

VP Bank Gruppe · 9. März 2021

Bilanzmedien- und Analystenkonferenz



Programm

Teil I: Das Geschäftsjahr 2020 im Überblick

Begrüssung

Dr. Thomas R. Meier, Präsident des
Verwaltungsrates

Jahresergebnis 2020 VP Bank Gruppe

Roger Barmettler, Chief Financial Officer

Ausführungen zum abgeschlossenen Strategiezyklus sowie zum Übergangsjahr 2020

Paul Arni, Chief Executive Officer

Teil II: Vertiefung Strategie 2026

Strategie 2026

Paul Arni, Chief Executive Officer

Intermediaries & Private Banking

Tobias Wehrli, Head of Intermediaries & Private
Banking

Client Solutions

Thomas von Hohenhau, Head of Client Solutions

Zusammenfassung und Ausblick 2021

Paul Arni, Chief Executive Officer

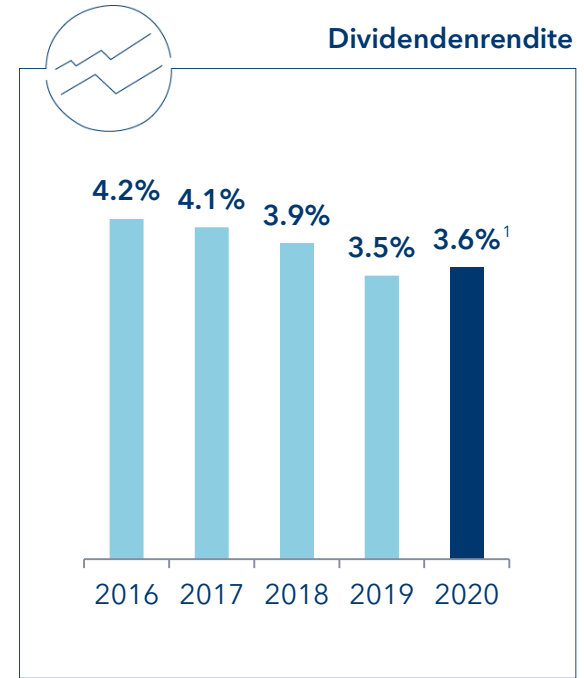
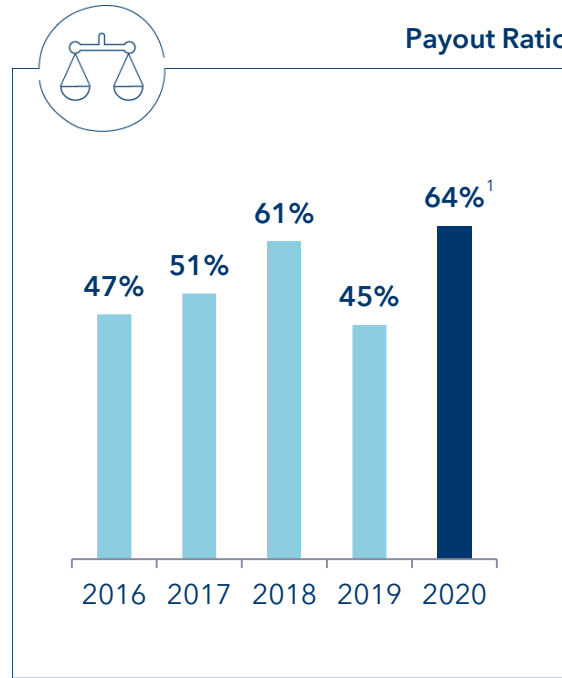
Fragerunde



Grössere Risiken ...

... werden nur selten mit
besseren Aussichten belohnt.

Nachhaltige Dividende im Zielband



Erneuerungswahl in den Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat beantragt die
Wiederwahl von **Dr. Thomas R. Meier**
für eine Amtsdauer von drei Jahren.



Verzicht auf Wiederwahl

Fredy Vogt verzichtet auf eine Wiederwahl.

Herzlichen Dank für die enormen Verdienste zum Wohle der VP Bank und alles Gute für die Zukunft.



Neuwahl in den Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat beantragt die Wahl von **Philipp Elkuch** für eine Amtsdauer von drei Jahren.



