

Informationen für die Aktionäre

LLB-Aktie

Valorenummer	35514757	
ISIN-Nummer	LI0355147575	
Kotierung	SIX Swiss Exchange	
Tickersymbole	Bloomberg	LLBN SW
	Reuters	LLBN.S
	Telekurs	LLBN

Kapitalstruktur

	31.12.2024	31.12.2023	+/- %
Aktienkapital (in CHF)	154'000'000	154'000'000	0.0
Anzahl ausgegebene LLB-Namenaktien (voll einbezahlt)	30'800'000	30'800'000	0.0
Anzahl ausstehende LLB-Namenaktien, dividendenberechtigt	30'437'618	30'591'945	- 0.5
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Aktien	30'528'338	30'638'158	- 0.4

Informationen pro LLB-Aktie

	31.12.2024	31.12.2023	+/- %
Nominalwert (in CHF)	5.00	5.00	0.0
Börsenkurs (in CHF)	70.30	66.10	6.4
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	5.47	5.37	1.9
Kurs-Gewinn-Verhältnis	12.84	12.31	
Dividende (in CHF)	2.80 ¹	2.70	

1 Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 16. April 2025

Vergleich LLB-Aktie Indexiert ab 1. Januar 2022



Kennzahlen

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Millionen CHF	2024	2023	+/- %
Erfolgsrechnung			
Geschäftsertrag	565.8	541.8	4.4
Geschäftsaufwand	- 369.5	- 348.4	6.1
Konzernergebnis	167.2	164.7	1.5

Kennzahlen

Cost-Income-Ratio (in Prozent) ¹	66.4	64.3	
Eigenkapitalrendite (RoE) (in Prozent) ¹	7.7	7.9	

¹ Definition abrufbar unter <https://www.llb.li/investoren-apm>

Konsolidierte Bilanz und Kapitalbewirtschaftung

in Millionen CHF	31.12.2024	31.12.2023	+/- %
Bilanz			
Total Eigenkapital	2'235	2'131	4.9
Total Aktiven	27'773	25'692	8.1

Eigenmittelunterlegung

Tier-1-Ratio (in Prozent) ¹	18.8	19.8	
Risikogewichtete Aktiven	9'955	8'887	12.0

¹ Entspricht der CET 1 Ratio, da die LLB-Gruppe ausschliesslich über hartes Kernkapital verfügt

Zusätzliche Informationen

in Millionen CHF	2024	2023	+/- %
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) ¹	2'789	1'381	102.0

in Millionen CHF	31.12.2024	31.12.2023	+/- %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF) ¹	113'472	102'214	11.0
Kundenvermögen (in Millionen CHF) ¹	96'983	86'927	11.6
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	16'489	15'287	7.9
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	1'286	1'213	6.1

¹ Definition abrufbar unter <https://www.llb.li/investoren-apm>



Georg Wohlwend (Präsident des Verwaltungsrates) und Gabriel Brenna (Group CEO)

LLB-Gruppe setzt Wachstum erfolgreich fort

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

«Zunehmende Unsicherheit» So würde wohl die Antwort lauten, wenn man das Jahr 2024 in zwei Worten beschreiben müsste. Geopolitische Konflikte und eine wirtschaftliche Abkühlung verstärken diese Unsicherheit. Dennoch haben wir als LLB-Gruppe in diesem schwierigen Umfeld Stabilität und Erfolg bewiesen.

Erfolgreiches Wachstum und gestiegenes Konzernergebnis

Auch 2024 haben wir unsere Wachstumsdynamik beibehalten. Wir generierten Netto-Neugelder im Umfang von CHF 2.8 Mia. (+3.2 %) und ein Kreditwachstum von CHF 1.1 Mia. (7.4 %). Beide Marktdivisionen und alle Buchungszentren haben zu dem erfreulichen Wachstum bei den Neugeldern beigetragen. Dank positiver Entwicklungen bei den Kundenausleihungen und den Neugeld-Zuflüssen stieg unser Geschäftsvolumen per 31. Dezember 2024 auf CHF 113.5 Mia. – ein neuer Höchststand. Die Finanzmärkte haben unser starkes Wachstum unterstützt. Die Kundenvermögen wuchsen deutlich auf CHF 97.0 Mia. und die Kundenausleihungen erreichten CHF 16.5 Mia., was neue Bestmarken darstellt.

Unser Konzernergebnis übertraf mit CHF 167.2 Mio. (2023: CHF 164.7 Mio.) den Vorjahreswert um 1.5 Prozent und ist das beste seit fünfzehn Jahren. Der Geschäftsertrag stieg um 4.4 Prozent auf CHF 565.8 Mio. (2023: CHF 541.8 Mio.), was die Stärke unseres diversifizierten Geschäftsmodells

unterstreicht. Besonders erfreulich entwickelte sich das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft: Höhere Kundenvermögen und Performance Fees führten zu einem Ergebnis von CHF 14.0 Mio. über dem Vorjahr (2023: CHF 200.0 Mio.). Die Auflösung von Einzelwertberichtigungen hat ebenfalls zu der positiven Entwicklung beigetragen. Die Effekte aus dem veränderten Zinsniveau zeigten sich im Zinserfolg und im Handelsgeschäft gegenläufig, was in diesen beiden Positionen in Summe zu einem Rückgang von CHF 4 Mio. führte. Der Geschäftsaufwand stieg mit CHF 369.5 Mio. (2023: CHF 348.4 Mio.) erwartungsgemäss um 6.1 Prozent, vor allem wegen des gestiegenen Personalaufwands. Als LLB-Gruppe schufen wir im vergangenen Jahr strategiekonform rund siebenzig Stellen, insbesondere in der Kundenberatung und in der Digitalisierung. Trotz des Wachstums reduzierte sich der Sachaufwand, er fiel mit CHF 98.4 Mio. um 1.5 Prozent tiefer aus als in der Vorjahresperiode (2023: CHF 99.9 Mio.). Die Cost-Income-Ratio stieg auf 66.4 Prozent (2023: 64.3 %). Mit einer Tier-1-Ratio von 18.8 Prozent und einem Aa2-Rating von Moody's stehen wir auch weiterhin für höchste Sicherheit und Stabilität.

Wachstum in Österreich, Deutschland und der Schweiz

Eines der Kernelemente unserer Strategie ACT-26 ist Wachstum. 2024 haben wir wichtige Schritte unternommen, um unsere ambitionierten Ziele zu erreichen. Seit Jahresbeginn sind wir mit drei Standorten in Deutschland präsent, in München, Frankfurt und Düsseldorf. Diese Standorte entwickeln sich hervorragend, und unser Team wächst. Zudem expandieren wir in der Schweiz nach Zürich und St. Gallen, um unsere Kunden in der Ostschweiz und im Grossraum Zürich noch besser zu bedienen. Auch in Österreich sind wir erfolgreich gewachsen. Mit der Übernahme der ZKB Österreich festigen wir unsere Position als führende Vermögensverwaltungsbank in Österreich und unterstreichen die strategische Bedeutung dieses Marktes. Wir bauen damit unsere Präsenz an den zentralen Wealth-Management-Standorten des Landes aus, in Wien und Salzburg.

Digitalisierung

Digitalisierung ist für uns mehr als ein Schlagwort. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Prozesse effizienter und den Kundenkontakt moderner und digitaler zu gestalten. Wir sind die erste Bank in Liechtenstein, die ihren Kundinnen und Kunden ein digitales Self-Onboarding anbietet. Im Berichtsjahr führten wir ein neues leistungsfähiges Customer-Relationship-Management-System ein, das die bankinterne Zusammenarbeit vereinfacht und kundenorientierter macht. Zudem haben wir unsere digitale Vermögensverwaltungs-App wiLLBe sowie unser Mobile Banking um weitere Funktionen und nützliche Innovationen erweitert.

