

Informationen für die Aktionäre

LLB-Aktie

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

Kapitalstruktur

	31.12.2025	31.12.2024	+/- %
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	30'371'587	30'437'618	- 0.2
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Aktien	30'397'293	30'528'338	- 0.4

Informationen pro LLB-Aktie

	31.12.2025	31.12.2024	+/- %
Nominalwert (in CHF)	5.00	5.00	0.0
Börsenkurs (in CHF)	83.80	70.30	19.2
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	5.47	5.47	- 0.0
Kurs-Gewinn-Verhältnis	15.31	12.84	
Dividende (in CHF)	2.80 ¹	2.80	

¹ Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 17. April 2026

Vergleich LLB-Aktie Indexiert ab 1. Januar 2023



Kennzahlen

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Millionen CHF	2025	2024	+/- %
Erfolgsrechnung			
Geschäftsertrag	611.6	565.8	8.1
Geschäftsaufwand	- 410.4	- 369.5	11.1
Konzernergebnis	166.5	167.2	- 0.4

Kennzahlen

Cost-Income-Ratio (in Prozent) ¹	67.0	66.4	
Eigenkapitalrendite (RoE) (in Prozent) ¹	7.3	7.7	

¹ Definition abrufbar unter llb.li/investoren-apm

Konsolidierte Bilanz und Kapitalbewirtschaftung

in Millionen CHF	31.12.2025	31.12.2024	+/- %
Bilanz			
Total Eigenkapital ¹	2'357	2'215	6.4
Total Aktiven ¹	28'318	27'664	2.4

Kapitalquote

Tier-1-Ratio (in Prozent) ^{1/2}	19.0	18.7	
Risikogewichtete Aktiven ¹	10'270	9'908	3.7

¹ Das Vorjahr wurde angepasst. Informationen enthält [Ziffer 1.2 in den Rechnungslegungsgrundsätzen](#).
² Entspricht der CET 1 Ratio, da die LLB-Gruppe ausschliesslich über hartes Kernkapital verfügt

Zusätzliche Informationen

in Millionen CHF	2025	2024	+/- %
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) ¹	3'703	2'789	32.8

in Millionen CHF	31.12.2025	31.12.2024	+/- %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF) ¹	125'875	113'472	10.9
Kundenvermögen (in Millionen CHF) ¹	108'861	96'983	12.2
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	17'014	16'489	3.2
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	1'294	1'286	0.6

¹ Definition abrufbar unter llb.li/investoren-apm



Georg Wohlwend (Präsident des Verwaltungsrates) und Christoph Reich (CEO der LLB-Gruppe)

LLB-Gruppe mit Ergebnis auf Vorjahresniveau

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Die vergangenen Monate haben einmal mehr gezeigt, wie schnell sich die Vorzeichen verändern können – wirtschaftlich, geopolitisch und an den Finanzmärkten. In solchen Phasen suchen viele Menschen vor allem Sicherheit und Stabilität. Genau dafür steht die LLB-Gruppe. Das haben wir auch im Geschäftsjahr 2025 erneut bewiesen.

Robustes Geschäftsergebnis

2025 hat die LLB-Gruppe ihre Ertragskraft in einem anspruchsvollen Umfeld behauptet und ihre Wachstumsdynamik weitergeführt. Das Konzernergebnis belief sich auf CHF 166.5 Mio. (Vorjahr: CHF 167.2 Mio.) und lag damit auf dem Vorjahresniveau. Gleichzeitig erreichte das Geschäftsvolumen mit CHF 125.9 Mia. einen neuen Höchststand. Auch die Kundenvermögen entwickelten sich erfreulich und stiegen auf CHF 108.9 Mia. – einschliesslich der Assets under Management, die der LLB-Gruppe durch die Akquisition der ehemaligen ZKB Österreich zugeflossen sind. Die Netto-Neugeld-Zuflüsse beliefen sich auf CHF 3.7 Mia., getragen von beiden Marktdivisionen. Auch bei den Net New Loans verzeichnete die LLB-Gruppe eine erfreuliche Zunahme. Über das Gesamtjahr hinweg beliefen sie sich auf CHF 540 Mio.

Der Geschäftsertrag nahm gegenüber dem Vorjahr um 8.1 Prozent auf CHF 611.6 Mio. zu. Besonders dynamisch entwickelte sich das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft. Höhere Kundenvermögen, die Wirkung der Integration der ehemaligen ZKB Österreich sowie eine ausgeprägte Aktivität im Kundenhandel trugen wesentlich zu dieser Ertragssteigerung bei. Das rückläufige Zinsumfeld wirkte dagegen belastend auf den Zinserfolg und führte zu einem tieferen Ergebnis im Zinsengeschäft. Positiv schlug im Handelsgeschäft insbesondere die Zinsdifferenz zwischen dem Schweizer Franken und den Fremdwährungen zu Buche, ebenso wie eine höhere Handelsaktivität der Kundinnen und Kunden, die auch hier zu spüren war. Dies vermochte den Rückgang im Zinsengeschäft zu kompensieren.

Der Geschäftsaufwand belief sich auf CHF 410.4 Mio. (+11.1 %). Der Anstieg stand in erster Linie im Zusammenhang mit der Übernahme der ehemaligen ZKB Österreich sowie den damit verbundenen einmaligen Integrationskosten von rund CHF 10 Mio. Parallel dazu haben wir unsere Kosten konsequent gesteuert und unsere Prioritäten geschärft, um die Effizienz langfristig zu stärken. So konnten bereits erste Synergien realisiert und der Anstieg des Geschäftsaufwands trotz Integrationsphase spürbar gedämpft werden. Die Cost-Income-Ratio lag bei 67.0 Prozent (Vorjahr: 66.4 %). Bereinigt um die Integrationskosten der ehemaligen ZKB Österreich würde sie 65.4 Prozent betragen.

Umsetzung der Strategie

Seit 2022 verfolgen wir mit ACT-26 eine Strategie, die auf drei Kernelementen beruht: Wachstum, Effizienz und Nachhaltigkeit. Im Geschäftsjahr 2025 haben wir diese Stossrichtungen konsequent weiterverfolgt, mit dem klaren Ziel, die LLB-Gruppe so aufzustellen, dass wir auch in Zukunft erfolgreich agieren können. Konkret heisst das:

Wachstum: 2025 haben wir unser Wachstum gezielt gefördert: In Österreich haben wir die ehemalige ZKB Österreich erfolgreich integriert und damit unsere Position weiter gefestigt. In der Schweiz stärken wir das Private Banking und Firmenkundengeschäft dank unseres neuen Standorts im Modissa-Gebäude an der Zürcher Bahnhofstrasse sichtbar. Und in Deutschland haben wir unsere Standorte in Düsseldorf, Frankfurt und München planmässig weiterentwickelt und gestärkt, um unsere Kundinnen und Kunden vor Ort noch besser zu betreuen.

Effizienz: In der zweiten Hälfte von ACT-26 ist die Effizienz noch stärker in den Vordergrund gerückt. Die Digitalisierung ist dafür ein zentraler Hebel. So haben wir 2025 unser Online Banking grundlegend erneuert. Es überzeugt nun durch ein einheitliches Design, intuitive Navigation und erweiterte Funktionalitäten. Gleichzeitig nutzen wir Synergien durch harmonisierte und automatisierte Prozesse, etwa beim digitalen Onboarding und in der Finanzierung mit automatisierter Vertragserstellung und Self-Service-Anfragen im E-Banking. Zusätzliche Effizienzgewinne erzielen wir, indem wir Prozesse und interne Strukturen konsequent vereinheitlichen sowie Schnittstellen reduzieren und Verantwortlichkeiten klarer zuordnen. So werden unsere Abläufe schlanker, robuster und besser skalierbar. Ein aktuelles Beispiel dafür ist die erfolgreiche Integration der ehemaligen ZKB Österreich.

Nachhaltigkeit: Gemeinsam mit dem Land Liechtenstein haben wir 2025 die 0%-Energiehypothek erfolgreich eingeführt. Damit setzen wir ein starkes Zeichen für unsere Kundinnen und Kunden in Liechtenstein sowie die Umwelt. Denn mit dieser Hypothek können energetische Sanierungen künftig ohne Zinsen und Gebühren finanziert werden. Parallel dazu haben wir unsere Nachhaltigkeitsarbeit weiter professionalisiert: Beispielsweise setzen wir neue regulatorische Vorgaben konsequent um, stärken die ESG-Datenbasis und entwickeln unser ESG-Risikomanagement weiter. Damit steigern wir die Wirksamkeit unserer Nachhaltigkeitsinitiativen und stärken zugleich unsere Widerstandsfähigkeit gegenüber den Herausforderungen des Klimawandels.

Breitere Basis für Refinanzierungen

Gemeinsam mit der LGT hat die LLB 2025 das Liechtensteinische Pfandbriefinstitut auf den Weg gebracht und im Januar 2026 offiziell gegründet. Damit verfügen wir über eine gemeinsame Plattform, über die wir künftig Pfandbriefe emittieren können, welche durch erstklassige Hypotheken

auf liechtensteinische Liegenschaften abgesichert sind. Für Investoren bedeutet dies eine international bewährte Anlage mit doppelter Absicherung, für uns eine breitere, stabile Refinanzierungsbasis und für Kundinnen und Kunden sowie den Finanzplatz Liechtenstein insgesamt mehr Stabilität und langfristige Planungssicherheit.

Kontinuität trotz Veränderungen

2025 war nicht nur in der Welt ein Jahr der Veränderung – auch in der LLB hat sich einiges getan. Drei Schlüsselpositionen in der Geschäftsleitung wurden neu besetzt: Christoph Reich führte die Gruppe nach dem Weggang von Gabriel Brenna zunächst interimistisch und wurde anschliessend zum Group CEO ernannt. Markus Schifferle folgte ihm als Group CFO. Dass wir diese beiden Funktionen aus den eigenen Reihen stark besetzen konnten, zeigt, wie gut unsere Nachfolgeplanung funktioniert. Michael Hartmann übernahm die Leitung der Division Privat- und Firmenkunden. Mit ihm haben wir eine externe Verstärkung gewonnen und die Position gezielt besetzt. Diese neue Aufstellung der Gruppenleitung stärkt unsere Organisation zusätzlich, auch für die Zukunft.

Dividende und Wiederwahlen

Als Aktionärinnen und Aktionäre profitieren Sie seit Jahren von unserer langfristig ausgelegten Dividendenpolitik. Die dadurch erzielte Rendite ist für Investoren sehr attraktiv. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vom 17. April 2026 eine stabile Dividende von CHF 2.80 vor. Das entspricht einer attraktiven Dividendenrendite von 3.3 Prozent. An der 34. ordentlichen Generalversammlung endet die erste Amtsperiode der Verwaltungsräte Dr. Nicole Brunhart und Dr. Christian Wiesendanger. Beide haben sich in den vergangenen Jahren sehr gut eingearbeitet und im Gremium eingebracht. Wir beantragen deshalb ihre Wiederwahl und würden uns freuen, die Zusammenarbeit in der bewährten Konstellation fortzuführen.