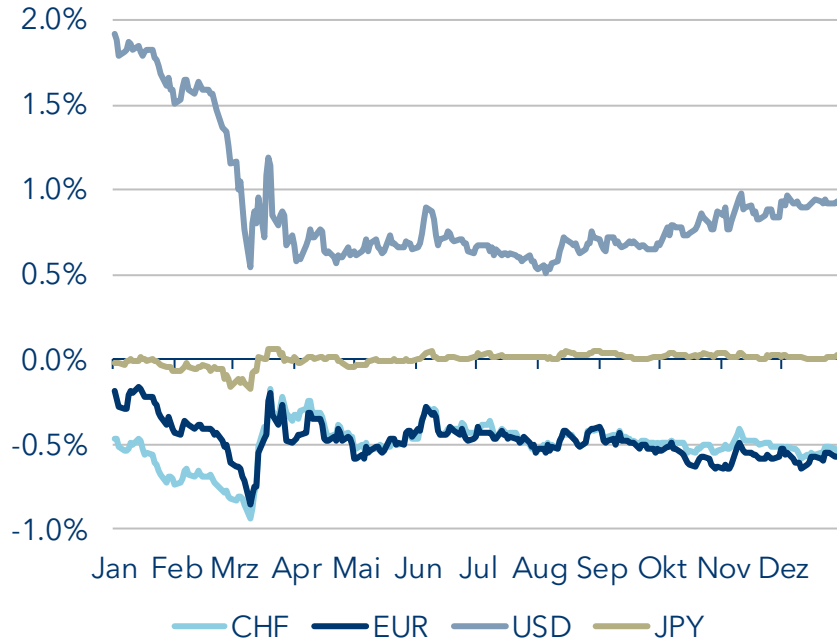


**Daten weisen
die Richtung.**

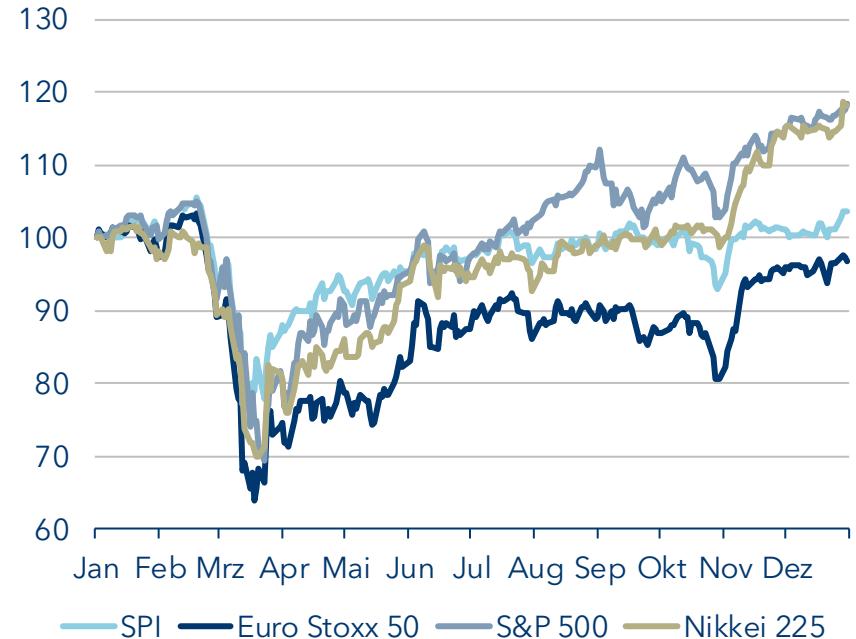
Menschliche
Weitsicht den Weg.

Rückblick 2020: Zinsen weiter gesunken - Aktienmärkte erholen sich

10jährige Kapitalmarktrenditen: Tiefer für Länger



Aktienmärkte: Machten Kursverluste wieder wett



Ein durch die Corona-Pandemie geprägtes Finanzjahr 2020



Gewinn vor Wertberichtigungen
CHF 61.0 Mio.

CHF 66.8 Mio.
in 2019

**Tiefere USD Zinsen,
Kosten gesenkt**

Konzerngewinn
CHF 41.6 Mio.

CHF 73.5 Mio.
im 2019

**Belastet durch
Wertberichtigung
Einzelposition im
Kreditportfolio**

Cost Income
Ratio
69.3 %
67.6 % im Vorjahr



Netto-Neugeld-
zufluss
CHF 1.4 Mrd.
CHF 2.1 Mrd. im 2019

**Weiterhin guter
Zufluss in
herausforderndem
Marktumfeld**



**Äusserst
stabile Bilanz-
kennzahlen**

Tier 1 Ratio
20.8 %
20.1 % im 2019

**Sehr gute
Eigenmittel-
ausstattung**

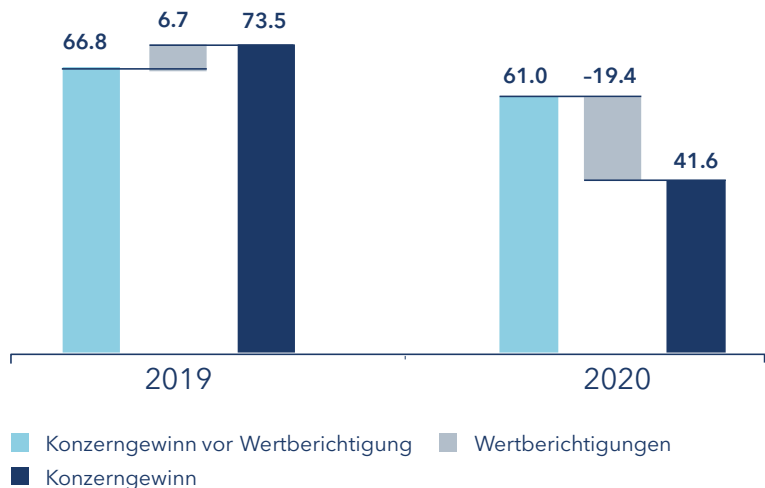
Rating:
Standard & Poor's
A/Negative/A-1

**Per 17. Juli 2020
bestätigt, jedoch
Ausblick auf negativ
gesenkt**

Kosten gesenkt, tiefe Zinsen belasten

- Reduzierter Konzerngewinn aufgrund tieferer USD-Zinsen sowie einmaligen Wertberichtigungen
- Gestiegener Kommissions- und Dienstleistungserfolg bei tieferen Kosten

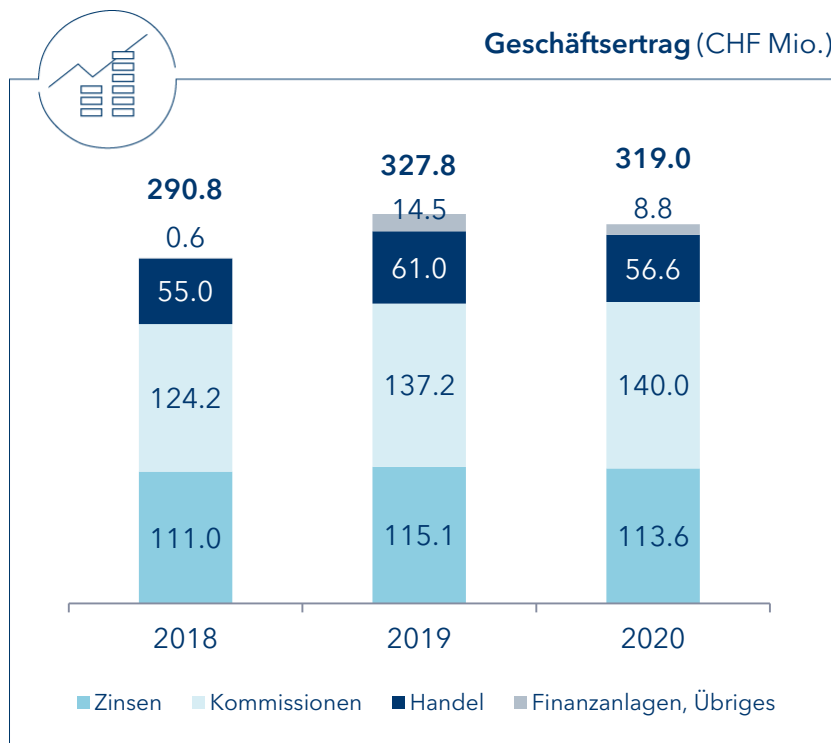
Gewinn vor Wertberichtigung in CHF Mio.



