

VP Bank Gruppe · 26. August 2025

Halbjahreskonferenz 2025





01

Sicht des Verwaltungsrates

Stephan Zimmermann, Präsident des Verwaltungsrates



02

Halbjahresergebnis 2025

Philippe Wüst, Chief Financial Officer a.i.



03

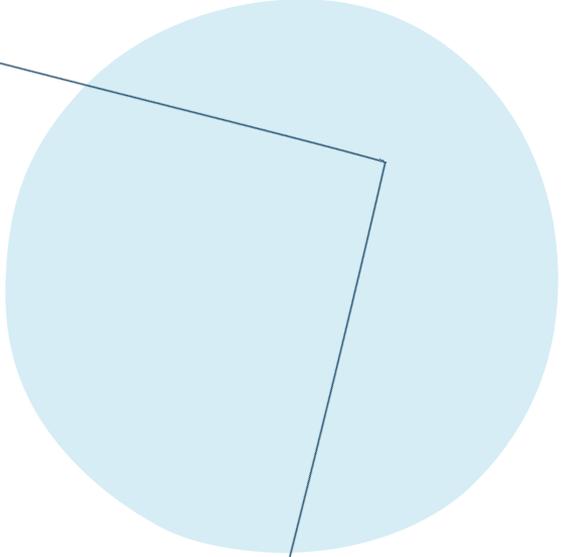
Strategie und Ausblick

Urs Monstein, Chief Executive Officer



04

Q & A



01

Sicht des Verwaltungsrates

Stephan Zimmermann,
Präsident des Verwaltungsrates



02

Halbjahresergebnis 2025

Philippe Wüst, Chief Financial Officer a.i.

Rückblick auf das erste Halbjahr 2025

Konzerngewinn (+150.2 %), bereinigt (+115.1 %)

CHF 28.8 Mio.

Gutes Netto-Neugeld-Wachstum von +8.3 % (annualisiert)

CHF 2.1 Mrd.

Betreute Kundenvermögen (+2.2 %)

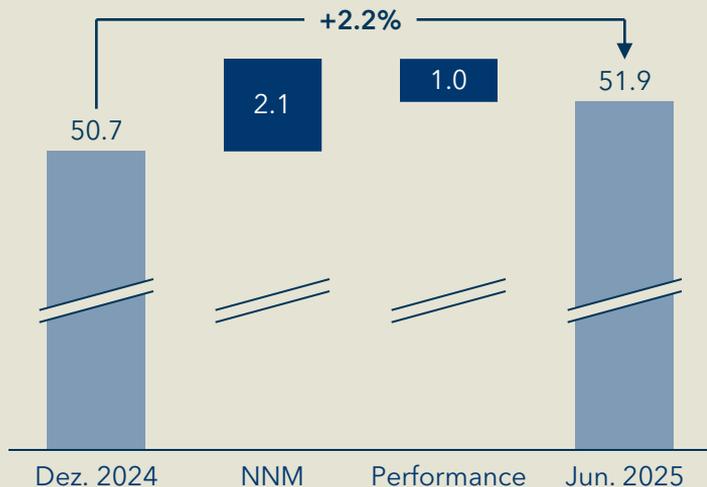
CHF 51.9 Mrd.

Weiterhin starke Kapitalisierung und gute Liquidität

Tier 1 Ratio 26.1 %, LCR 160.9 %

Breit abgestütztes Netto-Neugeld

Betreute Kundenvermögen (in CHF Mrd.)



Entwicklung betreute Kundenvermögen

- **Netto-Neugeld**

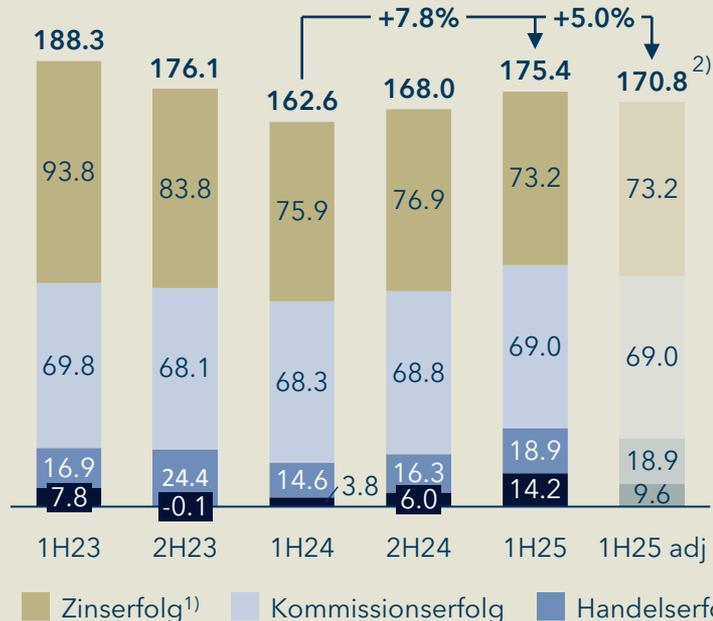
- CHF 2.1 Milliarden Zufluss - annualisiertes Wachstum von 8.3 %
- Breit diversifiziert: alle Regionen positiv