Nachhaltigkeit

Im Bereich Nachhaltigkeit setzen wir uns das Ziel, bis 2040 vollständige Klimaneutralität zu erreichen – auch das eines der Kernelemente unserer Strategie. Ein wesentlicher Fortschritt auf diesem Weg ist unser neues Mobilitätskonzept, das unsere Mitarbeitenden bei der Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel unterstützt. Wir führten einen Renovationsrechner ein, der Bauinteressierten Informationen zu Renovierungsbedarf, Kosten und Fördermöglichkeiten bietet. Wir haben unsere Umwelthypothek mit besseren Konditionen ausgestattet und flexibler gemacht. Und unser engagiertes Nachhaltigkeitsteam konzipierte unseren neuen Nachhaltigkeitsbericht und setzte ihn um.

Erfolgreiche Halbzeitbilanz

Zur Halbzeit unserer Strategieperiode ziehen wir eine positive Bilanz. Die Umsetzung von ACT-26 verläuft planmässig. Bei der Erfüllung unserer strategischen Ziele liegen wir auf Kurs. Lediglich bei der Zielgrösse «Effizienz» liegen wir 2024 leicht über unserer selbstgesteckten Marke von maximal 65 Prozent bei der Cost-Income-Ratio.

Ausgezeichnete Anlagekompetenz

Unsere erstklassige Anlagekompetenz wurde auch 2024 durch zahlreiche Auszeichnungen bestätigt. Bei den renommierten Lipper Fund Awards wurden wir mehrfach geehrt. Der Verlag Fuchsbriefe würdigte unsere Kompetenz in der Vermögensverwaltung mit der Note «sehr gut». Beim Citywire Award Deutschland erhielten wir die Auszeichnung «Bestes Private Banking» und von Focus Money und n-tv das Prädikat «Herausragende Vermögensverwaltung».

Dividende

Als Aktionärinnen und Aktionäre profitieren Sie seit Jahren von unserer langfristigen und attraktiven Dividendenpolitik. Das soll auch so bleiben. Der Verwaltungsrat schlägt daher der Generalversammlung im April 2025 eine Erhöhung der Dividende von CHF 2.70 auf CHF 2.80 vor. Das entspricht einer Dividendenrendite von 4.0 Prozent, basierend auf dem Schlusskurs der LLB-Aktie vom 31. Dezember 2024.

Ausblick

Die letzten Jahre zeigen, dass unsere zukunftsgerichtete Strategie ACT-26 funktioniert. Als LLB-Gruppe stehen wir für höchste Stabilität und Sicherheit, wir geniessen hohes Kundenvertrauen und sind gut gerüstet. Die «zunehmende globale Unsicherheit» wird wohl weiterhin bestehen bleiben. Aufgrund des veränderten Marktumfelds erwarten wir 2025 ein Konzernergebnis, das unter dem des Vorjahres bleibt. Dies aufgrund des stark sinkenden Zinsniveaus, insbesondere im Schweizer Franken, und der einmaligen Integrationskosten durch die Übernahme der ZKB Österreich. In der ersten Hälfte der aktuellen Strategieperiode lag der Fokus vor allem auf dem Kernelement Wachstum, in der zweiten Hälfte setzen wir verstärkt auf Effizienz.

Herzlichen Dank

Wir freuen uns, unsere über 160-jährige Geschichte erfolgreich fortzuschreiben. Wir danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sowie unseren Kundinnen und Kunden für Ihre Treue und Ihr Vertrauen. Unser besonderer Dank gilt unseren Mitarbeitenden für ihren unermüdlichen Einsatz, der das erfreuliche Jahresergebnis 2024 möglich machte.

Freundliche Grüsse



Gabriel Brenna
Group CEO



Georg Wohlwend
Präsident des Verwaltungsrates

Strategie und Organisation

Selbstverständnis

Die LLB ist die traditionsreichste Bank Liechtensteins. Seit mehr als 160 Jahren sind wir eine vertrauensvolle Partnerin für unsere Kundinnen und Kunden, Investoren und Mitarbeitenden. Unsere klare Vision, unsere ambitionierte Strategie und unsere wertorientierte Unternehmenskultur machen uns zu «Ihrer Bank».

Strategie ACT-26

Unsere Strategie steht für die konsequente Weiterentwicklung unserer LLB-Gruppe. ACT-26 bedeutet aktives Handeln, Beschleunigung und Transformation (**AC**celerate & **T**ransform).



Kernelemente

Drei Elemente bilden den Kern unserer Strategie:

- ♦ **Wachstum:** Während der fünfjährigen Strategieperiode wollen wir das Geschäftsvolumen erneut deutlich steigern – einerseits durch beschleunigtes organisches Wachstum, andererseits mit gezielten Akquisitionen. Basis dafür sind die Sicherheit und die Stabilität unserer LLB-Gruppe, kombiniert mit ausgezeichneter Anlagekompetenz und Investment Performance für private sowie für institutionelle Kundinnen und Kunden. Darüber hinaus wollen wir unsere Position im Privatgeschäft sowie im Firmenkundengeschäft in Liechtenstein und in der Schweiz weiter ausbauen (siehe Kapitel [Märkte & Kunden](#)).
- ♦ **Effizienz:** Wir legen grossen Wert darauf, jede Kundin und jeden Kunden individuell und bestmöglich zu beraten. Dafür wenden wir ein hybrides Modell an, das Automatisierung und digitale Verfügbarkeit mit der klassischen Beratung verbindet. Die Kundenplattform wird laufend modernisiert und das digitale Produkt- und Dienstleistungsangebot für alle Kundengruppen ausgeweitet. Um schnell auf veränderte Kundenbedürfnisse reagieren zu können, nutzen wir agile Methoden. Gleichzeitig vereinfachen, standardisieren und automatisieren wir unsere Kernprozesse. Dadurch steigern wir die Effizienz und erhöhen die Skalierbarkeit (siehe Kapitel [Digitalisierung](#)).
- ♦ **Nachhaltigkeit:** Nachhaltigkeit hat bei der LLB von jeher einen hohen Stellenwert. Deshalb wollen wir zehn Jahre früher als die meisten Mitbewerber die Netto-Null bei unseren Treibhausgasemissionen erreichen. Auf dem Weg dahin reduzieren wir unsere eigenen

Treibhausgasemissionen und die der Kundenportfolios. Darüber hinaus bauen wir unser Angebot an ökologisch und sozial verträglichen Produkten aus (siehe [Nachhaltigkeitserklärung](#)).

Ambitionierte Wachstums- und Finanzziele

Bei der Umsetzung unserer strategischen Kernelemente verfolgen wir ehrgeizige Ziele:

- ♦ **Wachstum:** Das Wachstum bei den Netto-Neugeldern und den Net New Loans soll jährlich bei mindestens 3 Prozent liegen.
- ♦ **Effizienz:** Im Jahr 2026 soll die Cost-Income-Ratio höchstens 65 Prozent betragen.
- ♦ **Nachhaltigkeit:** Bis spätestens 2040 sollen die Treibhausgas-Emissionen der LLB-Gruppe auf netto null reduziert werden.

Zusätzlich streben wir eine Tier-1-Ratio von mehr als 16 Prozent an.

