4.8 beziehungsweise 4.2 Prozent niedriger aus. Der US-Dollar konnte hingegen nicht von der Stärke der amerikanischen Wirtschaft profitieren; ihn belastete gegen Ende des Jahres die Aussicht auf sinkende Zinsen. Handelsgewichtet wertete er um 1.3 Prozent ab. Der japanische Yen und die norwegische Krone verloren aufgrund der anhaltend expansiven Geldpolitik und im Falle Norwegens auch wegen des schwachen Ölpreises 5.2 beziehungsweise 3.7 Prozent. Von den Schwellenländerwährungen haben sich insbesondere der mexikanische Peso und der brasilianische Real freundlich entwickelt. Die türkische Lira, der russische Rubel und der südafrikanische Rand erlitten hingegen erhebliche Kurseinbussen.

## Aktienmärkte

Mit Ausnahme des Schweizer Marktes war 2023 ein überdurchschnittlich gutes Börsenjahr. Der deutsche DAX-Index erreichte am 14. Dezember mit etwas mehr als 17'000 Punkten ein Allzeithoch, das er allerdings bis Ende des Jahres nicht behaupten konnte. Die Performance der europäischen Märkte war in Anbetracht der stagnierenden Wirtschaft doch etwas überraschend. Die Kursentwicklung dürfte von dem sich abzeichnenden Ende der Zinserhöhungen und der günstigen Bewertung profitiert haben. In den USA kam es vor allem bei Technologieaktien zu kräftigen Kursavancen. Der Nasdaq-Index legte um rund 44 Prozent zu. Die Aussicht auf rückläufige Zinsen, die gute Entwicklung der US-Wirtschaft und überdurchschnittliche Gewinnzuwächse haben die Kurse der Technologieaktien in besonderem Masse unterstützt.

Der Schweizer Markt konnte 2023 nicht von seinem defensiven Charakter profitieren. Die Performance des Swiss Market Index blieb mit 7.1 Prozent deutlich hinter den Hauptindizes in Europa und den USA zurück. Als Folge der schwachen Performance ist der Schweizer Markt inzwischen wieder günstig bewertet.

# Privat- und Firmenkunden

Die Erwartungen unserer Kunden an uns sind hoch: individueller Service, Funktionsvielfalt und faire Konditionen. Dafür entwickeln wir uns und unsere Dienstleistungen konsequent weiter. Persönliche Beratung, Anlagekompetenz und digitale Innovation zeichnen unser Privat- und Firmenkundengeschäft aus.

## In der Region verwurzelt

Die Liechtensteinische Landesbank (LLB), gegründet im Jahr 1861, ist das traditionsreichste Finanzinstitut in Liechtenstein. Im Privat- und Firmenkundengeschäft sind wir seit Jahren Marktführerin und erfüllen damit eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion. Als einzige Bank in Liechtenstein verfügen wir über ein flächendeckendes Geschäftsstellen- und Bancomatennetz. Die LLB gilt als Bank der Liechtensteiner; viele Kunden sind gleichzeitig auch unsere Aktionäre (siehe Kapitel [Wirtschaftliche Wertschöpfung](#)).

Die LLB Schweiz mit Sitz in Uznach (vormals: Bank Linth) blickt ebenfalls auf eine lange Tradition zurück. Sie wurde 1848 gegründet und ist tief im Linthgebiet und am oberen Zürichsee verwurzelt. Per Ende 2022 wurden 100 Prozent der Bank-Linth-Aktien von der LLB-Gruppe übernommen und an der Schweizer Börse dekotiert. Seit September 2023 treten alle unsere Gruppen- und Tochtergesellschaften unter der gemeinsamen Marke «LLB» auf. Mit dem neuen Namen wird die Zugehörigkeit der LLB Schweiz zu unserer Unternehmensgruppe weiter gestärkt (siehe [Marke LLB](#)). Für die Kunden ändert sich nichts – der Kern «ihrer» Bank bleibt erhalten. Sie profitieren weiterhin von einem attraktiven Produkt- und Dienstleistungsangebot.

Die Kundenberater der LLB und der LLB Schweiz sind in den jeweiligen Marktregionen zu Hause. Sie geniessen damit das Vertrauen der Wirtschaft und der Bevölkerung (siehe Kapitel [Mitarbeitende](#)).

## Persönliches Banking

Als Universalbank haben wir eine klare Vision: Die Nummer eins in Liechtenstein und in der Region zu sein. Dafür wollen wir unseren Wachstumskurs fortsetzen, die Effizienz erhöhen und den Weg zur Klimaneutralität weitergehen. Um Kräfte zu bündeln und Synergien zu nutzen, sind die Kundensegmente Privat- und Firmenkunden sowie Private Banking in Liechtenstein und in der Region seit 2022 unter einem Dach zusammengefasst. Die Nähe zu den Kunden rückt damit noch deutlicher ins Zentrum.

Weiteres Wachstumspotenzial sehen wir in der kontinuierlichen Verbesserung des Kundenerlebnisses. Fünf Ziele stehen dabei im Fokus:

- ♦ Stärkung des Private Banking in den Heimmärkten Liechtenstein, der Schweiz und Österreich;
- ♦ Wachstum im Private Banking in Deutschland;
- ♦ Intensivierung des Geschäfts mit Firmenkunden in Liechtenstein und in der Schweiz;
- ♦ Ausbau des Konsortialkreditgeschäfts;
- ♦ Erweiterung des digitalen Angebots für Privatkunden und Ausbau der Beratungscenter.

## Kompetenz und Vertrauen

Der Fokus der Marktdivision Privat- und Firmenkunden liegt auf den Heimmärkten Liechtenstein, Schweiz und Österreich sowie auf den traditionellen grenzüberschreitenden Märkten Deutschland und Italien.

Das Geschäft mit Privat- und Firmenkunden umfasst das Einlagen- und Finanzierungsgeschäft in Liechtenstein und in der Schweiz. Aber auch für zahlreiche Grenzgänger aus dem österreichischen Bundesland Vorarlberg ist die LLB die Bank ihrer Wahl. Die LLB und die LLB Schweiz haben als Finanzinstitute für den Mittelstand in Liechtenstein und in der Ostschweiz traditionell eine grosse Bedeutung. Im lokalen, regionalen und internationalen Private Banking punktet die LLB-Gruppe mit Stabilität und Sicherheit. Unsere Kunden haben Vertrauen in unsere langjährige Erfahrung, in die Qualität unserer Dienstleistungen und in die gute Performance unserer Vermögensverwaltung.

### **Wachstum in Deutschland und der Schweiz**

In den letzten Jahren haben wir eine stetig steigende Nachfrage deutscher Kunden verzeichnet. Da wir im grössten Private-Banking-Markt Europas weiteres Potenzial sehen, werden wir dort ab 2024 in den finanzstarken Regionen mit Standorten in München, Frankfurt und Düsseldorf präsent sein. Damit können wir unsere deutschen Kunden, insbesondere im Private und Institutional Banking, künftig auch vor Ort betreuen.

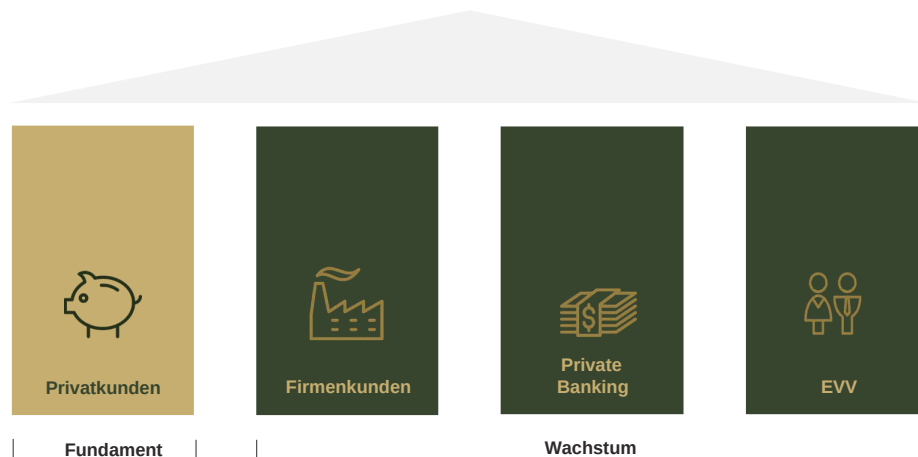


**«Mit den neuen Standorten in Deutschland sind wir in der Lage, Finanzdienstleistungen, die ganz auf die Bedürfnisse der deutschen Kunden ausgerichtet sind, auch vor Ort anzubieten. So können wir eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten und sie beim Erreichen ihrer Finanzziele unterstützen.»**

Urs Müller, Leiter Privat- und Firmenkunden

In der Schweiz möchten wir unseren Wachstumskurs ebenfalls fortsetzen. Im Verlauf des Geschäftsjahres 2024 eröffnen wir Standorte in Zürich und St. Gallen. Wir nutzen das Fundament der LLB Schweiz, um vor allem unser Private Banking und das Firmenkundengeschäft auszubauen.

## Wachstum Markt Schweiz



### Partnerin der Wirtschaft

Die vergangenen Jahre waren für Unternehmen sehr anspruchsvoll. Herausforderungen wie die Covid-19-Pandemie, Lieferkettenprobleme, Fachkräftemangel, Inflation oder hohe Energiepreise haben ihre Arbeit deutlich erschwert. Gerade in solch schwierigen Zeiten zeigt sich, wie stark die LLB der Wirtschaft zur Seite steht. Seit 2016 haben wir eine Kooperation mit der Wirtschaftskammer Liechtenstein und bekräftigen so unsere lokale Verantwortung. Deren Mitgliedern bieten wir unter anderem Vorzugskonditionen bei Devisengeschäften und Vergünstigungen für das Produktpaket «KMU-Box».

