

VP Bank Gruppe · 10. März 2020

Bilanzmedien- und Analystenkonferenz



Programm

Begrüssung

Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates

Jahresergebnis 2019 VP Bank Gruppe

Siegbert Näscher, Chief Financial Officer

Status Quo Strategieumsetzung 2019

Paul H. Arni, Chief Executive Officer

Vorstellung der Strategie 2025

Fredy Vogt und Paul H. Arni

Fragen und Antworten

Jahresergebnis 2019

Deutlich höherer
Konzerngewinn

Starkes Netto-
Neugeld-
Wachstum

Markanter Anstieg
der betreuten
Kundenvermögen

Solides
Eigenkapital

GV 2020 Anträge des Verwaltungsrates

- Unveränderte Dividende von CHF 5.50 beantragt
- Aktienrückkaufprogramm
 - Erwerb von bis zu 10 Prozent eigener Aktien
- Erneuerungswahlen
 - Dr. iur. Beat Graf
 - Michael Riesen
- Prof. Dr. Teodoro D. Cocca verzichtet auf Wiederwahl
 - 9 Jahre VR-Mitglied
 - Vorsitzender Strategy & Digitalisation Committee



Zuwahl in den Verwaltungsrat



- Vertreterin der Marxer Stiftung für Bank- und Unternehmenswerte
- Juristin mit deutschen Anwaltspatent
- Erfahrung im für die VP Bank wichtigen Intermediärgeschäft
- Mitglied des Stiftungsrats der gemeinnützigen Stiftung Lebenswertes Liechtenstein
- Vorstandsmitglied Verein Zeitvorsorge Liechtenstein

KATJA ROSENPLÄNTER-MARXER

Wechsel im VR-Präsidium – Auf Fredy Vogt folgt Dr. Thomas R. Meier



DR. THOMAS R. MEIER

- Wahl durch den Verwaltungsrat im Anschluss an die Generalversammlung vom 24. April 2020
- Seit 2018 im Verwaltungsrat
- Seit einem Jahr Vizepräsident des Verwaltungsrates
- Internationale Bank- und Führungserfahrung



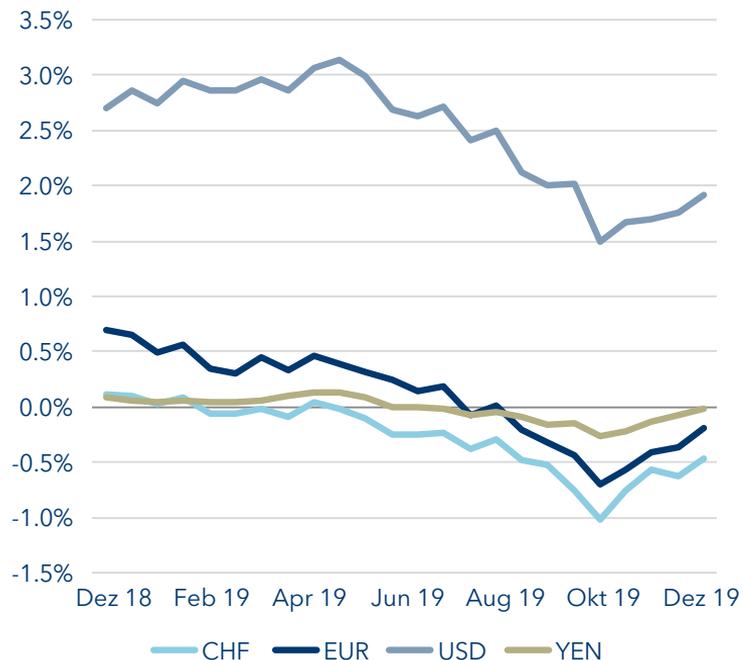
Jahresergebnis 2019

Siebert Näscher · Chief Financial Officer

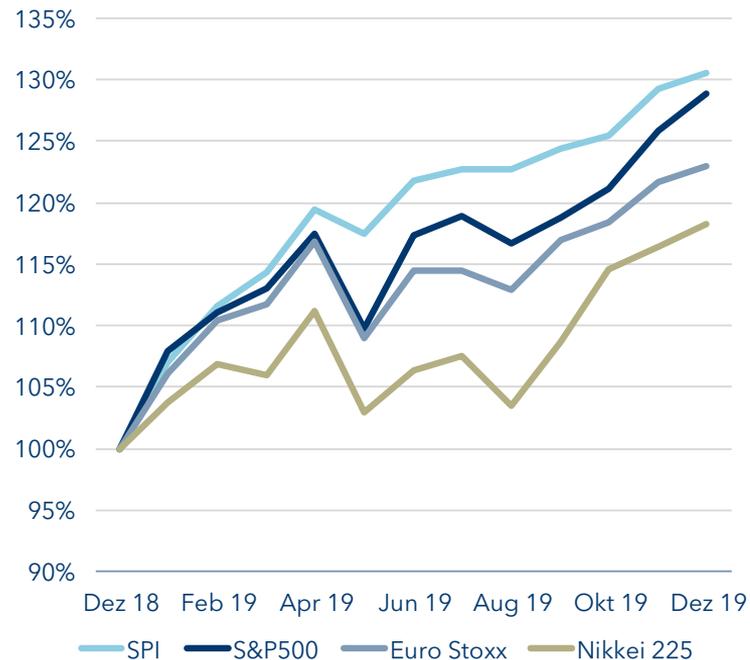
Diese Präsentation wurde mit grösstmöglicher Sorgfalt erstellt. Sämtliche Daten sind überprüft. Rundungs-, Satz- oder Druckfehler können jedoch nicht ausgeschlossen werden.

Rückblick 2019: Zinsen sinken – Aktienmärkte steigen

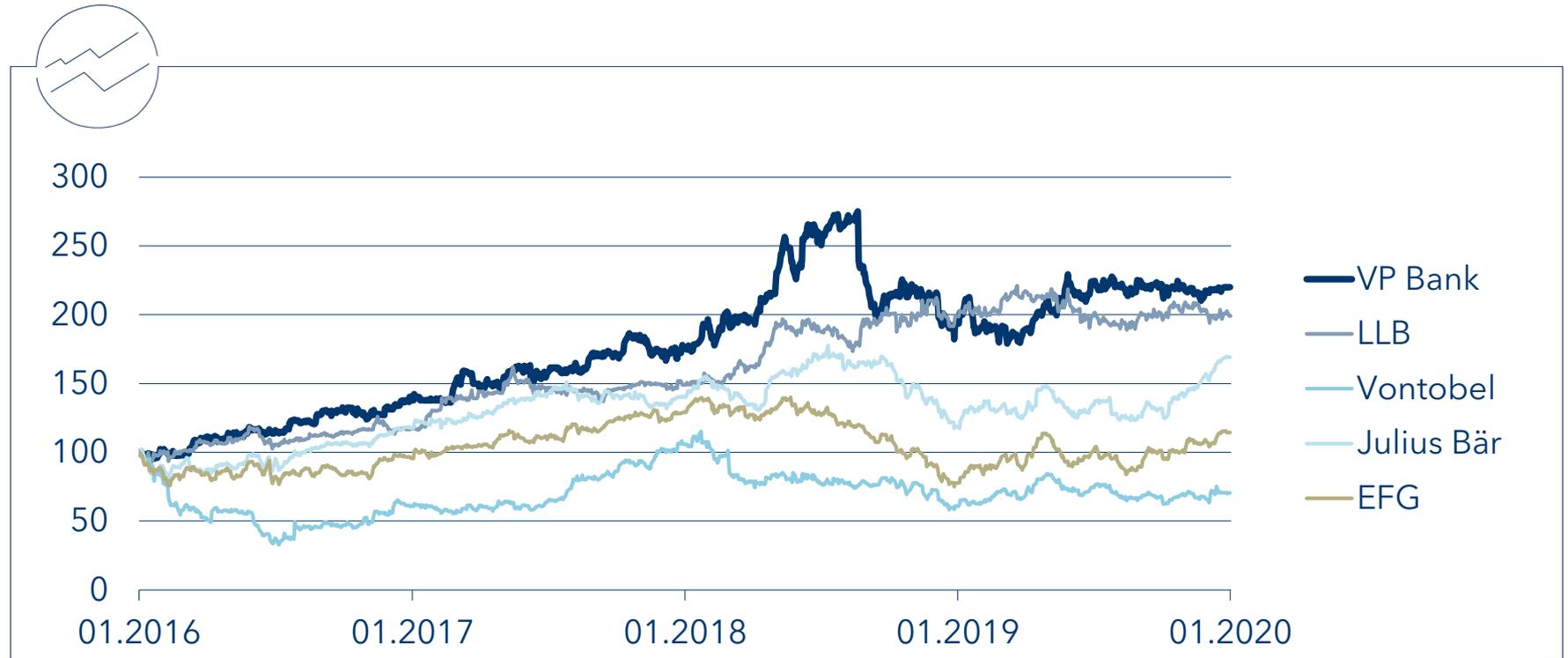
10jährige Kapitalmarktrenditen: Zinssenkungen im Visier