Ausblick

Das Umfeld dürfte auch 2026 volatil bleiben, umso wichtiger ist ein klarer Kurs. 2026 wollen wir ACT-26 erfolgreich zu Ende führen. Dafür sind wir gut aufgestellt. Gleichzeitig arbeiten wir bereits an der Zukunft und entwickeln die Folgestrategie für die LLB-Gruppe. So stellen wir sicher, dass wir kontinuierlich voranschreiten und neue Chancen gezielt nutzen können. Für 2026 erwarten wir ein solides Geschäftsergebnis.

Herzlichen Dank

Unser Anspruch ist es, die LLB-Gruppe langfristig sicher, erfolgreich und zukunftsfähig zu halten. Dass uns das auch im Geschäftsjahr 2025 gelungen ist, verdanken wir vielen. Wir danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Unseren Kundinnen und Kunden danken wir für die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt ein besonderer Dank: Mit Leidenschaft, Elan und Kundenfokus treiben sie die LLB-Gruppe jeden Tag voran und machen sie zu dem, was sie ist: eine der vertrauenswürdigsten Banken der Welt.

Freundliche Grüsse



Georg Wohlwend
Präsident des
Verwaltungsrates



Christoph Reich
CEO der
LLB-Gruppe

Stabiles Fundament. Gezieltes Wachstum.

Der Naafkopf, einer der markantesten Gipfel in Liechtenstein, zeigt es. In der Animation erhebt er sich, zeichnet neue Linien und bleibt Fixpunkt in der Landschaft. So auch die LLB. Wir wachsen, erneuern, erweitern, integrieren. Unser Fundament ist unverändert: Sicherheit, Stabilität, Vertrauen.

Drei Wege, ein Ziel.

Group CEO, Marktprofi und Group CFO. Drei Gruppenleitungsmitglieder über Verantwortung, Tempo und Strategie. Was bleibt, was sich ändert und was ihre Ziele sind.

Es zählt das Gesamtpaket.

Leistung, Potenzial und Werte. Ein Blick hinter die Kulissen der Besetzung von Schlüsselpositionen in der LLB und warum interne Lösungen oft überzeugen.

Zukunft, die verbindet.

Das Modissa-Gebäude in Zürich und der Neubau in Vaduz bringen Menschen zusammen und setzen Zeichen für die Weiterentwicklung der LLB. Ein weiterer Schritt Richtung Zukunft

Auf dem Weg zum neuen Wir.

Die Geschichte hinter der Schlagzeile zur Übernahme der ZKB Österreich. Ein persönlicher Blick auf Verlust, Vertrauen und Neubeginn.



Wir sind eine der vertrauenswürdigsten Banken der Welt.

LLB-Markenversprechen

Drei Wege, ein Ziel: Die neuen Gruppenleitungsmitglieder im Gespräch

Die LLB-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2025 zentrale Weichen gestellt. Christoph Reich, zuvor Group CFO, führt die Gruppe neu als Group CEO. Michael Hartmann ergänzt die Gruppenleitung als neuer Leiter Privat- und Firmenkunden und bringt externe Markterfahrung ein. Markus Schifferle wurde als langjähriger Head Finance & Risk vom Verwaltungsrat zum Group CFO ernannt und im Januar 2026 von der FMA Liechtenstein in dieser Position offiziell bestätigt. Im gemeinsamen Gespräch geben die drei neuen Gruppenleitungsmitglieder Einblick in ihre Zusammenarbeit im neuen Führungsteam und in ihre Vorstellungen für die strategische Weiterentwicklung der LLB-Gruppe. Die Botschaft ist klar: Die LLB ist auch mit der neuen Gruppenleitung erfolgreich auf Kurs.

Herr Reich, Sie sind seit mehr als zehn Jahren Mitglied der LLB-Gruppenleitung und nun Group CEO. Wie erleben Sie diesen Wechsel?

Ich habe diese Rolle mit viel Freude, Herzblut und Leidenschaft angenommen. Natürlich ist das eine grosse Verantwortung und Verpflichtung. Da ich jedoch seit vielen Jahren Teil der Gruppenleitung bin, ist mir der Perspektivenwechsel vom Group CFO zum Group CEO sehr leicht gefallen. Die Strategie, die Kultur, die Menschen – das alles ist mir sehr vertraut. Jetzt sehe ich meine Aufgabe darin, gemeinsam mit dem Team die nächsten Schritte zu gehen.

Herr Schifferle, was bedeutet es für Sie, aus dem Senior Management in die Gruppenleitung aufzurücken?

Ich kann mich den Worten von Christoph Reich nur anschliessen: Es ist Freude, Ehre und eine Verpflichtung zugleich. In einem zunehmend volatilen Umfeld sind klare finanzielle Prioritäten sowie ein effizientes und effektives Risikomanagement entscheidend. Denn sie sind die Grundlage für unsere Sicherheit und Stabilität wie auch für die erfolgreiche Umsetzung unserer strategischen Ziele. Meine Erfahrung zeigt: Gerade in der Finanzwelt ist es wichtig, vorausschauend zu handeln. Wer nur reagiert, ist immer einen Schritt zu spät. Wer dagegen mit Weitblick plant, kann Veränderungen frühzeitig gestalten. Und genau das ist mein Anspruch.

Herr Hartmann, was hat Sie an der LLB gereizt und welche Impulse möchten Sie einbringen?

Mich überzeugt die Verbindung von Tradition und Dynamik. Die LLB ist solide, regional stark verankert und zugleich agil genug, um Chancen schnell zu nutzen. Ich möchte meine Erfahrung in Vertrieb und Marktaufbau einbringen, um unsere Präsenz weiter zu stärken. In meiner Division heisst das vor allem in Liechtenstein, der Schweiz und in Deutschland. Entscheidend ist, dass wir dabei partnerschaftlich agieren, eine verlässliche Geschäftspolitik verfolgen und gegenüber unseren Kundinnen und Kunden Kontinuität beweisen. Denn als Bank begleiten wir sie über alle Lebensphasen hinweg – also von der ersten Beratung bis zu komplexen Finanzlösungen. Nur so entsteht Vertrauen und nur so kann aus Vertrauen Erfolg werden.



Die «Neuen» in der LLB-Gruppenleitung: Group CFO Markus Schifferle, Group CEO Christoph Reich und der Leiter der Division Privat- und Firmenkunden Michael Hartmann.

Herr Reich, wie hat sich die Arbeit in der Gruppenleitung mit der neuen Zusammensetzung verändert?

Die Dynamik ist sehr positiv. Wir haben bewährte Kräfte und neue Perspektiven. Das ergänzt sich hervorragend. Markus Schifferle bringt tiefes Wissen aus Finance & Risk ein, Michael Hartmann frische Impulse aus dem Markt. Das macht uns als Team noch stärker.

Herr Hartmann, was bedeutet für Sie Führung und wie wichtig ist Ihnen der Dialog mit Mitarbeitenden?

Führung bedeutet für mich, klare Orientierung zu geben, Verantwortung zu übernehmen und Vertrauen zu schaffen. Im Vertrieb ist das besonders wichtig, weil Erfolg nur im Zusammenspiel entsteht. Nähe und Transparenz sind dabei keine Option, sondern Voraussetzung: Wenn wir die Sichtweisen und Hintergründe unserer Mitarbeitenden kennen, können wir gemeinsam bessere Entscheidungen treffen und Chancen schneller nutzen. Vertrieb lebt von Motivation und Verständnis. Menschen müssen wissen, warum wir eine Entscheidung treffen und wie sie selbst zum Erfolg beitragen können. Deshalb ist der Dialog für mich kein Nice-to-have, sondern der Kern moderner Führung. Er schafft Verbindlichkeit, fördert Ideen und macht aus vielen Einzelkämpfern ein starkes Team.

Herr Reich, welche Themen stehen für Sie 2026 ganz oben auf der Agenda?

Es sind zwei Punkte: Das eine ist, unsere Strategie ACT-26 erfolgreich zu Ende zu bringen. Wir haben uns auch im fünften Strategiejahr noch einiges vorgenommen. Das andere: Das Ende einer Strategieperiode ist immer auch der Start in die Folgestrategie. Diese arbeiten wir derzeit aus und werden sie voraussichtlich im Herbst 2026 präsentieren.

Herr Hartmann, wo sehen Sie die LLB in fünf Jahren?

Unsere Stärke liegt im Heimmarkt Liechtenstein. Hier sind wir zu Hause, nahe an den Menschen und der Wirtschaft. Gleichzeitig eröffnen uns die Schweiz, Österreich und Deutschland Wachstumschancen, die wir gezielt nutzen werden. Herausforderungen wie Zinsumfeld, Regulierung und technologische Transformation bleiben, aber diese gehen wir aktiv an. Wenn wir Kundennähe, digitale Leistungsfähigkeit und operative Exzellenz kombinieren, wird die LLB auch in fünf Jahren eine verlässliche und innovative Partnerin sein – regional verwurzelt, international erfolgreich und qualitativ sowie quantitativ noch profilierter.

Sie haben gesagt, Herausforderungen wie Zinsumfeld, Regulierung und technologische Transformation gehen Sie aktiv an. Frage an alle: Wie konkret?

Markus Schifferle: Das Zinsumfeld wirkt sich direkt auf Margen, Kundenverhalten und Kapitalallokation aus. Wir steuern deshalb bewusst konservativ, diversifizieren unsere Ertragsquellen und fokussieren stark auf Effizienz und Kostendisziplin. Gleichzeitig bleibt der regulatorische Druck hoch. Wir investieren daher in unsere Compliance und berücksichtigen die Anforderungen frühzeitig bei der Definition unserer Prozesse.

Christoph Reich: Technologie ist dabei ein wichtiger Hebel. Deshalb setzen wir auf skalierbare Plattformen, robuste Sicherheitssysteme und sinnvolle Automatisierung.

Michael Hartmann: Für die Kundinnen und Kunden zählt, dass wir schnell, zuverlässig und verständlich sind. Technologie hilft, aber die persönliche Beziehung bleibt der Kern.

Herr Reich, was möchten Sie persönlich in Ihrer Amtszeit erreichen?

Mein Ziel ist es, die Erfolgsgeschichte der LLB fortzuführen und sie als sichere, innovative und zuverlässige Bankpartnerin weiterzuentwickeln. Entscheidende Faktoren dabei sind: profitables und nachhaltiges Wachstum, Effizienz und Innovation. Das heisst: Wir wollen für unsere Kundinnen und Kunden, Mitarbeitenden und Aktionäre verlässliche Partnerin bleiben und gleichzeitig neue Chancen nutzen. Wenn wir am Ende sagen können: Wir haben das Kundenerlebnis verbessert, wir sind profitabel gewachsen und es ist uns gelungen, trotz Regulierungsflut noch effizienter zu werden, dann haben wir gemeinsam viel erreicht.