### Produkte und Dienstleistungen

Die LLB steht für Kompetenz. Mit unseren Dienstleistungen und Produkten schaffen wir Mehrwert für unsere Kunden und genießen das Vertrauen von Gesellschaft, Wirtschaft und Institutionen. Dass wir zu den sichersten und am besten kapitalisierten Banken gehören, ist ein wesentlicher Teil unseres Erfolges (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)).

### Zahlen und sparen

Im Bereich Zahlungsverkehr und Kontoführung ist die LLB anerkannte Marktführerin in Liechtenstein. Nahezu alle Einwohner haben ein Konto bei der Landesbank. Mit den neuen «LLB Daily»-Paketen (Light, Flex und Pro) decken wir alle alltäglichen Bankgeschäfte bedürfnisgerecht und auf die einzelne Kundensituation abgestimmt ab. Ob der digitale Zahlungsverkehr im Vordergrund steht, Bargeld bevorzugt wird oder Fremdwährungen zum täglichen Banking gehören – unsere Kunden finden eine für sie passende Lösung mit dem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit unseren neuen Paketangeboten schaffen wir als erste Bank in Liechtenstein die Buchungsspesen für Privatkunden ab. Zudem profitieren Kunden mit mehreren Verbindungen bei der LLB von entsprechenden Partnerrabatten.

## LLB Daily – Unsere Paketangebote für Ihre täglichen Bankgeschäfte



### LLB Pro

Grenzenlos – Ihr rundum Wohlfühlpaket



### LLB Flex

Sorglos – flexibel bezahlen, wo und wie Sie möchten



### LLB Light

Bargeldlos – Ihr digitaler Begleiter im Alltag

## Anlegen / Private Banking

Als LLB bieten wir Privat-, Firmen- und Private-Banking-Kunden individuelle Anlageberatung und Vermögensverwaltung auf höchstem Niveau. Die Vorschläge hinsichtlich der Strategie basieren auf der Expertise unseres Asset Management. Das Team verfügt über langjährige Erfahrung in der Verwaltung von Vermögen privater und institutioneller Kunden. Bedarfsgerechte Anlagelösungen sowie eine faire und transparente Preisgestaltung sind die Merkmale unserer innovativen Beratungsmodelle «LLB Invest». Mit «LLB Basic» unterstützen wir persönlich und partnerschaftlich. Mit «LLB Comfort» verwalten wir das Vermögen umfassend und optimiert und mit den Modellen «LLB Consult» sowie «LLB Expert» bieten wir eine aktive Anlageberatung.

Unsere Kunden profitieren zudem von der grossen LLB-Fondspalette und der vielfach ausgezeichneten Performance. Alle LLB-Fonds sind retrofrei und verfügen über ein faires Pricing. Auf der Grundlage des LLB-Fondsuniversums haben sich in den letzten Jahren der «LLB Anlageplan» wie auch der «LLB Fondssparplan» als attraktive Möglichkeit für den systematischen Vermögensaufbau erwiesen.

## Kredite und Hypotheken

Ein wichtiger Ertragspfeiler für die LLB ist das Kreditgeschäft. Dabei verfolgen wir eine umsichtige Kreditpolitik, bei der Tragbarkeit und Bonität im Zentrum der Beurteilung stehen (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)). In Liechtenstein ist die LLB mit einem Marktanteil von 50 Prozent die Nummer eins bei der Vergabe von Hypotheken und Baukrediten. Mit flexiblen und transparenten Modellen bieten wir individuelle Finanzierungsmöglichkeiten: von der variablen Basishypothek über die Geldmarkthypothek Flex oder die Festhypothek bis zur Umwelthypothek. Mit Letzterer fördern die LLB und die LLB Schweiz umweltbewusstes Bauen in Liechtenstein und in der Schweiz. Eine flexible Finanzierungslösung für Privat- und Firmenkunden sowie für eine umfassende Vermögensplanung ist auch der Lombardkredit.

## Vorsorge und Finanzplanung

Wir beraten nicht nur in sämtlichen Finanzierungs- und Anlagefragen, sondern gehen einen Schritt weiter und unterstützen Privatkunden sowie Unternehmer in allen Lebens- und Unternehmensphasen. Mit dem 360-Grad-Beratungspaket stellen wir die Zukunft und Themen wie Vermögen, Immobilien, Finanzierungen, Risikoversorge, Steuern, Altersvorsorge, Unternehmensnachfolge oder Nachlass in den Mittelpunkt. Wir stehen damit Unternehmern in Liechtenstein und in der Schweiz von der Gründung bis zur Regelung der Nachfolge zur Seite.

## Firmenkunden

In Liechtenstein ist die LLB in diesem Segment mit einem Anteil von über 70 Prozent Marktführerin und in der Ostschweiz zählt die LLB Schweiz zu den grössten Anbietern. Die persönliche Betreuung und Beratung von Firmenkunden in allen Finanz- und Bankgeschäften haben bei uns Tradition. Das Betreuungskonzept basiert auf dem Life-Cycle-Ansatz, den wir mit Produkten und Dienstleistungen breit abdecken und individuell umsetzen. Firmen und Unternehmer schätzen insbesondere unsere Kundennähe und Innovationskraft.

Als führende Universalbank in Liechtenstein und in der angrenzenden Region bieten wir mit der «KMU-Box» Basisproduktpakete mit transparenten Leistungen und Konditionen an. Diese werden durch die «KMU-Menükarte» mit einem Dienstleistungsangebot in folgenden Bereichen ergänzt:

- ◆ Konten und Zahlen
- ◆ Anlegen und Finanzieren
- ◆ Vorsorge und Nachfolge
- ◆ Zusatzservices

Hinzu kommt ein umfassendes Angebot zur Abwicklung von Finanztransaktionen im In- und Ausland. Kleine und mittlere Unternehmen profitieren bei der LLB wie bei der LLB Schweiz überdies von passgenauen Lösungen für die Finanzierung von Investitionen.

Die LLB-Gruppe plant, das Geschäft mit Konsortialkrediten in den nächsten Jahren auszuweiten.

### Individuelle Pensionskassenlösungen

Als einzige Bank in Liechtenstein stellen wir mit der LLB Vorsorgestiftung für Liechtenstein (LVST) individuelle Pensionskassenlösungen für KMU bereit. Die 2005 gegründete LVST ist – gemessen an der Bilanzsumme – inzwischen die grösste Sammelstiftung im Land und die einzige Pensionskasse, bei der die Mitglieder zwischen zwei Anlagestrategien wählen können. Nachdem sie 2020 stark gewachsen war, entwickelte sie sich seither organisch solide weiter und verwaltete am Ende des Berichtsjahres CHF 1.26 Mia. (31.12.2022: CHF 1.15 Mia.). Das verwaltete Alterskapital für aktiv und passiv Versicherte betrug CHF 1.23 Mia. (31.12.2022: CHF 1.18 Mia.). Die LVST zählte 905 angeschlossene Unternehmen (31.12.2022: 856) mit 7'860 aktiv Versicherten (31.12.2022: 7'691). Der konsolidierte Deckungsgrad der LLB Vorsorgestiftung lag Ende 2023 bei knapp 100 Prozent (31.12.2022: 94.5 %).

Sicherheit und Stabilität stehen bei der LLB Vorsorgestiftung an erster Stelle. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Digitalisierung der Dienstleistungen. Als erste liechtensteinische Sammelstiftung hat die LVST 2021 ein digitales Versichertencockpit eingeführt. Die angeschlossenen Unternehmen können bereits seit 2019 über das LVST-Unternehmensportal Informationen effizient bereitstellen und bearbeiten. Die jüngste Sammelstiftung Liechtensteins ist heute eine tragende Säule im heimischen Markt. Sie ist im Vorstand des Liechtensteinischen Pensionskassenverbandes vertreten, der sich für die Weiterentwicklung des liechtensteinischen Pensionskassenmarktes einsetzt.

## Kundennähe

Persönlich, digital oder hybrid? Unsere Kunden entscheiden selbst, wie sie mit uns kommunizieren möchten. Im Mittelpunkt stehen dabei immer ihre bestmögliche Betreuung und Beratung.

### Digitalisierung des Bankgeschäfts

Der LLB-Gruppe ist es gelungen, ihre Stellung als zeitgemässe, innovative Bank auszubauen. Wir haben substanziell in die Erweiterung unserer digitalen Dienstleistungen und Kanäle investiert.

Das Digitalisierungsprogramm LLB.ONE ist nach dem erfolgreichen Start im Jahr 2022 nun mitten in der Umsetzungsphase (siehe Kapitel [Corporate Center](#)). Dazu gehören zahlreiche Initiativen, welche beispielsweise die Banking-Basisprodukte (Kontoführung und Zahlungsverkehr), die Finanzierung mit Schwerpunkt Hypotheken, das Beratungscenter der Zukunft oder ein neues Customer Relationship Management betreffen.

### E-Channels

Die LLB zählt zu den wenigen Banken, die ihr digitales Angebot unabhängig und eigenständig weiterentwickeln. Seit Beginn des Geschäftsjahres 2023 läuft die Überarbeitung des Online und Mobile Banking auf Hochtouren. Der Fokus liegt auf der Umsetzung von Kundenwünschen sowie auf der flexibleren Gestaltung und technischen Modernisierung.

Unsere Hypothekarkunden können nun auch Geldmarkthypotheken online verlängern, auf Wunsch einen Produktwechsel vornehmen und zusätzlich von Rabatten im Self Service profitieren. In einer



Pilotphase stehen seit dem Berichtsjahr zudem digital unterstützte Finanzierungsberatungen zur Verfügung.