Erfolgsrechnung in CHF Mio.

	2019	2020
Geschäftsertrag	327.8	319.0
Geschäftsaufwand (ohne Wertberichtigung Kreditrisiken)	-251.6	-250.1 ¹
Steuern	-9.4	-7.9
Konzerngewinn vor Wertberichtigung	66.8	61.0
Wertberichtigungen	6.7	-19.4
Konzerngewinn	73.5	41.6

Solider Geschäftsertrag in schwierigem Markt

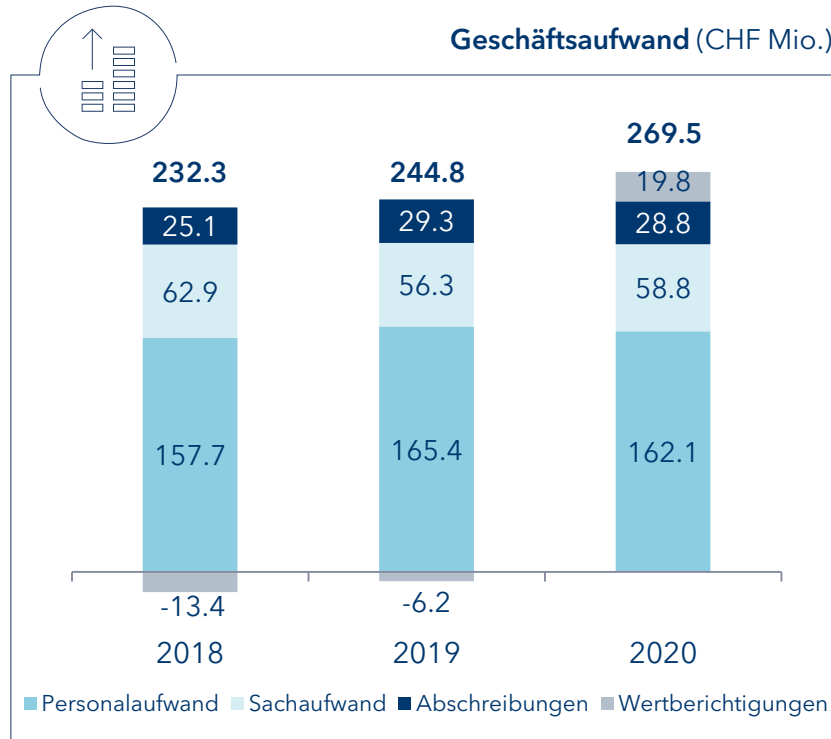


- Kommissionserfolg plus CHF 2.8 Mio., bzw. 2.1 %
- Höhere transaktionsabhängige Erträge aufgrund hoher Volumina im Q1 2020
- Leicht tiefere wiederkehrende Erträge

Bedingt beeinflussbare Erlöse

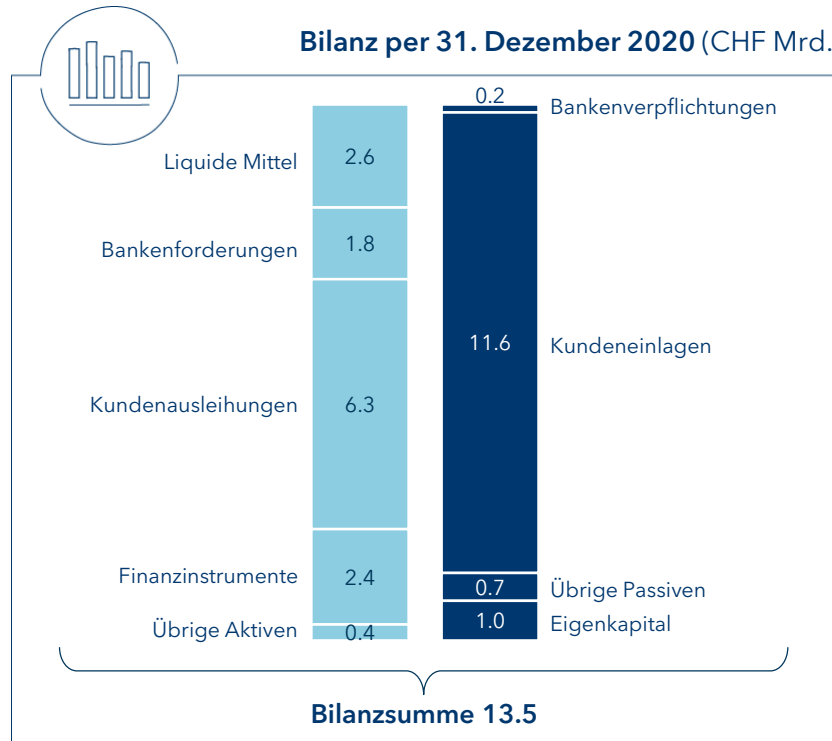
- Zinserfolg minus CHF 1.5 Mio., bzw. -1.3 %
 - Kundengeschäft gesteigert
 - Zinserfolg Treasury wegen USD Zinsen tiefer
- Handelserfolg minus CHF 4.4 Mio., bzw. -7.1 %
- Finanzanlagen minus CHF 6.4 Mio. aufgrund tieferer Fair Value Erlöse

Kostenstruktur optimiert



- Personalaufwand minus CHF 3.3 Mio., bzw. -2.0 %
 - Zeitlich verzögerte Einstellungen
- Sachaufwand plus CHF 2.6 Mio., bzw. 4.6 %
 - Einmalige Kosten zur Stärkung der Organisation von CHF 3.8 Mio. enthalten
 - Ohne diese Kosten Sachaufwand CHF 1.3 Mio. tiefer
- Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste plus CHF 26.0 Mio. vor allem aufgrund Wertberichtigung auf einer Einzelposition