«Es zählt das Gesamtpaket»

2025 war für die LLB-Gruppe ein Jahr mit entscheidenden Weichenstellungen. So wurden mehrere Schlüsselpositionen neu besetzt, auch in der Gruppenleitung. Auffallend dabei: sehr oft mit internen Nachfolgern. Im Gespräch mit den Mitgliedern des [Nomination and Compensation Committees](#) (NCC) blicken wir hinter die Kulissen. Wie werden solche Entscheidungen getroffen und warum sind interne Lösungen offenbar so beliebt?



Die Mitglieder des NCC: Verwaltungratspräsident Georg Wohlwend sowie die Verwaltungratsmitglieder Leila Frick-Marxer und Thomas Russenberger (Vorsitzender des Nomination and Compensation Committees).

Herr Wohlwend, wie läuft ein typischer Nominationsprozess auf Geschäftsleitungsebene ab?

Das ist einer der wichtigsten Prozesse, die wir als Verwaltungsrat steuern. Wir gehen da sehr bewusst und sorgfältig vor. Zuerst klären wir, welche Anforderungen die Position in der Zukunft mit sich bringt. Dann prüfen wir interne und externe Optionen. So stellen wir sicher, dass wir die beste Lösung für das Unternehmen finden. Wenn jemand interimistisch übernimmt, wie zuletzt im Fall des neuen Group CEO Christoph Reich, ist das ein zusätzlicher Vorteil: Wir sehen, wie er die Rolle ausfüllt und umgekehrt kann er prüfen, ob er sich in der neuen Rolle wohlfühlt. So wächst die Entscheidung auf beiden Seiten und es kann zusätzliches Vertrauen geschaffen werden.

Herr Russenberger, welche Kriterien sind entscheidend bei der Auswahl der Kandidaten?

Es geht immer um ein Zusammenspiel der unterschiedlichen Kompetenzen. Wir schauen auf Führungsstärke, strategisches Denken, Branchenerfahrung und die Fähigkeit, das Unternehmen weiterzuentwickeln. Als werteorientiertes Unternehmen ist für uns eine gemeinsame Wertebasis, der sogenannte «cultural fit» aber ebenso wichtig. Nur, wenn unsere Führungskräfte die Werte unserer Bank ohne Wenn und Aber vorleben, können sie dies auch von der Belegschaft einfordern. Kurz gesagt: Wer bringt das Gesamtpaket mit, mit dem sie oder er die LLB-Gruppe erfolgreich in die Zukunft führen kann? Und sowohl Christoph Reich als auch Markus Schifferle, den wir im November 2025 zum CFO ernannt haben und der im Januar von der FMA Liechtenstein offiziell bestätigt wurde, erfüllen diese Anforderungen. Sie kennen die Gruppe seit vielen Jahren, haben sie mitgeprägt und haben gleichzeitig einen frischen Blick. Genau diese Kombination hat uns überzeugt.

Frau Frick-Marxer, wie bewerten Sie die Balance zwischen interner und externer Besetzung von Schlüsselpositionen?

Wir investieren viel in den People Development Prozess – von der Sachbearbeitung bis zur Gruppenleitung. Dadurch können wir verantwortungsvolle Positionen häufig intern besetzen. Das zeigt, dass unsere Talententwicklung funktioniert. Natürlich braucht es aber auch immer wieder frischen Wind. So stellen wir sicher, dass wir unser Know-how mit externem Wissen anreichern und neue Perspektiven ins Unternehmen holen. Unterm Strich geht es immer darum: die beste Person für die jeweilige Stelle zu finden.

Und wie wichtig ist es dem Verwaltungsrat, Führungspersönlichkeiten aus den eigenen Reihen zu fördern?

Sehr wichtig. Wir wollen Perspektiven bieten und Potenziale nutzen. Wenn jemand über Jahre Leistung zeigt und Verantwortung übernimmt, ist eine Beförderung ein starkes Signal für sie oder ihn sowie für alle Mitarbeitenden. Es zeigt: Bei uns kann man wachsen. Aber: Es genügt nicht, nur lange genug dabei zu sein. Leistungsbereitschaft, Potenzial und Qualifikation müssen stimmen.

Herr Russenberger, Hand aufs Herz – haben interne Kandidaten einen Vorteil?

Nein, nicht automatisch. Sie kennen das Unternehmen, das ist ein Plus. Aber wir schauen immer objektiv: Wer bringt das passende Profil mit, um die künftigen Herausforderungen zu meistern? Wenn das eine externe Person ist, entscheiden wir uns für sie. So ging es 2025 ja auch darum, eine Nachfolge für Urs Müller zu finden, der als Leiter Privat- und Firmenkunden in den Ruhestand gegangen ist. Hier konnte uns Michael Hartmann überzeugen, der über ein breites Know-how und langjährige Erfahrung aus der Schweizer Finanzwelt verfügt. Auch mit dieser Personalentscheidung sind wir sehr zufrieden. Michael hat sich sehr schnell und gut im Unternehmen sowie in seiner neuen Rolle eingefunden.

Herr Wohlwend, 2026 endet die aktuelle Strategie. Die neue wird erarbeitet. Bedeutet die Ernennung von zwei Internen in der Gruppenleitung, dass sich an der zukünftigen strategischen Ausrichtung nicht viel ändern wird?

Die Ernennung kommt zum idealen Zeitpunkt. Die neue Strategie wird von Grund auf erarbeitet. Die beiden haben nun die Chance, diesen Prozess von Anfang an mitzugestalten. Sie kennen das Unternehmen und haben trotzdem frische Ideen. Neue Akzente kommen natürlich auch von Michael Hartmann, der von aussen zu diesem Prozess dazugestossen ist. Das gibt uns die Chance, Bewährtes weiterzuführen und gleichzeitig neue Impulse zu setzen. Kontinuität und Erneuerung – beides ist möglich, wenn man die richtigen Leute an Bord hat.

Und die haben Sie?

Ja. Davon sind wir überzeugt.

Zukunft, die verbindet

Das Modissa-Gebäude in Zürich und der Neubau in Vaduz bringen Menschen zusammen und setzen Zeichen für die Weiterentwicklung der LLB. Ein weiterer Schritt Richtung Zukunft.

Das Modissa-Gebäude: Ein Wahrzeichen als Investition in Nähe, Qualität und Wachstum

Mit dem Einzug ins denkmalgeschützte Modissa-Gebäude an der Zürcher Bahnhofstrasse 74 setzt die LLB ein sichtbares Zeichen für ihre langfristige Entwicklung. Das architektonische Wahrzeichen der 1970er-Jahre wurde sorgfältig umgebaut und verbindet Respekt vor der historischen Substanz mit der Funktionalität einer modernen Bank. Wo früher Mode Trends setzte, steht heute persönliche Finanzberatung im Mittelpunkt. Die neue Präsenz an der Bahnhofstrasse stärkt die Positionierung der LLB in einem Markt, der sich stark bewegt. Zusätzlich gewinnt die LLB an Sichtbarkeit und Attraktivität, auch im Wettbewerb um Fachkräfte.

Die Bahnhofstrasse Zürich ist eine der bekanntesten Adressen der Welt. Mit unserem Standort sind wir im Herzen des Finanzplatzes Zürich – und noch näher bei unseren Kundinnen und Kunden.

René Zwicky, CEO LLB Schweiz

Der Neubau Giessen: Zukunftsorientiert, nachhaltig und zentral im LLB Campus

Der Neubau Haus Giessen ist das Ergebnis einer strategischen Weichenstellung aus dem Jahr 2018: Damals entschied sich die Gruppenleitung nach einer umfassenden Analyse des Gebäudeportfolios für eine klare Zentralisierung in Vaduz. Auf dem Areal des früheren Amts für Justiz entstand so ein moderner Campus, der den Hauptsitz, das Haus Äule und das neue Haus Giessen verbindet – mitten im Zentrum des Landes.

Haus Giessen zeigt, wie ACT-26 wirkt: nachhaltiger, effizienter und näher an den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden.

Christoph Reich, Group CEO

Die prominente Lage an einer der bekanntesten Adressen der Welt bietet eine aussergewöhnliche Präsenz. Über 10 Millionen Passantinnen und Passanten pro Jahr nehmen den Standort wahr. Gleichzeitig ermöglicht der offene, flexibel gestaltbare Innenraum moderne Beratung und weiteres Wachstum im Private Banking und Firmenkundengeschäft. Mit rund 70 Arbeitsplätzen rückt die LLB noch näher an die Kundinnen und Kunden – im Herzen des Finanzplatzes Zürich.



Der Neubau wurde konsequent auf Zukunft ausgerichtet: eine flexible Gebäudestruktur, hohe Nachhaltigkeitsstandards wie LEED Gold und Minergie-P-ECO sowie modernste Gebäudetechnik schaffen Bedingungen für eine effiziente und ressourcenschonende Arbeit. Rund 240 Arbeitsplätze bieten Raum für Fokus, Austausch und digitale Zusammenarbeit.

Das Projekt wurde «in time und in budget» realisiert und stärkt die langfristige Leistungsfähigkeit der Bank. Davon profitieren am Ende auch die Kundinnen und Kunden: durch schnellere Abstimmungen, kürzere Wege und ein modernes Arbeitsumfeld, das Qualität und Verlässlichkeit fördert.



Mehr als die Summe ihrer Teile

«LLB übernimmt ZKB Österreich», war im Juli 2024 zu lesen. Was als Schlagzeile sehr einfach klingt, ist in Wahrheit ein Prozess, der nicht immer ganz einfach ist. Abgesehen von technischen und rechtlichen Herausforderungen ist er vor allem auf Seiten der «Übernommenen» mit Verunsicherung und ja, auch mit Wehmut verbunden. Zu lesen oder zu hören ist davon allerdings wenig. Das wollen wir ändern. Denn dies ist die Geschichte einer Fusion jenseits von Zahlen und Fakten. Es ist die Geschichte der Mitarbeitenden der ehemaligen ZKB Österreich, die ihr altes Ich zurücklassen mussten, um ein neues Wir zu finden. Niedergeschrieben von einer von ihnen.

Der Sommer 2024 begann mit einer Vorahnung, einem Gerücht. Zwischen Kaffeepausen und E-Mails, Chat-Nachrichten und in Gesprächen auf den Gängen tauchten bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Zürcher Kantonalbank Österreich AG erste Fragen auf: «Stimmt es?» «Was heisst das für uns?»

Im Juli bekam die Unsicherheit einen Namen: Der Eigentümerwechsel der Österreich-Tochter der Zürcher Kantonalbank war beschlossene Sache. Mit dem Jahreswechsel würde die in Salzburg und Wien ansässige Privatbank zu 100 Prozent in das Eigentum der Liechtensteinischen Landesbank übergehen. Die Fusion sollte ein neues Kapitel in der erfolgreichen Wachstumsgeschichte der LLB-Gruppe aufschlagen.