### Digitalisierung des Zahlungsverkehrs

Ein Trend, der sich in den vergangenen Jahren beschleunigt hat, ist die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs. Sowohl das Bezahlen als auch das Erstellen von Rechnungen funktionieren effizient, einfach und übersichtlich. Wir bieten unseren Kunden seit Jahren verschiedene digitale Zahlungsmöglichkeiten an, wie LiPay, die LLB-eigene Bezahl-App, QR-Rechnung, mit der sich Rechnungen bequem scannen und bezahlen lassen, oder eBill für die direkte Abbildung der Rechnungen im LLB Online Banking.

Im Geschäftsjahr 2023 haben wir zudem die meistgenutzten Mobile-Payment-Lösungen eingeführt: Apple Pay, Google Pay und Samsung Pay. Bei den mobilen Bezahlösungen genügt es, die Kreditkarte in der Wallet App des Smartphones zu hinterlegen. Damit bieten wir unseren Kunden noch mehr Komfort beim Bezahlen im Alltag:

- ◆ weltweite Akzeptanz in Geschäften, im Internet oder in Apps
- ◆ einfaches Bezahlen mit Smart Devices
- ◆ sicheres Bezahlfverfahren - Privatsphäre und Datenschutz bleiben gewahrt

### Moderne Geschäftsstellen

Im Zuge des digitalen Wandels kommt unseren Geschäftsstellen eine neue und sehr wichtige Funktion zu. Sie sind Orte der persönlichen Beratung, sozusagen das Gesicht der LLB. Kundenorientierung steht dabei an erster Stelle. Seit 2022 sind all unsere Geschäftsstellen in Liechtenstein und in der Schweiz neu gestaltet und optimal auf ein einzigartiges Kundenerlebnis und individuellen Service ausgerichtet. Auch hier spielt die Digitalisierung unserer Prozesse eine bedeutende Rolle. So können unsere Berater vor Ort auf sämtliche Tools und Services zugreifen. Alle Kundenberater absolvieren die Zertifizierungsprogramme nach den Standards der Swiss Association for Quality (SAQ) (siehe Kapitel [Mitarbeitende](#)).

Darüber hinaus sollen unsere Geschäftsstellen auch Orte der Begegnung und des Austauschs sein. So finden seit dem Berichtsjahr in unseren Räumlichkeiten in Liechtenstein Veranstaltungen im Rahmen unserer Initiative «Finanzcoach» statt. Ziel dieses neuen Angebots ist es, Schüler der Abschlussklassen der Primarschule für finanzielle Zusammenhänge zu sensibilisieren sowie einen verantwortungsvollen und nachhaltigen Umgang mit Geld zu fördern. In Absprache mit dem liechtensteinischen Schulamt wurde die Unterrichtseinheit alters- und bedürfnisgerecht konzipiert.



**«Wirtschaftliche Zusammenhänge zu kennen und zu verstehen sowie ein richtiger Umgang mit Geld sind heute wichtiger denn je. Verschuldungsgefahr, Vorsorge oder nachhaltige Geldanlage sind nur einige Stichworte. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer Initiative einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Finanzkompetenz leisten können.»**

Eduard Zorc, Leiter Direktkunden

Die Initiative «Finanzcoach» wird vom Liechtensteinischen Bankenverband unterstützt. Die Reaktionen der Schüler und des Lehrpersonals waren sehr positiv.

### Beratung und Service Direkt

Bereits heute ist das Team Service Direkt der LLB für rund 100'000 Kunden der gesamten LLB-Gruppe erstklassige Anlauf- und effiziente Schnittstelle zwischen der On- und der Offline-Welt. Die Mitarbeitenden bieten einen umfassenden Service für alle Bankgeschäfte und sind der First Level

Support für Fragen rund um unsere digitalen Kanäle. Im Berichtsjahr haben sie in circa 800 täglichen Kontakten über Telefon, E-Mail und Banknachrichten unsere Kunden bei ihren Fragen unterstützt.

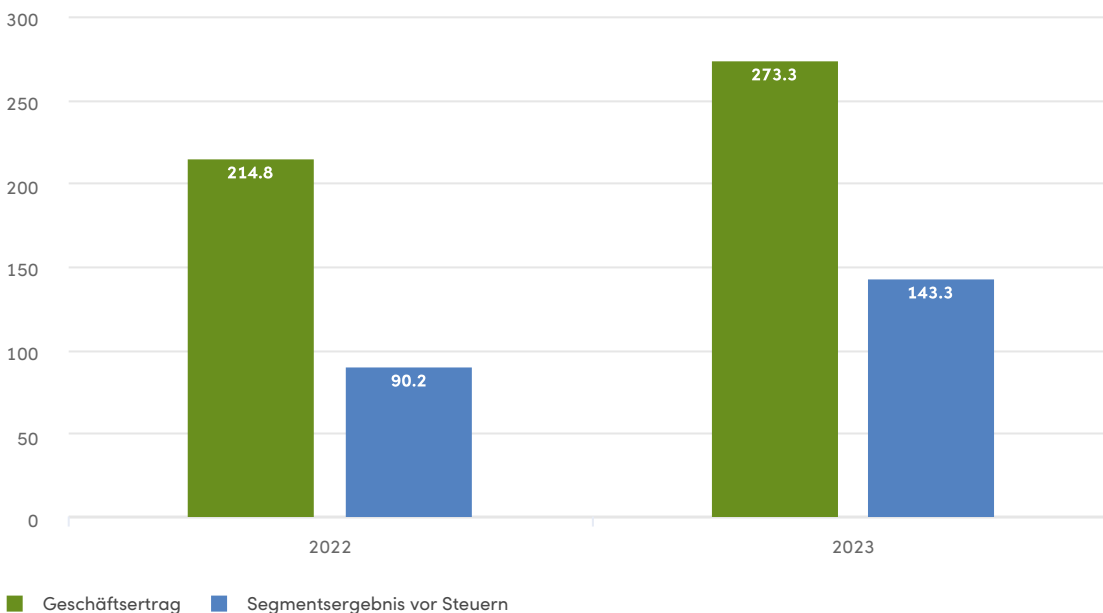
Der Aufwand und die Anforderungen im Service Direkt steigen kontinuierlich, denn für unsere Kunden gelten eine Vielzahl unterschiedlicher regulatorischer Anforderungen. Deshalb steht künftig ein zusätzliches Team zur Verfügung, das unsere Direktkunden aktiv und anlassbezogen berät. Wir arbeiten laufend an Prozessoptimierungen, wobei modernste Technik zum Einsatz kommt. Dabei verfolgen wir stets das Ziel, unseren Kunden eine schnelle und qualitativ hochwertige, aber immer auch persönliche Betreuung und Beratung zu bieten.

## Segmentergebnis

Das Segmentergebnis vor Steuern erhöhte sich um 58.8 Prozent auf CHF 143.3 Mio. Der Erfolg im Zinsengeschäft, das im Privat- und Firmenkundengeschäft den Grossteil der Erträge ausmacht, konnte um 45.9 Prozent gesteigert werden. Dies ist auf das konstante Hypothekarwachstum sowie auf das höhere Zinsniveau zurückzuführen. Das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft entwickelte sich positiv und liegt mit CHF 89.5 Mio. über dem Vorjahresergebnis. Demgegenüber entwickelte sich die Handelsaktivität rückläufig. Der Handelserfolg reduzierte sich auf CHF 18.6 Mio. Die Bruttomarge verbesserte sich hingegen auf 80 Basispunkte. Insgesamt erhöhte sich der Geschäftsertrag um über 27 Prozent auf CHF 273.3 Mio. Die Steigerung des Geschäftsaufwandes fiel mit 4.4 Prozent deutlich geringer aus. Die gesteigerte Effizienz spiegelt sich in der deutlich verbesserten Cost-Income-Ratio von 47.6 Prozent wider.

Das Wachstum entwickelte sich äusserst erfreulich. Der positive Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 1.3 Mia., unter anderem von Kunden aus Deutschland, sowie das Kreditwachstum von CHF 1.0 Mia. haben gleichermassen dazu beigetragen. Das Geschäftsvolumen erhöhte sich in der Folge um knapp 8 Prozent auf CHF 35.6 Mia.

### Segmentergebnis: Privat- und Firmenkunden (in Millionen CHF)



## Segmentrechnung

in Tausend CHF	2023	2022	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	163'145	111'820	45.9
Erwartete Kreditverluste	166	- 4'695	
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	163'311	107'126	52.4
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	89'542	85'010	5.3
Erfolg Handelsgeschäft	18'590	20'806	- 10.6
Übriger Erfolg	1'876	1'845	1.7
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>273'319</b>	<b>214'786</b>	<b>27.3</b>
Personalaufwand	- 45'430	- 43'974	3.3
Sachaufwand	- 5'432	- 4'416	23.0
Abschreibungen	- 56	- 43	32.2
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	- 79'127	- 76'130	3.9
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>- 130'046</b>	<b>- 124'563</b>	<b>4.4</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>143'273</b>	<b>90'223</b>	<b>58.8</b>

## Kennziffern

	2023	2022
Bruttomarge (in Basispunkten) <sup>1</sup>	79.9	67.1
Cost-Income-Ratio (in Prozent) <sup>1</sup>	47.6	57.0
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF) <sup>1</sup>	1'328	1'022
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent) <sup>1</sup>	6.9	5.1

<sup>1</sup> Definition abrufbar unter [www.llb.li/investoren-apm](http://www.llb.li/investoren-apm)

## Zusätzliche Informationen

	31.12.2023	31.12.2022	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF) <sup>1</sup>	35'602	33'003	7.9
Kundenvermögen (in Millionen CHF) <sup>1</sup>	20'952	19'365	8.2
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	14'650	13'638	7.4
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	273	248	10.1

<sup>1</sup> Definition abrufbar unter [www.llb.li/investoren-apm](http://www.llb.li/investoren-apm)

# International Wealth Management

International Wealth Management heisst bei der LLB-Gruppe: Wir sind eine sichere und nachhaltige internationale Privatbank. Wir begleiten vermögende Privatkunden und professionelle Kunden. Dabei überzeugen wir mit unserer Stabilität und Sicherheit, hoher Beratungskompetenz, persönlicher Betreuung sowie exzellenter Anlageperformance.

