

Segment Retail & Corporate Banking

Privat- und Firmenkunden

Das Retail & Corporate Banking der LLB-Gruppe bietet die gesamte Bandbreite der Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte für Privat- und Firmenkunden in Liechtenstein und in der Schweiz – dies über alle Lebens- und Unternehmensphasen hinweg. Das Spar- und Hypothekengeschäft hat traditionell eine grosse Bedeutung, hinzu kommen die private Finanzplanung und die betriebliche Vorsorge.

Mit zielgruppengerechter Anlageberatung und Vermögensverwaltung steht Retail & Corporate Banking zudem Kunden mit einem Vermögen bis zu CHF 0.5 Mio. zur Seite. Zugleich bietet die LLB-Gruppe als KMU-Bank Dienstleistungen für kleine und mittlere Unternehmen. Retail & Corporate Banking verknüpft moderne Bankfilialen mit mobilen sowie webbasierten Dienstleistungen und verfügt über 3 Geschäftsstellen in Liechtenstein sowie 19 Standorte in den Schweizer Kantonen Zürich, St. Gallen, Thurgau und Schwyz.

Segmentergebnis

Das Zinsengeschäft, das im Privat- und Firmenkundengeschäft den Grossteil der Erträge ausmacht, entwickelte sich positiv. Der Margendruck im Passivgeschäft und im Hypothekengeschäft konnte durch das Kreditwachstum mehr als kompensiert werden. In der Berichtsperiode wurden Wertberichtigungen für Kreditrisiken aufgelöst. Der Geschäftsaufwand blieb trotz Investitionen in das Filial- und Vertriebsnetz stabil.

Das Geschäftsvolumen stieg um 1.1 Prozent auf CHF 19.0 Mia. Die Kundenausleihungen stiegen dabei risikobewusst um 1.4 Prozent. Zuflüsse verzeichnete das Segment bei Privat- und Firmenkunden in den Heimmärkten Schweiz und Liechtenstein.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2018	1. Sem. 2017	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	44'841	42'741	4.9
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	2'665	-3'104	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	47'505	39'638	19.8
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	15'737	15'482	1.6
Erfolg Handelsgeschäft	5'541	5'454	1.6
Übriger Erfolg	711	536	32.6
Total Geschäftsertrag	69'495	61'110	13.7
Personalaufwand	-15'183	-15'214	-0.2
Sachaufwand	1'957	-981	
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	-34	-100.0
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-24'678	-24'952	-1.1
Total Geschäftsaufwand	-37'904	-41'180	-8.0
Segmentergebnis vor Steuern	31'590	19'930	58.5

Kennziffern

	1. Sem. 2018	1. Sem. 2017
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	200	-97
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	2.4	-1.1
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	56.7	64.1
Bruttomarge (in Basispunkten) **	70.7	70.4

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

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

Zusätzliche Informationen

	30.06.2018	31.12.2017	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	18'969	18'763	1.1
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	8'514	8'449	0.8
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	10'455	10'314	1.4
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	193	193	0.2

Segment Private Banking

Private Banking

Das Private Banking der LLB-Gruppe verbindet Beratungsqualität und Investmentkompetenz mit moderner Technologie. Der Fokus liegt auf den Onshore-Märkten Liechtenstein, Schweiz und Österreich, den traditionellen grenzüberschreitenden Märkten Deutschland und übriges Westeuropa wie auch auf den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropa sowie Naher Osten. Zudem verantwortet das Segment Private Banking das gruppenweite Produktmanagement.

Die Marktdivision Private Banking bietet internationalen Kunden Anlageberatung, Vermögensverwaltung, Vermögensstrukturierung, Finanzierungen sowie Finanz- und Vorsorgeplanung an – dies an den drei Bankstandorten Liechtenstein (Vaduz), Schweiz (Uznach) und Österreich (Wien). Zudem ist das Private Banking mit Repräsentanten in Zürich-Erlenbach, Genf, Abu Dhabi und Dubai vertreten sowie in den Geschäftsstellen der Bank Linth und der LLB AG in der Ostschweiz und in Liechtenstein.

Segmentergebnis

Das Segment Private Banking profitierte beim Zinsengeschäft von steigenden USD-Zinsen. Auch das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft entwickelte sich erfreulich aufgrund der Vertriebsanstrengungen und unseren innovativen Anlagelösungen. Im Geschäftsaufwand widerspiegelt sich die strategiekonforme Zunahme der Personalstellen in der Kundenberatung.

Das Segment Private Banking verbuchte Netto-Neugeld-Zuflüsse von CHF 473 Mio. Sowohl die verwalteten Kundenvermögen als auch die Kundenausleihungen stiegen an. Dies erhöhte das Geschäftsvolumen um 2.8 Prozent auf CHF 16.4 Mia.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2018	1. Sem. 2017	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	16'698	12'031	38.8
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	-110	0	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	16'588	12'031	37.9
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	36'296	35'131	3.3
Erfolg Handelsgeschäft	4'396	4'537	-3.1
Übriger Erfolg	2	0	
Total Geschäftsertrag	57'281	51'699	10.8
Personalaufwand	-16'467	-15'885	3.7
Sachaufwand	-1'563	-1'143	36.7
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-14'578	-13'768	5.9
Total Geschäftsaufwand	-32'608	-30'795	5.9
Segmentergebnis vor Steuern	24'673	20'904	18.0

Kennziffern

	1. Sem. 2018	1. Sem. 2017
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	473	130
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	3.3	1.0
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	56.8	59.6
Bruttomarge (in Basispunkten) **	71.5	69.1

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

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

Zusätzliche Informationen

	30.06.2018	31.12.2017	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	16'448	16'007	2.8
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	14'685	14'316	2.6
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	1'763	1'691	4.3
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	162	161	0.2