Robustes und gesundes Fundament



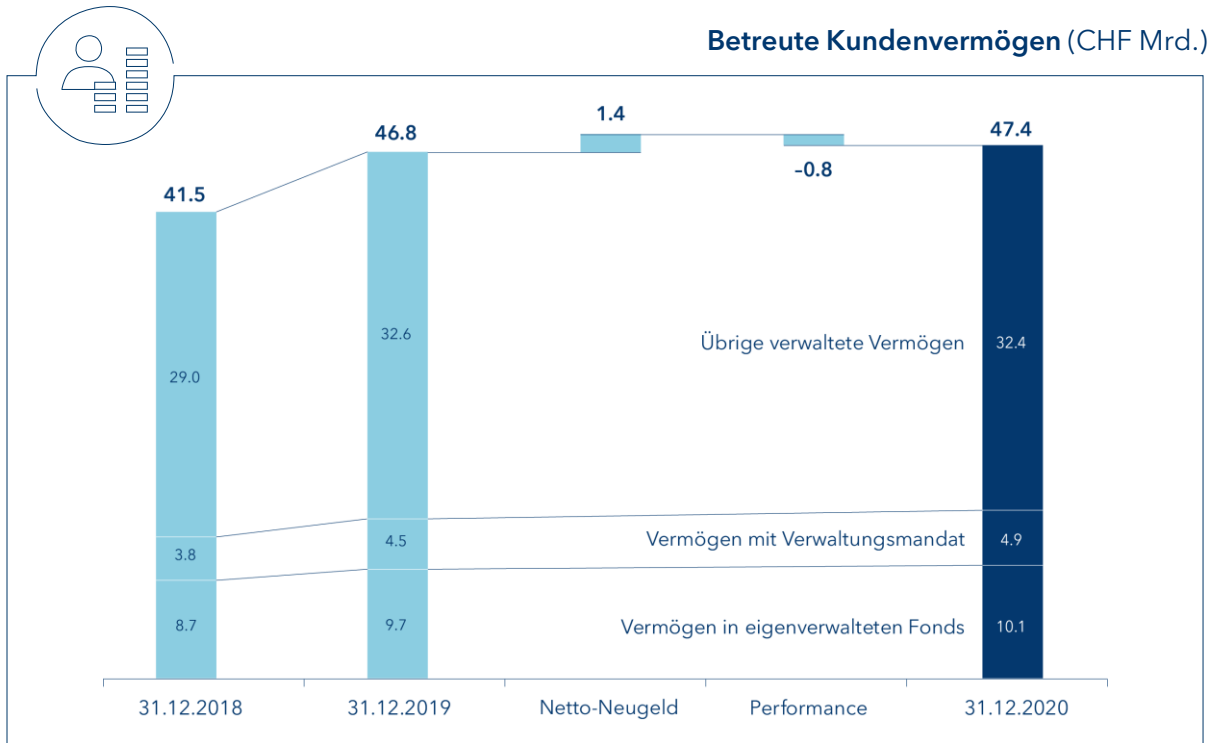
- Solide Bilanz
 - Hohe Liquiditätshaltung
 - Reduktion Kundenausleihungen um 7.6 %
 - Forderungen Banken plus 143 %
- Stabile Refinanzierung
 - Anteil Kundeneinlagen 86 % der Bilanzsumme
 - Zuwachs Kundeneinlagen 2.4 %
- Starke Eigenmittel, Tier 1 Ratio bei 20.8 %

Eigenmittelanforderungen deutlich übertroffen

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Risikogewichtete Aktiven in CHF Mrd.	4.5	4.8	4.7
Kernkapital (CET 1) in CHF Mio.	942.8	973.2	972.8
Tier 1 Ratio (CET 1 Ratio)	20.9 %	20.1 %	20.8 %
Liquidity Coverage Ratio (LCR)	142.6 %	213.1 %	179.4 %
Leverage Ratio	7.3 %	7.1 %	7.1 %
Loan to Deposit Ratio	58.6 %	60.1 %	54.2 %
Non-Performing Loans	0.4 %	0.8 %	1.0 %
S & P Rating	A/Stabil/A-1	A/Stabil/A-1	A/Negative/A-1*

*S&P hat am 17. Juli 2020 das gute Rating «A» bestätigt und gleichzeitig den Ausblick auf negativ geändert.

Betreute Kundenvermögen gesteigert



Total betreute Kundenvermögen per 31.12.2019 um CHF 0.8 Mrd. reduziert aufgrund Reklassierung zu Custody

- Netto-Zufluss Neugeld CHF 1.4 Mrd.
- Zunahme der betreuten Kundenvermögen um 1.4 %
- Kundenvermögen inkl. Custody-Vermögen bei CHF 54.9 Mrd. bzw. plus 0.6 %

Segment Reporting bildet neue Organisation ab

Segmentübersicht per 31. Dezember 2020

	Intermediaries & Private Banking	Client Solutions	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF ¹	42.1 Mrd.	11.5 Mrd.	-	53.7 Mrd.
Betreute Kundenvermögen in CHF	36.0 Mrd.	11.5 Mrd.	-	47.4 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	0.8 Mrd.	0.5 Mrd.	-	1.4 Mrd.
Ergebnis vor Steuern, vor WB in CHF	119.4 Mio.	16.9 Mio.	-67.3 Mio.	68.9 Mio.
Ergebnis vor Steuern, nach WB in CHF	100 Mio.	16.9 Mio.	-67.3 Mio.	49.5 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten ²	71	31	-	67
Personalbestand in FTE	334.2	75.3	507.5	917.1

¹ Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen

² Geschäftsertrag durch durchschnittlich betreute Kundenvermögen

Sicherheit und Robustheit

Sichere und stabile Bank

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

Herausforderndes Marktumfeld, robustes operatives Resultat

- Robuste Erträge, USD Zinsen belasten
- Kostenbasis weiter optimiert
- Neugeldzuflüsse von neuen und bestehenden Kundenberatern



Neue Trends gibt es viele.

Sie investierbar
zu machen, ist die
wahre Kunst.



Wertberichtigung belastet Gewinn

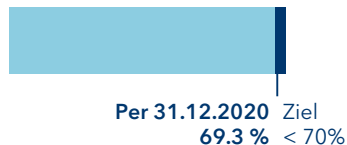
Strategie 2020 - Stärkung des Geschäftsmodells

Kundenvermögen



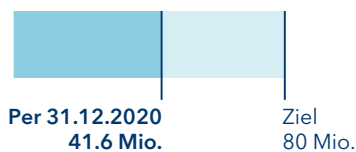
- Nettoneugeld während der letzten 5 Jahre im Schnitt um 4.2 % gewachsen

Cost/Income Ratio



- Cost/Income Ratio mit 69.3 % erfüllt

Gewinn



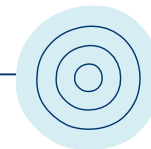
- Gewinn infolge Wertberichtigung auf einer Einzelposition im Kreditportfolio von rund CHF 20 Mio. verfehlt

Strategie 2020 baute auf drei Pfeilern auf



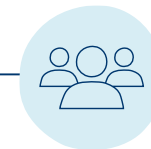
Wachstum

- 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

Wichtige Grundlagen für Strategie 2026 geschaffen



Group Executive Management gestärkt

Chancen sind kein Zufall.