Als LLB-Gruppe nutzen wir unsere Stärke als eine der stabilsten Banken der Welt. In der Marktdivision International Wealth Management sind daher das internationale Private Banking, das Private Banking für Österreich und das Geschäft mit institutionellen Kunden zusammengefasst.

## Internationale Privatbank

Internationale Private-Banking-Kunden sowie professionelle Investoren und Finanzintermediäre sind anspruchsvoll – und das zu Recht. Sie erwarten eine Vermögensverwaltung mit langfristig nachhaltiger Investment Performance, kompetente und langjährige Ansprechpartner, die Stabilität in der Zusammenarbeit garantieren, sowie Professionalität und Effizienz bei der Abwicklung ihrer Finanzgeschäfte. Diesen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden, ist unser oberstes Ziel. Deshalb verfolgen wir in der Division International Wealth Management sechs wesentliche Stossrichtungen:

- ◆ weitere Stärkung und Ausbau des Intermediärgeschäfts in Liechtenstein, der Schweiz, Österreich und Deutschland;
- ◆ laufende Festigung der Position als führende Vermögensverwaltungsbank in Österreich;
- ◆ weiteres Wachstum als einzigartiges Fonds Powerhouse im deutschsprachigen Raum;
- ◆ erfolgreiche Etablierung des EAM Powerhouse für externe Vermögensverwalter;
- ◆ gezielte Erweiterung unseres Private-Banking-Geschäfts in den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropa sowie Naher Osten;
- ◆ konsequent nachhaltiges Investieren nach ESG-Richtlinien.

## Stabilität und Sicherheit

Die LLB ist das älteste Finanzinstitut in Liechtenstein. Wir blicken damit auch auf eine lange Tradition als Privatbank zurück. Auf unsere Erfahrung und finanzielle Stabilität vertrauen vermögende Privatkunden, Unternehmen sowie Finanzintermediäre. Sie wissen: Die LLB ist eine der sichersten und am besten kapitalisierten Banken. Seit 2016 bewertet die Ratingagentur Moody's die Liechtensteinische Landesbank Jahr für Jahr mit einem Depositenrating von Aa2 (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)). Damit befinden wir uns in der Topliga und weit über dem Durchschnitt europäischer Finanzinstitute. Mit dem Land Liechtenstein als Hauptaktionär verfügen wir zudem über eine solide Eigentümerstruktur. Liechtenstein gehört zu den wenigen Ländern weltweit, die ein AAA-Rating von Standard & Poor's und somit die höchste Bonität vorweisen können. Die Kombination aus Länder- und Institutsrating ist eine Besonderheit, die unsere hervorragende Positionierung als eine der vertrauenswürdigsten Banken der Welt stärkt. Durch die zahlreichen geopolitischen Unsicherheiten und Spannungen haben diese Werte in den vergangenen Jahren zusätzlich an Bedeutung gewonnen.

## Lokal verankert – international präsent

Professionelle Kunden können bei der LLB-Gruppe auf drei Buchungszentren zurückgreifen. An den modernen Finanzplätzen Liechtenstein, Schweiz und Österreich verfügen wir über jeweils eine Bank: Die Liechtensteinische Landesbank AG, die LLB (Schweiz) AG und die LLB (Österreich) AG sind lokal verwurzelt und gleichzeitig international ausgerichtet. Unsere internationalen Kunden betreuen wir insbesondere über unsere Repräsentanzen in Genf, Zürich und Abu Dhabi, unsere DIFC-Niederlassung in Dubai sowie Vaduz und unsere Bank in Wien.

### Standorte der LLB-Gruppe



### Drei erfolgreiche Heimmärkte

Unsere Heimmärkte Liechtenstein, Schweiz und Österreich sind ideale Ausgangspunkte für private und professionelle Investoren, die ihr Vermögen sicher anlegen wollen, eine effiziente sowie persönliche Beratung wünschen und Wert auf eine qualitativ hochstehende Abwicklung legen. Liechtenstein ist ein spezialisierter und gleichzeitig international stark vernetzter Finanzplatz. Von diesem Standort aus hat die LLB-Gruppe dank des EWR-Abkommens und des Zollvertrags mit der Schweiz Zugang zu zwei Wirtschaftsräumen: zum EU-Binnenmarkt und zur Schweiz. Letztere zählt zu den wichtigsten Finanzplätzen der Welt. Dank einer fokussierten Marktbearbeitung bauen wir unsere Position als führende Vermögensverwaltungsbank in unseren Zielmärkten weiter aus.

### Traditionelle grenzüberschreitende Märkte

Ausgewählte westeuropäische Märkte spielen für uns als Privatbank traditionell eine zentrale Rolle. Wir punkten dabei mit unserer langjährigen Erfahrung als Vermögensverwalter, mit unserer hohen Servicequalität und mit einer ausgewiesenen Investment Performance. Insbesondere Deutschland – Europas grösster Private-Banking-Markt – hat für die LLB-Gruppe kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Da wir dort weiteres Entwicklungspotenzial sehen, haben wir unsere diesbezüglichen Aktivitäten deutlich intensiviert. Erstmals in der Geschichte der LLB-Gruppe sind wir ab Januar 2024 mit einer Zweigniederlassung vor Ort präsent. Auch in der Schweiz treiben wir unser Wachstum konsequent voran. Dort wird die LLB (Schweiz) AG im Geschäftsjahr 2024 zwei weitere Standorte eröffnen: Zürich und St. Gallen.

### Private Banking International

Im Geschäftsbereich Private Banking International konzentrieren wir uns auf ausgewählte Märkte in Zentral- und Osteuropa (CEE) sowie im Mittleren Osten. Neben Stabilität und Sicherheit bieten wir unseren Kunden eine enge persönliche Begleitung bei der Realisierung ihrer finanziellen Ziele. Dabei setzen wir auf regional zugeschnittene Konzepte.

Um die Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen, nahe am Markt zu sein und Risiken aktiv zu managen, beschäftigen wir Mitarbeitende, die über ein tiefes Verständnis der Märkte verfügen und eng mit den verschiedenen Regionen verbunden sind. Unsere Kunden im CEE-Raum betreuen wir von unserem Hauptsitz in Vaduz, von Wien sowie von unseren Repräsentanzen in Genf und Zürich aus, jene in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) und im Mittleren Osten (ME) über unsere DCF-Niederlassung in Dubai sowie unsere Repräsentanz in Abu Dhabi.

### Spezialisiert auf professionelle Kunden

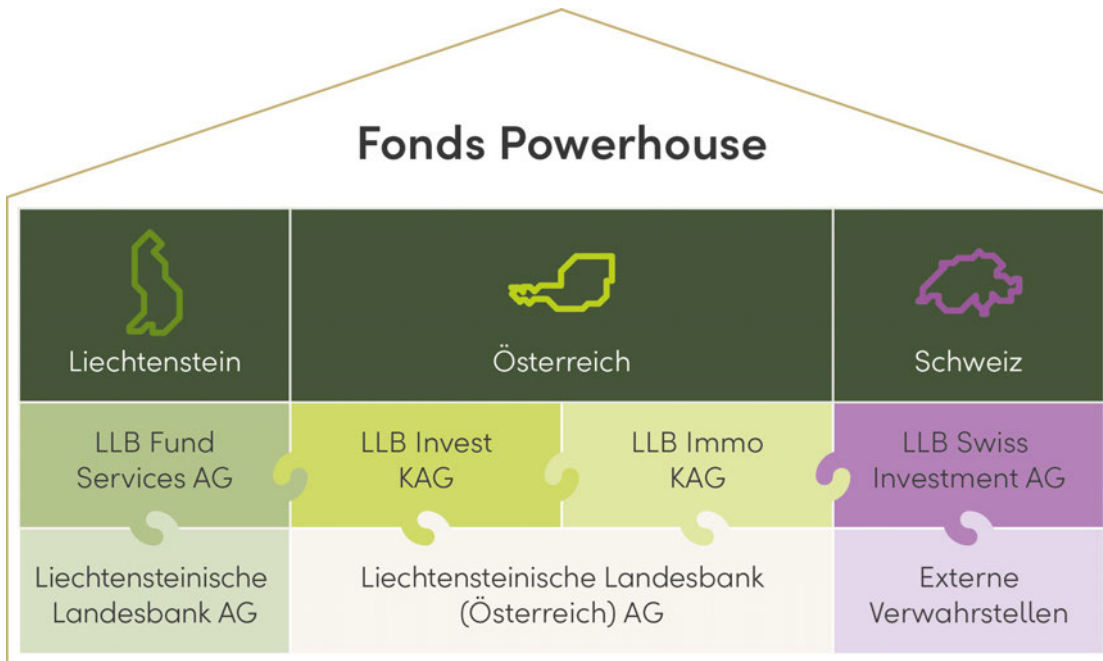
Treuhänder, Vermögensverwalter, Fondspromotoren, Family Offices, Versicherungen, Pensionskassen und öffentlich-rechtliche Institutionen – so unterschiedlich ihre Geschäftsmodelle auch sind, eines haben sie gemeinsam: Sie wollen das ihnen anvertraute Kapital bestmöglich verwalten und vermehren. Die LLB-Gruppe als Partnerin bietet dafür optimale Voraussetzungen. Hoch spezialisierte und erfahrene Ansprechpersonen garantieren eine professionelle Beratung und einen Dialog auf Augenhöhe. Dazu kommen leistungsstarke und moderne Abwicklungsplattformen sowie digitale Schnittstellen. Unsere Kundenberater haben Zertifizierungsprogramme gemäss den Standards der Swiss Association for Quality (SAQ) absolviert und werden regelmässig rezertifiziert (vergleiche Kapitel [Mitarbeitende](#)).