Aktienmärkte: Machten Kursverluste wieder wett



Aktienkursentwicklung VP Bank im Vergleich



Starkes Wachstum – Positives Momentum der Finanzmärkte unterstützt



Wachstums-
initiativen und
guter operativer
Geschäftsverlauf
sowie positives
Marktumfeld

Konzerngewinn
CHF 73.5 Mio.

CHF 54.7 Mio. im 2018

**Starker Kommissions-
und Handelsertrag**

Cost Income
Ratio
67.6 %

75.8 % im 2018

**Kostenentwicklung
unterdurchschnittlich**



Weiterhin sehr
guter Netto-
Neugeldzufluss
CHF 2.3 Mrd.

CHF 3.2 Mrd. im 2018

**Konstante, hohe
Zuflüsse,
grössere Abflüsse**



Äusserst
stabile Bilanz-
kennzahlen

Tier 1 Ratio
20.2 %

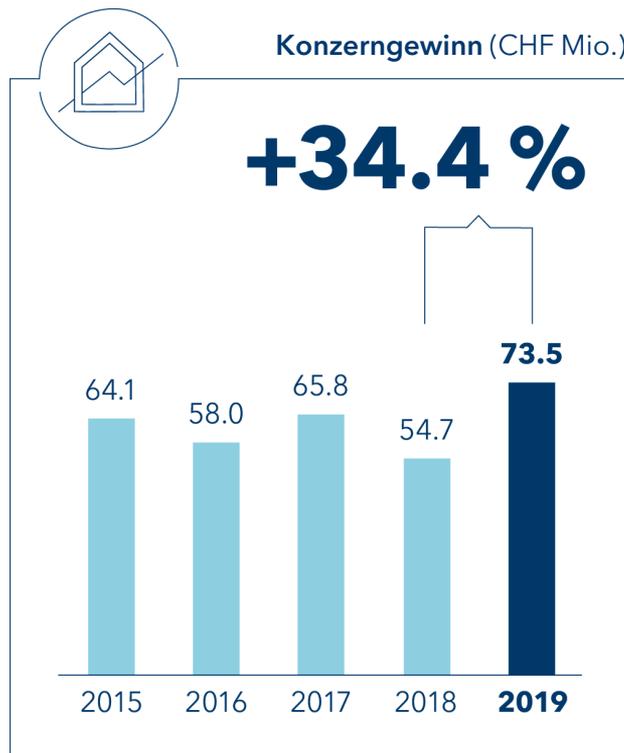
20.9 % im 2018

**Komfortable
Kapitalausstattung**

Rating:
Standard &
Poor's
A/Stabil/A-1

**Ausgezeichnetes
Rating**

Starker Gewinnanstieg von plus 34 Prozent



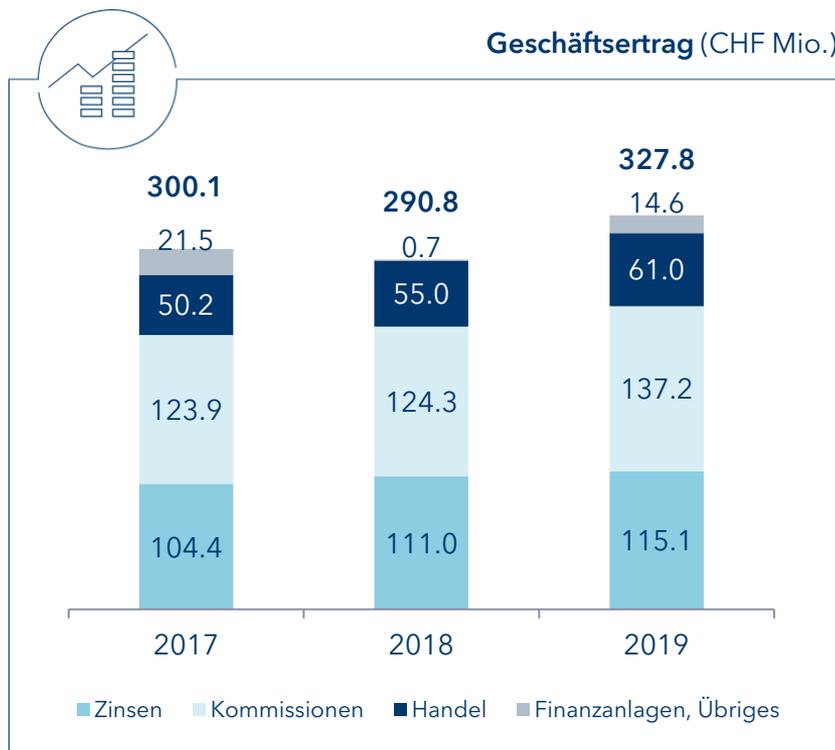
Erfolgsrechnung (CHF Mio.)

	2017	2018	2019
Geschäftsertrag	300.1	290.8	327.8
Geschäftsaufwand	-229.7	-232.3	-244.8
Steuern	-4.6	-3.8	-9.4
Konzerngewinn	65.8	54.7	73.5
Einmaleffekte	0.8 ¹	0.0	0.0
Bereinigter Konzerngewinn	66.6	54.7	73.5