Sondern das Resultat richtiger
Analysen zur richtigen Zeit.



VP Bank wird ein internationaler Open Wealth Service Pioneer

Liechtensteiner Wurzeln, Internationalität und ausgezeichnete Netzwerke

Wealth
Management
Service Provider
für Intermediäre
und vermögende
Privatkunden

Zugang zur
Anlageklasse Private
Markets und entsprechen-
den Strukturierungslösungen,
sowohl für eigene Kunden
als auch für Nicht-
Kunden

Unabhängige und
auf Nachhaltigkeit
ausgerichtete
Finanzberatung und
Anlagelösungen

Hybrider
Beratungs-
ansatz

Konzentrierte
Kundenzentrierung
über Ökosysteme
bzw. Netzwerke mit
einem Open Wealth
Management
Ansatz

Verschmelzung
eigener wie fremder
Angebote zu innovativen,
massgeschneiderten
Finanzlösungen

Multipli-
kationseffekt
dank klarer
Ausrichtung auf
Intermediäre

Strategie 2026 adressiert Chancen

	Ziel	Kernmassnahmen
 <p>Evolve</p>	Strategische Weiterentwicklung des operativen Geschäfts an den bestehenden Standorten	<ul style="list-style-type: none">• Etablierung Nachhaltigkeit «Investing for Change»• Ausrichtung Standorte auf lokale Marktbedürfnisse• Ausbau und Entwicklung Asiangeschäft• Erschliessung neuer Kundensegmente durch Partnerschaften
 <p>Move</p>	Erschliessen neuer Geschäftsopportunitäten	<ul style="list-style-type: none">• Schaffung Zugang zu Private Market Investments• Digitalisierung von Vermögenswerten• Datenanalyse zur Unterstützung Investmentempfehlungen• Ausbau Wealth Management Service Plattform
 <p>Scale</p>	Optimierung und Skalierung der bankübergreifenden Prozesse und Strukturen	<ul style="list-style-type: none">• Stärkung Robustheit und Agilität Organisation• Entwicklung Risiko-Governance und -Prozesse• Effizienzsteigerung durch Prozessoptimierung und Standardisierung• Skalierung und Sourcing von Services

An illustration of a city skyline with various skyscrapers. In the foreground, a person is riding a bicycle with a basket of groceries. The scene is set against a light, hazy background.

**Im Alltag bestimmen Sie
Ihr Nachhaltigkeitsprofil.**

An illustration of a body of water. The water reflects the city skyline and the cyclist from the top half of the image. In the water, there are also reflections of green trees and wind turbines. Two swans are visible on the water's surface.

Und bei Ihrer Anlagestrategie?

Konstante Weiterentwicklung im Intermediaries & Private Banking Business



Stärkung persönliche
und **digitale**
Kundeninteraktion

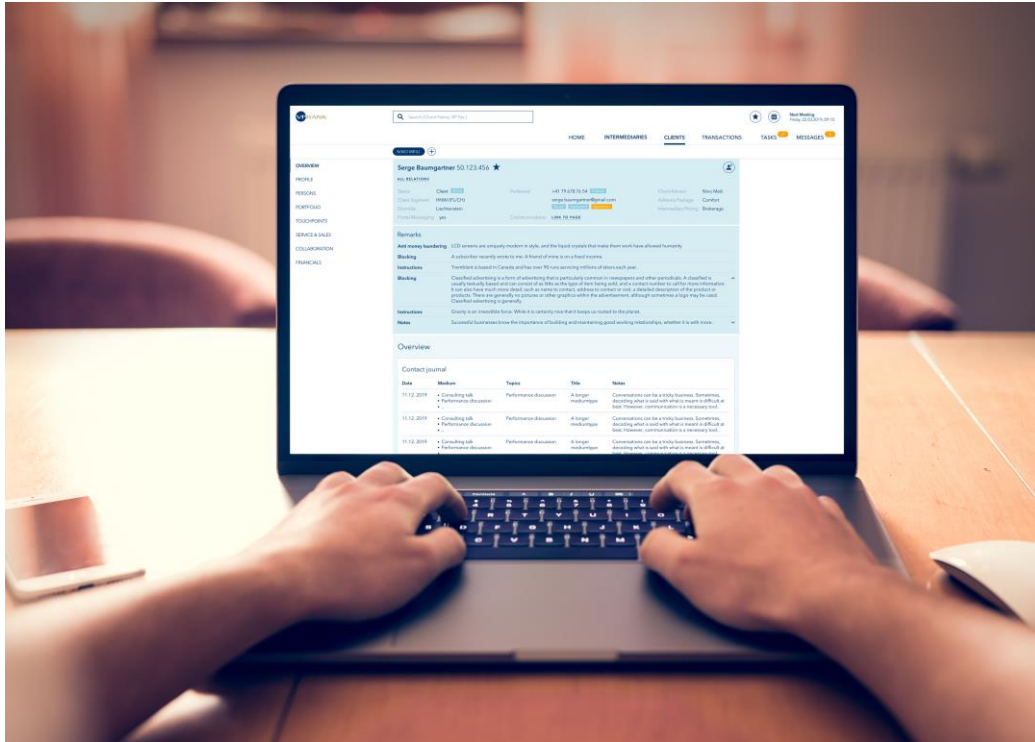


Aufbau
«**Investing for
Change**»



Fokussierte
Ausrichtung
Standorte

360 Grad Kundenportfolio - «RM Cockpit»



Umfassend digitalisierter Arbeitsplatz

Signifikante Effizienzsteigerung in der Kundenbetreuung

Zeitgewinn für die Beratung der Kunden

Bedürfnisgerechte 360 Grad View auf den Kunden

Kunden mit neuen digitalen Kanälen begeistern



Mehr als
500 Online
Beratungs-
gespräche

25 digitale
Kundenevents



12 Experten-
Webinars



Den Wandel aktiv mitgestalten – Investing for Change

2020

Eigener Nachhaltigkeits-score entwickelt

Aktienfonds konsequent auf Nachhaltigkeit ausgerichtet

Ausbau der Themenpalette (bspw. Green City Basket)