### Fonds Powerhouse

Mit vier Fondsgesellschaften in unseren drei Heimmärkten gehören wir in Europa zu den vielseitigsten Anbietern der Branche. Rund 700 betreute Fonds beweisen unsere starke Positionierung als Fondsdienstleister für professionelle Kunden, aber auch für vermögende Privatkunden, welche die Vorteile einer Fondsstrukturierung für sich in Anspruch nehmen.

Als LLB-Gruppe bieten wir in unseren Heimmärkten sämtliche Produkte und Dienstleistungen nach dem Konzept des «One-Stop-Shop» an. Dies gibt uns höchste Flexibilität, um Kundenwünsche zu erfüllen. Wir planen und gründen massgeschneiderte Fonds, verwalten und strukturieren diese für unsere Kunden und stellen ein modernes Risk Management sicher.

An den Standorten Vaduz und Zürich agieren wir ergänzend als Vertreter für ausländische Fonds. In Liechtenstein und Österreich übernehmen wir zudem die Funktion der Depotbank / Verwahrstelle. 2023 haben wir die Vermarktung unseres Fonds Powerhouse intensiviert.



Aufgrund des veränderten Marktumfeldes resultierte im Berichtsjahr ein Rückgang beim Fondsvolumen. Dieses verringerte sich auf CHF 38.7 Mia. (2022: CHF 38.9 Mia.). Der Netto-Neugeld-Abfluss lag bei CHF 1.3 Mia. (2022: Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 1.8 Mia.). Auch hier war der Rückgang im Wesentlichen marktbedingt. Angesichts des stark gestiegenen Zinsniveaus bieten sich nach Jahren wieder Anlagemöglichkeiten im verzinslichen Bereich. Darüber hinaus hat die Anlageklasse der direkten Immobilieninvestments deutlich an relativer Attraktivität verloren, was sich in spürbaren Netto-Abflüssen bei unserem offenen Immobilienpublikumsfonds widerspiegelte.

#### Gemeinsame Fondsplattform

Auch im Fondsbereich will die LLB-Gruppe wachsen. Grundlage dafür bildet eine einheitliche und moderne Fondsplattform, die unser gesamtes Fondsgeschäft standardisiert, digitalisiert und automatisiert. Diese State-of-the-Art-Lösung basiert auf der Software XENTIS, die wir in der Schweiz und seit Mitte des Geschäftsjahres ebenfalls in Österreich erfolgreich einsetzen. Mit der geplanten Einführung in Liechtenstein und zahlreichen Erweiterungen wird das Gesamtprojekt im Laufe des Jahres 2026 abgeschlossen.

Mit dieser neuen gemeinsamen Fondsplattform steht unseren Kunden eine qualitativ hochwertige IT-Lösung zur Verfügung. XENTIS lässt unter anderem einen grossen Funktionsumfang bei der direkten Auftragserfassung im Web-Frontend zu und bietet neben einem Set an wichtigen Portfolio- und Risikokennzahlen auch zahlreiche Reportingmöglichkeiten. Mittels XENTIS können wir Fonds mit standardisierten Prozessen, einheitlicher Daten- und Kursversorgung sowie zentralem IT-Betrieb verwalten, ohne unsere Flexibilität bei der Umsetzung individueller Lösungen zu verlieren. Dadurch werden die strategischen Ziele Wachstum und Effizienz miteinander verbunden sowie Kosten und Komplexität reduziert.



«Mit der neuen gruppenweiten Fondsplattform bringen wir drei unterschiedliche Systeme an drei unterschiedlichen Fondsstandorten zusammen und behalten gleichzeitig die Vorteile der einzelnen Standorte bei – ein enormer Mehrwert, sowohl für unsere Kunden als auch für uns als Dienstleister. XENTIS bildet damit ein solides Fundament für das Fonds Powerhouse der LLB-Gruppe.»

Natalie Flatz, Leiterin International Wealth Management

### Private Label Fonds

Ein Schwerpunkt der Fondsgesellschaften der LLB-Gruppe liegt auf Private-Label-Fondslösungen (in Österreich «Spezialfonds» genannt). Externe Vermögensverwalter und institutionelle Anleger verwenden häufig Private Label Fonds, da diese auf ihre individuellen Bedürfnisse ausgerichtet sind und je nach Ausgestaltung EU-weit vertrieben werden können. Aber auch Family Offices und vermögende Privatkunden bedienen sich unserer massgeschneiderten Fondslösungen. Diese sind nach liechtensteinischem, schweizerischem oder EU-Recht konzipiert und geniessen den gleichen Anlegerschutz wie zum öffentlichen Vertrieb zugelassene Fonds. Grosse Vermögen lassen sich damit effizient verwalten und individuell strukturieren.

### Liechtenstein und Schweiz

In Liechtenstein gehört die LLB Fund Services AG zu den führenden Fondsanbietern. Auf Basis einer ganzheitlichen und bedarfsorientierten Beratung erhalten Intermediäre und Privatkunden alle Fondsdienstleistungen aus einer Hand. Durch den uneingeschränkten Zugang zur EU und zur Schweiz verfügt Liechtenstein über optimale Voraussetzungen für den grenzüberschreitenden Fondsvertrieb.

Seit April 2018 ist die LLB-Gruppe auch im Schweizer Fondsmarkt aktiv. Mit der LLB Swiss Investment AG bietet sie von Zürich aus massgeschneiderte Fondslösungen nach Schweizer Recht an. Der Standort eignet sich insbesondere für unabhängige Vermögensverwalter oder Family-Office-Strukturen. So können beispielsweise Fonds mit verrechnungssteuerpflichtigen Anlagen (unter anderem Schweizer Aktien) aufgelegt werden. 2023 musste die LLB-Gruppe im Bereich Fondsservices in Liechtenstein und in der Schweiz einen Netto-Neugeld-Abfluss von CHF 337.4 Mio. (2022: Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 1.5 Mia.) verzeichnen. Marktbedingt erhöhte sich das verbuchte Volumen auf CHF 23.4 Mia. (2022: CHF 22.8 Mia.).

### Österreich

2023 verwaltete die LLB Invest KAG rund 300 Fonds, darunter Publikumsfonds, Grossanlegerfonds, Spezialfonds, Multi-Manager-Fonds oder alternative Investmentfonds, und steht damit auf Platz eins



in Österreich. Zu den Kunden zählen über achtzig nationale und internationale Vermögensverwalter, Banken und Family Offices, welche die Expertise der LLB Invest KAG zu schätzen wissen.

Die LLB Immo KAG verwaltet einen grossen Publikumsfonds sowie drei Produkte für institutionelle Anleger. Das Management investiert direkt in Immobilien, und zwar ausschliesslich in Österreich und Deutschland. Nachhaltigkeitskriterien haben dabei einen hohen Stellenwert. Durch den deutlichen Zinsanstieg war 2023 ein schwieriges Jahr für Immobilieninvestments. Zunehmende Mittelabflüsse im Publikumsfonds LLB Semper Real Estate zwangen die LLB Immo KAG im Oktober dazu, den Fonds zum Schutz der Anleger vorübergehend für Rücknahmen auszusetzen. Dennoch sind wir davon überzeugt, dass Immobilien nach wie vor ein wichtiger Baustein für die langfristige Diversifikation von Portfolios sind. Dies gilt in besonderem Masse auch für die Fonds der LLB Immo KAG, deren Objekte sich durch eine sehr gute Qualität auszeichnen und die mit grossem Know-how gemanagt werden.

2023 verbuchte der Geschäftsbereich «Institutional Banking Österreich» einen Netto-Neugeld-Abfluss von CHF -707.5 Mio. (2022: Netto-Neugeld-Zufluss CHF 465.2 Mio.). Das Geschäftsvolumen betrug am 31. Dezember 2023 CHF 21.8 Mia. (31.12.2022: CHF 21.9 Mia.). Per Ende 2023 wurden 363 Fonds (31.12.2022: 365) verwaltet beziehungsweise verwahrt.

## Hohe Dienstleistungsqualität

Fundiertes Anlage-Know-how, faire und transparente Konditionen sowie individuelle und zukunftsorientierte Anlagelösungen, gepaart mit modernen Technologien, sind für vermögende Privatkunden und professionelle Kunden zentral. Für uns als LLB-Gruppe gehört dies zum Selbstverständnis. Darüber hinaus können unsere Kunden darauf vertrauen, dass wir als ihre Bankpartnerin Chancen erkennen, Perspektiven eröffnen und der kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden einen hohen Stellenwert beimessen. Sie profitieren zudem von unseren Netzwerken und unserem Fachwissen in den Bereichen Cross Border Banking, Compliance, Risk Management oder Nachhaltigkeit.

### Innovative Vermögensverwaltung

Die LLB-Gruppe verbindet traditionelles Wealth Management mit innovativen, modernen Beratungsmodellen. Seit 2016 bieten wir mit LLB Invest eine transparente, flexible, höchst individuelle Anlageberatung und Vermögensverwaltung für private und institutionelle Kunden. Dabei entscheiden unsere Kunden selbst, wie umfassend sie betreut werden möchten. Das Leistungsspektrum reicht von Basic- bis zu Expert-Lösungen.

Unsere Kundenberater arbeiten eng mit unseren Anlagespezialisten zusammen. Durch kontinuierliche Analyse, Überwachung und Optimierung der Portfolios sorgen sie für Anlagesicherheit und eine strategiekonforme Performance. Unterstützt werden sie dabei durch modernste Technologien.

### EAM Powerhouse

Ab 2024 profitieren unsere professionellen Kunden im Bereich externer Vermögensverwaltung von unserem neu geschaffenen EAM Powerhouse.