Segment Institutional Clients

Intermediär- / Fondsgeschäft, Asset Management

Institutional Clients umfasst das Intermediär- und Fondsgeschäft sowie den Bereich Asset Management – dies überwiegend in den Märkten Liechtenstein und Schweiz. Die LLB Asset Management AG nimmt innerhalb unserer Gruppe eine zentrale Position ein. Sie besitzt eine breite Investmentkompetenz und deckt das Portfoliomanagement, die Verwaltung institutioneller Mandate sowie das Fondsmanagement ab. Die LLB Fund Services AG zählt zu den führenden Fondsdienstleistern in Liechtenstein. Die LLB ist seit April 2018 mit der LLB Swiss Investment AG auch in der Schweiz präsent. Die LLB-Expertenteams zur Betreuung von Treuhändern, externen Vermögensverwaltern, Versicherungen und öffentlichen Institutionen zeichnen sich durch eine ganzheitliche, partnerschaftliche Kundenorientierung aus.

Segmentergebnis

Das Ergebnis vor Steuern des Segments Institutional Clients stieg erneut um über 13 Prozent. Der Geschäftsertrag verbesserte sich insbesondere aufgrund des guten Zinsgeschäfts aus der Veranlagung von Fremdwährungen. Das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft übertraf dank einer aktiven Marktbearbeitung sowie der erstmaligen Konsolidierung der LLB Swiss Investment AG das Vorjahresergebnis. Der Geschäftsaufwand stieg aufgrund der Übernahme der Mitarbeitenden der LLB Swiss Investment AG.

Positive Zuflüsse in allen Geschäftsfeldern haben zu den erfreulichen Netto-Neugeld-Zuflüssen in Höhe von CHF 446 Mio. beigetragen. Das Geschäftsvolumen blieb bei CHF 27.7 Mia. stabil.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2018	1. Sem. 2017	+ / - %
Erfolg Zinsgeschäft	9'156	6'896	32.8
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	637	0	
Erfolg Zinsgeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	9'793	6'896	42.0
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	29'384	27'589	6.5
Erfolg Handelsgeschäft	5'673	5'367	5.7
Übriger Erfolg	1	0	
Total Geschäftsertrag	44'850	39'853	12.5
Personalaufwand	-9'948	-8'981	10.8
Sachaufwand	-1'561	-1'048	49.0
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-27	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-7'047	-6'700	5.2
Total Geschäftsaufwand	-18'583	-16'729	11.1
Segmentergebnis vor Steuern	26'268	23'124	13.6

Kennziffern

	1. Sem. 2018	1. Sem. 2017
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	446	698
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	1.6	2.8
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	42.0	42.0
Bruttomarge (in Basispunkten) **	32.4	30.7

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

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

Zusätzliche Informationen

	30.06.2018	31.12.2017	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	27'743	27'790	-0.2
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	27'338	27'485	-0.5
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	405	305	32.8
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	102	90	13.1

Segment Corporate Center

Steuerung von Prozessen und Risiken

Das Corporate Center bündelt zentrale Funktionen innerhalb der LLB-Gruppe und unterstützt die marktorientierten Divisionen bei der Umsetzung ihrer Aktivitäten und Strategien. Der Fokus liegt auf Funktionen in den Bereichen Kommunikation, Marketing, Personal, Finanzen, Risiko- und Kreditmanagement, IT, Handel, Wertschriftenverwaltung und Zahlungsverkehr, Corporate Development sowie Legal & Compliance.

Das Corporate Center der LLB-Gruppe steuert, koordiniert und überwacht konzernweite Geschäftsaktivitäten, Prozesse und Risiken. Es stellt die Unternehmensentwicklung und die digitale Transformation sicher und steigert die Effizienz sowie die Qualität der Dienstleistungen der LLB-Gruppe.

Segmentergebnis

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

Der Geschäftsertrag sank um CHF 25.1 Mio. auf CHF 11.9 Mio. Der Rückgang ist auf stichtagsbezogene Buchverluste aus zum Fair Value bewerteten Finanzanlagen zurückzuführen. Diese betragen minus CHF 10.4 Mio. gegenüber einem Gewinn von CHF 5.2 Mio. im 1. Semester 2017. Die stichtagsbezogene Bewertung der Zinsabsicherungsinstrumente betrug im 1. Semester 2018 CHF 5.5 Mio. (1. Semester 2017: CHF 11.5 Mio.). Verantwortlich für den Rückgang ist die Entwicklung der CHF-Zinsen. Diese waren im 1. Semester 2017 stärker gestiegen als im 1. Semester 2018. Der Geschäftsaufwand nahm aufgrund des strategiekonformen Personalausbaus in den Bereichen Innovation und Risikomanagement zu.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2018	1. Sem. 2017	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	6'083	10'961	-44.5
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	0	0	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	6'083	10'961	-44.5
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	-3'783	-3'755	0.7
Erfolg Handelsgeschäft	18'775	23'200	-19.1
Erfolg aus Finanzanlagen, zum Fair Value bewertet	-10'370	5'178	
Anteil am Erfolg an Joint Venture	-2	-1	100.0
Übriger Erfolg	1'204	1'425	-15.5
Total Geschäftsertrag	11'908	37'009	-67.8
Personalaufwand	-39'893	-36'788	8.4
Sachaufwand	-30'960	-21'976	40.9
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-14'691	-13'955	5.3
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	46'304	45'420	1.9
Total Geschäftsaufwand	-39'240	-27'299	43.7
Segmentergebnis vor Steuern	-27'331	9'710	

Zusätzliche Informationen

	30.06.2018	31.12.2017	+ / - %
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	431	423	1.9