Ein erster Anfang

In den Wochen danach kam es zu ersten Begegnungen. Führungskräfte reisten zwischen den Standorten, erklärten, warben, skizzierten das Bild einer gemeinsamen Zukunft. Geschäftspolitisch und betriebswirtschaftlich war ein «perfect match» gefunden. Für die rund 120 Mitarbeitenden der ZKB Österreich dominierte dagegen eine andere Gefühlslage: Verunsicherung.

Hinter den Kulissen wurde die Integration bereits geplant: IT-Systeme, Organisationsaufbau, Unterlagen, rechtliche Strukturen – alles musste zusammengeführt werden. Zeit, um die eigenen Gedanken und Emotionen zu sortieren, blieb kaum. Es war, als würden zwei Filme gleichzeitig laufen – der eine über Prozesse und Pläne, der andere über Gefühle und Fragen.

Begegnungen, die Vertrauen schaffen

Nach und nach wurden immer mehr Personen beider Banken involviert. Die Gesichter neu, die Gespräche zögerlich. Manche suchten Parallelen, andere hielten lieber Abstand. Ein erstes gemeinsames Mitarbeiterfest war ein vorsichtiges Abtasten. Doch genau hier, zwischen Smalltalk und Skepsis, begann das, was später wichtig werden sollte: die Begegnung. Und damit der Anfang von Verständnis.

Im April 2025 zogen die Mitarbeitenden des Wiener Standortes der ZKB Österreich in das Bürogebäude der Liechtensteinischen Landesbank (Österreich) AG. Allerdings noch räumlich getrennt, immer noch als «eine andere Bank». Ein physischer Schritt, der symbolisch für das stand, was sich im Inneren vieler Menschen abspielte: das Loslassen des Alten und das vorsichtige Ankommen im Zukünftigen.



Hauptsitz der LLB Österreich in der Hessgasse 1 in Wien

Zusammenkommen und Zusammenwachsen

In dieser Übergangszeit geschah etwas Wesentliches: Menschen begannen, sich zu sehen. Sie entdeckten, wie ähnlich sie in ihren Werten waren – und wie unterschiedlich in ihren Wegen, diese zu leben. Sie lernten, mit der Reibung umzugehen, aus Unterschieden etwas Neues – Gemeinsames – zu schaffen.

Die Gesichter der Menschen am Gang wurden vertraut und die Suche nach Räumen wich Gewohnheit. Die empfindliche Geräuschwahrnehmung ob der schweren Eingangstür in der Hessgasse 1 legte sich, der Schritt in den Lift zu Beginn des Arbeitstages wurde selbstverständlicher und die Pause in der Kaffeeküche eine angenehme Abwechslung. Das neue Logo an der Fassade des historischen Altbaus in der Salzburger Getreidegasse strahlte, als wäre es immer dort gewesen. Die Markenwelt in «Züri-Blau» verblasste zunehmend in eine schöne Erinnerung.

Das neue Wir

Mit dem Abschluss des Geschäftsjahres 2025 ist der Eigentümerwechsel bereits ein Jahr her. Doch der Aufbau einer neuen Identität hat gerade erst begonnen. Im Laufe des ersten Quartals 2026 verabschiedeten sich viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ehemaligen ZKB Österreich. Jene, die bleiben, erschaffen sich Schritt für Schritt eine neue Realität.

Wenn zwei Unternehmen eins werden, entsteht nicht einfach eine grössere Organisation. Es ist mehr als eine Fusion von Systemen und Prozessen. Es ist das Zusammenwachsen von Menschen mit all ihren Stärken und Potenzialen, aber auch Emotionen und Sorgen. Es ist das bewusste Erleben von Veränderung und das Bemühen um die Personen, die nicht mehr «die anderen», sondern «Wir» sind. Und genau die machen diese neue Bank zu dem, was sie ist – nein, was sie sein wird: mehr als die Summe ihrer Teile.

Strategie und Organisation

Selbstverständnis

Die LLB ist die traditionsreichste Bank in Liechtenstein und steht seit über 160 Jahren für Stabilität und Sicherheit. Unsere Vision ist es, eine der vertrauenswürdigsten Banken der Welt zu sein. Mit unserem wertebasierten Banking gestalten wir eine nachhaltige Zukunft und pflegen ein partnerschaftliches Miteinander mit unseren Kundinnen und Kunden, Investorinnen und Investoren sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Strategie ACT-26

Unsere Strategie ACT-26 treibt die kontinuierliche Weiterentwicklung der LLB-Gruppe voran. Dabei setzen wir auf aktives Handeln, Beschleunigung und Transformation (**AC**celerate & **T**ransform).



Kernelemente

Drei Elemente bilden den Kern unserer Strategie:

- ♦ **Wachstum:** Während der fünfjährigen Strategieperiode steigern wir unser Geschäftsvolumen deutlich – durch beschleunigtes organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen. Stabilität und Sicherheit bleiben dabei ebenso wichtig wie unsere Anlagekompetenz und die Investment Performance für private und institutionelle Kundinnen und Kunden. Gleichzeitig stärken wir unsere Position im Privat- und Firmenkundengeschäft (siehe Kapitel [Märkte & Kunden](#)).
- ♦ **Effizienz:** Wir verbinden persönliche Beratung mit digitalen Services. Agile Methoden und automatisierte Prozesse stärken unsere hohe Beratungsqualität und schaffen Flexibilität sowie Skalierbarkeit (siehe Kapitel [Digitalisierung und Infrastruktur](#)).
- ♦ **Nachhaltigkeit:** Wir senken die Treibhausgas-Emissionen zehn Jahre früher auf Netto-Null als die meisten unserer Mitbewerber. Zudem erweitern wir unser Angebot mit entsprechenden Produkten (siehe [Nachhaltigkeitserklärung](#)).

Ambitionierte Wachstums- und Finanzziele

Um unsere Strategie umzusetzen, haben wir ehrgeizige, messbare Ziele definiert:

- ♦ **Wachstum:** Netto-Neugelder und Net New Loans wachsen jährlich um mindestens 3 Prozent.
- ♦ **Effizienz:** Die Cost-Income-Ratio liegt 2026 bei höchstens 65 Prozent.
- ♦ **Nachhaltigkeit:** Die Treibhausgasemissionen der LLB-Gruppe sind bis spätestens 2040 auf netto null reduziert.

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

Strategische Investitionen

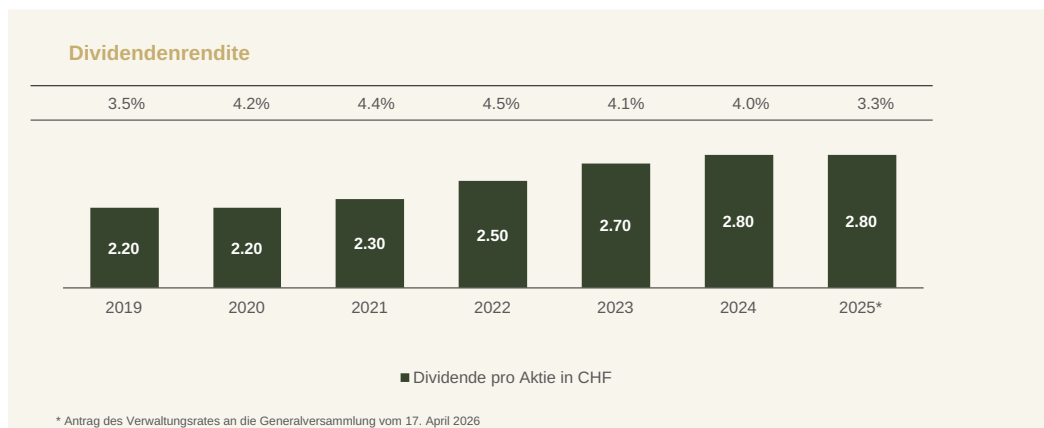
Um weiterhin nachhaltig zu wachsen, haben wir auch 2025 die Präsenz in unseren Fokusmärkten weiter ausgebaut.

- ♦ **Schweiz:** neuer Standort an der Bahnhofstrasse in Zürich;
- ♦ **Deutschland:** weitere Etablierung unserer Zweigniederlassung mit Standorten in München, Frankfurt und Düsseldorf;
- ♦ **Österreich:** Übernahme und Integration der ZKB (Österreich) AG.

So bedienen wir unsere Kundinnen und Kunden noch besser und nutzen das Wachstumspotenzial dieser Märkte direkt vor Ort. Insgesamt investieren wir über CHF 250 Mio. im Rahmen von ACT-26. Davon fließen CHF 100 Mio. in die digitale Transformation. Weitere Mittel gehen in Gebäudeinfrastruktur, Hard- und Software sowie strategische Projekte.

Attraktive Dividendenpolitik

Als LLB-Gruppe verfolgen wir eine attraktive und nachhaltige Dividendenpolitik. Unser Ziel ist es, mehr als die Hälfte des Konzerngewinns an die Aktionärinnen und Aktionäre auszuschütten. Zudem wollen wir die Dividende stetig steigern.



Struktur und Organisation der LLB-Gruppe

Unsere Organisation stellt sicher, dass unsere Kundinnen und Kunden sowie die technologische Weiterentwicklung des Bankgeschäfts stets im Mittelpunkt stehen. Sie umfasst:

- ♦ **Zwei Marktdivisionen:** Privat- und Firmenkunden und International Wealth Management;
- ♦ **Drei zentrale Funktionen im Management:** Group Chief Executive Officer (Group CEO), Chief Digital & Operating Officer (Group CDO) und Group Financial Officer (Group CFO Group).

Die LLB – Ihre starke Partnerin Eine schlanke und nachhaltige Organisation



Privat- und Firmenkunden	International Wealth Management	Group CEO	Group CDO	Group CFO
				
Michael Hartmann	Natalie Flatz	Christoph Reich	Patrick Fürer	Markus Schifferle*
«Die #1 in Liechtenstein und der Region»	«Die sichere und nachhaltige internationale Privatbank»	«Nachhaltigkeit und Kultur als oberste Priorität»	«Effizient, digital und innovativ für unsere Kunden»	«Wachstum, Chancen und Risiken im Gleichgewicht»

1

* Ende November 2025 ernannte der Verwaltungsrat Markus Schifferle zum Mitglied der Gruppenleitung und Group CFO, vorbehaltlich der Zustimmung der FMA Liechtenstein. Diese hat die Zustimmung am 12. Januar 2026 erteilt.

Duale Positionierung

Unsere Strategie ist ganzheitlich: Regional sind wir als verantwortungsvolle und lokal verwurzelte Universalbank tätig, international agieren wir als sichere und nachhaltige Privatbank.