Durch die engere Zusammenführung des institutionellen Geschäfts in den Märkten Liechtenstein, Schweiz, Österreich und Deutschland haben unsere Kunden einen reibungslosen Zugang zu den drei Buchungsstandorten Liechtenstein, Schweiz und Österreich – und dies mit der gewohnt individuellen Betreuung sowie höchster Abwicklungsqualität aus einer Hand. Zusammen mit unserem neuen digitalen Onboarding für Endkunden (siehe Abschnitt [Digitale Transformation](#)) bieten wir externen Vermögensverwaltern damit ein optimales Gesamtpaket, um die Effizienz und Qualität für ihre eigenen Kunden weiter zu steigern.

Die Zusammenarbeit zwischen dem EAM Powerhouse und dem Fonds Powerhouse wird in Zukunft gruppenweit intensiviert und zielgerichtet ausgebaut. So können sowohl unsere Kunden als auch unsere Marktstandorte und deren Kundenberater von den zahlreichen Synergien profitieren.

### Digitale Transformation

Im Berichtsjahr haben wir die digitale Transformation der LLB-Gruppe vorangetrieben (siehe Kapitel [Corporate Center](#)). Damit werden wir nicht nur schneller und effizienter, sondern auch

kundenorientierter. Neue digitale Werkzeuge helfen uns dabei, uns noch besser auf moderne Kundenbedürfnisse auszurichten.

Mit unserem Mobile und Online Banking können unsere Kunden zahlreiche Bankgeschäfte bequem, jederzeit und überall digital erledigen. Unsere persönliche Betreuung wird durch die Technologie auf ein neues Niveau gehoben und ideal ergänzt.

Innovative digitale Lösungen sind auch der Schlüssel für die Nähe zu unseren professionellen Anlegern. Über weiterentwickelte digitale Kanäle kann der Kontakt noch flexibler, individueller und komfortabler gestaltet werden. Wir bauen unser digitales Serviceangebot für die Zusammenarbeit mit Intermediären und insbesondere mit unabhängigen Vermögensverwaltern kontinuierlich aus. So haben wir in den vergangenen Jahren beispielsweise mit der «LLB FIX-Schnittstelle» unsere «LLB Xpert Solutions»-Produktpalette umfassend erweitert und damit frühzeitig auf die neuen Bedürfnisse unserer Kunden reagiert. Mit dieser Fixstelle können externe Vermögensverwalter ihre Effizienz in der Zusammenarbeit mit uns nachhaltig steigern.

Im Laufe des Jahres 2024 führen wir eine vollständig digitale Onboarding-Strecke für EAM-Endkunden ein. Dadurch werden die Arbeitsprozesse sowohl auf Vermögensverwalter- wie auch auf LLB-Seite effizienter und schaffen letztendlich mehr Zeit für das Wesentliche: die optimale Betreuung unserer gemeinsamen Kunden.

### Group Business Compliance

Im Einklang mit den internationalen Vorgaben nimmt die Bekämpfung der Geldwäscherei, der organisierten Kriminalität und der Terrorismusfinanzierung in Liechtenstein einen hohen Stellenwert ein (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)). Die Regulierung in diesen Bereichen wurde laufend verschärft und wird auch in den nächsten Jahren viele Ressourcen binden. Für die liechtensteinischen Finanzinstitute ist die Einhaltung der verschiedenen Sanktionen ein wichtiger Teil ihrer Kontroll- und Überwachungstätigkeit. Nicht zuletzt aufgrund des Ukraine-Kriegs ist der Umgang mit und die Einhaltung von Sanktionen zunehmend in den Fokus gerückt. Die regulatorischen Vorgaben und deren jederzeitige Umsetzung stellen hohe Anforderungen an unsere Kundenbetreuer, die Intermediäre und nicht zuletzt auch an unsere Kunden. Die LLB-Gruppe hat bereits vor Jahren erkannt, dass eine zentrale Schnittstelle zwischen den einzelnen Anspruchsgruppen der richtige Weg ist, um diese Herausforderungen erfolgreich und effizient zu meistern. Zu diesem Zweck wurde die Abteilung Group Business Compliance geschaffen. Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt: Dank der Mitwirkung von Group Business Compliance werden Doppelspurigkeiten vermieden und Reibungsverluste reduziert; ausserdem wird eine effiziente Zusammenarbeit gewährleistet. Unsere Kunden schätzen diesen Service sehr.



**«Als Group Business Compliance sind wir in der Lage, regulatorische Anforderungen auf höchstem fachlichen Niveau zu erfüllen und gleichzeitig beste Servicequalität für unsere Kunden sicherzustellen.»**

Stefanie Habicher, Leiterin Group Business Compliance

### Preismodell – fair und transparent

Wir sind überzeugt, dass Partnerschaften die Basis für langfristige Kundenbeziehungen sind. Dazu gehört auch eine faire und transparente Preisgestaltung. Die Tarifstrukturen der LLB sind einfach und verständlich, die Kosten auf einen Blick erkennbar (siehe Kapitel [Ökologische und soziale Verantwortung im Bankgeschäft](#)). Bei verschiedenen Fonds beziehungsweise Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungsmandaten setzen wir performanceabhängige Tarife ein, die nur dann zur Anwendung kommen, wenn eine positive Rendite erzielt wird.

## Vernetzung und Wissenstransfer

Fundiertes Wissen ist entscheidend für den Erfolg in Finanzfragen. Nur so können Anleger ausgewogene Entscheidungen treffen, Risiken managen und langfristige Ziele erreichen. Vermögenden Privatkunden ermöglichen wir deshalb Zugang zum Know-how unserer Anlagespezialisten und zu unseren Anlagelösungen. Professionelle Anleger unterstützen wir zudem mit Wissenstransfer und Networking. Mit unserer Online-Plattform «LLB Xpert Views» bieten wir Intermediären bereits seit mehreren Jahren einen Überblick über aktuelle Entwicklungen in der Finanzbranche. Den persönlichen Erfahrungsaustausch pflegen wir mehrmals jährlich bei unseren exklusiven Round Tables.

Unsere Kunden schätzen dabei vor allem unsere hohe Fachkompetenz, die Servicequalität und den persönlichen Austausch.

### Mitgliedschaften

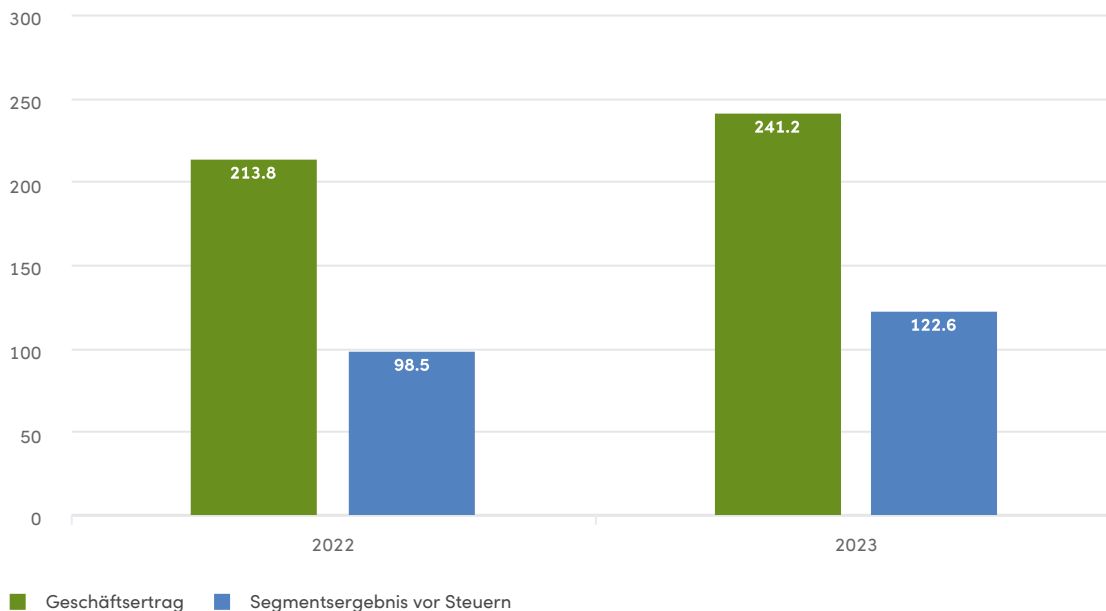
Die LLB-Gruppe ist Mitglied in den bedeutendsten Fachverbänden und Vereinigungen. Dadurch sind wir bestens vernetzt und stets auf dem Laufenden, welche Themen in Zukunft wichtig sein werden. Darüber hinaus ermöglichen uns die Mitgliedschaften, aktiv an der Gestaltung der Rahmenbedingungen mitzuwirken, die unser Geschäftsmodell bestimmen.

## Segmentergebnis

Das Ergebnis vor Steuern des Segments International Wealth Management beläuft sich auf CHF 122.6 Mio. Dies entspricht einer Steigerung um 24.4 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode. Der Geschäftsertrag konnte um CHF 27.4 Mio. auf CHF 241.2 Mio. verbessert werden. Im Zinsgeschäft verdoppelte sich der Erfolg auf CHF 102.6 Mio. Im Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft profitierte das Segment im Vorjahr von ausserordentlich hohen Immobilienerträgen in Österreich. Aufgrund des angestiegenen Zinsniveaus ist dieses Geschäftsfeld rückläufig. Im Geschäftsjahr wurden daher deutlich tiefere Erträge im Immobiliengeschäft erzielt. Zudem reduzierten sich die durchschnittlichen Kundenvermögen unter anderem aufgrund zinsgetriebener Abflüsse. Die Bruttomarge verbesserte sich um 5.8 Basispunkte. Der Geschäftsaufwand nahm, unter anderem als Folge des strategiekonformen Personalaufbaus, auf CHF 118.6 Mio. zu.