Vermögensverwaltungsmandate basierend auf Nachhaltigkeitsphilosophie umgestellt

Sämtliche Investmentprozesse sowie Offering konsequent auf unsere Nachhaltigkeits-Philosophie abgestimmt

2021

Systematische Integration der Nachhaltigkeitsaspekte in den Beratungsprozess

Lancierung weiterer Portfolio-Lösungen und Produkte mit noch stärkerer Ausrichtung auf Nachhaltigkeit

Services zur Umstellung auf Nachhaltigkeit, ESG-Daten und Ausbildungen für Intermediärkunden

Klare Standortpositionierung mit spezifischem Angebot



Zugang zu vermögenden Kunden in China dank Partnerschaft mit Hywin



- Geschäft mit Externen Vermögensverwaltern seit je **Kerngeschäft**, parallel zum Private Banking
- Auch in Asien **Fokus auf externen Vermögensverwaltern**, Family Offices und starken Partnerschaften
- Weiterhin **starkes Private Wealth Wachstum** in Asien und überproportionale Zunahme der Intermediäre gegenüber reifen Märkten
- VP Bank Singapore bei **Asian Private Banker Awards 2020** als «Best Private Bank - Intermediary Services» ausgezeichnet



- Hywin Wealth 2006 in Schanghai gegründet und gehört mit 148 Niederlassungen und über 2'000 Mitarbeitenden zu den **führenden chinesischen Vermögensverwaltern**
- Hywin Hongkong fokussiert auf **Wealth Management, Asset Management sowie Insurance Brokerage**
- Hongkong ist die **Offshore Wealth Management Plattform** der Hywin Gruppe (Offshore Produkte und Dienstleistungen für chinesische Kunden)

Juli 2019: Unterzeichnung Absichtserklärung

Februar 2021: Unterzeichnung Partnerschaftsvereinbarung

Chancen nutzen und den Wandel an allen Standorten aktiv vorantreiben

Kundennähe

Intensivierung in der Zusammenarbeit mit den Kunden und gleichzeitige Stärkung der Effizienz

Nachhaltigkeit

Konsequentes Vorantreiben des Themas Nachhaltigkeit mit dem Programm «Investing for Change»

Standorte

Mehr Kundennähe mit marktnahen Standortstrategien
Partnerschaftsvereinbarung mit Hywin unterzeichnet

Die VP Bank vereinfacht den Zugang.

Zu exklusiven
Privatmarktanlagen.



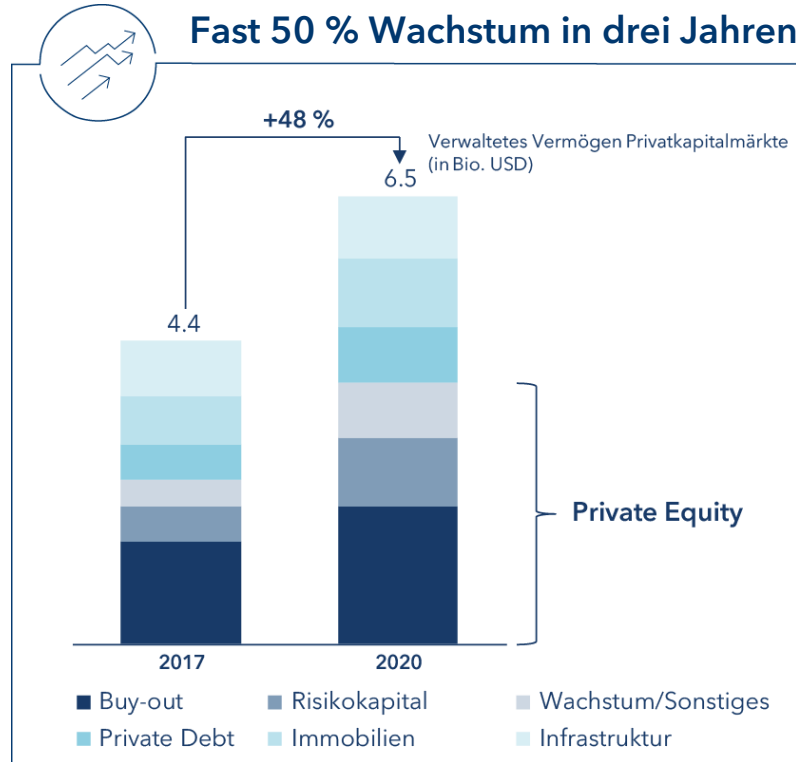
Vereinfachter Zugang zu exklusiven Privatmarktanlagen

Privatmärkte
sind eine wachsende
und zunehmend
beliebte Anlageklasse

**Systematischer Zugang
zur Anlageklasse**
durch das Angebot
exklusiver kollektiver und
direkter Private-Equity-
und Private-Debt-
Anlagemöglichkeiten

**Stärkung der
Position der
VP Bank**
als internationaler
Open Wealth
Service Pioneer

Die Privatmärkte waren von einer starken Nachfrage geprägt



Die VP Bank ist einzigartig positioniert, um eine wichtige Rolle zu übernehmen



Starke DNA als «zuverlässiger Partner» für Intermediäre

Mehr als 60 Jahre Erfahrung und gute Reputation



Richtige Grösse und Philosophie

Klein genug, um flexibel zu sein, aber international und gross genug, um etwas zu bewirken



Industrie- und Vordenker-Partnernetzwerk

Nahezu 600 bestehende Intermediärkunden und starke Partnerschaften



Klare strategische Ausrichtung

Die Strategie 2026 liefert dem Bereich Client Solutions die entsprechenden Ressourcen sowie den nötigen Fokus und Rückhalt