Halbzeitbilanz der Strategie ACT-26

Unsere Unternehmensstrategie schreitet planmässig voran: Bei allen drei Kernelementen haben wir bis zur Halbzeit wichtige Etappenziele erreicht. Einzig das Kernelement Effizienz liegt aktuell hinter unserer eigenen Zielmarke. Der Grund hierfür sind vor allem die Initialinvestitionen in unsere Strategie. In der zweiten Hälfte der Strategieperiode legen wir nun den Fokus auf das Thema Effizienz.

Strategische Ziele der LLB-Gruppe bis 2026

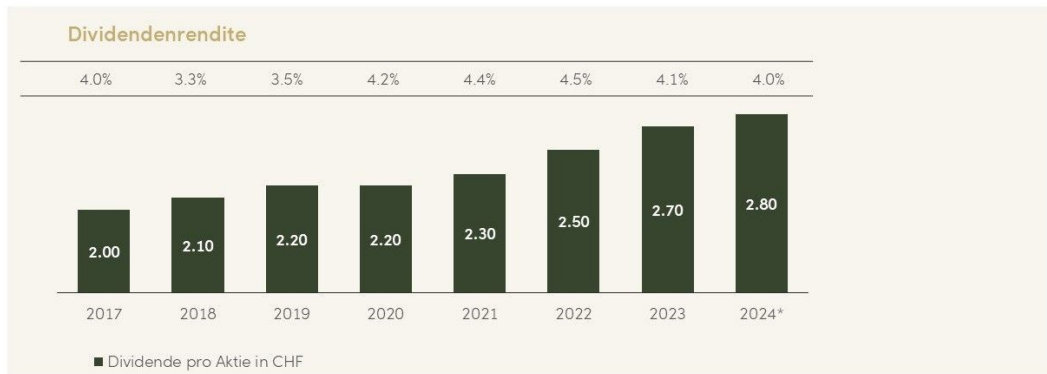
Kernelement	Ziel		2024	
Wachstum	Net New Money	> 3 % p.a.	3.2 %	✓
	Net New Loans	> 3 % p.a.	7.4 %	✓
Effizienz	Cost-Income-Ratio 2026	65 %	66.4 %	~
Nachhaltigkeit	Netto-Null-CO ₂	2040	Auf Kurs	✓
Sicherheit	Tier-1-Ratio	> 16 %	18.8 %	✓

Um weiterhin nachhaltig zu wachsen, investieren wir in der Schweiz, in Deutschland und Österreich. Das Wachstumspotenzial dieser Märkte wollen wir direkt vor Ort nutzen: In der Schweiz haben wir zwei neue Standorte eröffnet, in Zürich und St. Gallen; in Deutschland sind wir seit 2024 erstmals mit einer Zweigniederlassung und Standorten in München, Frankfurt und Düsseldorf vertreten; in Österreich fand die Übernahme der ZKB (Österreich) AG statt.

Für die erfolgreiche Umsetzung unserer Unternehmensstrategie ACT-26 planen wir Ausgaben von insgesamt über CHF 250 Mio. Von dieser Summe fließen CHF 100 Mio. in die digitale Transformation. Des Weiteren investieren wir in unsere Gebäudeinfrastruktur, in die Hard- und Software sowie in strategische Projekte.

Attraktive und nachhaltige Dividendenpolitik

Als LLB-Gruppe bekennen wir uns zu einer attraktiven und nachhaltigen Dividendenpolitik. Die Ausschüttungsquote beträgt über 50 Prozent des Konzernergebnisses und eine kontinuierliche Steigerung der Dividende ist bereits vorgesehen.



* Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 16. April 2025

Struktur und Organisation der LLB-Gruppe

Die Organisationsstruktur unserer LLB-Gruppe beruht auf Divisionen: Zum einen gibt es die zwei Marktdivisionen «Privat- und Firmenkunden» sowie «International Wealth Management»; zum anderen umfasst die Managementstruktur die drei Funktionen Group Chief Executive Officer (Group CEO), Group Chief Digital & Operating Officer (Group CDO) und Group Chief Financial Officer (Group CFO).



Damit spiegelt sich unsere strategische Ausrichtung auch in der Organisation der LLB-Gruppe wider. Unsere Kundinnen und Kunden und der technologische Wandel stehen im Mittelpunkt.

Duale Positionierung

Wir nehmen am Markt zwei klare Positionen ein: einerseits als lokal verwurzelte Universalbank und andererseits als sichere, nachhaltige, internationale Privatbank. Mit dieser dualen Positionierung wollen wir unsere Wachstums- und Finanzziele erreichen.



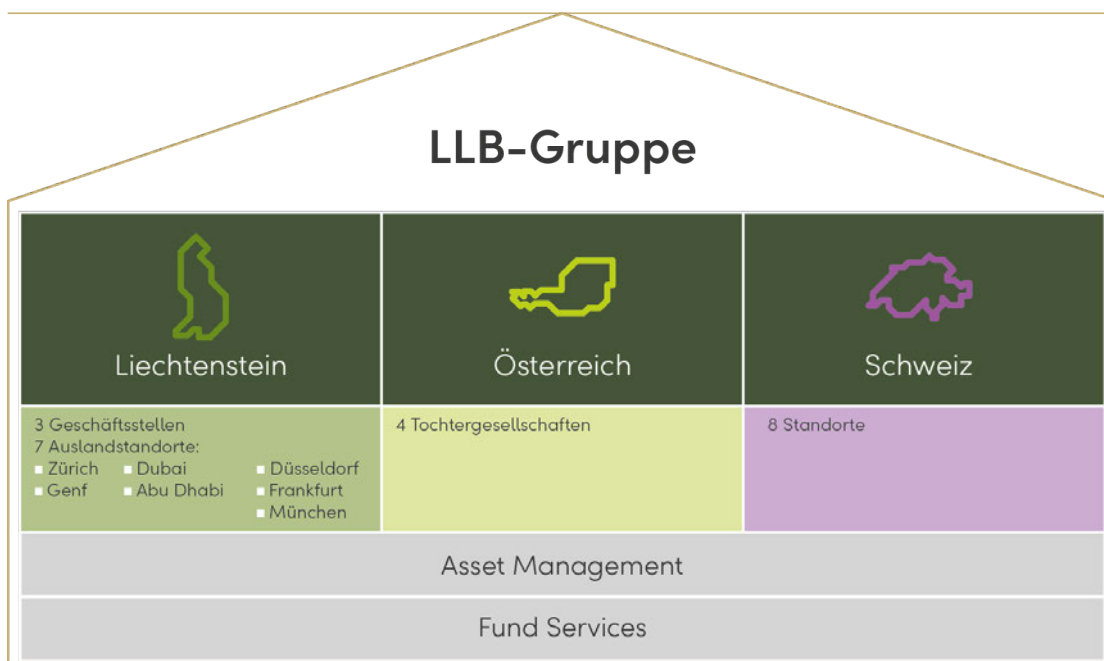
Das Geschäftsmodell unserer LLB-Gruppe beruht auf den beiden ertragsstarken Marktdivisionen:

- ♦ Die Division «Privat- und Firmenkunden» betreut lokale Private-Banking-Kunden in Liechtenstein, der Schweiz und in Deutschland sowie Firmen- und Privatkunden in Liechtenstein und in der Schweiz. (siehe Kapitel [Privat- und Firmenkunden](#)).
- ♦ Die Division «International Wealth Management» fokussiert auf österreichische und internationale Private-Banking-Kunden sowie auf institutionelle und Fondskunden (siehe Kapitel [International Wealth Management](#)).