¹ Einmaleffekt infolge Rückstellung NRW und IAS 19

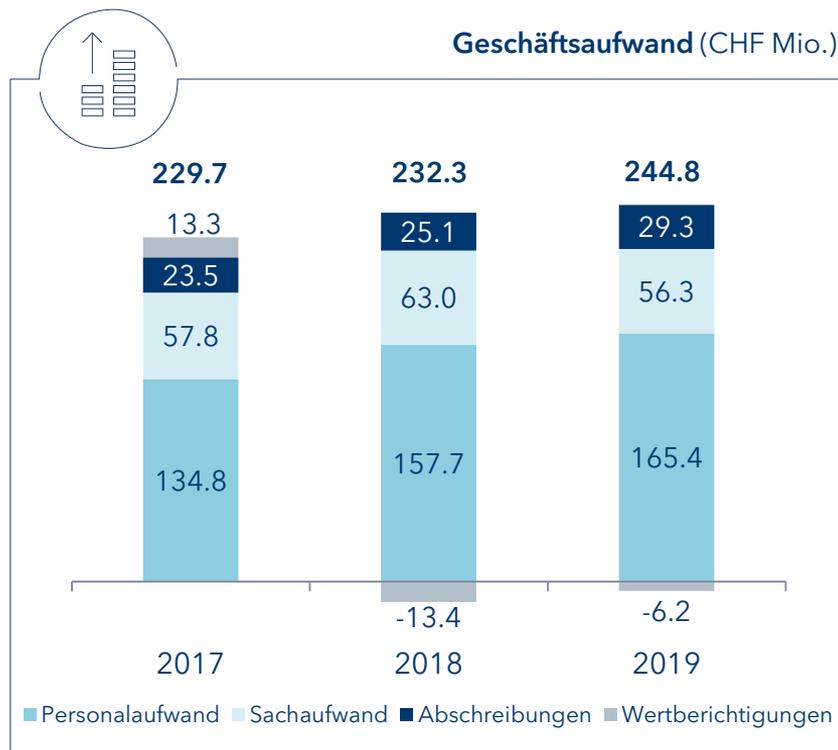
- Starkes operatives Ertragswachstum sowie gutes Ergebnis aus den Finanzanlagen
- Kosten steigen unterdurchschnittlich

Operative Ertragskennzahlen im Plus



- Zinserfolg plus CHF 4.1 Mio., bzw. 3.7 %
 - Zinsertrag aus Kundenausleihungen deutlich erhöht, jedoch auch höhere Zinsaufwände
 - Zinserfolg aus dem Treasury leicht rückläufig
- Kommissionserfolg plus CHF 12.9 Mio., bzw. 10.4 %
 - Gutes Ergebnis bei den transaktionsabhängigen Erträgen aufgrund von mehr Kundenaktivitäten
 - Höhere wiederkehrende Erträge dank gesteigener durchschnittlicher Vermögen
- Handelserfolg plus CHF 6.0 Mio., bzw. 10.9 % aufgrund gesteigener Aktivitäten und Preisanpassungen
- Finanzanlagen plus CHF 15.9 Mio. aufgrund der positiven Börsenentwicklung

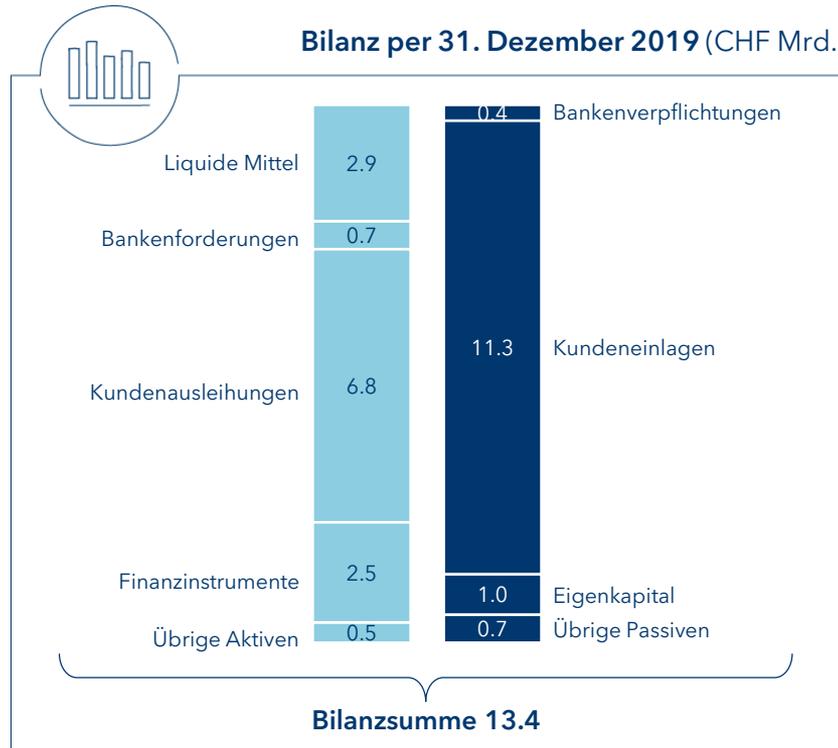
Gestiegener Personalaufwand – Auflösung Wertberichtigungen



- Personalaufwand plus CHF 7.7 Mio., bzw. 4.9 %
 - Höherer durchschnittlicher Personalbestand
- Sachaufwand minus CHF 6.6 Mio., bzw. -10.5 %
 - Steigerung bei den Informationsbeschaffungskosten
 - Raumaufwand¹⁾ deutlich tiefer
- Abschreibungen¹⁾ plus CHF 4.2 Mio., bzw. 16.8 %
- Wertberichtigungen minus CHF 6.2 Mio. aufgrund Auflösung von Kreditrückstellungen

1) Ab 01.01.2019 gem. IFRS 16 werden Mietaufwendungen getrennt im Zinsaufwand und bei den Abschreibungen gebucht, bisher Sachaufwand

Anstieg Bilanzsumme durch organisches und akquisitorisches Wachstum

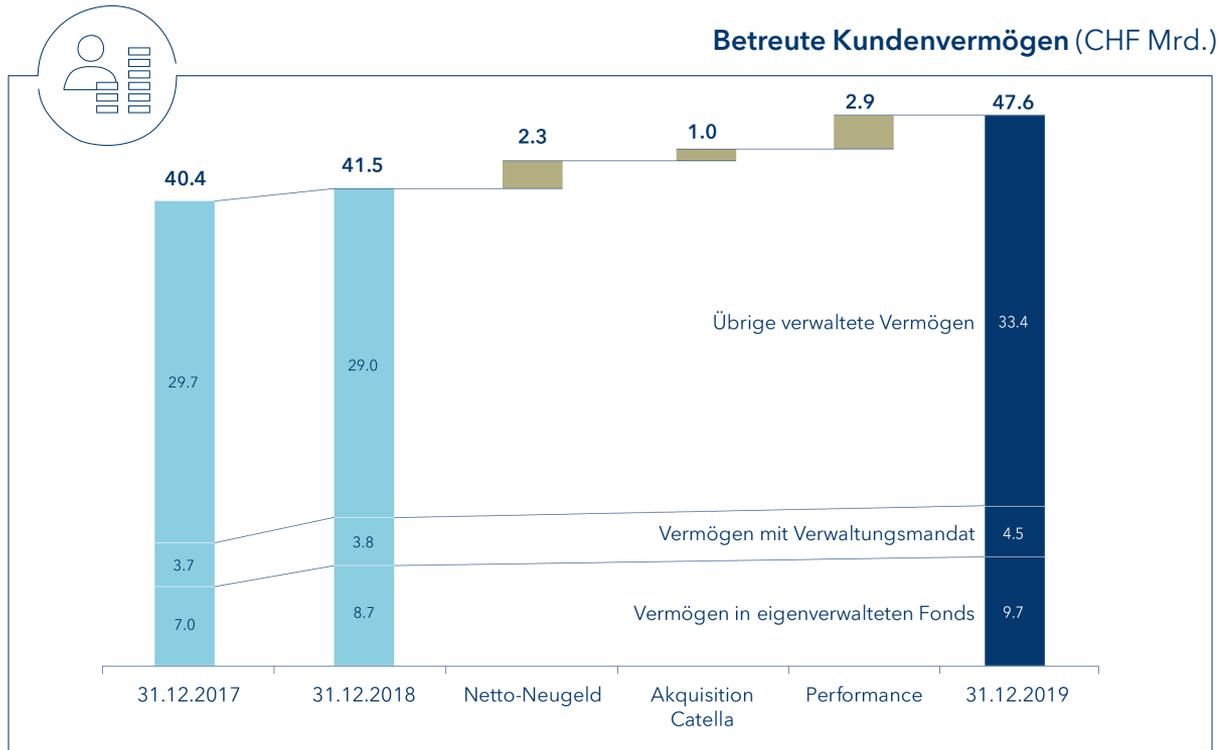


- Solide Vermögenswerte
 - Hohe Liquiditätshaltung
 - Zuwachs bei den Kundenausleihungen um 9.7 %, vor allem Lombardkredite
- Stabile Refinanzierung
 - Anteil Kundeneinlagen 84 % der Bilanzsumme
 - Zuwachs Kundeneinlagen 7.0 %
- Gute Eigenkapitalausstattung