- **Marktpformance**

- 34 % der betreuten Kundenvermögen sind in USD denominiert, der seit Jahresbeginn 12 % an Wert verloren hat.

Wachstumsinitiativen zeigen erste Wirkung im Geschäftsertrag

Geschäftsertrag (in CHF Mio.)

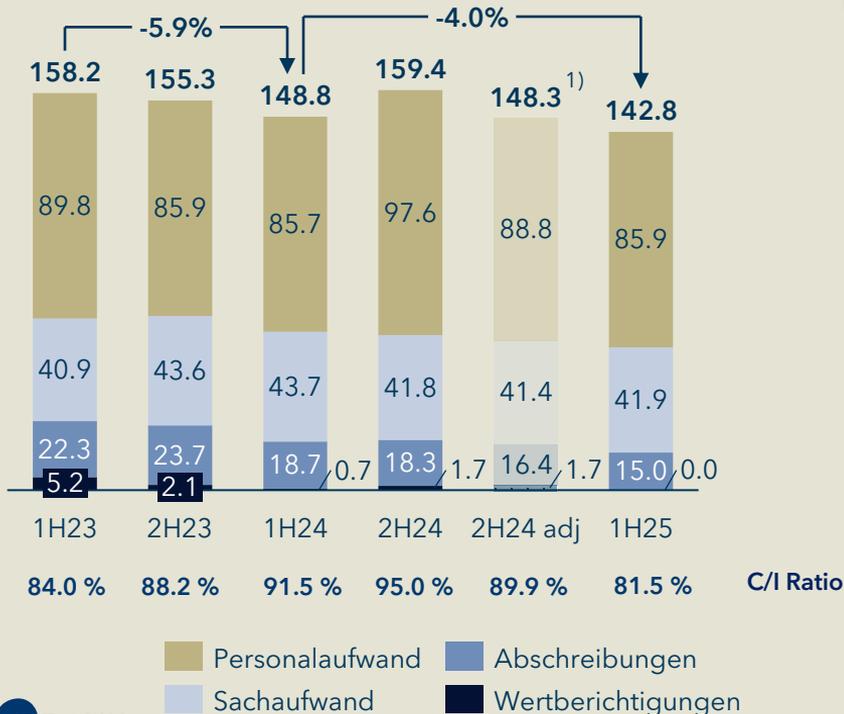


Geschäftsertrag (+7.8 %) bei CHF 175.4 Mio. - bereinigt um Versicherungsleistungen bei **CHF 170.8 Mio.** (+5.0 %)

- **Zinserfolg** (-3.6 %)
 - Rückgang durch tiefere Zinsen in CHF und EUR
- **Kommissionserfolg** (+1.1 %)
 - Erste Kundinnen und Kunden auf das neue Produkteangebot transferiert, was sich u.a. in einem guten Mandatswachstum zeigt
- **Handelserfolg** (+29.5 %)
 - Aktives Devisengeschäft mit Kundinnen und Kunden
- **Erfolg aus Finanzanlagen/Übrige**
 - Versicherungsleistungen im Zusammenhang mit Kosten im Jahr 2023 und v.a. im Jahr 2024

Effizienzmassnahmen erfolgreich umgesetzt

Geschäftsaufwand (in CHF Mio.)