Gruppenstruktur

In den Marktregionen Liechtenstein, Schweiz und Österreich sind wir mit je einer Bank präsent:

- ♦ Liechtensteinische Landesbank AG
- ♦ LLB (Österreich) AG
- ♦ LLB (Schweiz) AG



Zudem unterhalten wir als LLB-Gruppe zwei Kompetenzzentren in den Bereichen Asset Management sowie Fondsdienstleistungen (siehe Kapitel [Märkte & Kunden](#)).

Unternehmenskultur

Zusätzlich zu Strategie und Struktur ist die Kultur einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg eines Unternehmens. Als LLB-Gruppe bekennen wir uns zu einem Banking, das einem verbindlichen Wertesystem verpflichtet ist. Es beruht auf der Idee, materielle und gesellschaftliche Werte mit hoher Integrität zu verbinden.

Eine Unternehmenskultur kann jedoch nur erfolgreich sein, wenn sie gelebt wird. Aus diesem Grund sorgen wir in der LLB-Gruppe mit zahlreichen Massnahmen dafür, dass unsere Kultur sowohl bei den Mitarbeitenden als auch bei den Führungskräften tief verankert ist.

Marke

Seit September 2023 treten alle Unternehmen unserer Gruppe unter der gemeinsamen Marke LLB auf. Das neue, moderne Erscheinungsbild ist prägnant und international ausgerichtet, um gezielt eine junge Zielgruppe anzusprechen, die bereits den Grossteil unserer Kundschaft ausmacht. Diese One-Brand-Strategie stärkt zugleich die Wachstumsziele unserer Strategie.

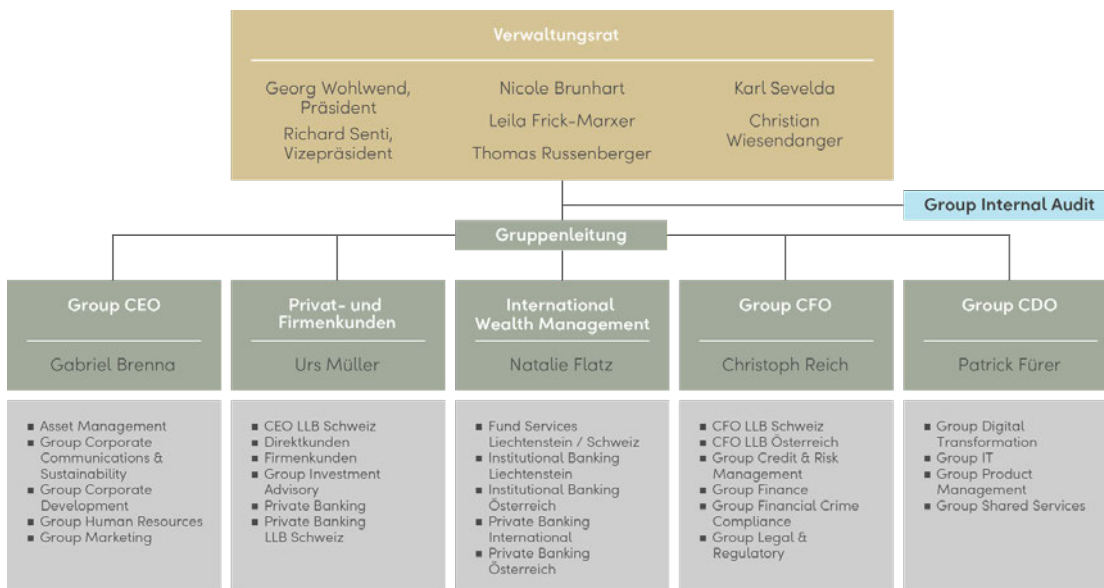
Unser Markenauftritt gründet auf den Werten integer, respektvoll, exzellent und leidenschaftlich. Sie prägen unseren Umgang miteinander und die Qualität unserer Dienstleistungen:

Unsere Mitarbeitenden schaffen durch Integrität, Klarheit und Verlässlichkeit. Sie handeln respektvoll und partnerschaftlich, erzielen exzellente Resultate und agieren mit Begeisterung.

Unser Unternehmenszweck «Mit wertebasiertem Banking schaffen wir eine nachhaltige Zukunft» zeigt die Verantwortung, die wir als Partnerin für nachhaltiges Banking übernehmen möchten. Wir wollen «eine der vertrauenswürdigsten Banken der Welt» sein – diese Vision ermutigt alle Mitarbeitenden, die Zukunft aktiv und vertrauensvoll mitzugestalten. Unsere Werte und Leitlinien sind die Eckpfeiler der Marke LLB und bilden das Fundament für sämtliche Entscheidungen und Handlungen im Unternehmen.

Organigramm der LLB-Gruppe

per 31. Dezember 2024



Märkte und Kunden

Märkte

Die LLB-Gruppe konzentriert sich hauptsächlich auf folgende Märkte:

- ♦ **Liechtenstein:** Als traditionsreichste Bank ist die LLB in Liechtenstein stark vertreten und bietet umfassende Finanzdienstleistungen für Privat- und Firmenkunden, im Private Banking mit vermögenden Kunden sowie im Geschäft mit institutionellen Kunden. Hinzu kommen private Finanzplanung, betriebliche Vorsorge, zielgruppengerechte Anlageberatung und Vermögensverwaltung.
- ♦ **Österreich:** In Österreich sind wir mit der LLB Österreich aktiv. Sie bietet ebenfalls Dienstleistungen im Private Banking, in der Vermögensverwaltung und im Fondsmanagement an und ist die führende Vermögensverwaltungsbank Österreichs.
- ♦ **Schweiz:** Mit der LLB (Schweiz) AG haben wir eine eigene Tochtergesellschaft in der Schweiz, auf dem Fundament einer starken Universalbank. Sie fokussiert sich neben dem Direktkundengeschäft neu auch auf Private Banking, Firmenkunden sowie institutionelle Kunden.
- ♦ **Deutschland:** Seit 2024 sind wir mit einer Zweigniederlassung erstmals im grössten Private-Banking-Markt Europas vor Ort präsent. Deutsche Kundinnen und Kunden können damit noch intensiver betreut werden.

Neben dem deutschsprachigen Raum betreut die LLB-Gruppe internationale Kunden, vor allem in den Bereichen Private Banking und Wealth Management. Hier stehen insbesondere die Wachstumsmärkte Naher Osten und Zentral- und Osteuropa im Fokus. Die Gruppe konzentriert sich hier auf den Ausbau der Vermögensverwaltung und des Private Banking, insbesondere für wohlhabende Privatkunden und institutionelle Investoren. Unsere internationalen Kunden betreuen wir zudem über unsere Repräsentanzen in Genf, Zürich und Abu Dhabi und unsere DIFC-Niederlassung in Dubai.

Märkte und Standorte der LLB-Gruppe



Kunden

Sicherheit und Stabilität

Unsere solide Kapitalausstattung und das Aa2-Rating von Moody's, das wir seit 2016 tragen, untermauern unsere Stellung als eine der vertrauenswürdigsten Banken weltweit. Das Land Liechtenstein verfügt über ein AAA-Rating. In einem Umfeld, das global gesehen zunehmend unsicherer wird, bieten wir mit diesem Hauptaktionär Sicherheit und Stabilität. Unsere Kundinnen und Kunden schätzen diese Verlässlichkeit.