Die Mission von Client Solutions

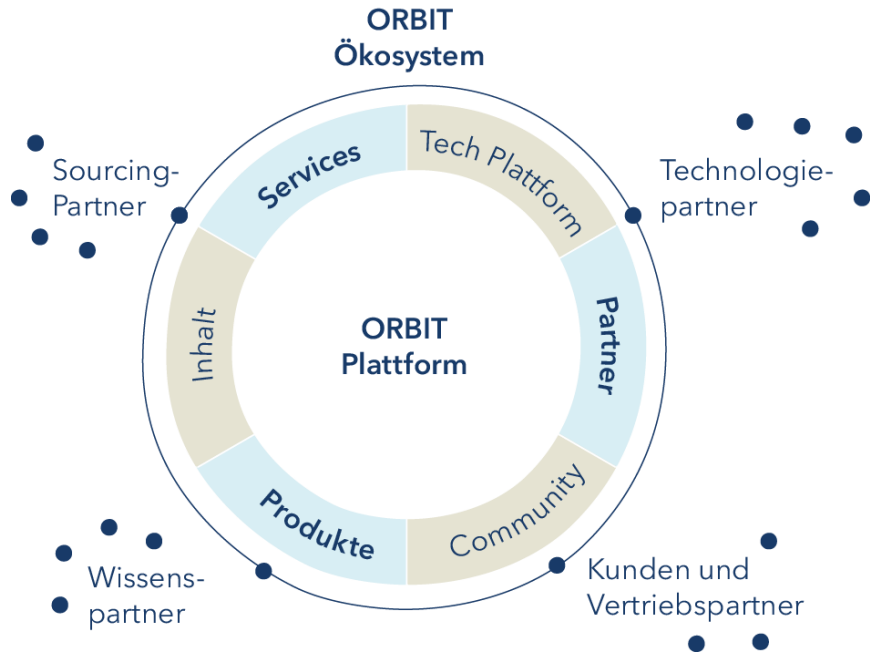
Die Kernkompetenz der VP Bank als umfassender internationaler Open Wealth Service Pioneer soll ausgebaut und der Bereich als vertrauenswürdiger Kurator für Privatmarktanlagen wahrgenommen werden.



Client Solutions will den **Share of Wallet** seiner **rund 600 Intermediäre deutlich erhöhen** und neue B2B2C-Kunden sowie reine B2B-Kunden wie Versicherungen, Staatsfonds oder Pensionskassen anziehen.

Ohne die Vorbedingung einer Anlage bei der VP Bank können wir volle Flexibilität für alle Kunden bieten und unseren adressierbaren Markt deutlich vergrößern.

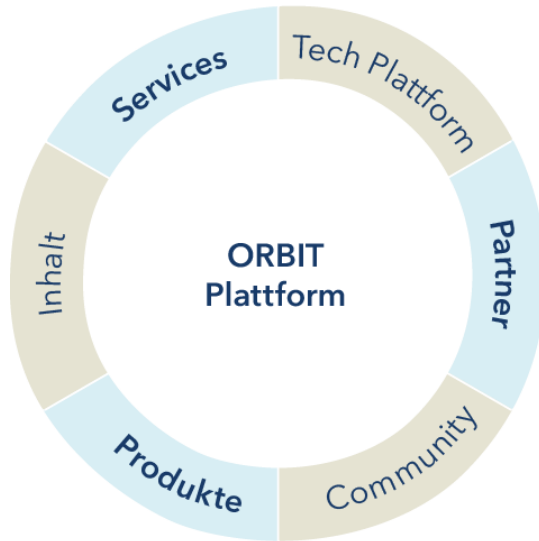
ORBIT-Strategie - eine Plattform, die in einer breiten Community eingebunden ist



- Modulare **Zugangs- und Strukturierungsplattform** mit offener Architektur für Anlageprodukte des Privatmarktes
- In eine breite **Community von Partnern** eingebunden
- **Verbindung** zu ORBIT auf jeder Stufe der **Wertschöpfungskette**
- Entstehung und Verteilung von **Anlagemöglichkeiten** durch das ORBIT-**Ökosystem**
- **Kurator für Möglichkeiten von Privatmarktanlagen** und Produktstrukturierung

ORBIT-Ansatz – Zugang zu innovativen Produkten und Dienstleistungen ermöglichen

Die Plattform ermöglicht den **Zugang** zu innovativen Produkten und Dienstleistungen. Dies bietet für die Anleger, die Partner und die Community mehr **Komfort**.



Die ORBIT-Plattform umfasst Folgendes:

- Zugang zu einem innovativen **Produktangebot**
- Zugang zu einem massgeschneiderten **Dienstleistungsangebot**
- Zugang zu einem vielfältigen **Partnerportfolio**

Partner und Anleger können auch mit Folgendem rechnen:

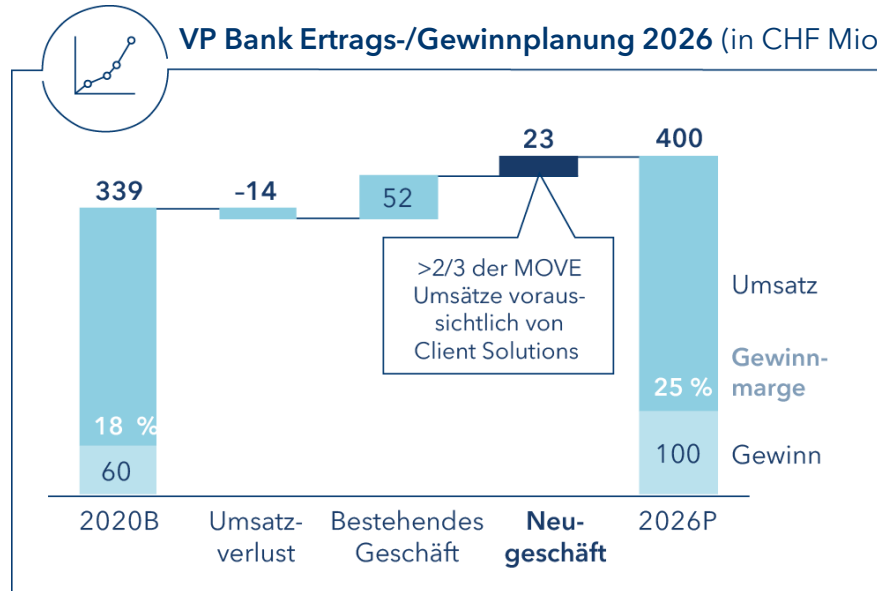
- Zugang zu relevanten **Inhalten**
- Zugang zur **Community**
- **Komfort** dank Technologieplattform