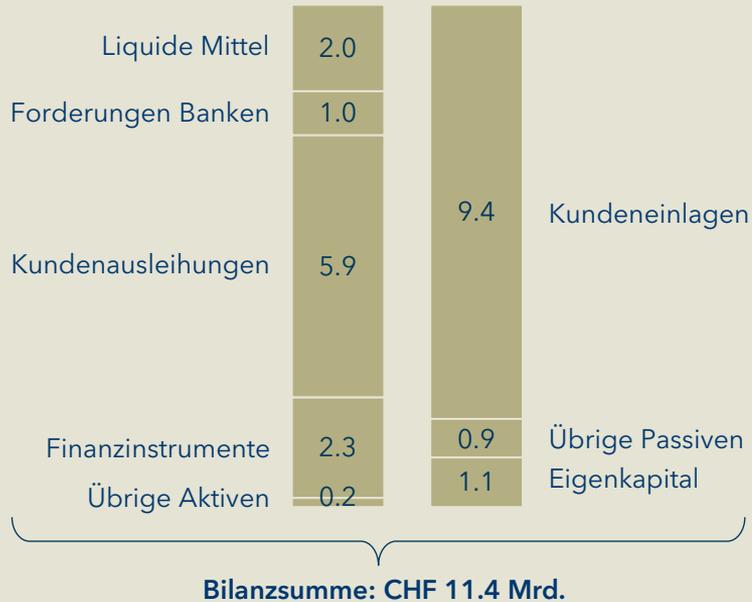
Geschäftsaufwand (-4.0 %) bei CHF 142.8 Mio.

- **Personalaufwand** (+0.2 %)
 - Inflationsbedingter Teuerungsausgleich sowie höhere leistungsabhängige Vergütungen durch Personalabbau aufgefangen.
- **Sachaufwand** (-4.1 %)
 - Effizienzgewinne in mehreren Bereichen
- **Abschreibungen** (-19.7 %)
 - Abschreibungen auf Centrum-Bank-Kundenstamm Ende 2024 abgeschlossen
- **Cost/Income Ratio**
 - 81.5 % oder bereinigt 83.6 %

1) Sondereffekte H2 2024 vor Steuern: Restrukturierungskosten CHF 7.3 Mio. sowie einmalige Beiträge an Vorsorgeeinrichtungen von CHF 3.9 Mio.

Robustes Fundament

Bilanz per 30. Juni 2025 (in CHF Mrd.)



Solide Bilanz

- Kreditportfolio mit hoher Qualität
- Liquide Mittel und Bankenforderungen decken 31.5 % der Kundeneinlagen
- Bilanzsumme +7 %: Treiber sind wachsende Kundeneinlagen von plus CHF 435 Mio. (+5 %)

Stabile Refinanzierung

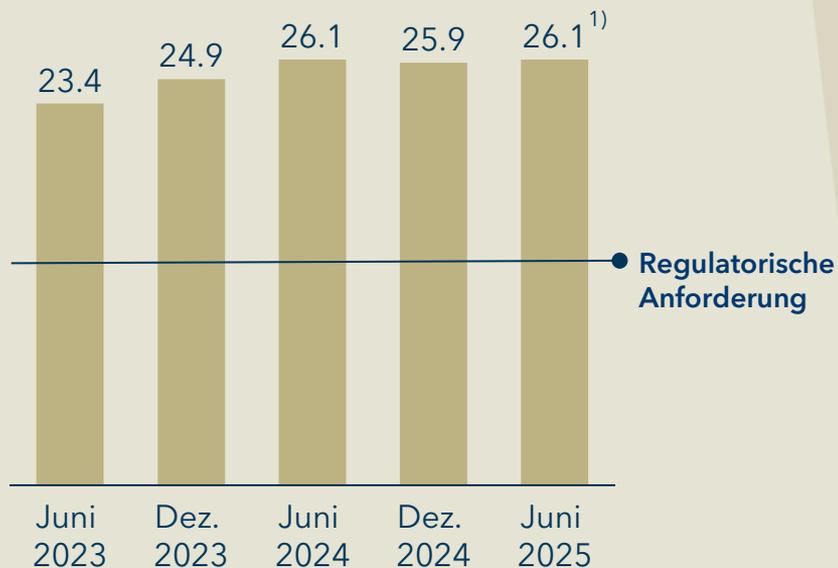
- 82 % der Bilanzsumme sind Kundeneinlagen
- Verhältnis Kredite zu Einlagen 63.3 %