Kundennähe

Unser Erfolg basiert auf einem tiefen Verständnis der regionalen Märkte, in denen wir operieren. Unsere Beraterinnen und Berater sind in ihren Marktregionen fest verankert und geniessen das Vertrauen der lokalen Wirtschaft und der Bevölkerung. Das ermöglicht uns, unsere Präsenz weiter auszubauen. Gleichzeitig erweitern wir ständig unser digitales Angebot, um das Kundenerlebnis noch weiter zu verbessern und zukunftsfähig zu machen.

Direktkunden

Das Geschäft mit Direktkunden umfasst das Einlagen- und Finanzierungsgeschäft in Liechtenstein und in der Schweiz. Auch für zahlreiche Grenzgänger aus dem österreichischen Bundesland Vorarlberg sind wir die Bank ihrer Wahl.

In Liechtenstein sind wir als LLB im Direktkundengeschäft Marktführerin und verfügen als einzige Bank im Land über ein flächendeckendes Geschäftsstellen- und Bancomatennetz. Die LLB Schweiz mit Sitz in Uznach wurde 1848 gegründet, sie ist im Linthgebiet und am oberen Zürichsee verwurzelt.

Service und Beratung

Das Team Service Direkt steht den rund 100'000 Kundinnen und Kunden der gesamten LLB-Gruppe zur Verfügung. Für sie ist das Team die erste Anlaufstelle und zugleich eine effiziente Schnittstelle zwischen der Online- und der Offlinewelt. Die Mitarbeitenden bieten bei allen Bankgeschäften einen umfassenden Service und sind der First-Level-Support für Fragen rund um unsere digitalen Kanäle. Im Berichtsjahr haben sie in rund 600 täglichen Kontakten unsere Kundinnen und Kunden via Telefon, E-Mail und Banknachrichten unterstützt.

Zusätzlich zum Team Service Direkt berät das Team Beratung Direkt persönlich und umfassend in allen Anlage-, Vorsorge- und Finanzierungsthemen – telefonisch oder über Videoberatung. Selbstverständlich profitieren unsere Kundinnen und Kunden nach wie vor ganz traditionell von den Beratungsgesprächen vor Ort in unseren Geschäftsstellen in Liechtenstein und der Schweiz.



Firmenkunden

Im Firmenkundengeschäft sind wir als LLB in Liechtenstein mit einem Anteil von über 70 Prozent Marktführerin. In der Ostschweiz zählt die LLB Schweiz zu den grössten Anbietern (siehe Kapitel [Privat- und Firmenkundengeschäft](#)).

Unsere Firmenkunden können bei uns eine breite Palette an Dienstleistungen nutzen, darunter Unternehmensfinanzierung, Zahlungsverkehr, Risikomanagement und Nachfolgeregelungen. Wir unterstützen unsere Kundinnen und Kunden dabei, ihre Geschäftsziele zu erreichen und ihre finanzielle Stabilität zu sichern. Sie profitieren dabei von unserer langjährigen Erfahrung und davon, dass wir die lokalen und internationalen Märkte sehr gut kennen.

Private Banking

Unsere Private-Banking-Kunden sind vermögende Privatpersonen und Familien, die eine individuelle Vermögensverwaltung suchen. Dieses Segment ist von zentraler Bedeutung für unser Geschäft, da es sich vor allem um stabile und langfristige Kundenbeziehungen handelt (siehe Kapitel [International Wealth Management](#)). Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden massgeschneiderte Lösungen, von der Vermögensverwaltung über Anlageberatung bis hin zur Nachlassplanung und zu verantwortungsvollen Investments (siehe Abschnitt [Finanzdienstleistungen](#)). Diese Dienstleistungen ermöglichen es unseren Kundinnen und Kunden, ihr Vermögen optimal zu verwalten und zu vermehren. Die Kundinnen und Kunden in diesen Märkten schätzen unsere Beratungskompetenz und unser Know-how – ganz besonders jedoch die Stabilität und Sicherheit, die wir gewährleisten.

Institutionelle Kunden

Unsere institutionellen Kunden umfassen Treuhänder, Vermögensverwalter, Fondspromotoren, Family Offices, Versicherungen und Pensionskassen. Auch dieses Segment ist für die LLB von grosser Bedeutung (siehe Kapitel [International Wealth Management](#)). Wir bieten unseren institutionellen Kundinnen und Kunden spezialisierte und innovative Dienstleistungen, darunter Asset Management, Fondsadministration und umfassende Beratungsdienste (siehe Abschnitt [Finanzdienstleistungen](#)). Mit diesen Dienstleistungen können unsere Kunden das ihnen anvertraute Kapital bestmöglich verwalten und vermehren, während sie gleichzeitig von unserer ausgezeichneten Investmentkompetenz und unserem breiten Serviceangebot profitieren. Leistungsstarke und moderne Abwicklungsplattformen sowie digitale Schnittstellen runden unser Angebot ab (siehe Abschnitt [EAM Powerhouse](#)).

Group Business Compliance

In Liechtenstein haben die Bekämpfung von Geldwäscherei, organisierter Kriminalität und Terrorismusfinanzierung sowie die Umsetzung von Sanktionsmassnahmen einen hohen Stellenwert. Wir haben deshalb in der LLB-Gruppe die zentrale Abteilung Group Business Compliance geschaffen. Sie unterstützt Kundenberater und Intermediäre, regulatorische Vorgaben effizient umzusetzen und Sanktionen korrekt einzuhalten. Die Compliance-Anforderungen einer Bank können auch Kundinnen und Kunden vor Herausforderungen stellen. Group Business Compliance kann im Rahmen ihrer Schnittstellenfunktion ebenfalls gegenüber der Kundin bzw. dem Kunden agieren. Zudem schärft unsere Beratung Prozesse, sie schafft Verständnis beim Kunden und reduziert Risiken. Das stärkt langfristig unsere Kundenbeziehungen, gewährleistet höchste Compliance-Standards und leistet grösstmögliche Kundenorientierung – ein Service, den unsere Kunden sehr schätzen.

Aktuelle Entwicklung

Seit 2024 sind wir als LLB-Gruppe in Deutschland mit einer Zweigniederlassung präsent, mit Standorten in München, Frankfurt und Düsseldorf. Von hier aus betreuen wir unsere deutschen Kundinnen und Kunden erstmals vor Ort, insbesondere im Private und im Institutional Banking.

In der Schweiz kamen im Berichtsjahr zwei neue Standorte in Zürich und St. Gallen dazu. Hier lautet das Ziel, das Private Banking und das Geschäft mit externen Vermögensverwaltern zu erweitern.

Mit dem Erwerb sämtlicher Aktien und der damit folgenden Übernahme der Zürcher Kantonalbank Österreich AG Anfang 2025 bauen wir unsere Stellung als führende Vermögensverwaltungsbank in Österreich weiter aus.

Wachstumspotenzial

Ein Kernelement unserer aktuellen Unternehmensstrategie ist Wachstum – und unsere Wachstumsziele sind ehrgeizig. Wie im Berichtsjahr, wollen wir auch in Zukunft unsere Position in den verschiedenen Kundensegmenten erweitern.

Besonderes Augenmerk legen wir dabei auf folgende Geschäftsfelder:

- ♦ 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.

Dank unserer langjährigen Tradition, mit unserem breit diversifizierten Geschäftsmodell und unserer zukunftsgerichteten Strategie haben wir als LLB-Gruppe die besten Voraussetzungen, um in diesen Segmenten weitere Marktanteile zu generieren. Zusätzlich verfügen wir über weitere Faktoren, die uns dabei helfen, unsere Marktposition erfolgreich auszubauen: unsere Innovationsfähigkeit (siehe Abschnitt [Kompetenzzentren](#)), eine attraktive Kostenentwicklung, der Einsatz moderner Technologien (siehe Kapitel [Digitalisierung](#)), erfahrene Mitarbeitende, leistungsstarke Produkte sowie der bewusste Umgang mit Risiken (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)).

