

# 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 Hypothekargeschäft 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 drei LLB-Geschäftsstellen in Liechtenstein sowie 19 Standorte der Bank Linth in den Schweizer Regionen Linthgebiet, Zürichsee, Sarganserland, Ausserschwyz, Winterthur und Thurgau.

## Segmentergebnis

Das Zinsengeschäft, das im Privat- und Firmenkundengeschäft den Grossteil der Erträge ausmacht, entwickelte sich positiv. Der Margendruck im Hypothekargeschäft konnte durch das Kreditwachstum mehr als kompensiert werden. In der Berichtsperiode wurden erwartete Kreditverluste aufgelöst. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich trotz Investitionen in das Filial- und Vertriebsnetz nur leicht. Das Geschäftsvolumen stieg um 3.8 Prozent auf CHF 19.9 Mia. Die Kundenvermögen konnten um knapp 9 Prozent auf CHF 9.2 Mia. gesteigert werden. Zuflüsse verzeichnete das Segment bei Privat- und Firmenkunden in den Heimmärkten Schweiz und Liechtenstein. Das Segmentergebnis vor Steuern reduzierte sich von CHF 31.6 Mio. auf CHF 29.4 Mio.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2019	1. Sem. 2018	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	45'575	44'841	1.6
Erwartete Kreditverluste	3'278	5'434	-39.7
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	48'853	50'274	-2.8
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	16'117	15'737	2.4
Erfolg Handelsgeschäft	5'118	5'541	-7.6
Übriger Erfolg	1'055	711	48.3
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>71'142</b>	<b>72'264</b>	<b>-1.6</b>
Personalaufwand	-14'555	-15'183	-4.1
Sachaufwand	-842	-812	3.7
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-26'378	-24'678	6.9
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-41'775</b>	<b>-40'673</b>	<b>2.7</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>29'367</b>	<b>31'590</b>	<b>-7.0</b>

## Kennziffern

	1. Sem. 2019	1. Sem. 2018
Bruttomarge (in Basispunkten)*	68.9	70.7
Cost-Income-Ratio (in Prozent)**	61.6	60.9
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	205	200
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	2.4	2.4

\* Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste) zum durchschnittlichen monatlichen Geschäftsvolumen.

\*\* Geschäftsaufwand (ohne Rückstellungen für Rechts- und Prozessrisiken) im Verhältnis zum Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste).

## Zusätzliche Informationen

	30.06.2019	31.12.2018	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	19'875	19'142	3.8
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	9'186	8'449	8.7
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	10'689	10'693	-0.0
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	189	197	-4.1

# Segment Private Banking

## Private Banking

Das Private Banking der LLB-Gruppe verbindet Beratungsqualität und Investmentkompetenz mit modernster 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) sowie in den Geschäftsstellen der LLB AG in Liechtenstein und den Standorten der Bank Linth in der Ostschweiz. Zudem ist das Private Banking mit Repräsentanzen in Zürich-Erlenbach, Genf und Abu Dhabi sowie einer Zweigniederlassung in Dubai vertreten.

## Segmentergebnis

Das Segment Private Banking konnte den Geschäftsertrag um 14.4 Prozent steigern. Dazu leistete die Akquisition der Semper Constantia Privatbank AG einen Beitrag von rund CHF 5 Mio. Bereinigt um die Effekte aus der Akquisition, erhöhte sich der Geschäftsertrag um rund 6 Prozent. Der Geschäftsaufwand wuchs einerseits durch die Akquisition und andererseits wegen der strategiekonformen Zunahme der Beraterkapazitäten. Die Kundenvermögen erhöhten sich leicht auf CHF 16.4 Mia. Dazu beigetragen haben der Heimatmarkt Österreich sowie der Wachstumsmarkt Naher Osten. Das Geschäftsvolumen erhöhte sich um 0.5 Prozent auf CHF 18.3 Mia.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2019	1. Sem. 2018	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	21'187	16'698	26.9
Erwartete Kreditverluste	464	-110	
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	21'651	16'588	30.5
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	39'886	36'296	9.9
Erfolg Handelsgeschäft	3'967	4'396	-9.8
Übriger Erfolg	1	2	-53.2
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>65'505</b>	<b>57'281</b>	<b>14.4</b>
Personalaufwand	-18'513	-16'467	12.4
Sachaufwand	1'440	-1'563	
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-67	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-18'502	-14'578	26.9
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-35'642</b>	<b>-32'608</b>	<b>9.3</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>29'863</b>	<b>24'673</b>	<b>21.0</b>

## Kennziffern

	1. Sem. 2019	1. Sem. 2018
Bruttomarge (in Basispunkten) *	72.2	71.5
Cost-Income-Ratio (in Prozent) **	59.0	56.8
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	72	473
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	0.4	3.3

\* Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste) zum durchschnittlichen monatlichen Geschäftsvolumen.

\*\* Geschäftsaufwand (ohne Rückstellungen für Rechts- und Prozessrisiken) im Verhältnis zum Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste).