Starke Eigenmittelbasis

- Eigenkapital 9.9 % der Bilanzsumme

Solides Risikoprofil

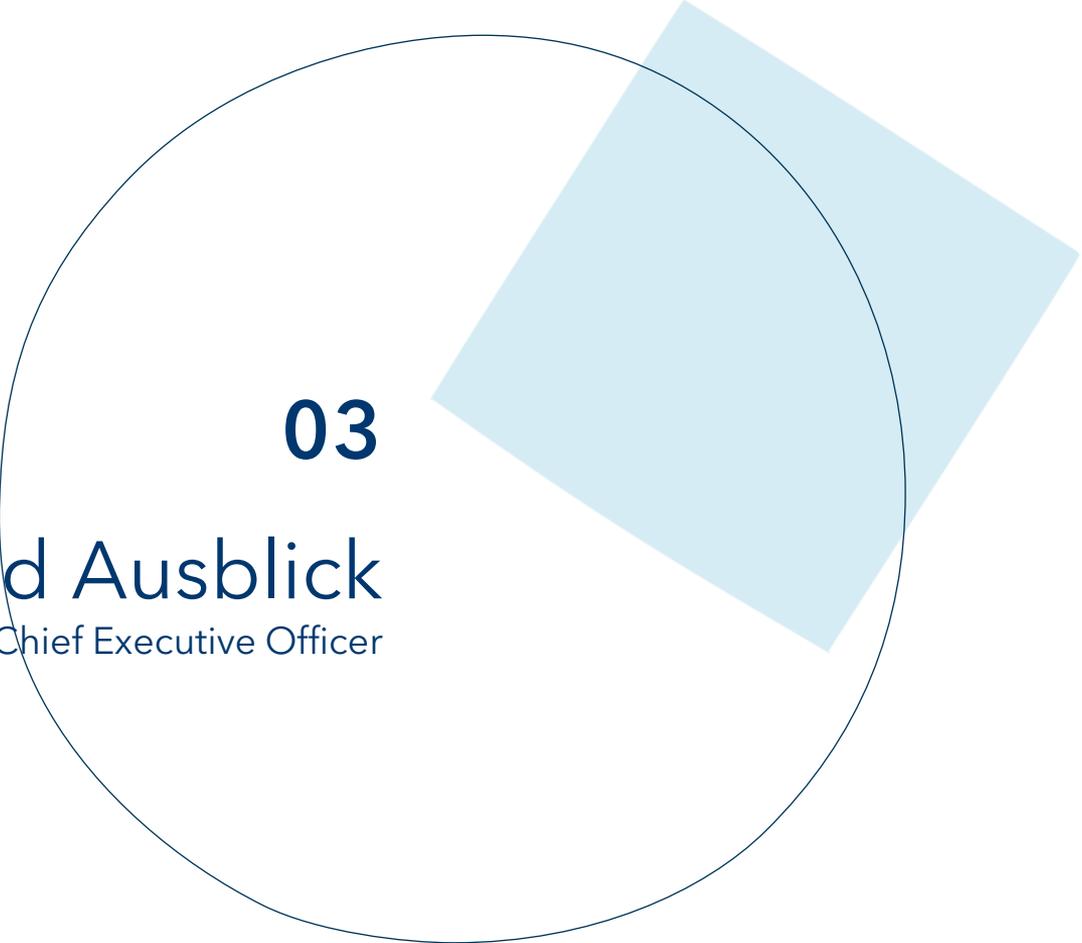
Tier 1 Ratio (in Prozent)



Tier 1 / CET 1 Ratio angestiegen auf 26.1 % trotz Umstellung auf Basel IV

Weitere Kennzahlen

- Liquidity Coverage Ratio: 160.9 %
- Leverage Ratio: 9.3 %
- Net Stable Funding Ratio (NSFR): 152.7 %



03

Strategie und Ausblick

Urs Monstein, Chief Executive Officer

Massnahmenpaket zur Effizienzsteigerung umgesetzt

Reduktion der Kosten



Einstellung nicht erfolgreicher **Dienstleistungen**



Konzentration auf weiterhin profitable **Standorte**



Initiativen zur **Prozessoptimierung** in der IT



Optimierung **Organisation** und Reduktion **Personalkosten**

Steigerung der Erträge



Systematische **Konzentration auf unsere Stärken** in allen Regionen



Businesspläne für Treuhandgeschäft, Nordics und Deutschland



Programm zur Schärfung des **Leistungsversprechens** initiiert

Kurs beibehalten - Position stärken - Potenzial erschliessen



Wo

Wo wollen wir als
Bank künftig
präsent sein?



Was

Was wollen wir
in diesen Märkten
anbieten?



Wie

Wie intensivieren
wir unsere
Marktbearbeitung?