Finanzdienstleistungen

Zahlen und Sparen

Im Bereich Zahlungsverkehr und Kontoführung sind wir die Marktführerin in Liechtenstein. Nahezu alle Einwohner haben ein Konto bei uns. Unsere Angebote decken sämtliche alltäglichen Bankgeschäfte ab. Mit neuen Paketangeboten sind wir zudem die erste Bank in Liechtenstein, die Buchungsspesen für Privatkunden abgeschafft hat. Ein Grossteil unserer Privatkunden hat mehr als eine Geschäftsverbindung mit uns.

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 und Vermögensverwaltung

Private-Banking-Kunden profitieren bei uns von einer individuellen Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Dabei setzen wir auf die Expertise unseres LLB Asset Managements sowie auf unsere langjährige Erfahrung in der Verwaltung von Vermögen privater und institutioneller Kundinnen und Kunden. Die Beratungsmodelle werden unter dem Namen LLB Invest angeboten. Unsere Kundinnen und Kunden bestimmen selbst, in welchem Umfang sie betreut werden möchten.

Mit modernsten Technologien analysieren, überwachen und optimieren wir die Portfolios und sorgen so für Anlagesicherheit und eine strategiekonforme Performance. Zudem haben unsere Kundinnen und Kunden Zugang zu einer breiten Palette von Fonds. Alle LLB-Fonds sind retrofrei.

Kredite und Hypotheken

Das Kreditgeschäft ist ein wichtiger Ertragspfeiler der LLB. In Liechtenstein sind wir mit einem Marktanteil von rund 50 Prozent die Nummer eins bei der Vergabe von Hypotheken und Baukrediten. Dabei stehen Tragbarkeit und Bonität im Zentrum der Beurteilung (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)). Wir bieten flexible und transparente Finanzierungen und zudem spezielle Hypotheken für umweltbewusstes Bauen und Renovieren in Liechtenstein und in der Schweiz (siehe Kapitel [Klimaschutz](#)).

Pensionskassenlösungen

Als einzige Liechtensteiner Bank bieten wir massgeschneiderte Pensionskassenlösungen für die Basis- und Kadervorsorge für KMU an – mit der «LLB Vorsorgestiftung für Liechtenstein» (LVST), die 2005 gegründet wurde. Eine Firma kann zwischen zwei Anlagestrategien auswählen und den Leistungsplan auf ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele anpassen. Mittlerweile ist die LVST gemessen an der Bilanzsumme die grösste Sammelstiftung im Land.

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 in den Mittelpunkt und Themen wie Vermögensstrukturierung, Immobilien, Finanzierungen, Risikoversorge, Steuern, Altersvorsorge, Unternehmensnachfolge oder Nachlass. Wir stehen Unternehmerinnen und Unternehmern in Liechtenstein und der Schweiz zur Seite, von der Gründung bis zur Regelung der Nachfolge.

Verantwortungsvolle Anlagelösungen

Die Finanzindustrie spielt eine wichtige Rolle beim Übergang zu einer klimafreundlichen Wirtschaft. Das Asset Management der LLB-Gruppe legt seit Langem Wert auf verantwortungsvolle und langfristige Anlagen. Unsere Mitgliedschaften bei UN-Finanzinitiativen unterstreichen unser Engagement für Nachhaltigkeit (siehe Kapitel [Klimaschutz](#)). Der LLB Multi-Faktor-Modell liefert eine fundierte Basis für die Auswahl der attraktivsten Titel. Ziel ist es, langfristig überdurchschnittlichen Mehrwert zu schaffen.

Kompetenzzentren

Als LLB-Gruppe zeichnen wir uns durch unsere spezialisierten Kompetenzzentren aus, die umfassende Dienstleistungen und tiefgehendes Fachwissen bieten. Diese Fachabteilungen sind darauf ausgerichtet, die Bedürfnisse und Anforderungen unserer vielfältigen Kundengruppen kompetent zu bedienen.

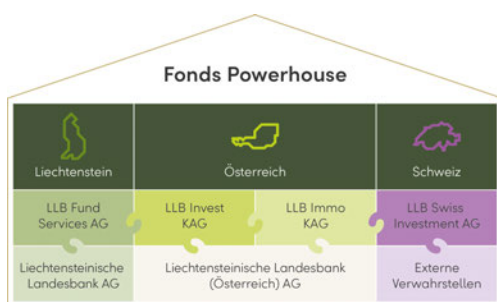
Fund Services

Mit vier Fondsgesellschaften in drei Märkten gehören wir in Europa zu den vielseitigsten Anbietern der Branche. Total 715 betreute Fonds mit einem Fondsvolumen von insgesamt CHF 43.4 Mia. (31.12.2023: CHF 38.7 Mia.) beweisen unsere starke Positionierung als Fondsdienstleister für professionelle Kundinnen und Kunden und vermögende Privatkunden. Durch den uneingeschränkten Zugang zur EU und zur Schweiz verfügt Liechtenstein über optimale Voraussetzungen für den grenzüberschreitenden Fondsvertrieb.

Wir planen und gründen massgeschneiderte Fonds und verwalten und strukturieren ein modernes Risk Management. Dabei bieten wir sämtliche Produkte und Dienstleistungen nach dem Konzept des «One-Stop-Shop» an. Dies gibt uns höchste Flexibilität, um Kundenwünsche zu erfüllen.

Fonds Powerhouse

Damit macht sich die LLB-Gruppe auch als Fonds Powerhouse in der D-A-CH-LI-Region einen Namen. Es steht auf drei Pfeilern: dem Kompetenzzentrum Fund Services in Vaduz, den Fondstöchtern LLB Invest und LLB Immo in Wien sowie dem Fondsdienstleister LLB Swiss Investment in Zürich.



An den Standorten Vaduz und Zürich agieren wir ergänzend als Vertreter für ausländische Fonds. In Liechtenstein und Österreich übernehmen wir auch die Funktion einer Depotbank bzw. einer Verwahrstelle.

Private Label Fonds

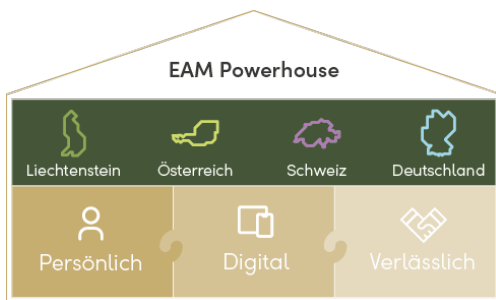
Ein Schwerpunkt der Fondsgesellschaften unserer LLB-Gruppe liegt auf Private-Label-Fondslösungen (in Österreich «Spezialfonds» genannt). Externe Vermögensverwalter und institutionelle Anleger verwenden häufig Private-Label-Fonds, sie sind auf deren Bedürfnisse ausgerichtet und können je nach Ausgestaltung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

Gemeinsame Fondsplattform

Grundlage für unser weiteres Wachstum im Fondsbereich bildet eine einheitliche und moderne Fondsplattform, die unser gesamtes Fondsgeschäft standardisiert, digitalisiert und automatisiert. Damit steht unseren Kunden eine qualitativ hochwertige IT-Lösung mit umfangreichen Funktionen und verschiedenen Reportings zur Verfügung. Wir verwalten Fonds mit standardisierten Prozessen, einheitlicher Daten- und Kursversorgung sowie mit zentralem IT-Betrieb – so setzen wir individuelle Lösungen um, ohne unsere Flexibilität zu verlieren. Unsere strategischen Ziele Wachstum und Effizienz werden dadurch miteinander verknüpft sowie Kosten und Komplexität reduziert.