Eigenmittelanforderungen bei weitem übertroffen

	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Risikogewichtete Aktiven in CHF Mrd.	3.8	4.5	4.8
Kernkapital (CET 1) in CHF Mio.	976.6	942.8	979.0
Tier 1 Ratio (CET 1 Ratio)	25.7 %	20.9 %	20.2 %
Liquidity Coverage Ratio (LCR)	161 %	143 %	213 %
Leverage Ratio	7.5 %	7.3 %	7.1 %
Loan to Deposit Ratio	52.2 %	58.6 %	60.1 %
Non-Performing Loans	1.1 %	0.4 %	0.8 %
«Standard & Poor's»-Rating	A-/Positiv/A-2	A/Stabil/A-1	A/Stabil/A-1

Die Kundenvermögen steigen dank Neugeld und Marktperformance

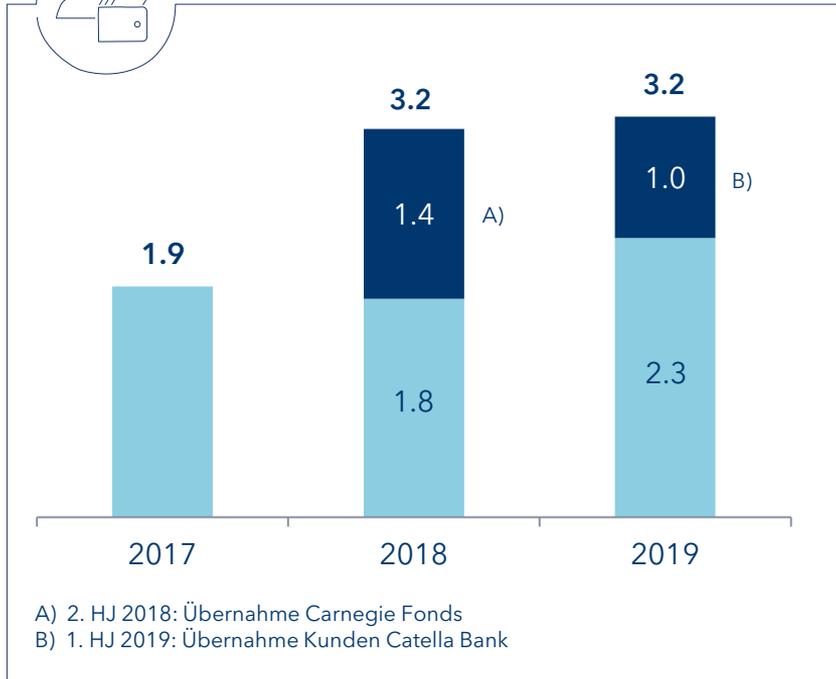


- Zunahme der betreuten Kundenvermögen um 14.7 %
- Netto-Zufluss von Kundenvermögen total CHF 3.2 Mrd. oder 7.7 %
- Positive Marktperformance

Internationales Geschäft als Wachstumsmotor



Netto-Neugeld inkl. Akquisitionen (CHF Mrd.)



- Starker Zufluss im ersten Halbjahr - sowohl organisch als auch akquisitorisch
- Gute Zuflüsse dank Rekrutierung von neuen Kundenberatern
- Guter Netto-Zufluss bei bestehenden Kunden, trotz grösserer Abflüsse
- Catella-Übernahme brachte der VP Bank Kundenvermögen in der Höhe von CHF 1 Mrd.

Geografische Diversifikation schreitet voran

Segmentübersicht per 31. Dezember 2019

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF ¹	31.1 Mrd.	23.3 Mrd.	-	54.4 Mrd.
Betreute Kundenvermögen in CHF	26.9 Mrd.	20.7 Mrd.	-	47.6 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	-0.6 Mrd.	2.9 Mrd.	-	2.3 Mrd.
Ergebnis vor Steuern in CHF	84.2 Mio.	38.8 Mio.	-40.1 Mio.	82.9 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten ²	65.5	68.6	-	-
Personalbestand in FTE	180	326	368	874

¹ Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen

² Geschäftsertrag durch durchschnittlich betreute Kundenvermögen

Nachhaltige Dividende im Zielband



Zusammenfassung

Strategiekonformes Wachstum

- Rekrutierungsoffensive im Frontbereich
- Starke Netto-Neugeldzuflüsse

Operativ überzeugende Leistungen

- Steigerung der Erträge (Zinsen, Kommissionen und Handel)

Zwei positive Einflussfaktoren

- Sehr gutes Ergebnis bei den Finanzanlagen und Auflösung von Wertberichtigungen

Sichere und stabile Bank

- Hohe Liquiditätshaltung
- Solides Eigenkapital und solide Tier 1 Ratio
- Ausgezeichnetes «Standard & Poor's»-Rating