Unsere beiden ertragsstarken Marktdivisionen stehen dabei für Kundennähe und eine hohe Beratungsqualität:

- ♦ **Privat- und Firmenkunden:** Betreuung lokaler Private-Banking-Kunden in Liechtenstein, Schweiz und Deutschland sowie von Firmen- und Privatkunden in Liechtenstein und der Schweiz (siehe Kapitel [Privat- und Firmenkunden](#));
- ♦ **International Wealth Management:** Fokus auf österreichische und internationale Private-Banking-Kunden sowie auf institutionelle und Fonds-Kunden (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 führen wir als LLB-Gruppe zwei Kompetenzzentren, die sich auf die Vermögensverwaltung und auf Fondsdienstleistungen spezialisiert haben (siehe Kapitel [Märkte & Kunden](#)).

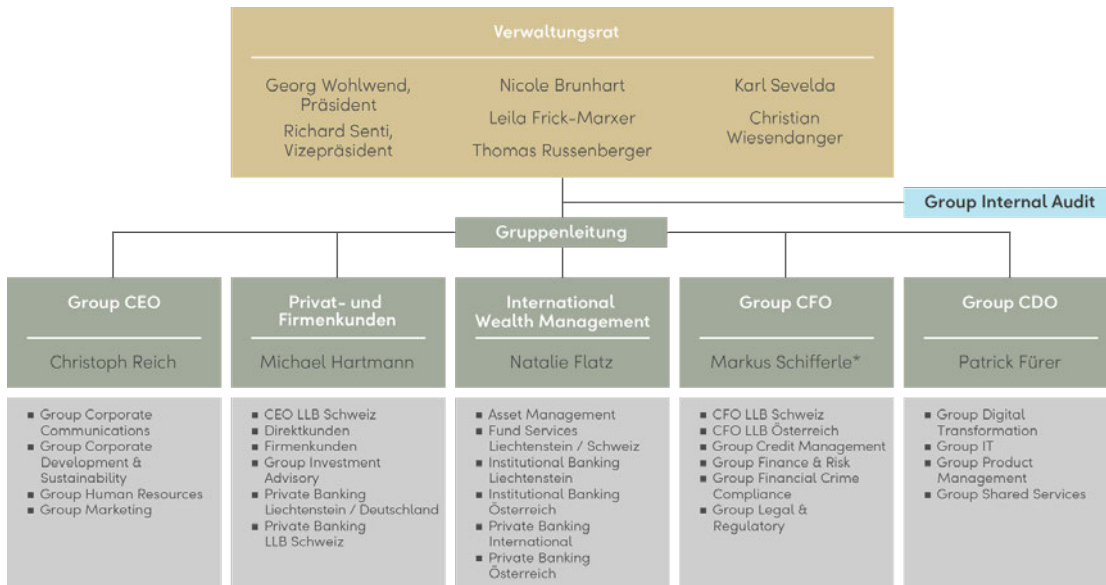
Unternehmenskultur und Marke

Unsere Unternehmenskultur zählt neben der Strategie und Struktur zu den zentralen Erfolgsfaktoren der LLB-Gruppe. Für uns heisst Banking, materielle und gesellschaftliche Werte verantwortungsvoll zu vereinen. Damit diese Kultur lebendig bleibt und gemeinsam gestaltet wird, stärken wir sie bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie bei unseren Führungskräften (siehe Kapitel [Unternehmensführung und Integrität](#)).

Seit September 2023 treten alle Unternehmen unserer Gruppe unter der gemeinsamen Marke *LLB* auf. Das moderne, internationale Erscheinungsbild spricht gezielt auch junge Kundinnen und Kunden an und unterstützt unsere Wachstumsziele. Grundlage des Markenauftritts sind unsere Werte: integer, respektvoll, exzellent und leidenschaftlich. Sie prägen unser Handeln und die Qualität unserer Dienstleistungen.

Organigramm der LLB-Gruppe

per 12. Januar 2026



* Ende November 2025 ernannte der Verwaltungsrat Markus Schifferle zum Mitglied der Gruppenleitung und Group CFO, vorbehaltlich der Zustimmung der FMA Liechtenstein. Diese hat die Zustimmung am 12. Januar 2026 erteilt.

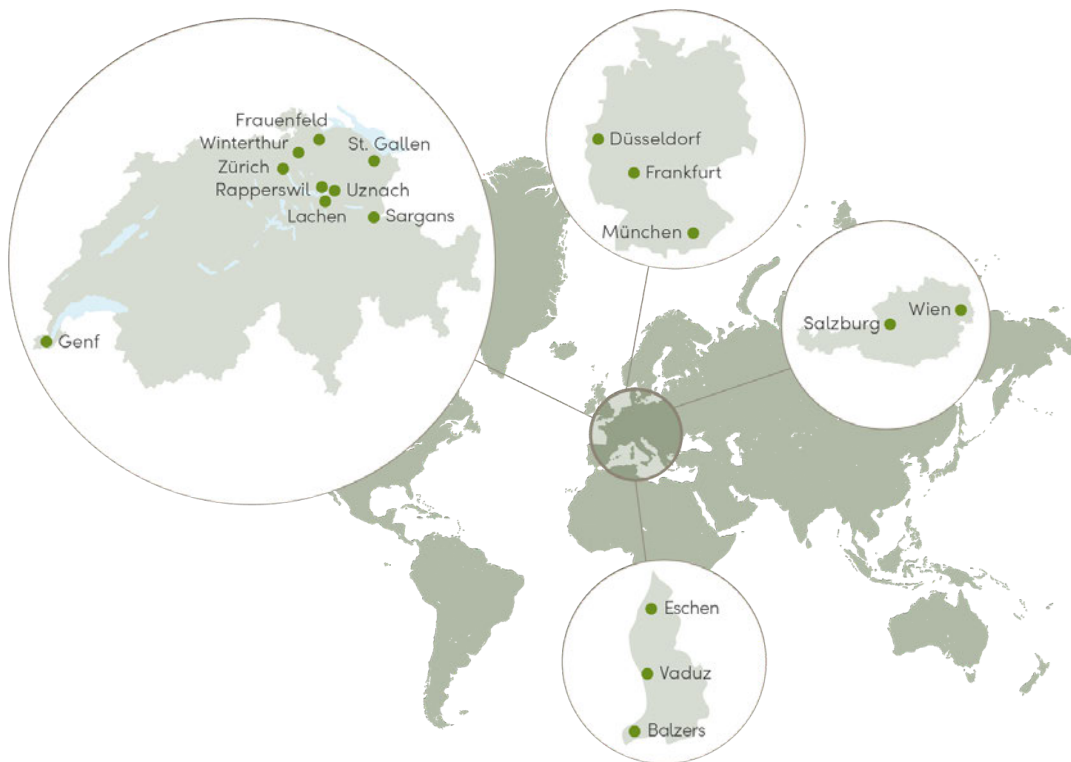
Märkte und Kunden

Märkte

Die LLB-Gruppe ist in ihren Kernmärkten stark verankert und bietet ihren Kundinnen und Kunden umfassende Finanzdienstleistungen

- ♦ **Liechtenstein:** Als traditionsreichste Bank des Landes geniessen wir in Liechtenstein hohes Vertrauen. Unser Angebot reicht von Dienstleistungen für Privat- und Firmenkunden über Private Banking für vermögende Kundinnen und Kunden bis hin zu Lösungen für institutionelle Anleger (siehe auch Kapitel [Kompetenzzentren](#)). Wir unterstützen bei privater Finanzplanung, betrieblicher Vorsorge, individueller Anlageberatung und professioneller Vermögensverwaltung. Zudem betreuen wir das Intermediärssegment wie Treuhänder, Rechtsanwälte, externe Vermögensverwalter, Family Offices und öffentlich-rechtliche Institutionen. Diese Kundengruppen profitieren von individuellen Lösungen, fundierter Beratung und unserem bewährten internationalen Netzwerk.
- ♦ **Österreich:** Mit der LLB (Österreich) AG sind wir die führende Vermögensverwaltungsbank des Landes. Wir bieten umfassende Services im Private Banking, in der Vermögensverwaltung und bei Fondsdienstleistungen. Darüber hinaus sind wir ein führender Anbieter für Fonds- und Depotbankdienstleistungen, im EAM-Geschäft sowie von Immobilieninvestments. Um unsere Marktposition weiter zu stärken, haben wir 2024 die ZKB (Österreich) AG übernommen und im Geschäftsjahr 2025 erfolgreich integriert. Damit legen wir den Grundstein für weiteres Wachstum in diesem wichtigen Markt.
- ♦ **Schweiz:** Mit unserer Tochtergesellschaft, der LLB (Schweiz) AG, verfügen wir in der deutschsprachigen Schweiz über eine regional verankerte Bank, mit starkem Direktkundengeschäft und Fokus auf Private Banking und Firmenkundengeschäft. Die Eröffnung zweier neuer Standorte – an der Zürcher Bahnhofstrasse und in St. Gallen – unterstreicht unsere Strategie und die Ausrichtung auf Kundennähe und Qualität. Ergänzend bietet die LLB Swiss Investment AG ein breites Spektrum an Fondsdienstleistungen, das unsere Marktposition weiter stärkt. Zudem unterstützen wir strategisch und operativ Vermögensverwalter aus der Schweiz mit ausgewählten Dienstleistungen, einem spezialisierten Betreuungsteam und klar strukturierten Prozessen. So festigen wir unsere Rolle als verlässliche Partnerin für Intermediäre auf dem Finanzplatz Schweiz.
- ♦ **Deutschland:** Seit 2024 sind wir direkt im grössten Private-Banking-Markt Europas präsent: in München, Frankfurt und Düsseldorf. Diese drei Standorte ermöglichen es uns, deutsche Kundinnen und Kunden gezielt vor Ort zu betreuen, insbesondere bei der Strukturierung und Planung von Vermögen.
- ♦ **Internationale Märkte:** International fokussieren wir uns auf Kundinnen und Kunden in den Wachstumsmärkten in Zentral- und Osteuropa. Aus strategischen Gründen haben wir im Geschäftsjahr 2025 entschieden, uns von unseren Standorten im Nahen Osten, Abu Dhabi und Dubai zurückzuziehen. In der Betreuung unserer internationalen Kundinnen und Kunden fokussieren wir in Zukunft auf unsere Standorte in Liechtenstein, der Schweiz, Österreich und Deutschland. Das internationale Private-Banking-Geschäft ist und bleibt damit ein wichtiger strategischer Pfeiler für die LLB-Gruppe.

