

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 der Schweiz 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 auch Kunden zur Seite, die über Vermögen bis zu CHF 0.5 Mio. verfügen. Zudem bietet es Dienstleistungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) an. Retail & Corporate Banking verknüpft Bankfilialen mit mobilen und webbasierten Dienstleistungen und verfügt über 3 Geschäftsstellen in Liechtenstein sowie 19 in den Schweizer Kantonen Zürich, St. Gallen, Schwyz und Glarus.

Segmentergebnis

Im Segment Retail & Corporate Banking stieg das Geschäftsvolumen im ersten Halbjahr 2016 um 1.7 Prozent auf CHF 17.7 Mia. Die Kundenausleihungen nahmen dank der anhaltenden Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen um 1.0 Prozent zu. Die verwalteten Kundenvermögen erhöhten sich um 2.5 Prozent auf CHF 8.2 Mia. Der Netto-Neugeldzufluss lag bei CHF 256 Mio. Zuflüsse konnten bei Privat- und Firmenkunden in den beiden Heimmärkten Schweiz und Liechtenstein erreicht werden.

Der Geschäftsertrag sank aufgrund des tiefen Zinsniveaus um 9.1 Prozent auf CHF 61.2 Mio. Der Geschäftsaufwand reduzierte sich gleichzeitig um 13.5 Prozent auf CHF 39.6 Mio. Das Segmentergebnis vor Steuern blieb mit CHF 21.6 Mio. konstant.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2016	1. Sem. 2015	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	41'418	46'354	-10.6
Wertberichtigung für Kreditrisiken	-865	461	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	40'553	46'815	-13.4
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	15'462	14'669	5.4
Erfolg Handelsgeschäft	4'929	5'480	-10.1
Übriger Erfolg	225	340	-33.8
Total Geschäftsertrag	61'169	67'304	-9.1
Personalaufwand	-16'269	-16'194	0.5
Sachaufwand	-851	-1'519	-44.0
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-35	-50	-30.0
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-22'401	-27'986	-20.0
Total Geschäftsaufwand	-39'556	-45'749	-13.5
Segmentergebnis vor Steuern	21'613	21'555	0.3

Kennziffern

	1. Sem. 2016	1. Sem. 2015
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	256	-7
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	3.2	-0.1
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	63.8	68.4
Bruttomarge (in Basispunkten) **	70.7	78.1

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

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

Zusätzliche Informationen

	30.06.2016	31.12.2015	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	17'670	17'374	1.7
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	8'241	8'037	2.5
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	9'429	9'337	1.0
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	215	223	-3.6

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 sowie auf den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropa sowie Naher Osten. Zudem verantwortet das Segment Private Banking das gruppenweite Produkt Management.

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

Segmentergebnis

Das Segment Private Banking verzeichnete im ersten Halbjahr 2016 Neugeld-Zuflüsse in den Wachstumsmärkten sowie in den Heimmärkten. In den traditionellen grenzüberschreitenden Märkten flossen Gelder ab. Insgesamt resultierte ein Netto-Neugeld-Abfluss von 0.1 Prozent. Die verwalteten Kundenvermögen reduzierten sich performancebedingt auf CHF 12.7 Mia., während sich die Kundenausleihungen auf CHF 1.4 Mia. erhöhten. Das Geschäftsvolumen lag bei CHF 14.1 Mia.

Aufgrund der hohen Liquiditätshaltung der Kunden und des anhaltenden Margendrucks reduzierten sich das Zinsgeschäft sowie das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft. Der Geschäftsertrag sank entsprechend um 10.4 Prozent auf CHF 43.8 Mio. Der Personalausbau mit neuen Kundenberatern führte zu einem höheren Personalaufwand. Der Geschäftsaufwand stieg auf CHF 30.1 Mio. Das Segmentergebnis vor Steuern reduzierte sich auf CHF 13.8 Mio.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2016	1. Sem. 2015	+ / - %
Erfolg Zinsgeschäft	7'327	9'310	-21.3
Wertberichtigung für Kreditrisiken	750	0	
Erfolg Zinsgeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	8'077	9'310	-13.2
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	31'577	34'770	-9.2
Erfolg Handelsgeschäft	4'183	4'869	-14.1
Übriger Erfolg	1	2	-50.0
Total Geschäftsertrag	43'838	48'951	-10.4
Personalaufwand	-14'647	-12'294	19.1
Sachaufwand	-1'888	-1'695	11.4
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-13'519	-12'985	4.1
Total Geschäftsaufwand	-30'054	-26'974	11.4
Segmentergebnis vor Steuern	13'784	21'977	-37.3

Kennziffern

	1. Sem. 2016	1. Sem. 2015
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	-16	52
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	-0.1	0.3
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	68.5	55.9
Bruttomarge (in Basispunkten) **	61.9	67.1

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

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

Zusätzliche Informationen

	30.06.2016	31.12.2015	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	14'144	14'448	-2.1
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	12'744	13'128	-2.9
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	1'400	1'320	6.1
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	148	137	8.0

Segment Institutional Clients

Intermediär- / Fondsgeschäft, Asset Management

Institutional Clients umfasst das Intermediär- und Fondsgeschäft sowie den Bereich Asset Management in den Märkten Liechtenstein und Schweiz. Die LLB Asset Management AG nimmt innerhalb der LLB-Gruppe eine zentrale Position ein. Sie verfügt über eine breite Investmentkompetenz und deckt das Portfoliomanagement, die Verwaltung institutioneller Mandate sowie das Fondsmanagement ab.