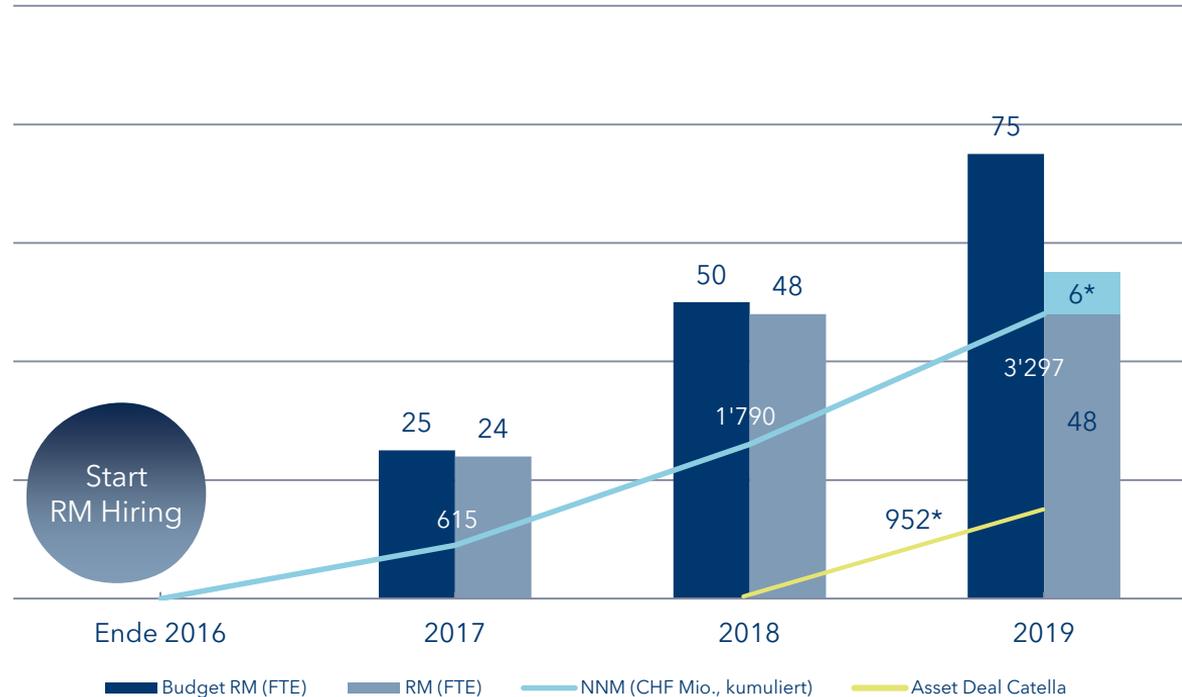
Status Quo Strategiemsetzung 2020

Paul H. Arni, Chief Executive Officer



Wachstum dank Rekrutierungsoffensive und Akquisition

Relationship Manager (FTE), Netto-Neugeld (CHF Mio.) 2016-2019



- Starker Netto-Neugeldzuwachs im Jahr 2019
- RM Hiring Initiative konnte erfolgreich abgeschlossen werden
- Weiterführung im Rahmen der üblichen Frontoffensiven

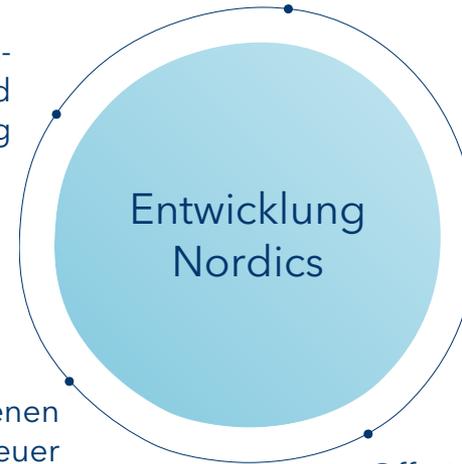
* Kundenberater und Asset Deal Catella-Übernahme CHF 952 Mio.

Integration des Zielmarktes «Nordics» übertrifft die Erwartungen



Wachstum der Nordics-Teams in Zürich und Luxemburg

Beibehaltung von erworbenen Vermögen sowie neuer Vermögenszufluss



Akquisition der Carnegie-Fonds und der Private-Banking-Sparte der Catella Bank als Basis

Grossteil der Dienstleistungs- und Produktangebote wurden implementiert

Offering für Private Banking, EAM und Fonds

Starkes Wachstum der VP Bank in Asien



Zielmärkte:



- Zusätzliche Evaluierung von **Opportunitäten** in **China** in Zusammenarbeit mit **Hywin Wealth**
- **Auszeichnungen** von WealthBriefingAsia



Mittelfristziele 2020 sind auf Kurs – Gewinn ist eine Herausforderung



Betreute Kundenvermögen
CHF 50 MRD.

- Unter der Prämisse eines positiven Marktumfeldes in greifbarer Nähe
- Wachstum an den internationalen Standorten



Konzerngewinn
CHF 80 MIO.

- Ohne Akquisition kaum erreichbar
- Ertrag auf Finanzanlagen schwer kalkulierbar



Cost/Income Ratio
UNTER 70 %

- Ziel im Jahr 2019 erreicht
- Mittelfristig weiterhin auf Kurs

Ausblick 2020: Ein Übergangsjahr in vielerlei Hinsicht



Strategie 2025

Chancen ergreifen.

Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates
und Paul H. Arni, Chief Executive Officer

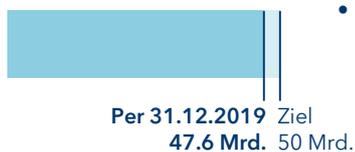


Erfolgreiche Strategie 2020 – Ausgangspunkt für die Strategie 2025

Strategie 2020 – Stärkung des Geschäftsmodells

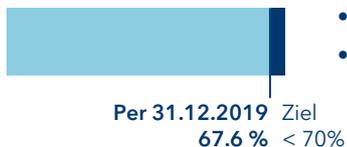
Strategie 2020 baut auf drei Pfeilern auf

Kundenvermögen



- Unter der Prämisse eines positiven Marktumfelds in greifbarer Nähe

Cost/Income Ratio



- Ziel im Jahr 2019 erreicht
- Mittelfristig weiter auf Kurs

Gewinn



- Ohne Akquisition kaum erreichbar
- Ertrag auf Finanzanlagen schwer kalkulierbar



Wachstum

- Stärkung der internationalen Standorte
- Ausbau des Fondsgeschäfts



Fokus

- Zentralisierung der IT
- Optimierung der Front-Organisation



Kultur

- Stabiles Aktionariat
- Optimierung der gruppenweiten Zusammenarbeit
- Zufriedene Kunden und motivierte Mitarbeitende

Aufbauen auf einem gesunden und starken Fundament



Starke operative Leistung, finanzielle Stärke und gesunde Bilanz

Kompetente und engagierte Mitarbeitende

Fortschrittlicher Finanzplatz mit zukunftsgerichteten Regelungen

Bewährtes Geschäftsmodell mit Fokus auf Private Banking, Intermediaries und Fund Solutions



**Unsere DNA:
Beratungsexpertise
und professionelle
Dienstleistungen für
Intermediäre und
anspruchsvolle
Privatkunden**

Enge Kundenbeziehungen und zufriedene Kunden

Starke Position im Heimmarkt Liechtenstein und in wichtigen Finanzzentren

Nachhaltigkeit als wichtiges strategisches Standbein



Etabliertes digitales Angebot für Intermediäre und Privatkunden

Systemrelevante, kotierte Bank mit langfristig ausgerichtetem Aktionariat und attraktiver Dividende



Der Nachhaltigkeitsgedanke prägt die VP Bank seit ihrer Gründung

1

Nachhaltigkeit als Bestandteil des unternehmerischen Handelns seit 1956

- Unternehmerische Verantwortung durch Engagement der Ankeraktionäre
- Unternehmerische Nachhaltigkeit in Form projektbezogener Aktivitäten
- Nachhaltigkeitsberichterstattung

2

Fokus auf nachhaltige Anlagethemen und Produkte

- Berücksichtigung von Nachhaltigkeit im Portfolio-Management und in Anlageprodukten

3

Ganzheitliche Integration

- Evaluation von Nachhaltigkeitskriterien im ganzen Dienstleistungsangebot und in der Beratung

Die VP Bank ist Kunden, Mitarbeitenden und Gesellschaft verpflichtet

Unsere Bank

Profitable und eigenständige Privatbank

Stabiles Aktionariat

Regionale Verankerung und gezielte internationale Präsenz

Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung

Spezialisierung auf Intermediäre und Privatkunden

Pflege von langfristig angelegten Vertrauensbeziehungen

Unsere Kunden

Kompetente, persönliche und unkomplizierte Kundenbetreuung

Unsere Kultur

Zusammenarbeit geprägt von Wertschätzung, gegenseitigem Respekt und Vertrauen

Kultur der Leistungsbereitschaft, des unternehmerischen Handelns und der Eigenverantwortung