Märkte und Standorte der LLB-Gruppe



Kunden

Unsere Philosophie

Sicherheit und Kundennähe – diese beiden Konstanten prägen unsere Arbeit. Unsere solide Kapitalausstattung und das Aa2-Rating von Moody's (seit 2016) bestätigen unsere Verlässlichkeit; das Fürstentum Liechtenstein verfügt zudem über ein AAA-Rating. In einem zunehmend unsicheren Umfeld bietet die Kombination aus Kapitalstärke, stabilem Hauptaktionär, dem Land Liechtenstein, und der in Liechtenstein geltenden Einlagensicherung ein hohes Mass an Sicherheit und Stabilität. Das stärkt das Vertrauen in uns und unsere Angebote. Gleichzeitig sind wir nahe bei unseren Kundinnen und Kunden: Unsere Beraterinnen und Berater sind regional fest verwurzelt, kennen die lokalen Gegebenheiten und die Bedürfnisse von Wirtschaft und Bevölkerung. Diese Nähe und die fortlaufende Weiterentwicklung unseres digitalen Angebots verbessern das Kundenerlebnis zusätzlich und sichern unsere Zukunftsfähigkeit.

Direktkunden

Das Geschäft mit Direktkunden umfasst das Einlagen- und Finanzierungsgeschäft in Liechtenstein und der Schweiz. Auch für zahlreiche Grenzgängerinnen und Grenzgänger aus dem österreichischen Bundesland Vorarlberg sind wir die Bank ihrer Wahl. In Liechtenstein sind wir als LLB im Direktkundengeschäft Marktführerin. Als einzige Bank im Land verfügen wir über ein flächendeckendes Geschäftsstellen- und Bancomatennetz. Das Marktgebiet der LLB Schweiz umfasst den Grossteil der Ostschweiz. Die Kundinnen und Kunden können auf den Service der LLB Schweiz mit Sitz in Uznach zählen. Die Bank wurde 1848 gegründet und ist in der Region fest verankert.

Service und Beratung

Das Team Service Direkt steht den rund 105'000 Direktkunden der gesamten LLB-Gruppe zur Verfügung. Es ist die erste Anlaufstelle und gleichzeitig eine effiziente Schnittstelle zwischen der digitalen und der persönlichen Welt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten bei allen Bankgeschäften umfassenden Service.

Ausserdem beantworten sie als First-Level-Support Fragen zu unseren digitalen Kanälen. Im Berichtsjahr hat das Team Service Direkt unsere Kundinnen und Kunden in rund 600 täglichen Kontakten unterstützt – via Telefon, E-Mail oder Banknachrichten.

Das Team Beratung Direkt bietet persönliche und umfassende Beratung in allen Anlage-, Vorsorge- und Finanzierungsfragen. Dies erfolgt telefonisch oder via Videoberatung. Natürlich können sich unsere Kundinnen und Kunden auch weiterhin vor Ort in unseren Geschäftsstellen beraten lassen.



Firmenkunden

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

Wir unterstützen unsere Firmenkunden mit vielfältigen Dienstleistungen – von der Unternehmensfinanzierung und dem Zahlungsverkehr über das Risikomanagement bis hin zu Nachfolgelösungen. Dank langjähriger Erfahrung und fundierter Kenntnisse der lokalen und internationalen Märkte helfen wir unseren Kundinnen und Kunden so, ihre Geschäftsziele zu erreichen und ihre finanzielle Stabilität zu sichern.

Private Banking

Zu unseren Kundinnen und Kunden im Private Banking zählen vermögende Privatpersonen und Familien, die eine individuelle Vermögensverwaltung suchen. Dieses Segment ist für unser Geschäft von zentraler Bedeutung, da es vor allem stabile und langfristige Kundenbeziehungen umfasst (siehe Kapitel [International Wealth Management](#)).

Wir offerieren massgeschneiderte Lösungen, die von Vermögensverwaltung und Anlageberatung bis zu Nachlassplanung und verantwortungsvollen Investments reichen (siehe Kapitel [Finanzdienstleistungen](#)). Mit diesen Dienstleistungen ermöglichen wir es unseren Kundinnen und Kunden, ihr Vermögen optimal zu verwalten und zu vermehren. Besonders geschätzt werden unsere Beratungskompetenz, unser Know-how sowie die Stabilität und Sicherheit, die wir bieten.

Institutionelle Kunden

Unsere institutionelle Kundschaft umfasst Treuhänder, Rechtsanwälte, Vermögensverwalter, Fondspromotoren, Family Offices, Versicherungen und Pensionskassen. Dieses Segment mit seinen vielfältigen und anspruchsvollen Kundenbedürfnissen zählt seit Jahrzehnten zu den strategisch relevanten und für die LLB wesentlichen Unternehmensfeilern (siehe Kapitel [International Wealth Management](#)).

Wir bieten unseren institutionellen Kunden spezialisierte und innovative Dienstleistungen, darunter Asset Management, Fondslösungen und umfassende Beratungsangebote (siehe Kapitel [Finanzdienstleistungen](#)). So verwalten wir das uns anvertraute Vermögen bestmöglich und legen es risikoadäquat an – gestützt auf unsere ausgezeichnete Investmentkompetenz und unser breites Serviceangebot. Leistungsstarke Abwicklungsplattformen und digitale Schnittstellen ergänzen unser Angebot (siehe Kapitel [Kompetenzzentren](#)).

Group Business Compliance

Bei der LLB-Gruppe haben die Bekämpfung von Geldwäscherei, organisierter Kriminalität und Terrorismusfinanzierung sowie die Umsetzung von Sanktionsmassnahmen einen sehr hohen Stellenwert. Deshalb haben wir in der LLB-Gruppe bereits vor mehreren Jahren die zentrale Abteilung Group Business Compliance geschaffen. Sie unterstützt Kundenberaterinnen und

Kundenberater dabei, regulatorische Vorgaben effizient umzusetzen und Sanktionen korrekt einzuhalten.

Die Compliance-Anforderungen einer Bank können für Kundinnen und Kunden sowie unsere Intermediäre herausfordernd sein. Daher tritt Group Business Compliance im Rahmen ihrer Schnittstellenfunktion direkt gegenüber Kundinnen und Kunden auf und dient als Anlaufstelle für Fragen und Problemlösungen. Unsere Beratung schärft Prozesse, schafft gegenseitiges Verständnis und reduziert Risiken. Das stärkt unsere Kundenbeziehungen langfristig und garantiert die Einhaltung höchster Compliance-Standards bei grösstmöglicher Kundenorientierung. Ein Service, den unsere Kundinnen und Kunden sehr schätzen.

Finanzdienstleistungen

Zahlen und Sparen

Im Zahlungsverkehr und bei der Kontoführung sind wir die Marktführerin in Liechtenstein – nahezu alle Einwohnerinnen und Einwohner haben ein Konto bei uns. Unsere Angebote decken sämtliche alltäglichen Bankgeschäfte ab. Mit unseren LLB-Daily-Paketangeboten haben wir als erste Bank in Liechtenstein die Buchungsspesen für Privatkundinnen und -kunden abgeschafft. Ein Grossteil unserer Privatkundschaft unterhält 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

Im Private Banking profitieren unsere Kundinnen und Kunden von individueller Anlageberatung und professioneller Vermögensverwaltung. Dabei setzen wir auf die Expertise unseres LLB Asset Managements sowie auf unsere langjährige Erfahrung in der Verwaltung privater und institutioneller Vermögen.

Unsere Beratungsmodelle führen wir unter dem Namen LLB Invest. Unsere Kundinnen und Kunden bestimmen dabei selbst, in welchem Umfang sie betreut werden möchten. Mit modernsten Technologien analysieren, überwachen und optimieren wir Portfolios und sorgen so für mehr Anlagesicherheit und eine strategiekonforme Performance. Zudem bieten wir unseren Kundinnen und Kunden eine breite Palette von Fonds. Alle LLB-Fonds sind retrofrei.

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 [Klimawandel](#)).

Das LLB-Multi-Faktor-Modell liefert eine fundierte Basis für die Auswahl der attraktivsten Titel – mit dem Ziel, langfristig überdurchschnittlichen Mehrwert zu schaffen.

Kredite und Hypotheken

Das Kreditgeschäft ist ein wichtiger Ertragspfeiler der LLB. Mit einem Marktanteil von rund 50 Prozent sind wir in Liechtenstein die Nummer eins bei Hypotheken und Baukrediten. Tragbarkeit, Objektqualität und Bonität stehen im Zentrum der Beurteilung (siehe Kapitel [Finanz- und Risikomanagement](#)).

Wir bieten flexible und transparente Finanzierungen sowie spezielle Hypotheken für umweltbewusstes Bauen und Renovieren in Liechtenstein und in der Schweiz. Im Geschäftsjahr 2025 haben wir gemeinsam mit dem Land Liechtenstein die neue 0%-Energiehypothek lanciert. Als einzige Bank im Fürstentum bieten wir unseren Kundinnen und Kunden damit ab 2026 eine Hypothek, mit der sie ihr Zuhause zinsfrei energetisch sanieren können (siehe Kapitel [Klimawandel](#)).

Lösungen für institutionelle Kunden

Wir entwickeln massgeschneiderte Lösungen für institutionelle Kunden und bieten umfassende Services in unserem Fonds Powerhouse und EAM Powerhouse (siehe Kapitel [Kompetenzzentren](#)). Dazu gehören die effiziente Abwicklung von Wertschriftentransaktionen, digitale Schnittstellen und individuelle Komplettlösungen im Fondsbereich – von der Gründung bis zur laufenden Verwaltung von Investmentfonds – sowohl für eigene Fonds als auch für Dritte. Wir richten unsere Dienstleistungen konsequent nach den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden aus und legen dabei besonderen Wert auf persönliche Betreuung, höchste Servicequalität und Effizienz. Darüber hinaus bieten wir spezialisierte Dienstleistungen für Treuhänder, Rechtsanwälte, Family Offices und öffentliche Institutionen. Diese profitieren von unserer langjährigen, umfassenden Erfahrung im Intermediärgeschäft, unserer regulatorischen Expertise sowie unseren schlanken und professionellen Prozessen.

Vorsorge und Finanzplanung

Wir beraten Privatkundinnen und -kunden sowie Unternehmerinnen und Unternehmer in Finanzierungs- und Anlagefragen und unterstützen sie in jeder Lebens- und Unternehmensphase. Unser 360-Grad-Beratungspaket umfasst Vermögensstrukturierung, Immobilien, Finanzierungen, Risikoversorge, Steuern, Altersvorsorge, Unternehmensnachfolge und Nachlassplanung. Unternehmerinnen und Unternehmer in Liechtenstein und der Schweiz begleiten wir dabei von der Gründung bis zur Nachfolge.

Pensionskassenlösungen

Wir sind die einzige Bank in Liechtenstein, die massgeschneiderte Pensionskassenlösungen anbietet. Diese richten sich an die Basis- und Kadervorsorge von Klein- und Mittelunternehmen. Die Lösungen werden über die LLB Vorsorgestiftung für Liechtenstein (LVST) bereitgestellt, die 2005 gegründet wurde. Unternehmen können zwischen zwei Anlagestrategien wählen und den Leistungsplan an ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele anpassen. Mittlerweile ist die LVST, gemessen an der Bilanzsumme, die grösste Sammelstiftung in Liechtenstein.