EAM Powerhouse

Seit 2024 profitieren unsere professionellen Kundinnen und Kunden im Bereich der externen Vermögensverwaltung von unserem neuen EAM Powerhouse.



Wir haben unser institutionelles Geschäft in den Märkten Liechtenstein, Österreich, Schweiz und Deutschland enger zusammengeführt. Dadurch haben unsere Kundinnen und Kunden einen reibungslosen Zugang zu allen Buchungsstandorten, wo wir sie individuell betreuen und ihnen eine hohe Qualität bei der Abwicklung bieten. Zusätzlich haben wir ein neues digitales Onboarding für Endkunden entwickelt. Für externe Vermögensverwalter bilden alle diese Faktoren ein optimales Gesamtpaket, sodass sie die Effizienz und die Qualität für ihre eigenen Kundinnen und Kunden entscheidend verbessern können.

Wesentlichen Anteil daran haben die im EAM Powerhouse integrierten Schnittstellen. Sie ermöglichen eine reibungslose Daten- und Auftragsübermittlung oder auch Börsentransaktionen, die den Arbeitsaufwand reduzieren und die Prozesse optimieren (siehe Kapitel [Digitalisierung](#)).

Die Zusammenarbeit zwischen dem EAM Powerhouse und dem Fonds Powerhouse wird gruppenweit laufend weiter ausgebaut. So profitieren sowohl unsere Kunden als auch die Beraterinnen und Berater unserer Standorte von zahlreichen Synergien (siehe auch Online Spezial [LLB im Fluss](#)).

Asset Management

Die Investmentkompetenz unserer LLB Asset Management AG ist eine unserer Stärken. Sie ist die grösste Asset Managerin in Liechtenstein. Seit über zwanzig Jahren entwickelt sie Anlagestrategien für private und institutionelle Kundinnen und Kunden. Mit mehr als fünfzig Mitarbeitenden bietet unser Asset Management eine Vielzahl von Anlagelösungen an, die auf langfristige Ertragschancen ausgerichtet sind. Zu seinen Tätigkeitsfeldern gehören die Asset Allocation, das Fonds- und Portfoliomanagement sowie Titelempfehlungen für unterschiedliche Anlegergruppen. Ein strukturierter Multi-Faktor-Investmentansatz und eigens entwickelte Softwarelösungen unterstützen die präzise Umsetzung der Strategien. Das LLB Asset Management verwaltet über fünfzig Fonds und arbeitet mit Spezialisten zusammen, um unseren Kundinnen und Kunden Zugang zu spezifischen Marktnischen zu ermöglichen.



Ausgezeichnete Anlagekompetenz

Mit unseren Anlageprodukten belegen wir seit Jahren Spitzenplätze bei bedeutenden Auszeichnungen in der Branche. 2024 wurde unsere LLB-Gruppe bei den Refinitiv Lipper Fund Awards als bester Overall-Manager im Segment der Small Asset Managers in Deutschland ausgezeichnet. Diese Anerkennung würdigt die herausragende Performance unserer Aktien-, Obligationen- und Strategiefonds über die letzten drei Jahre (siehe [Brief an die Aktionäre](#)).

Digitalisierung und Infrastruktur

Digitale Transformation

Digitalisierung ist ein wichtiges Vorhaben der LLB-Gruppe. Die Strategie ACT-26 sowie das umfassende Programm LLB.ONE treiben dieses Vorhaben voran: Wir als LLB-Gruppe wollen agiler, digitaler und skalierbarer werden. Um dieses Ziel zu erreichen, modernisieren wir unsere Produkte, Services und internen Abläufe fortlaufend. Die Division Group CDO koordiniert diese digitale Transformation und stellt sicher, dass die Entwicklung strategiekonform ist, alle Ressourcen effizient eingesetzt werden und Kundinnen, Kunden sowie Mitarbeitende im Prozess einbezogen sind.

LLB.ONE

Das Programm LLB.ONE verfolgt die Weiterentwicklung kundenorientierter Produkte und Services mit dem Schwerpunkt auf den Themen Customer Experience, Prozesseffizienz und Wachstum. Um Bestehendes konsequent hinterfragen und bei Bedarf anpassen zu können, haben wir unser Vorgehen auf agile Value Streams umgestellt. Im Entwicklungsprozess erreichen wir dadurch eine noch höhere Kundenorientierung und eine engere Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten. Bis zum Ende der aktuellen Strategieperiode 2026 fließen CHF 100 Mio. in das Programm LLB.ONE.

Effizienz und Digitalisierung mit LLB.ONE



Umsetzung 2024

Im Geschäftsjahr 2024 haben wir als LLB-Gruppe bei der digitalen Transformation folgende Meilensteine erreicht:

Wir haben unser Beratungszentrum neu aufgestellt und sind nun in der Lage, unsere Kundinnen und Kunden noch effizienter und besser zu betreuen. Parallel dazu haben wir Salesforce als CRM-Lösung (Customer Relationship Management) im Beratungszentrum eingeführt, um unsere Kundenbetreuung noch gezielter und persönlicher zu machen.

Im Jahr 2023 haben wir die drei Kontopakete «LLB Daily» entwickelt und sie 2024 erfolgreich eingeführt. Damit konnten wir unsere Produktpalette bei Basisdienstleistungen harmonisieren, vereinfachen und stärker auf die Kundenbedürfnisse ausrichten. Die LLB-Daily-Produkte bieten massgeschneiderte Lösungen für verschiedene Lebensphasen und umfassende Leistungen, wie etwa kostenlose Transaktionen und Mobile Payment. Kundinnen und Kunden können ausserdem ihre

Einstellungen individuell anpassen und profitieren von persönlicher Betreuung, sowohl digital als auch vor Ort.

Auch im Kreditprozess konnten wir zahlreiche Verbesserungen umsetzen, so zum Beispiel die automatische Wiedervorlage. Auf diese Weise wurden unsere Durchlaufzeiten stark beschleunigt und für unsere Kundinnen und Kunden wird der Prozess deutlich effizienter und transparenter.

Seit diesem Jahr können sich unsere Kundinnen und Kunden vollständig digital onboarden (siehe auch Online Spezial *LLB im Fluss*). Sie können zudem Produkte vermehrt online abschliessen, seit dem Herbst 2024 zum Beispiel Festgelder.

Des Weiteren haben wir 2024 unser neues Mobile Banking ausgerollt und unsere Kundinnen und Kunden auf die neue, verbesserte Lösung migriert.

Digitalisierung des Bankengeschäfts

Als LLB-Gruppe konnten wir unsere Stellung als zeitgemässe, innovative Bank weiter ausbauen. Dafür haben wir in den vergangenen Jahren substanziell in die Erweiterung unserer digitalen Dienstleistungen und Kanäle investiert. Wir sind eine der wenigen Banken, die ihr digitales Angebot unabhängig und eigenständig weiterentwickeln.