Top-Arbeitgeber für engagierte Mitarbeitende

Herausforderungen werden gemeinsam, konsequent und innovativ angepackt

Führung mit klaren Zielsetzungen und offenem Feedback

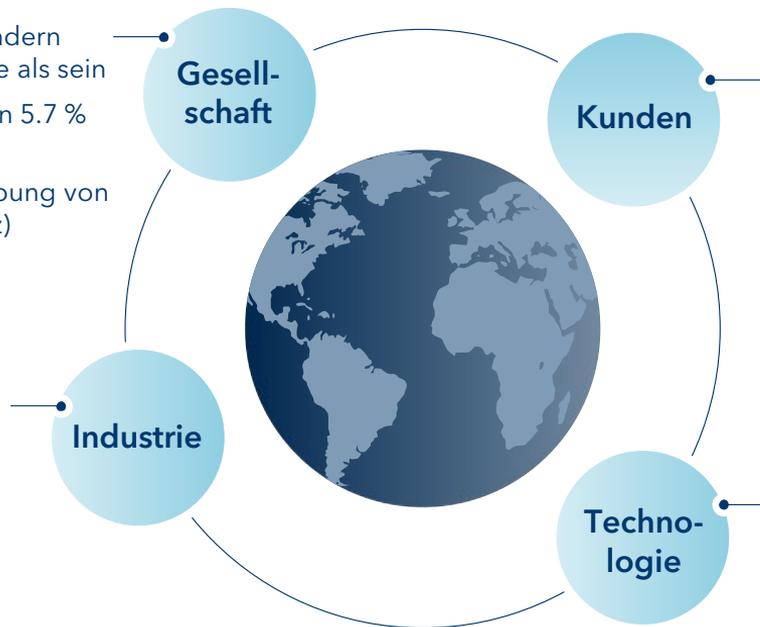
Chancen ergreifen.



Finanzbranche wird anspruchsvoller und bietet auch Chancen

- **Demografie:** 2050 werden in 55 Ländern 30 % der Bevölkerung über 60 Jahre alt sein
- **Vermögenswachstum:** Zunahme von 5.7 % p.a. über die nächsten fünf Jahre
- **Vermögensumschichtungen:** Vererbung von bis zu CHF 70 Mrd. jährlich (Schweiz)
- Trend zu **Share Economy**

- **Regulierung:** Hohe Kosten durch Bankenregulierung
- **Profitabilitätsdruck:** Konsolidierung und Margendruck kosten Stellen
- **Niedrigzinsumfeld:** Schweizer Banken bezahlten CHF 8 Mrd. seit Einführung der Negativzinsen



- **Bedürfnis nach Individualisierung:** Massgeschneiderte und ganzheitliche Lösungen
- **Neue Lösungen:** Umfassendes Angebot aus einer Hand und neue Anlageklassen
- **Convenience:** Digitale und hybride Angebote, 7/24 verfügbar
- **Digitalisierung**
- **Datenbasierte Lösungen:** Künstliche Intelligenz und Machine Learning
- **Personalisierung von Informationen**
- **Cyber Sicherheit:** akuter Handlungsbedarf für Finanzbranche

Zehn Grundannahmen für die Strategie 2025

Industrie

- 1 **Klare Positionierung** wird in einem fragmentierten Markt immer wichtiger
- 2 **Neue Anlageklassen** bieten neue Investment-Opportunitäten
- 3 ALM und Wertpapierverwahrung werden von **lizenzierten Banken** wahrgenommen
- 4 **Geografische/rechtliche Restriktionen** als Eintrittsbarrieren für neue Mitbewerber

Kunden

- 5 **Vertrauenswürdige Partnerschaft** und **individuelle Beratung** sind elementar
- 6 **Individualisierte Dienstleistungen** (24/7) dank eines integralen Kanalmix

Mitarbeitende

- 7 **Hochqualifizierte Mitarbeitende** mit Sozial- und Führungskompetenz gefragt

Technologie

- 8 **Neue Technologien** werden bestehende Prozesse aufbrechen (z.B. Blockchain)
- 9 **Datenanalyse** und **künstliche Intelligenz** zur Verbesserung des Kundenverständnisses
- 10 Nutzung von Skaleneffekten dank Auslagerung von **Standard-Dienstleistungen**

Die Positionierung der VP Bank – was wir für wen anbieten

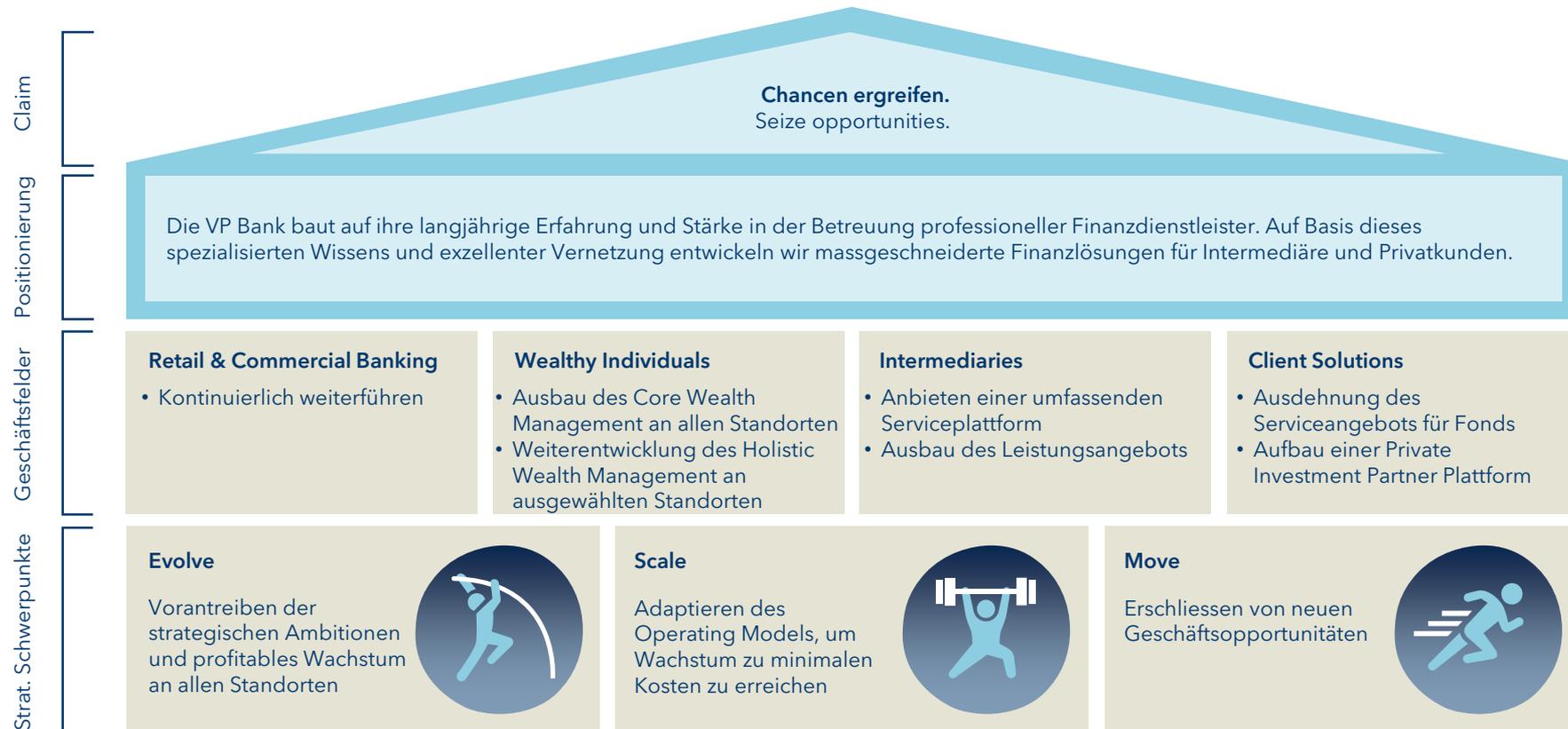
Wir entwickeln **massgeschneiderte Finanzlösungen** für **Intermediäre** und **Privatkunden** dank **spezialisiertem Wissen** und **exzellenter Vernetzung**. Dabei bauen wir auf unsere **langjährige Erfahrung** und Stärke in der Betreuung **anspruchsvoller Kunden**.