## Zusätzliche Informationen

	30.06.2019	31.12.2018	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	18'309	18'216	0.5
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	16'433	16'350	0.5
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	1'876	1'866	0.5
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	183	189	-3.2

# Segment Institutional Clients

## Intermediär-/Fondsgeschäft, Asset Management

Institutional Clients umfasst das Intermediär- und Fondsgeschäft sowie den Bereich Asset Management. Durch die Akquisitionen im Jahr 2018 vereint die LLB-Gruppe vier Fondsleitungsgesellschaften unter einem Dach. Sie tritt damit in ihren Heimmärkten Liechtenstein, Österreich und Schweiz als vielseitiges Fonds Powerhouse auf. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Private-Label-Fondslösungen. Unsere Expertenteams zur Betreuung von Treuhändern, externen Vermögensverwaltern, Versicherungen und öffentlichen Institutionen zeichnen sich durch eine ganzheitliche, partnerschaftliche Kundenorientierung aus. Die LLB Asset Management AG nimmt innerhalb unserer Gruppe eine zentrale Position ein. Ihre mehrfach ausgezeichnete Investmentkompetenz ist eine der grossen Stärken der LLB-Gruppe. Im April 2019 erhielt die LLB bei den Refinitiv Lipper Group Awards den Europameistertitel in der Kategorie «Overall Small Company».

## Segmentergebnis

Das Ergebnis vor Steuern des Segments Institutional Clients stieg akquisitionsbedingt um 35,6 Prozent auf CHF 35,6 Mio. Der Geschäftsertrag verbesserte sich insbesondere aufgrund des guten Zinsengeschäfts aus der Veranlagung von Fremdwährungen. Das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft übertraf dank einer aktiven Marktbearbeitung sowie der Konsolidierung der LB(Swiss) Investment AG und der Semper Constantia Privatbank AG das Vorjahresergebnis. Der Geschäftsaufwand wuchs infolge der zusätzlichen Personalstellen der akquirierten Gesellschaften gegenüber der Vorjahresperiode. Positive Zuflüsse in allen Geschäftsbereichen haben zu den erfreulichen Netto-Neugeld-Zuflüssen in Höhe von CHF 1.7 Mia. beigetragen. Das Geschäftsvolumen erhöhte sich um über 10 Prozent auf CHF 47,5 Mia.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2019	1. Sem. 2018	+/-%
Erfolg Zinsengeschäft	10'949	9'156	19.6
Erwartete Kreditverluste	0	637	-100.0
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	10'949	9'793	11.8
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	50'869	29'384	73.1
Erfolg Handelsgeschäft	4'989	5'673	-12.0
Übriger Erfolg	-5	1	
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>66'803</b>	<b>44'850</b>	<b>48.9</b>
Personalaufwand	-16'069	-9'948	61.5
Sachaufwand	209	-1'561	
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-185	-27	586.3
Dienstleistungen (von)/ an andere(n) Segmente(n)	-15'145	-7'047	114.9
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-31'190</b>	<b>-18'583</b>	<b>67.8</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>35'613</b>	<b>26'268</b>	<b>35.6</b>

## Kennziffern

	1. Sem. 2019	1. Sem. 2018
Bruttomarge (in Basispunkten)*	29.1	32.4
Cost-Income-Ratio (in Prozent)**	50.8	42.0
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	1'727	446
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	4.1	1.6

\* Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste) zum durchschnittlichen monatlichen Geschäftsvolumen.

\*\* Geschäftsaufwand (ohne Rückstellungen für Rechts- und Prozessrisiken) im Verhältnis zum Geschäftsertrag (ohne erwartete Kreditverluste).

## Zusätzliche Informationen

	30.06.2019	31.12.2018	+/-%
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	47'482	43'007	10.4
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	46'945	42'489	10.5
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	538	518	3.8
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	174	171	1.8

# 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 erhöhte sich um CHF 8.3 Mio. auf CHF 20.2 Mio. Die Steigerung ist auf stichtagsbezogene Buchgewinne aus zum Fair Value bewerteten Finanzanlagen zurückzuführen. Die stichtagsbezogene Bewertung der Zinsabsicherungsinstrumente führte zu einem tieferen Erfolg im Handelsgeschäft. Der Geschäftsaufwand nahm akquisitionsbedingt sowie aufgrund des strategiekonformen Personalausbaus zu.

## Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2019	1. Sem. 2018	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	4'903	6'083	-19.4
Erwartete Kreditverluste	0	0	
Erfolg Zinsengeschäft nach erwarteten Kreditverlusten	4'903	6'083	-19.4
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	-7'906	-3'783	109.0
Erfolg Handelsgeschäft	12'697	18'769	-32.4
Erfolg aus Finanzanlagen, zum Fair Value bewertet	6'028	-10'364	
Anteil am Erfolg an assoziierten Unternehmen und Joint Venture	-4	-2	77.5
Übriger Erfolg	4'523	1'204	275.7
<b>Total Geschäftsertrag</b>	<b>20'241</b>	<b>11'908</b>	<b>70.0</b>
Personalaufwand	-45'901	-39'893	15.1
Sachaufwand	-37'567	-30'960	21.3
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-20'182	-14'691	37.4
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	60'024	46'304	29.6
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>-43'626</b>	<b>-39'240</b>	<b>11.2</b>
<b>Segmentergebnis vor Steuern</b>	<b>-23'385</b>	<b>-27'331</b>	<b>-14.4</b>

## Zusätzliche Informationen

	30.06.2019	31.12.2018	+ / - %
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	547	529	3.4