Innovative digitale Lösungen für professionelle Anleger

Für uns sind innovative digitale Lösungen entscheidend, um die Nähe zu professionellen Anlegern flexibel und komfortabel zu gestalten. Wir bauen das digitale Serviceangebot für die Zusammenarbeit mit Intermediären und unabhängigen Vermögensverwaltern kontinuierlich aus. Ein Beispiel ist die «LLB FIX»-Schnittstelle in der «LLB Xpert Solutions»-Produktpalette – sie ermöglicht externen Vermögensverwaltern, effizient zusammenzuarbeiten. Die Onboarding-Strecke für EAM-Endkunden läuft seit 2024 vollständig digital. So konnten wir Prozesse für Vermögensverwalter und für uns als LLB-Gruppe gleichermaßen optimieren sowie wertvolle Zeit für die Kundenbetreuung schaffen.

Hypothekarkunden

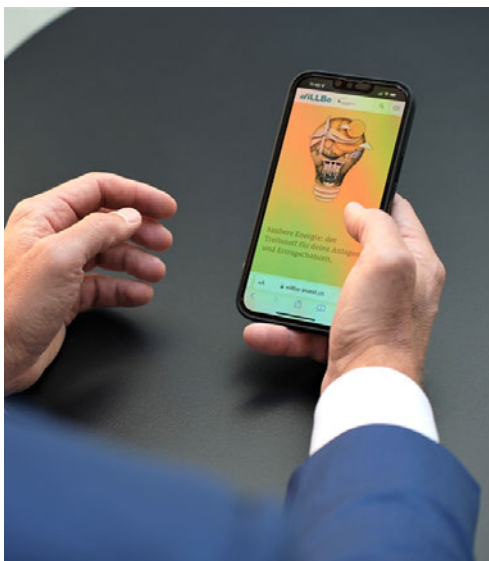
Bei uns profitieren Hypothekarkunden von einem flexiblen digitalen Serviceangebot. Sie können Geldmarkthypotheken online verlängern, auf Wunsch Produktwechsel durchführen und erhalten Rabatte im Self-Service. In einer Pilotphase stehen zudem digital unterstützte Finanzierungsberatungen zur Verfügung, die den Beratungsprozess noch individueller und komfortabler gestalten.

willBe

Mit unserer Investmentapp willBe bieten wir unseren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, sicher zu sparen und verantwortungsbewusst zu investieren. Die App kombiniert vorteilhafte Konditionen beim Sparen mit einer Auswahl an Anlagemöglichkeiten.

Nach dem Start 2022 im Anlagebereich wurde 2023 die Sparmöglichkeit eingeführt, die wir 2024 um die Option des Festgeldabschlusses erweitert haben. Hier haben unsere Kundinnen und Kunden ebenfalls die Möglichkeit, in CHF, EUR und USD zu attraktiven Zinsen zu sparen.

willBe ist nicht nur ein Instrument zum Anlegen und Sparen – für uns ist die App darüber hinaus ein Treiber für technologische Innovationen. willBe zählte zum Ende des Berichtsjahrs mehr als 28'000 zufriedene Kundinnen und Kunden.



Digitalisierung des Zahlungsverkehrs

Die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs hat bei uns in der LLB-Gruppe einen hohen Stellenwert. Unseren Kunden bieten wir deshalb digitale Lösungen, die das Bezahlen erleichtern: QR-Rechnung, eBill oder die eigene Bezahl-App LiPay. Unsere Kundinnen und Kunden können zudem Mobile-Payment-Lösungen nutzen wie Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay und Twint (LLB Schweiz). Auch mit der kontinuierlichen Überarbeitung unseres Mobile und Online Bankings setzen wir Kundenwünsche um und treiben gleichzeitig die technische Modernisierung voran. Ausserdem sind wir mitten in der Umsetzung von Instant Payment: Seit diesem Jahr können wir in Liechtenstein und in der Schweiz CHF-Zahlungen sofort empfangen.

Shared Service Center

Mit dem Betrieb der Shared Service Center durch den Geschäftsbereich Group Shared Services bezweckt die LLB-Gruppe die Sicherstellung von qualitativ hochstehenden und effizienten internen Dienstleistungen, welche die Gruppengesellschaften optimal bei der Umsetzung der Gruppen- bzw. ihrer Unternehmensstrategie unterstützen. Die Dienstleistungen beginnen mit dem Client Onboarding und decken unter anderem den Zahlungsverkehr, den Wertpapier-, Devisen- und Geldmarkthandel sowie die Wertschriftenadministration ab. Mit mehr als 28 Millionen verarbeiteter Transaktionen wurde 2024 ein neuer Rekord erzielt. Group Shared Services verantwortet zudem den gruppenweiten physischen Bankbetrieb inklusive der Gebäudeinfrastruktur. Das Leuchtturmprojekt «Campus Giessen» in Vaduz schreitet mit sichtbar grossen Schritten voran (siehe Kapitel [Infrastruktur](#) und Online Spezial [LLB im Fluss](#)).

Infrastruktur

Geschäftsstellen

Im Zuge des digitalen Wandels werden unsere Geschäftsstellen zu Orten der persönlichen Beratung. Seit 2022 haben wir alle Geschäftsstellen in Liechtenstein und in der Schweiz neu gestaltet – ausgerichtet auf das Kundenerlebnis und den individuellen Service. Dank der Digitalisierung unserer Prozesse können unsere Mitarbeitenden von jeder Geschäftsstelle und jedem Arbeitsplatz aus auf sämtliche Tools und Services zugreifen. Darüber hinaus sind unsere Geschäftsstellen auch Orte der Begegnung und des Austauschs. In unseren Räumlichkeiten in Liechtenstein finden regelmässig Veranstaltungen statt. Im Rahmen unserer Initiative «Finanzcoach» sollen Kinder zum Beispiel an einen verantwortungsvollen und nachhaltigen Umgang mit Geld herangeführt werden.

Digital Workplace

Bei unseren Initiativen zur Digitalisierung geht es nicht nur um unsere Kundinnen und Kunden, sondern auch um unsere Mitarbeitenden. Das entsprechende Gruppenprojekt team@work zielt darauf ab, die digitale Arbeitsinfrastruktur stetig zu modernisieren und Arbeitsabläufe zu optimieren. Bei den digitalen Arbeitsmitteln haben wir 2024 vor allem die Cloud Transformation weiter vorangetrieben, weitere Services in die Cloud migriert und neue Tools für eine noch effizientere Zusammenarbeit eingeführt.

Im neuen Geschäftsjahr stellen wir unseren Mitarbeitenden weitere State-of-the-Art-Applikationen zur Verfügung. Zudem bauen wir die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit sowohl innerhalb der LLB-Gruppe als auch mit externen Partnern weiter stark aus.

Neues modernes Bürogebäude in Vaduz

Unser Wachstumskurs bringt einen erhöhten Platzbedarf mit sich. Aus diesem Grund bauen wir am Hauptsitz in Vaduz ein neues Bürogebäude – den «Campus Giessen». Dieses Projekt zentralisiert die Arbeitsplätze, die derzeit auf verschiedene Häuser verteilt sind, und bietet Platz für rund 250 Mitarbeitende. Von der engeren Zusammenarbeit versprechen wir uns eine höhere Effizienz und Effektivität.

Wir beziehen beim Bau die neuesten Erkenntnisse zu «New Work» ein und setzen die höchsten Umweltstandards um. Auf diese Weise leistet Campus Giessen einen Beitrag dazu, dass wir unsere Nachhaltigkeitsziele erreichen.

Die Bauarbeiten sind im Berichtsjahr gut vorangeschritten und der Bezug ist für Ende 2025 geplant. Weitere Informationen zum Neubau Campus Giessen gibt es in unserem Online Spezial [LLB im Fluss](#).



Der Bezug des neuen Bürogebäudes ist für Ende 2025 geplant.