Der Bereich LLB Fund Services AG zählt zu den führenden Fondsdienstleistern in Liechtenstein und verfügt über eine umfassende und vernetzte Expertise. Die LLB-Expertenteams zur Betreuung von Treuhändern, Anwälten, externen Vermögensverwaltern sowie öffentlichen Institutionen zeichnen sich durch eine ganzheitliche und partnerschaftliche Kundenorientierung aus.

Segmentergebnis

Das Segment Institutional Clients verwaltet mit CHF 24.6 Mia. gut 40 Prozent des Geschäftsvolumens der LLB-Gruppe. Bedingt durch einzelne grössere Abflüsse bei Depotbankfonds und im traditionellen grenzüberschreitenden Geschäft betrug das Netto-Neugeld minus CHF 277 Mio.

In einem anspruchsvollen Marktumfeld nahm der Geschäftsertrag um 5.4 Prozent auf CHF 37.7 Mio. zu. Während die Wertberichtigungen abnahmen, blieben das Zinsengeschäft sowie das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft stabil. Der Geschäftsaufwand nahm um 11.1 Prozent auf CHF 15.5 Mio. zu. Das Segmentergebnis vor Steuern stieg um 1.8 Prozent auf CHF 22.2 Mio.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2016	1. Sem. 2015	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	4'568	4'512	1.2
Wertberichtigung für Kreditrisiken	-25	-4'730	-99.5
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	4'543	-218	
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	28'046	28'565	-1.8
Erfolg Handelsgeschäft	5'062	5'784	-12.5
Übriger Erfolg	2	1'584	-99.9
Total Geschäftsertrag	37'653	35'715	5.4
Personalaufwand	-8'727	-8'033	8.6
Sachaufwand	-1'054	-1'050	0.4
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	0	0	
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	-5'683	-4'830	17.7
Total Geschäftsaufwand	-15'464	-13'913	11.1
Segmentergebnis vor Steuern	22'189	21'802	1.8

Kennziffern

	1. Sem. 2016	1. Sem. 2015
Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Millionen CHF)	-277	-211
Wachstum Netto-Neugeld-Zufluss / (-Abfluss) (in Prozent)	-1.1	-0.8
Cost-Income-Ratio (in Prozent) *	41.0	34.4
Bruttomarge (in Basispunkten) **	30.5	32.3

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

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

Zusätzliche Informationen

	30. 06. 2016	31. 12. 2015	+ / - %
Geschäftsvolumen (in Millionen CHF)	24'622	24'854	-0.9
Kundenvermögen (in Millionen CHF)	24'286	24'394	-0.4
Kundenausleihungen (in Millionen CHF)	336	460	-27.0
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	87	84	3.6

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 und Einkaufsmanagement sowie Legal & Compliance.

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

Segmentergebnis

Im Corporate Center weist die LLB-Gruppe den Erfolg der Finanzanlagen, den Strukturbeitrag aus dem Zinsengeschäft sowie die Bewertung der Zinsabsicherungsinstrumente aus. Der Geschäftsertrag stieg von minus CHF 5.2 Mio. auf CHF 12.4 Mio. Zum einen erhöhten sich die Erträge aus dem Zinsengeschäft, was auf einen höheren Strukturbeitrag zurückzuführen ist. Zum anderen resultierte im Handelserfolg ein Bewertungsverlust aus der stichtagsbezogenen Betrachtung der Zinssatzswaps.

Die Bewertung der Finanzanlagen wirkte sich positiv auf den Geschäftsertrag aus. Im übrigen Erfolg wurde zudem der Erlös aus dem Verkauf von Liegenschaften verbucht. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich auf CHF 23.4 Mio. Im Personalaufwand führten der strategische Personalausbau in den Bereichen Innovation und Compliance-/Risikomanagement sowie höhere variable Vergütungen aufgrund des aktienkursbasierten Vergütungsmodells zu einer Zunahme. Das Segmentergebnis vor Steuern lag bei minus CHF 11.0 Mio.

Segmentrechnung

in Tausend CHF	1. Sem. 2016	1. Sem. 2015	+ / - %
Erfolg Zinsengeschäft	14'967	4'738	215.9
Wertberichtigung für Kreditrisiken	0	0	
Erfolg Zinsengeschäft nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	14'967	4'738	215.9
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	-3'736	-2'477	50.8
Erfolg Handelsgeschäft	-14'919	-5'260	183.6
Erfolg aus Finanzanlagen, zum Fair Value bewertet	10'020	-2'135	
Anteil am Erfolg an Joint Venture	9	-7	
Übriger Erfolg	6'067	-44	
Total Geschäftsertrag	12'408	-5'185	
Personalaufwand	-25'611	-19'822	29.2
Sachaufwand	-26'472	-26'227	0.9
Abschreibungen und Amortisationen auf dem Anlagevermögen	-12'935	-14'253	-9.2
Dienstleistungen (von) / an andere(n) Segmente(n)	41'603	45'801	-9.2
Total Geschäftsaufwand	-23'415	-14'501	61.5
Segmentergebnis vor Steuern	-11'007	-19'686	-44.1

Zusätzliche Informationen

	30.06.2016	31.12.2015	+ / - %
Personalbestand (teilzeitbereinigt, in Stellen)	392	372	5.4