Kompetenzzentren der LLB-Gruppe

Die LLB-Gruppe steht für spezialisierte Kompetenzzentren, die umfassende Dienstleistungen und tiefgehendes Fachwissen vereinen. Sie sind darauf ausgerichtet, die vielfältigen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden professionell und effizient zu erfüllen.

Fund Services

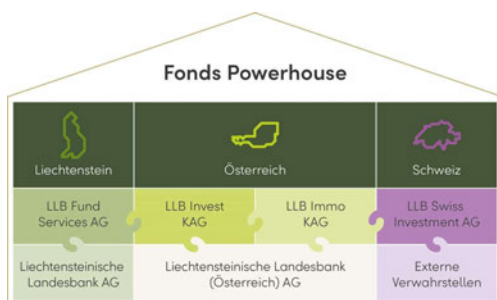
Mit vier Fondsgesellschaften in drei Märkten zählen wir zu den vielseitigsten Anbietern in Europa. Per 31. Dezember 2025 betreuen wir 743 Fonds (Vorjahr: 715) mit einem Gesamtvolumen von CHF 48.0 Mia. (Vorjahr: CHF 43.4 Mia.). Diese Zahlen unterstreichen unsere starke Position als Fondsdienstleisterin für professionelle Kundinnen und Kunden sowie vermögende Privatpersonen.

Dank uneingeschränktem Zugang zur EU und zur Schweiz bietet Liechtenstein ideale Voraussetzungen für den grenzüberschreitenden Fondsvertrieb. Wir konzipieren und gründen massgeschneiderte Fonds, übernehmen die Verwaltung – wenn gewünscht auch das Asset Management – und strukturieren ein modernes Risikomanagement. Unser One-Stop-Shop-Ansatz garantiert höchste Flexibilität und erfüllt individuelle Kundenwünsche.

Fonds Powerhouse

Als Fonds Powerhouse sind wir in der gesamten D-A-CH-LI-Region etabliert. Unsere Stärke basiert auf drei Säulen:

- ♦ das Kompetenzzentrum **LLB Fund Services** in Vaduz, in dem wir sämtliche traditionellen und alternativen Anlageklassen abbilden, managen und verwalten;
- ♦ die Fondstöchter **LLB Invest** und **LLB Immo** in Wien, welche das gesamte Dienstleistungsspektrum eines professionellen Fondspartners anbieten;
- ♦ den auf die Kernkompetenz der Verwaltung fokussierten Fondsdienstleister **LLB Swiss Investment** in Zürich.



An den Standorten Vaduz und Zürich agieren wir zusätzlich als Vertreter für ausländische Fonds. In Liechtenstein und Österreich übernehmen wir zudem die Funktion einer Depotbank beziehungsweise Verwahrstelle.

Private-Label-Fonds

Ein Schwerpunkt unserer Fondsgesellschaften liegt auf Private-Label-Fonds (in Österreich «Spezialfonds»). Sie sind auf die Bedürfnisse externer Vermögensverwalter und institutioneller Anleger zugeschnitten und können – je nach Ausgestaltung – EU-weit vertrieben werden. Auch Family Offices sowie vermögende Privatkundinnen und -kunden haben die Vorteile einer international anerkannten, von der Finanzmarktaufsicht beaufsichtigten Struktur erkannt und nutzen zunehmend unsere individuellen Lösungen. Die Fonds können nach liechtensteinischem, schweizerischem oder österreichischem Recht konzipiert werden und unterliegen einem regulierten rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Rahmen. Damit lassen sich grosse Vermögen effizient verwalten und individuell strukturieren.

Gemeinsame Fondsplattform

Basis für unser Wachstum im Fondsbereich ist eine einheitliche, moderne Plattform. Sie standardisiert, digitalisiert und automatisiert unser gesamtes Fondsgeschäft. Für unsere Kundinnen und Kunden bedeutet das:

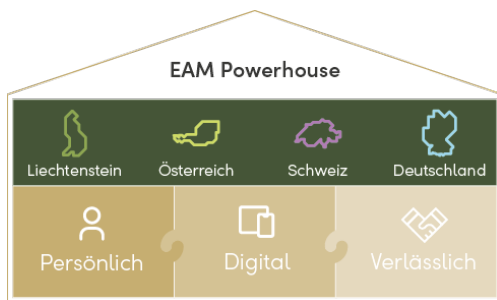
- ♦ eine hochwertige IT-Lösung mit umfangreichen Funktionen;
- ♦ verschiedene Reporting-Optionen;
- ♦ standardisierte Prozesse und eine zentrale Datenversorgung.

So verbinden wir individuelle Lösungen mit Effizienz, reduzieren Kosten und Komplexität und schaffen die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

EAM Powerhouse

Mit unserem EAM Powerhouse haben wir ein zweites, leistungsfähiges Kompetenzzentrum aufgebaut. Dieses bietet externen Vermögensverwaltern ein umfassendes, modern gestaltetes Leistungsangebot, das die Stärken der gesamten LLB-Gruppe bündelt. Durch die noch engere Vernetzung unserer Standorte in Liechtenstein, Österreich, der Schweiz und in Deutschland erhalten sie Zugang zu einer leistungsstarken Plattform, die konsequent auf professionelle Intermediäre ausgerichtet ist. Das Ergebnis:

- ♦ ein reibungsloser Zugang zu allen Buchungsstandorten;
- ♦ eine individuelle Betreuung sowie höchste Qualität in der Abwicklung;
- ♦ ein neues digitales Onboarding für Endkunden.



Darüber hinaus sorgen integrierte, moderne Schnittstellen für eine effiziente Daten- und Auftragsübermittlung – von täglichen Börsentransaktionen bis hin zu komplexen Portfolioanpassungen. Das verringert den administrativen Aufwand deutlich, reduziert operationelle Risiken und schafft mehr Raum für die persönliche Betreuung. Die enge Zusammenarbeit zwischen EAM Powerhouse und Fonds Powerhouse schafft zusätzliche Synergien für unsere Kundinnen und Kunden.

Asset Management

Unsere Tochtergesellschaft, die LLB Asset Management AG ist die führende Vermögensverwaltungsgesellschaft in Liechtenstein und seit über 20 Jahren ein zentraler Bestandteil unseres Angebots. Mehr als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln an den Standorten Liechtenstein und Österreich Anlagestrategien, die privaten wie institutionellen Kundinnen und Kunden langfristige Ertragschancen eröffnen. Zu den Schwerpunkten zählen:

- ♦ Asset Allocation
- ♦ Fonds- und Portfoliomanagement
- ♦ Titelempfehlungen für unterschiedliche Anlegergruppen

Ein strukturierter Multi-Faktor-Ansatz und eigene Softwarelösungen sichern die präzise Umsetzung. Wir arbeiten mit Spezialisten zusammen, um Zugang zu attraktiven Marktnischen zu ermöglichen.

Insgesamt betreut das LLB Asset Management rund CHF 20 Mia. in Vermögensverwaltungsmandaten sowie in über 170 Fonds.

Aktuelle Entwicklung

Unsere Präsenz und Leistungsfähigkeit haben wir im Berichtsjahr gezielt ausgebaut:

- ♦ In Zürich hat die LLB (Schweiz) AG im Dezember 2025 ihren neuen Standort an der Bahnhofstrasse bezogen und damit ihre Kundennähe am Finanzplatz weiter gestärkt.
- ♦ In Österreich haben wir die Übernahme der ZKB Österreich im Januar 2025 planmässig abgeschlossen und die Bank Mitte Jahr mit der LLB (Österreich) AG fusioniert. Die frühere ZKB Österreich trägt zur Stärkung unseres breit diversifizierten Geschäfts bei. Die erfolgreiche Übernahme markiert einen Meilenstein und stärkt unsere Position als führende Vermögensverwaltungsbank in Österreich.
- ♦ In Deutschland betreuen wir Kundinnen und Kunden weiterhin vor Ort an den Standorten München, Frankfurt und Düsseldorf – mit klarem Wachstumsfokus im Private Banking. Mit der deutschlandweit tätigen Einheit Wealth Solutions haben wir unser Leistungsspektrum zudem gezielt erweitert. Sie schafft die Grundlage für eine umfassende und vorausschauende Beratung und somit für einen zukunftsorientierten Vermögensschutz.

Wachstumspotenzial

Wachstum ist ein zentrales Kernelement unserer Strategie ACT-26. Dabei setzen wir neben gezielter Expansion vor allem auch auf Effizienz.

Unsere Prioritäten im Abschlussjahr der Strategie sind:

- ♦ Private Banking in den Heimmärkten Liechtenstein und Österreich weiter stärken;
- ♦ Wachstum im Private Banking in Deutschland und der Schweiz vorantreiben;
- ♦ Firmenkundengeschäft in Liechtenstein und der Schweiz intensivieren;
- ♦ digitales Angebot für unsere Kundinnen und Kunden ausbauen.

Mit der deutschen Zweigniederlassung, dem neuen Zürcher Standort sowie der Integration der ZKB Österreich haben wir skalierbare Wachstumsplattformen für die nächsten Jahre geschaffen. Dank breiter Diversifikation, unserer soliden Kapitalausstattung und der konsequenten Umsetzung von ACT-26 verfügen wir als LLB-Gruppe über sehr gute Voraussetzungen, um weiterhin erfolgreich zu wachsen.

Digitalisierung und Infrastruktur

Digitale Transformation

Die Digitalisierung ist ein zentrales Vorhaben der LLB-Gruppe. Mit der Strategie ACT-26 und dem umfassenden Programm LLB.ONE treiben wir Innovation und die digitale Transformation konsequent voran: Wir wollen als LLB-Gruppe agiler, digitaler und skalierbarer werden. Dafür modernisieren wir unsere Produkte, Services und internen Abläufe fortlaufend. Die Division Group CDO steuert und koordiniert diesen Wandel. Sie sorgt dafür, dass die Initiativen strategiekonform umgesetzt werden, Ressourcen effizient eingesetzt sind und Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter systematisch in den Veränderungsprozess einbezogen werden.

LLB.ONE

Digitale Produkte und Services prägen unser wertbasiertes Banking. Mit LLB.ONE verbessern wir die Kundenerfahrung, optimieren Prozesse und fördern Wachstum. Um Fortschritte schneller zu realisieren und Bestehendes kritisch zu prüfen, arbeiten wir in agilen Value Streams. Diese stärken die bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Effiziente Abläufe sichern dabei die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden. Bis zum Ende der aktuellen Strategieperiode 2026 investieren wir insgesamt CHF 100 Mio. in LLB.ONE.

Effizienz und Digitalisierung mit LLB.ONE



Umsetzung 2025

Im Berichtsjahr haben wir die digitale Transformation in zentralen Bereichen der LLB-Gruppe weiter vorangetrieben. Unser Ziel ist es, unseren Kundinnen und Kunden über alle Kanäle hinweg einfache und verlässliche Services zu bieten und diese skalierbar weiterzuentwickeln. Dabei verbessern wir die Qualität, Sicherheit und Effizienz unserer Prozesse, automatisieren ausgewählte Abläufe und schaffen so mehr Freiraum für persönliche Beratung und Betreuung.