Etablierte Geschäftsfelder und gezielte geografische Präsenz

Geschäftsfelder	Märkte Europa	Märkte Asien
Retail & Commercial Banking	<ul style="list-style-type: none"> • Liechtenstein 	
Wealthy Individuals	<ul style="list-style-type: none"> • Liechtenstein • Schweiz • Deutschland • Luxemburg • Russland • Ukraine • Nordics 	<ul style="list-style-type: none"> • Singapur • Hongkong • Indonesien • Malaysia • Thailand
Intermediaries	<ul style="list-style-type: none"> • Liechtenstein, • Schweiz • Luxemburg • Nordics 	<ul style="list-style-type: none"> • Singapur • Hongkong
Client Solutions	<ul style="list-style-type: none"> • Liechtenstein • Luxemburg 	



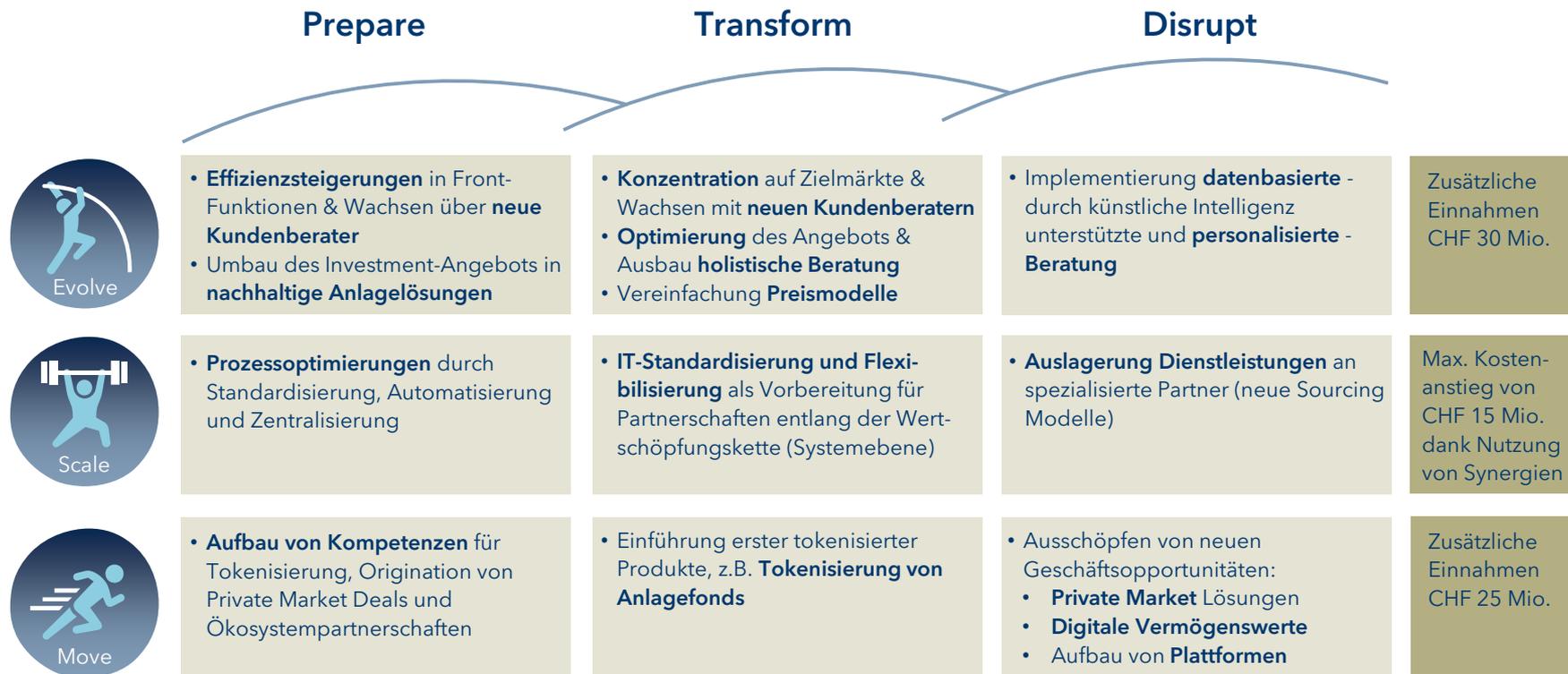
Individuelle Lösungen für professionelle Finanzdienstleister und Privatkunden



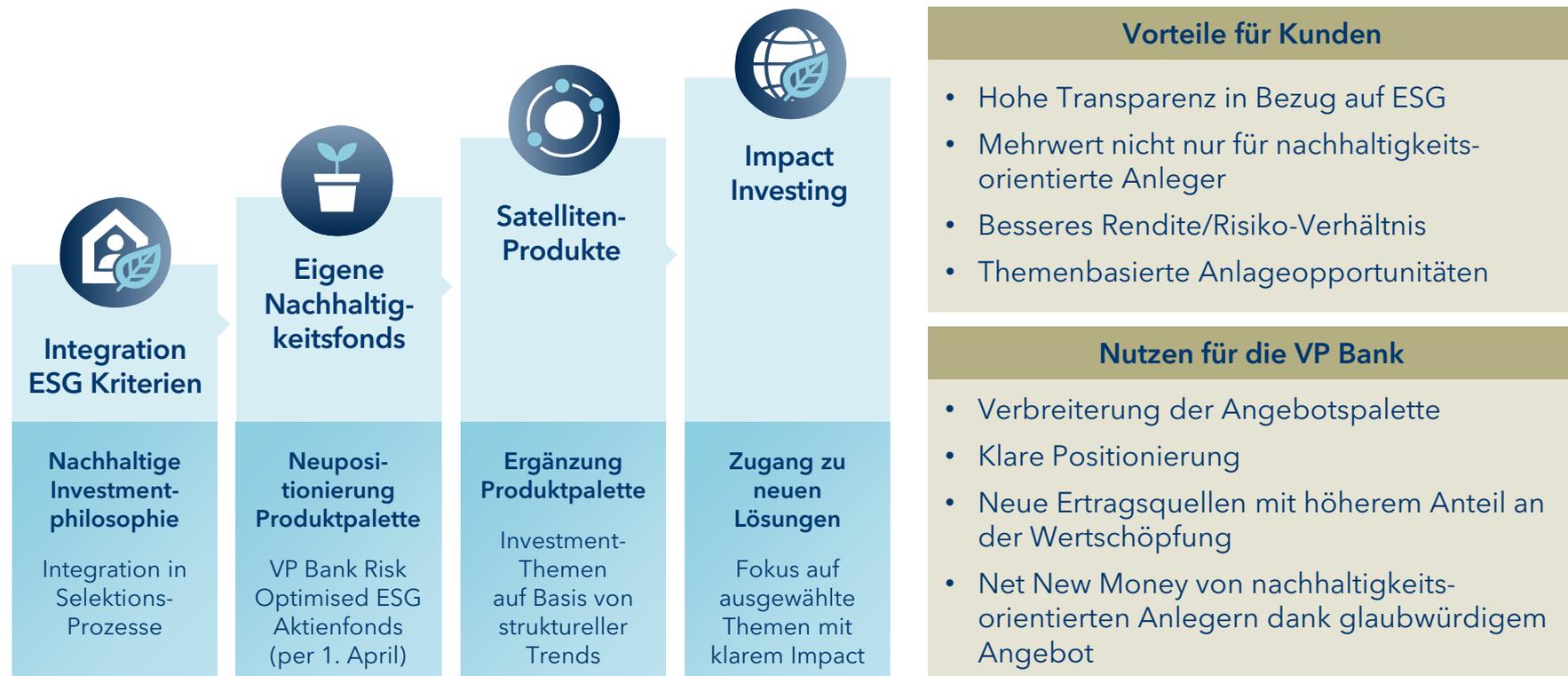
Strategische Schwerpunkte für 2025: Wachstum - Effizienz - neue Erträge