Kurs beibehalten - Position stärken - Potenzial erschliessen



Wo

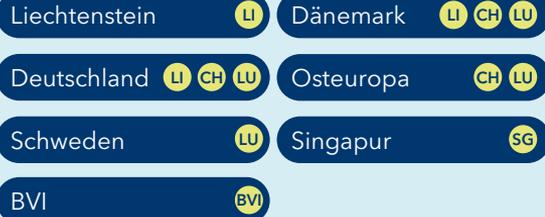


Was



Wie

Private Banking



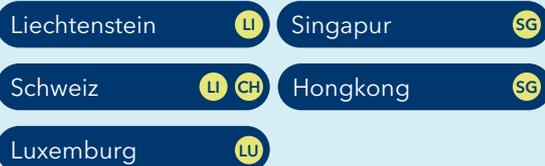
Erfahrene Partnerin für Privatkundinnen und -kunden mit **grenzüberschreitenden Vermögensbedürfnissen** sowie Universalbank in Liechtenstein.

Kunden- und Marktplanung systematisieren
Kundenbuchplanung als zentrales Führungsinstrument, um Transparenz über Potenziale, Kapazitäten und Prioritäten zu schaffen.

Segmentierung und Ressourcennutzung optimieren

Kapazitäten für Kundenberater und -beraterinnen schaffen, um Effizienz zu erhöhen und gleichzeitig die Beratungsqualität bei komplexen Kundenbeziehungen zu stärken.

EAMs



Führende Anbieterin für die **Verwaltung komplexer EAM-Geschäftsfälle** mit persönlichem Service und direktem Zugang zu einem Expertennetzwerk.

Marktverantwortung und Koordination verbessern

Klar zugewiesene Verantwortung pro Markt, um die Kohärenz der Marktbearbeitung, insbesondere über Standorte hinweg zu erhöhen.

● Marktbetreuende VP Bank Standorte

Finanzielle Ziele



**Netto-Neugeld-
Wachstum**
von über 4 % p.a.



Ertragswachstum
von 4 bis 6 % p.a.