Das Segment musste in der Berichtsperiode Abflüsse über CHF 299 Mio. verzeichnen. Im Fondsgeschäft kam es, getrieben durch die veränderte Zinssituation, welche sich insbesondere bei Immobilienfonds stark niederschlug, zu Abflüssen. In anderen Bereichen, wie beispielsweise im internationalen Private Banking sowie im institutionellen Geschäft in Liechtenstein konnten Zuflüsse erzielt werden. Aufgrund der positiven Marktpformance erhöhte sich das Geschäftsvolumen um 1.4 Prozent auf CHF 66.1 Mia.

## Segmentergebnis: International Wealth Management (in Millionen CHF)



### Segmentrechnung

in Tausend CHF	2023	2022	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	102'632	51'173	100.6
Erwartete Kreditverluste	- 321	1'994	
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	102'311	53'167	92.4
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	125'184	138'287	- 9.5
Erfolg Handelsgeschäft	18'448	22'350	- 17.5
Übriger Erfolg	- 4'749	4	
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>241'194</b>	<b>213'808</b>	<b>12.8</b>
Personalaufwand	- 47'801	- 44'107	8.4
Sachaufwand	- 6'357	- 11'274	- 43.6
Abschreibungen	- 346	- 391	- 11.5
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	- 64'133	- 59'549	7.7
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>- 118'637</b>	<b>- 115'321</b>	<b>2.9</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>122'557</b>	<b>98'487</b>	<b>24.4</b>

### Kennziffern

	2023	2022
Bruttomarge (in Basispunkten) <sup>1</sup>	37.0	31.2
Cost-Income-Ratio (in Prozent) <sup>1</sup>	49.1	52.0
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF) <sup>1</sup>	- 299	2'463
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent) <sup>1</sup>	- 0.5	3.4

<sup>1</sup> Definition abrufbar unter [www.llb.li/investoren-apm](http://www.llb.li/investoren-apm)

### Zusätzliche Informationen

	31.12.2023	31.12.2022	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF) <sup>1</sup>	66'130	65'194	1.4
Kundenvermögen (in Millionen CHF) <sup>1</sup>	65'287	64'214	1.7
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	843	980	- 14.0
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	268	246	9.3

<sup>1</sup> Definition abrufbar unter [www.llb.li/investoren-apm](http://www.llb.li/investoren-apm)

# Corporate Center

Das Corporate Center nimmt in der LLB-Gruppe eine Schlüsselrolle ein. Ähnlich dem zentralen Nervensystem steuert und überwacht es gruppenweit wichtige Funktionen und stellt die für ein effizientes Arbeiten notwendigen Informationen zur Verfügung. Auch zur Umsetzung der Unternehmensstrategie trägt das Corporate Center wesentlich bei. Dies gilt insbesondere für die digitale Transformation.

## Dienstleister und Enabler

Zum Corporate Center gehören die Divisionen Group CEO (siehe Kapitel [Strategie und Organisation](#)), Group CFO (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)) und Group CDO. Alle Organisationseinheiten, welche die gruppenweiten Geschäftsaktivitäten, Prozesse und Risiken koordinieren, unterstützen und überwachen, sind hier zusammengefasst. Hinzu kommen Abteilungen wie Marketing oder Personal.

Das Corporate Center bündelt vierzehn zentrale Bereiche der LLB-Gruppe.



Das Corporate Center ist konsequent auf die Bedürfnisse der Marktdivisionen ausgerichtet. Damit trägt es direkt zur Wertschöpfung der LLB-Gruppe bei.

## Digitale Transformation

Die Strategie ACT-26 sieht vor, dass die LLB-Gruppe in den kommenden Jahren noch digitaler, agiler und skalierbarer wird. Zu diesem Zweck wurde das Programm LLB.ONE ins Leben gerufen, über das wir während der aktuellen Strategieperiode CHF 100 Mio. in die Digitalisierung investieren (siehe Abschnitt [LLB.ONE](#)).

Bei der digitalen Transformation übernimmt das Corporate Center eine Schlüsselrolle. Es stellt sicher, dass die Veränderung strategiekonform ist, die richtigen Mittel zur Verfügung stehen und Kunden wie auch Mitarbeitende einbezogen und unterstützt werden. Kopf des Projekts ist die Division Group CDO. In dieser sind wichtige Ressourcen für den umfassenden Change-Prozess gebündelt. Die konkrete Umsetzung liegt in der Verantwortung des eigens dafür eingerichteten Geschäftsbereichs Group Digital Transformation.

### Shared Service Center

Der Geschäftsbereich Group Shared Services unterstützt die digitale Transformation. Er verfügt über eine hohe Fach- und Prozesskompetenz. Durch die konsequente Zentralisierung verschiedener operativer Dienstleistungen sowie die Harmonisierung von Abläufen in den einzelnen Gesellschaften und Geschäftsfeldern gelingt es, Synergiepotenziale zu nutzen und die Effizienz zu steigern. Dies gilt für die Pflege von Kundenstammdaten ebenso wie für den Zahlungsverkehr oder das Devisen- und Wertpapiergeschäft. So hat die LLB 2023 gruppenweite Standardprozesse für schriftliche und mündliche Zahlungsaufträge eingeführt, den Client Life Cycle vereinfacht und die Bearbeitung der Kundenpost digitalisiert. Getrieben durch das steigende Volumen und die zunehmende Komplexität im Bereich der Transaktionsabwicklung beziehungsweise die entsprechenden regulatorischen Anforderungen wurde im Berichtsjahr die Abteilung «Operational & Regulatory Services» geschaffen. Mit dieser Neustrukturierung konnte der Fokus auf Automatisierung und Professionalisierung zusätzlich gestärkt werden. Bei allen Initiativen des Shared Service Center galt die Devise, trotz stetig steigender Komplexität ein Höchstmass an operativer Stabilität bei einwandfreier Qualität zu gewährleisten.

Neu ist die LLB Mitglied der International Securities Services Association (ISSA). Diese Mitgliedschaft ermöglicht es uns, über die Entwicklungen in den Bereichen Finanzmarktinfrastruktur und Banking Operations auf dem Laufenden zu bleiben und sie aktiv mitzugestalten. LLB-Mitarbeitende sind in verschiedenen ISSA-Arbeitsgruppen vertreten.

### LLB.ONE

Zu den Zielen der digitalen Transformation gehört die Weiterentwicklung unserer Produkte und Services, wobei höchste Prozesseffizienz und maximale Kundenorientierung im Fokus stehen. Das entsprechende Programm LLB.ONE sieht tiefgreifende Veränderungen innerhalb der LLB-Gruppe vor. Mit modernster Technologie bauen wir die Interaktion mit unseren Kunden aus. So können sie künftig individuell entscheiden, wann und über welchen Kanal sie Dienstleistungen der LLB-Gruppe beziehen. Zudem arbeiten wir an der durchgängigen Vereinfachung, Standardisierung und Automatisierung der internen Kernprozesse. Um auf die sich ständig ändernden Kundenbedürfnisse reagieren zu können, gehen wir agil vor. Das bedeutet, dass Bestehendes konsequent hinterfragt und bei Bedarf angepasst wird. Bis 2026, dem Ende der aktuellen Strategieperiode, fliessen CHF 100 Mio. in das Programm. Im Geschäftsjahr 2023 hat die LLB-Gruppe bei der digitalen Transformation folgende Meilensteine erreicht:

- ♦ Mit der Erweiterung unserer willBe-Palette um Tagesgeld in EUR, CHF und USD bieten wir attraktive Sparkonditionen und so konnten wir im zweiten Halbjahr 2023 eine fünfstellige Anzahl an Neukunden gewinnen (siehe Abschnitt [willBe](#)).
- ♦ Die Einführung von Mobile Payments (Apple Pay, Google Pay und Samsung Pay) bedeutet für unsere Kunden mehr Komfort bei Zahlungsvorgängen. Für die Kunden der LLB Schweiz haben wir mit Twint eine weitere attraktive Bezahlungsmöglichkeit eingerichtet (siehe Kapitel [Privat- und Firmenkunden](#)).
- ♦ Für das Geschäftsjahr 2024 haben wir mit «LLB Daily» drei neue Kontopakete entwickelt. Unser Angebot wird damit deutlich übersichtlicher und noch besser auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt (Kapitel [Privat- und Firmenkunden](#)).
- ♦ Unser digitales Hypothekenangebot wurde signifikant erweitert. Kundenberater haben nun die Möglichkeit, digitale Offerten zu erstellen, und Kunden können ihre Hypotheken selbstständig online verlängern und anpassen.
- ♦ Wir haben unser Mobile Banking umfassend überarbeitet, um das Kundenerlebnis auf allen Kanälen zu optimieren und gleichzeitig die Entwicklungskosten zu senken. Ab 2024 werden wir die Kunden schrittweise migrieren.

- ♦ Mit der Entscheidung für ein neues Customer Relationship Management (CRM) haben wir die Weichen für die Zukunft gestellt. Das System wird ab 2024 zunächst in unserem Beratungszentrum eingesetzt und später auf weitere Bereiche der Bank ausgedehnt.
- ♦ Gleichzeitig haben wir unsere Arbeitsweisen auf agile Value Streams umgestellt, um so im Entwicklungsprozess eine noch höhere Kundenorientierung und eine engere Zusammenarbeit zwischen den Divisionen zu erreichen.

### wiLLBe

2023 haben wir unsere wiLLBe-App weiter ausgebaut. Neben dem verantwortungsvollen Investieren im Sinne der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen bietet die rein digitale Vermögensverwaltungs-App damit auch die Möglichkeit zum Sparen – dies in drei verschiedenen Währungen (CHF, EUR und USD) zu attraktiven Zinsen auf einem Tagesgeldkonto.

Darüber hinaus ist wiLLBe ein Treiber der technologischen Innovation und der kulturellen Veränderung innerhalb der LLB-Gruppe (siehe auch [Interview zum Thema](#)).