Strategische Massnahmen mit kurz-, mittel- und langfristiger Perspektive



Chance Evolve: Integration Nachhaltigkeit in gesamte Produktpalette



Chance Scale: Vereinfachte Kundenprozesse im Client Onboarding & KYC



Chance Move: Neue Anlagemöglichkeiten basierend auf bestehender Expertise von VP Fund Solutions

Konzept	Investment und Co-Investment Plattform
Zweck	«Match making» von Investoren mit Anlagemöglichkeiten
Zielkunden	Professionelle Investoren (Private & Institutionelle)
Anlagethemen	Nachhaltigkeit, Immobilien, eigene Themen unserer Investoren
Rolle VP Bank	Origination, Strukturierung, Execution, Distribution

Vorteile für Kunden

- Neue Anlagemöglichkeiten mit niedriger Korrelation
- Internationales Networking
- Exklusivität und Vertraulichkeit
- Eigene Wahl der Struktur

Nutzen für die VP Bank

- Neue Ertragsquellen mit attraktiven Margen
- Ansprechen von neuen potenziellen Kunden und Nutzen von Netzwerken
- Keine neuen Bilanzrisiken

Chance Move: Digitalisierung von Vermögenswerten

Fonds & SPVs



- Tokenisierung von Fondsanteilen und deren Verwahrung
- Emission von klassischen Portfoliostrukturen, die in Tokens investieren (SPVs, Fonds)
- Strukturierung eines «Portfolio-Tokens», der in Tokens investiert

Anleihen & Aktien



- Tokenisierung von Anleihen und Aktien
- Tokenisierte Aktien und Anleihen als granulare Portfoliokomponenten
- Verwendung der Tokens als Basiswert und Besicherung

Spezielle Vermögenswerte



- Tokenisierung von Immobilien, Wertgegenständen und geistigem Eigentum
- Tokenisierung von Privatmarktanlagen

Vorteile für Kunden

- Neuer Marktplatz für traditionell schwer transferierbare Vermögenswerte
- Demokratisierung von Privatmarktanlagen

Nutzen für die VP Bank

- Effizienzgewinne aus neuer Technologie im Strukturierungsgeschäft
- Erschliessung von neuen Geschäftsmodellen

Finanzziele 2025: Steigerung des Konzerngewinns auf CHF 100 Mio.



Wachstum

Net New Money
(in % AuM)

> 4 % p.a.¹⁾



Profitabilität

Gewinn-
marge
(in bp AuM)

> 15 bp

Cost/
Income
Ratio²⁾

70 %



Stabilität

Tier 1
Ratio

> 20 %

Bereits eingeleitete Evolve-, Scale- und Move-Massnahmen 2020



- Integration von **ESG-Kriterien** mit zusätzlichem **eigenen Nachhaltigkeitsrating** in alle Investmentprozesse sowie Lancierung eigener **Nachhaltigkeitsfonds** per 1. April
- Einführung eines **professionellen Kundenberaterarbeitsplatzes** per Mitte Jahr für eine effektivere Marktbearbeitung



- Vorarbeiten zur **Compliance Suite** sind abgeschlossen; Ziel: Umsetzung Phase 1 (u.a. AML)
- Prozess zum vereinfachten **Client Onboarding** ist im Februar gestartet
Ziel: Substanzielle Reduktion der Dokumente und Unterschriften



- Neues **Private Investment Partners** Team hat seine Arbeit innerhalb der VP Bank bereits am 1. März aufgenommen
- Pilotprojekt zur **Fonds-Digitalisierung** wurde initiiert, Business Case liegt bis Ende Juni vor

Next Steps: Organisatorische Anpassungen zur Umsetzung der Strategie 2025

	Structure follows Strategy...	... mit folgenden Auswirkungen
Intermediaries & Private Banking	<ul style="list-style-type: none">• Konzentration der frontbezogenen Geschäftseinheit auf die Kundenbetreuung und Marktentwicklung• Einbindung des Group Product Center in die frontbezogene Geschäftseinheit• Einführung eines funktionalen Managements an den internationalen Standorte zur Effizienzsteigerung	<ul style="list-style-type: none">• Lokale CEOs neu im International CEO Committee• Etablieren eines Product & Service Committees zur Systematisierung und Abstimmung der Produktentwicklung
Client Solutions	<ul style="list-style-type: none">• Geschäftseinheit Investment Solutions wird zur Geschäftseinheit Client Solutions. Fund Solutions wird integraler Bestandteil der neuen Einheit• Ausgliederung von Teilbereichen von Investment Solutions als dem CEO zugeordnete Funktion	<ul style="list-style-type: none">• Neuer Head Client Solutions und Mitglied des Group Executive Management (GEM) wird gesucht• Bisheriger Head Investment Solutions wechselt als CIO mit seinem Team in den CEO-Bereich und scheidet aus dem Group Executive Management aus

Zusammenfassung: Mit einem Dreiklang an Massnahmen zum Ziel

Chancen ergreifen.

- Mittels gezielten Wachstums im bestehenden Geschäft
- Mit einem Mehrwertservice für Intermediäre



- Durch die Erschliessung neuer Geschäftsfelder



- Dank Effektivität der Kräfte ...
- ... und der Skalierung des Operating Models und Sourcing von Standarddienstleistungen



Mit dem Ziel, bis 2025 einen Konzerngewinn von CHF 100 Mio. zu erreichen



Fragen

A panoramic view of a city, likely Zurich, Switzerland, featuring a prominent green spire in the foreground. The city is nestled in a valley with rolling hills in the background. The sky is a soft, pale blue, suggesting a clear day. The text "Einladung zum Lunch" is overlaid in the center of the image.

Einladung zum Lunch

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 eines Anlegers keine Rechnung. Ebenso können je nach Staatsangehörigkeit oder Wohnsitz eines Anlegers gesetzliche Beschränkungen hinsichtlich Transaktionen mit Finanzinstrumenten oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen bestehen. Bevor ein Anleger einen Anlageentscheid fällt bzw. Dienstleistungen in Anspruch nimmt, sollte er sich daher durch seinen Kundenbetreuer beraten lassen.

Der Wert sowie die Erträge von Finanzinstrumenten können sowohl steigen als auch sinken. Es ist möglich, dass 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 · F +423 235 65 00

info@vpbank.com · www.vpbank.com · MwSt.-Nr. 51.263 · Reg.-Nr. FL-0001.007.080-0