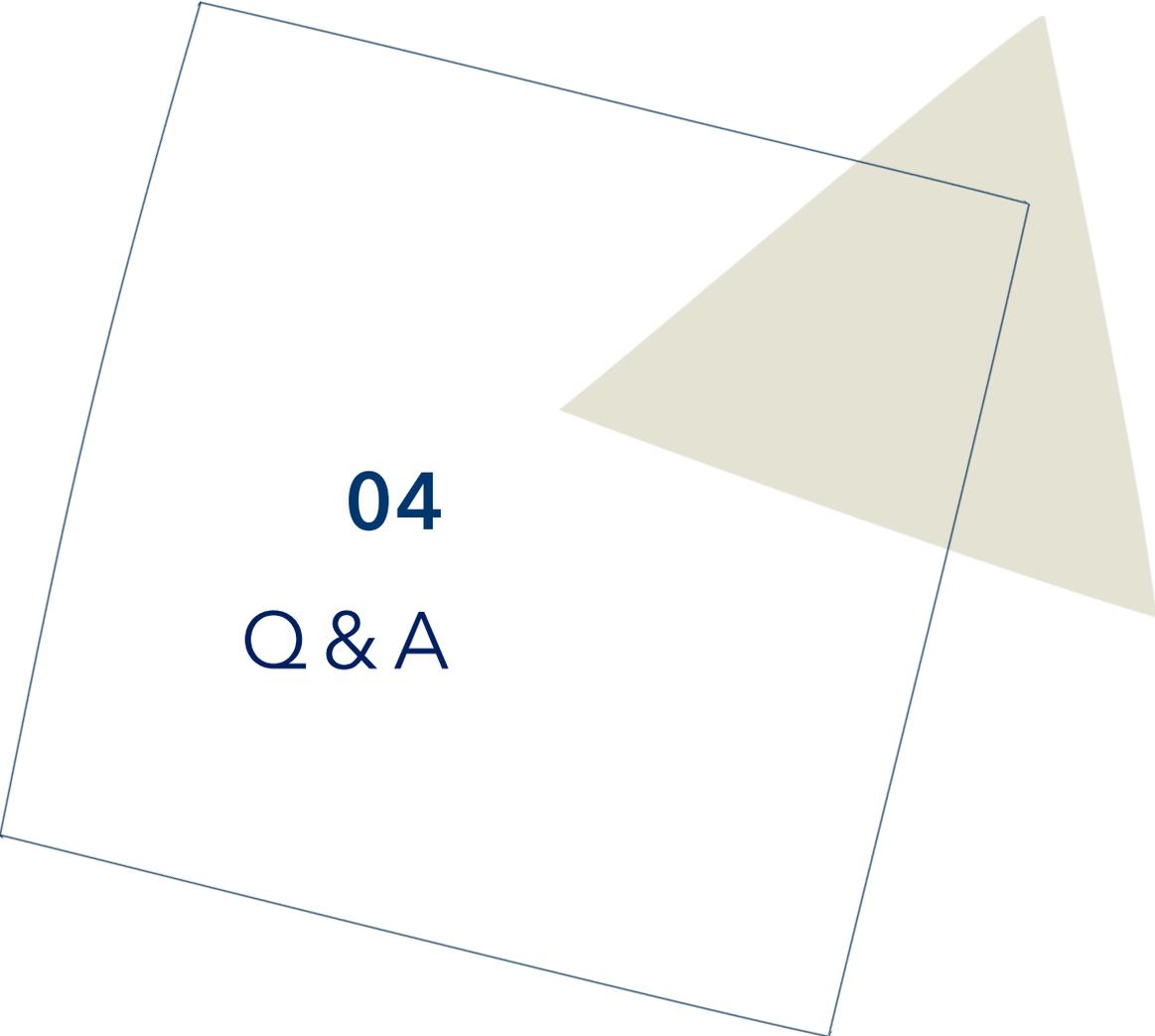


Cost/Income Ratio
nachhaltig auf
konkurrenzfähigem
Niveau



Tier 1 Ratio
von über 20 %
beibehalten





04

Q & A

Vielen Dank!



Disclaimer

Obwohl bei der Ausarbeitung dieser Dokumentation grösstmögliche Sorgfalt angewandt wurde, können wir keine Gewähr für die Vollständigkeit, Aktualität oder Richtigkeit der darin enthaltenen Informationen übernehmen. Die Angaben in dieser Dokumentation dienen lediglich Informationszwecken und sind weder als Angebot, Aufforderung zur Offertstellung noch als öffentliche Werbung aufzufassen, welche zu Transaktionen mit bestimmten Finanzinstrumenten oder zur Inanspruchnahme von Dienstleistungen auffordern.

Diese Dokumentation stellt insbesondere keine Anlageberatung dar und trägt spezifischen oder zukünftigen Anlagezielen, finanziellen oder steuerlichen Umständen oder sonstigen besonderen Bedürfnissen einer Anlegerin oder eines Anlegers keine Rechnung. Ebenso können je nach Staatsangehörigkeit oder Wohnsitz einer Anlegerin oder eines Anlegers gesetzliche Beschränkungen hinsichtlich Transaktionen mit Finanzinstrumenten oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen bestehen. Bevor eine Anlegerin oder ein Anleger einen Anlageentscheid fällt bzw. Dienstleistungen in Anspruch nimmt, sollte sie oder er sich daher durch die eigene Kundenberaterin oder den eigenen Kundenberater beraten lassen.

Der Wert sowie die Erträge von Finanzinstrumenten können sowohl steigen als auch sinken. Es ist möglich, dass eine Anlegerin oder ein Anleger den ursprünglich investierten Betrag nicht mehr zurückerhält. Die bisherige Performance ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Resultate. Jedes Finanzinstrument kann mit den nachfolgenden, nicht abschliessend aufgezählten Risiken behaftet sein: Emittenten- (Bonitätsrisiko), Markt-, Kredit-, Liquiditätsrisiko, Zins- und Währungsrisiko sowie wirtschaftliches und politisches Risiko. Näheres zu diesen Risiken kann der Broschüre «Risiken im Effektenhandel» des Liechtensteinischen Bankenverbandes, welche unter www.bankenverband.li verfügbar ist, entnommen werden.

Die Haftung für sämtliche Schäden respektive Verluste, welche auf der Grundlage der in dieser Dokumentation enthaltenen Informationen geltend gemacht werden, ist ausgeschlossen. Diese Dokumentation ist urheberrechtlich geschützt und ihre Verwendung ausser zum privaten Gebrauch bedarf unserer vorgängigen Zustimmung.

© VP Bank AG
Aeulestrasse 6 · 9490 Vaduz · Liechtenstein · T +423 235 66 55
info@vpbank.com · www.vpbank.com · MwSt.-Nr. 51.263 · Reg.-Nr. FL-0001.007.080-0