Mobile und Online Banking

Mit der Modernisierung des Mobile Banking steht unseren Kundinnen und Kunden seit 2024 eine verbesserte mobile Lösung zur Verfügung. Darauf aufbauend haben wir im Berichtsjahr das Online Banking grundlegend überarbeitet: Navigation, Erscheinungsbild, Sicherheitsstandards und Funktionalitäten sind an das Mobile Banking angeglichen. So schaffen wir eine konsistente Nutzung über beide Kanäle hinweg und erleichtern die Orientierung. Diese Überarbeitung ist Teil unserer

Strategie zur langfristigen Weiterentwicklung der digitalen Kanäle. Da wir die zugrunde liegende Technologie selbst weiterentwickeln, können wir Erweiterungen effizient umsetzen.

Digitales Onboarding

Seit 2024 können Kundinnen und Kunden ihre Geschäftsbeziehung mit der LLB vollständig digital eröffnen. Konten und Depots richten sie zum Beispiel selbst online ein. Die Identitätsprüfung, das Unterzeichnen von Dokumenten und alle Prozesse laufen dabei elektronisch, sicher und effizient ab.

Im Berichtsjahr haben wir das digitale Onboarding weiter ausgebaut: Es funktioniert nun nicht mehr nur im Self-Service über die Website, sondern auch direkt im Beratungsgespräch. So verknüpfen wir den digitalen Prozess enger mit der persönlichen Beratung und steigern seine Bedeutung, insbesondere für Kundinnen und Kunden im Private Banking. Neu können auch österreichische Wertpapierdienstleister, digital Kunde bei der LLB werden. In den nächsten Schritten dehnen wir das digitale Onboarding auf weitere Kundengruppen aus, machen es kanalübergreifend verfügbar und integrieren es vollständig in die Bankensysteme. Damit verbessern wir zugleich Kundenerfahrung, Compliance und Effizienz.

Digitales Banking

Auch Produkte können seit 2024 vermehrt online genutzt werden. Im Geschäftsjahr 2025 haben wir unser digitales Angebot gezielt ergänzt: Kundinnen und Kunden können Festgelder nun eigenständig über digitale Kanäle abschliessen. Das Angebot umfasst Schweizer Franken, Euro, US-Dollar und britische Pfund mit Laufzeiten von einem Monat bis zu zehn Jahren. Dieses digitale Festgeldangebot basiert auf Erfahrungen und technischen Komponenten aus willbe und ist nun auch über andere digitale Kanäle der LLB zugänglich. Es vereinfacht Abschlüsse und steigert gleichzeitig die Effizienz. Zusätzlich bieten wir seit 2025 virtuelle Debitkarten an, die sich bequem online bestellen lassen und sofort einsatzbereit sind. So werden Online-Zahlungen noch einfacher und vor allem sicherer.

Finanzieren

Den Kreditprozess haben wir vor wenigen Jahren optimiert, etwa durch die automatische Wiedervorlage, um die Durchlaufzeiten zu verkürzen. Den digitalen Hypothekenprozess konnten wir 2025 weiter verbessern: Kreditverträge in Liechtenstein und der Schweiz wurden vereinheitlicht, die Vertragserstellung automatisiert und digitale Gremianträge eingeführt. Finanzierungsdetails zeigen wir im E-Banking übersichtlich an. Auch die Preisfindung läuft nun automatisiert und passt sich der individuellen Finanzierungssituation sowie den neuesten regulatorischen Vorgaben an. Kundinnen und Kunden können im E-Banking ihre Finanzierungsmöglichkeiten prüfen und Kreditanfragen direkt im Self-Service stellen. In einer Pilotphase testen wir digital unterstützte Finanzierungsberatungen, die den Prozess persönlicher und noch bequemer für unsere Kundinnen und Kunden machen.

Professionelle Anleger

Seit Jahren fördern wir die Zusammenarbeit mit Intermediären und unabhängigen Vermögensverwaltern, indem wir digitale Services ausbauen. Ein Beispiel ist die LLB FIX-Schnittstelle im B2B-Serviceangebot der LLB Xpert Solutions. Sie ermöglicht es Vermögensverwaltern, Wertpapieraufträge direkt aus ihrem Portfoliomanagementsystem an uns zu senden. Seit 2024 erfolgt das Onboarding für externe Vermögensverwalter und ihre Kundinnen und Kunden vollständig digital. So vereinfachen wir die Abläufe für Vermögensverwalter und uns gleichermaßen und schaffen mehr Freiräume für die Kundenbetreuung – auf beiden Seiten.

willbe

Die LLB Investment-App startete 2022 im Anlagebereich. Ein Jahr später erweiterten wir sie um die Sparfunktion mit Tagesgeld in den Währungen Schweizer Franken, Euro und US-Dollar. 2024 kam die Möglichkeit hinzu, Festgeld in denselben Währungen abzuschliessen. Im Geschäftsjahr 2025 haben wir das Angebot weiter ausgebaut: Kundinnen und Kunden können nun physisches Gold mit wenigen Klicks über die App kaufen. Wir bieten Gold zu attraktiven Konditionen an und lagern es im Tresor der LLB; der Goldbestand lässt sich jederzeit per Livestream anschauen. Neu hinzugekommen sind auch Tages- und Festgelder in britischen Pfund. Zusätzlich haben wir das Angebot um eine kuratierte Fondsauswahl ergänzt. Gleichzeitig integrieren wir ausgewählte Elemente aus willbe in das LLB-Angebot – etwa beim digitalen Festgeldabschluss. So gestalten wir Prozesse einfacher und effizienter.

Digitalisierung des Zahlungsverkehrs & Instant Payment

Die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs hat weiterhin einen hohen Stellenwert. Kundinnen und Kunden nutzen dafür digitale Lösungen, wie QR-Rechnung, eBill oder die Bezahl-App LiPay. Zusätzlich stehen die Mobile-Payment-Lösungen Apple Pay, Google Pay und Samsung Pay sowie Twint (via LLB Schweiz) zur Verfügung. Gleichzeitig haben wir 2025 die Umsetzung von Echtzeitüberweisungen, den sogenannten Instant-Zahlungen, vorangetrieben und bieten diesen Service nun unseren Kundinnen und Kunden in Liechtenstein und der Schweiz an.

Shared Service Center

Shared Services sind interne Dienstleistungen, die wir für die gesamte LLB-Gruppe bündeln und zentral anbieten. Der zuständige Geschäftsbereich Group Shared Services mit seinen Shared Service Centern unterstützt die Gruppengesellschaften effizient und in hoher Qualität.

Zu den Shared Services gehören die folgenden Dienstleistungen:

- ♦ Client Onboarding
- ♦ Zahlungsverkehr
- ♦ Wertpapier-, Devisen- und Geldmarkthandel
- ♦ Wertschriften- und Edelmetalladministration
- ♦ Financial Institutions – Gegenparteienmanagement

Im Geschäftsjahr 2025 verarbeiteten wir dabei über 29 Mio. Transaktionen und stellten damit erneut einen Rekord auf. Schon im Vorjahr erreichte das Transaktionsvolumen ein Rekordniveau.

Group Shared Services verantwortet zudem den gruppenweiten physischen Bankbetrieb samt Gebäudeinfrastruktur. Die Fertigstellung des Campus Giessen in Vaduz sowie der Umbau und Bezug des Modissa-Gebäudes in Zürich markieren zwei strategisch wichtige Meilensteine für die Gebäudeinfrastruktur der LLB-Gruppe (siehe Abschnitt [Infrastruktur](#) und Sonderteil [Stabiles Fundament. Gezieltes Wachstum.](#)).

Infrastruktur

Neues, modernes Bürogebäude in Vaduz

Auch unsere Infrastruktur entwickeln wir strategiekonform weiter, um Wachstum zu ermöglichen und unsere Betriebseffizienz zu stärken. Ein zentraler Baustein unserer Investitionen ist der Neubau des Haus Giessen am Hauptsitz in Vaduz. Damit bündeln wir Arbeitsplätze, die heute auf mehrere Gebäude verteilt sind, und schaffen eine moderne Arbeitsumgebung mit rund 240 flexibel nutzbaren Arbeitsplätzen. Kurze Wege und eine bessere räumliche Verzahnung unterstützen eine effiziente Zusammenarbeit.

Mit dem neuen Bürogebäude investieren wir nicht nur in zusätzliche Kapazitäten und einen effizienteren Betrieb, sondern auch in eine nachhaltige Infrastruktur. Der Neubau erfüllt Zertifizierungsstandards wie Minergie-P-ECO und LEED-Gold. Die Energieversorgung erfolgt energieeffizient über eine Grundwasserwärmepumpe und Photovoltaik. Bereits in der Planungsphase haben wir konsequent auf die BIM-Methode (Building Information Modeling) gesetzt und führen diesen digitalen Ansatz auch in der Bewirtschaftung weiter. So schaffen wir eine durchgängige Datenbasis, welche die Betriebsführung erleichtert und die Effizienz von Wartung und Instandhaltung über den gesamten Lebenszyklus hinweg steigert.

Die Bauarbeiten sind im Berichtsjahr gut vorangeschritten. Der Bezug konnte deshalb wie geplant auf den Jahreswechsel 2025/2026 erfolgen.



Das neue Bürogebäude komplettiert den LLB Campus in Vaduz.

Geschäftsstellen

Die Digitalisierung verändert die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden – und damit auch die Rolle unserer Geschäftsstellen. Deshalb haben wir diese gezielt weiterentwickelt und neu gestaltet. Seit 2022 sind alle Standorte in Liechtenstein und der Schweiz modernisiert und konsequent auf ein überzeugendes Kundenerlebnis und individuellen Service ausgerichtet. Die Digitalisierung unserer Prozesse ermöglicht es unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, von jeder Geschäftsstelle und jedem Arbeitsplatz aus auf alle relevanten Tools und Services zuzugreifen. Gleichzeitig verstehen wir unsere Geschäftsstellen als Orte der Begegnung und des Austauschs. In unseren Räumlichkeiten in Liechtenstein führen wir regelmässig Veranstaltungen durch. Ein Beispiel ist unsere Initiative «Finanzcoach», mit der wir Kinder an einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld heranzuführen.

Digital Workplace

Unsere Digitalisierungsinitiativen richten wir nicht nur auf unsere Kundinnen und Kunden aus, sondern ebenso konsequent auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit dem gruppenweiten Projekt *team@work* modernisieren wir unsere digitale Arbeitsinfrastruktur kontinuierlich und gestalten Arbeitsabläufe effizienter. Im Berichtsjahr haben wir bei den digitalen Arbeitsmitteln vor allem die Cloud Transformation weiter vorangetrieben.