**«Die Investment App wiLLBe ist innerhalb der LLB-Gruppe die Speerspitze der Digitalisierungsaktivitäten. Sie hat für uns ein grosses Lernfeld etabliert, sodass wir im Bereich moderner Technologien auch in Zukunft wichtige Erfahrungen sammeln können.»**

Patrick Fürer, Group CDO

Ab dem Geschäftsjahr 2024 wird die im Zusammenhang mit wiLLBe eingeführte hybride Plattform zudem im Mobile Banking eingesetzt. Neue Technologien wie die digitale Identifikation werden sukzessive im Bestandsgeschäft übernommen. Gleiches gilt für Erkenntnisse, Werkzeuge und Strategien, die sich in der Vermarktung für wiLLBe bewährt haben.

### Digital Workplace

Bei der LLB-Gruppe geht es aber nicht nur um die Digitalisierung von Kundenerlebnissen, Prozessen und Produkten, sondern auch um die Mitarbeitenden. Intern forcieren wir das Gruppenprojekt team@work um die digitale Arbeitsinfrastruktur zu erneuern und Arbeitsabläufe zu optimieren. Im Geschäftsjahr 2023 ging es vor allem darum, die Cloud Transformation im Bereich der digitalen Arbeitsmittel voranzutreiben sowie unseren Mitarbeitenden auch über Smart Devices einen erweiterten Zugriff auf persönliche Daten zu geben. Die Telefonie wurde auf Microsoft Teams umgestellt. Schwerpunkte im neuen Geschäftsjahr werden beispielsweise die Weiterentwicklung verschiedener Performance-Massnahmen sowie der Ausbau der Kollaborationsmöglichkeiten sowohl innerhalb der LLB-Gruppe als auch mit externen Partnern sein.

Ziel von team@work ist es zudem, das mobile Arbeiten zu vereinfachen. Bereits in den vergangenen Jahren haben wir die Homeoffice-Kapazitäten stark ausgebaut. Das geltende Homeoffice-Reglement sieht vor, dass Mitarbeitende bis zu 40 Prozent ihres Pensums von zu Hause aus erledigen können (siehe Kapitel [Mitarbeitende](#)).

### Neues modernes Bürogebäude in Vaduz

Der Wachstumskurs der LLB-Gruppe bringt einen erhöhten Platzbedarf mit sich. Deshalb wird am Hauptsitz in Vaduz ein neues Bürogebäude errichtet – der sogenannte «Campus Giessen». Dieser bietet Platz für rund 250 Mitarbeitende und ermöglicht die Zentralisierung der Arbeitsplätze, die derzeit noch auf verschiedene, teilweise angemietete Gebäude verteilt sind.



Das viergeschossige Gebäude ist von der Planungs- und Bauphase über die Inbetriebnahme bis hin zum regulären Betrieb konsequent auf Nachhaltigkeit ausgerichtet. Als Green Building erhält der «Campus Giessen» eine LEED-GOLD-Zertifizierung sowie den Minergie-P-Eco-Standard.

Der Spatenstich erfolgte im Spätsommer 2023. Die Fertigstellung und der Bezug des Neubaus sind für das dritte Quartal 2025 geplant.

### Verantwortungsvolle und nachhaltige Anlageprodukte

Der Finanzindustrie kommt beim Übergang zu einer klimafreundlichen Wirtschaft eine wichtige Rolle zu. Das Asset Management der LLB-Gruppe räumt dem Thema verantwortungsvolle und nachhaltige Anlagen seit Längerem einen hohen Stellenwert ein. Wir bieten sowohl für Einzeltitel- wie auch Fondsportfolios eine nachhaltige Vermögensverwaltung an. Die Anlageberatung und die Vermögensverwaltung der LLB-Gruppe sind seit dem 1. August 2022 vollständig auf verantwortungsvolle und nachhaltige Lösungen ausgerichtet. Zudem haben wir unsere Produktpalette um zwei neue Fonds mit Fokus Klimaschutz – sogenannte Impact Fonds – erweitert, welche als nachhaltige Investitionen im Sinne der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR) gelten. Ziel ist es, Anlageprodukte und Dienstleistungen zu entwickeln, die sowohl Rendite generieren als auch hohen ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien genügen und dazu beitragen, die Folgen des Klimawandels abzumildern. Mit unseren Mitgliedschaften bei den wichtigsten UN-Finanzinitiativen zum Klimaschutz unterstreichen wir unsere Bestrebungen für mehr Nachhaltigkeit (siehe Kapitel [Brancheninitiativen und Corporate Citizenship](#)).

Damit unsere Kundenberater bei dieser Entwicklung immer à jour sind, verfügen wir seit Oktober 2020 über ein umfangreiches Schulungsprogramm im Bereich Nachhaltigkeit. Auch mit spezifischen



Informationsangeboten, wie Branchen-Updates oder Schwerpunktsitzungen, wird sichergestellt, dass unsere Mitarbeitenden beim Thema Nachhaltigkeit auf dem aktuellsten Stand sind.

### **Nachhaltiger Investmentansatz**

Bei der Auswahl nachhaltiger Anlagen stützen wir uns auf einen systematischen Ansatz, der negative und positive Kriterien kombiniert. Ausgeschlossen sind Investments in Unternehmen, die gegen wichtige nationale oder internationale Normen verstossen oder einen substanziellen Anteil ihres Umsatzes in kontroversen Branchen erzielen. Ausgewählt werden Unternehmen, welche die drei ESG-Themengebiete («Environment» für Umwelt, «Social» für Soziales und «Governance» für Unternehmensführung) massgeblich berücksichtigen beziehungsweise generell einen Fokus auf den Klimaschutz legen.

Bei ihrer Anlagetätigkeit können unsere Asset Manager neben ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem Know-how auch auf einen eigenständigen Ansatz zurückgreifen: das LLB Multi-Faktor-Modell. Dieses liefert eine breit abgestützte quantitative Analyse grosser Anlageuniversen und damit eine fundierte Basis für die Auswahl der attraktivsten Titel. Wir verfolgen stets das Ziel, mittel- bis langfristig für die Kunden einen überdurchschnittlichen Mehrwert zu schaffen.

Mit unseren Anlageprodukten belegen wir seit Jahren Spitzenplätze bei branchenweiten Auszeichnungen. 2023 konnte die LLB-Gruppe erneut Awards entgegennehmen. So wurde beispielsweise der Fonds LLB Inflation Protect (CHF) in der Kategorie «Gemischte Dachfonds Anleihenorientiert – dynamisch» vom österreichischen «GELD-Magazin» mit dem 1. Platz und der LLB Strategie Ausgewogen ESG (EUR) in der Kategorie «Gemischte Dachfonds Ausgewogen-dynamisch» mit dem 3. Platz ausgezeichnet.

### **Vermögensverwaltung**

Die Bedürfnisse der Kunden stehen bei der LLB-Gruppe stets im Mittelpunkt. Damit diese ihr Vermögen ihrem Anlagehorizont und der persönlichen Risikobereitschaft entsprechend investieren können, stellen wir fünf nachhaltige Strategien zur Auswahl. Diese reichen von «Konservativ» bis «Aktien» in den Referenzwährungen CHF, EUR und USD. Bei der Umsetzung ihrer Anlagestrategie können unsere Kunden zudem aus fünf verschiedenen Modellen wählen. Beim sogenannten «LLB Comfort Offering» wird je nach Wunsch ESG nachhaltig global aktiv, ESG+ nachhaltig global aktiv, ESG nachhaltig in der Schweiz, ESG nachhaltig alternativ oder auch ESG nachhaltig global passiv investiert. Die LLB Österreich bietet ausserdem mit dem Total-Return-Ansatz eine Mandatsführung mit Fokus auf Werterhalt an.

Das Vermögensverwaltungsvolumen belief sich Ende 2023 auf CHF 9.1 Mia. (31.12.2022: CHF 9.0 Mia.).

### **Segmentergebnis**

Im Corporate Center weist die LLB-Gruppe den Strukturbeitrag aus dem Zinsengeschäft, die Bewertung der Zinsabsicherungsinstrumente sowie den Erfolg der Finanzanlagen aus. Der Geschäftsertrag reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr auf CHF 27.3 Mio. Dafür verantwortlich ist vor allem das Zinsengeschäft. Einerseits erfolgte aufgrund von Treasury-Massnahmen eine Verlagerung des Erfolgs ins Handelsgeschäft. Andererseits fällt der höhere Zinserfolg in den Marktdivisionen an. Demgegenüber reduzierte sich der Strukturbeitrag im Corporate Center. Der Erfolg aus Finanzanlagen erhöhte sich hingegen. Der Geschäftsaufwand nahm angesichts weiterer gezielter Investitionen in die Strategie ACT-26 erwartungsgemäss um 12.9 Prozent auf CHF 99.7 Mio. zu.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	2023	2022	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	- 101'384	- 10'746	843.5
Erwartete Kreditverluste	- 45	- 17	159.3
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	- 101'429	- 10'763	842.4
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	- 14'681	- 12'350	18.9
Erfolg Handelsgeschäft	136'133	92'994	46.4
Erfolg aus Finanzanlagen	7'262	- 933	
Übriger Erfolg	- 30	5'650	
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>27'255</b>	<b>74'597</b>	<b>- 63.5</b>
Personalaufwand	- 116'232	- 108'067	7.6
Sachaufwand	- 88'147	- 80'327	9.7
Abschreibungen	- 38'603	- 35'632	8.3
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	143'260	135'679	5.6
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>- 99'722</b>	<b>- 88'347</b>	<b>12.9</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>- 72'467</b>	<b>- 13'749</b>	<b>427.1</b>

## Zusätzliche Informationen

	31.12.2023	31.12.2022	+ / - %
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	671	622	7.8