Kundenwert von Client Solutions

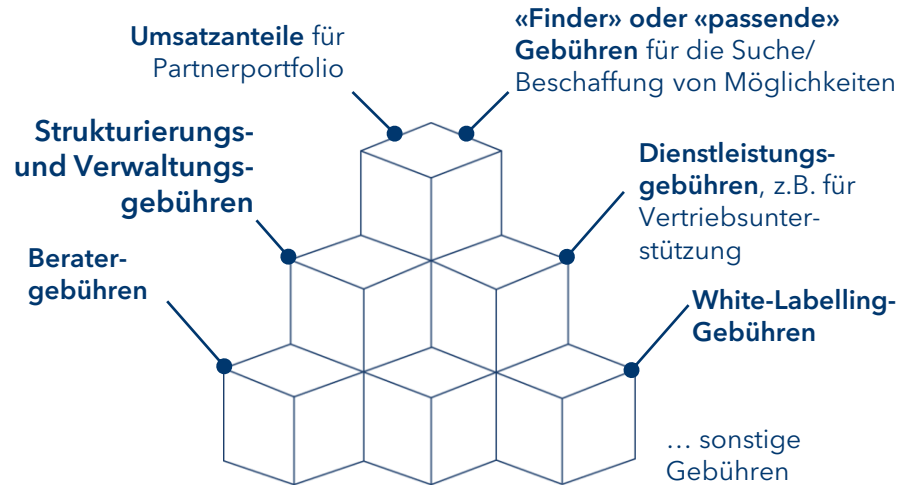
-  Zugang zu exklusiven, erstklassigen **Privatmarktmöglichkeiten**
-  Zugang zu kostenlosen relevanten **Inhalten, Kontakten und der Community**
-  **Zugang** zu Mitanlegern und Vertriebskanälen für **eigene Produkte**
-  **Zugang** zu relevanten Drittanbietern im Technologiebereich, die vollständig in das ORBIT-Ökosystem integriert sind
-  Umfassende **Flexibilität** durch modularen Aufbau und verschiedene Strukturierungslösungen
-  Absolut **freie Wahlmöglichkeit** durch Pay-per-Demand und Verzicht auf Anlagen bei der VP Bank
-  **Komfort** durch datenbasiertes Matching und technologiegestützte Prozesse
-  **Exklusivität und Privatsphäre** durch «Invitation only»-Struktur und kuratiertes Matching

Business-Case – ein starker Beitrag zu den Gewinnzielen 2026

Client Solutions leistet einen **wichtigen Beitrag zu den Gewinnzielen 2026**, indem wir durch ein modernes modulares Pricing unsere Gewinnmargen deutlich erhöhen.



Mögliche Preiskomponenten (illustrativ)



Modulares Pricing, um die unterschiedlichen Bedürfnisse und Fähigkeiten der Kunden sowie die Flexibilität des **ORBIT-Betriebsmodells** zu berücksichtigen

Timeline - Schwerpunkte und Meilensteine



VP Bank – der Kurator für Privatmärkte

Was?

Wir widmen uns dem attraktiven und wachsenden Markt für **Privatmarktlösungen** mit Investitionen in **neue Anlagen und Themen**

Wie?

Wir ermöglichen Kunden und Partnern einen **ganzheitlichen Einstieg** in das Privatmarktuniversum, **bieten Zugang und sorgen für Komfort** in dieser Anlageklasse

Warum?

Wir setzen auf unsere **Erfahrung und Stärke** bei der Bereitstellung von Dienstleistungen für **professionelle Finanzdienstleister** und sind daher einzigartig positioniert, um als **Kurator für Privatmärkte** zu fungieren

Chancen sind kein Zufall.

Sondern das Resultat richtiger
Analysen zur richtigen Zeit.



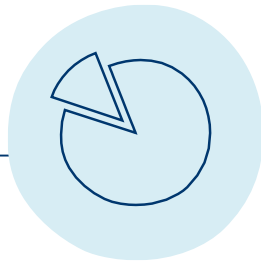
Finanzziele 2026: Steigerung des Konzerngewinns auf CHF 100 Mio.



Wachstum

Net New Money
(in % AuM)

> 4 % p.a.¹⁾



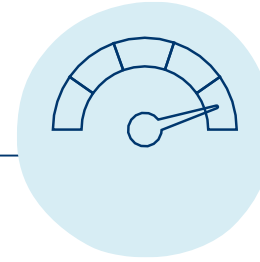
Profitabilität

Gewinn-
marge
(in bp AuM)

> 15 bp

Cost/
Income
Ratio²⁾

70 %

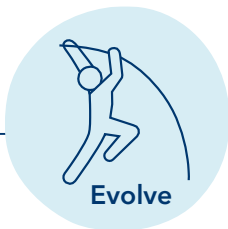


Stabilität

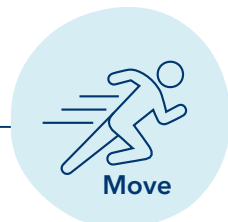
Tier 1
Ratio

> 20 %

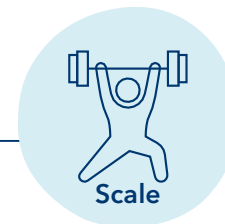
Mit gezielten Massnahmen setzen wir auf Stabilität, Innovation und profitables Wachstum



- Intensivierung in der Zusammenarbeit mit den Kunden und gleichzeitige Stärkung der **Effizienz**
- Konsequentes Vorantreiben des Themas **Nachhaltigkeit** mit dem Programm «Investing for Change»
- Mehr Kundennähe mit marktnahen **Standortstrategien**



- Öffnung des **Zugangs zu Investitionen in alternative Vermögenswerte** und Anlagethemen.
- Systematischer Zugang zur Anlageklasse **Private Markets**
- Entwicklung einer **modularen und offenen Investment- und Strukturierungsplattform** sowie eines breiten Partner-Ökosystems



- **IT-Strategie** als Fundament für die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- Robustere und agilere Aufstellung der **Organisation**
- **Produktivitätsverbesserungen** durch Prozessoptimierungen sowie Standardisierung und Automation

Ausblick 2021 – Klare Meilensteine trotz schwieriger Prognostizierbarkeit



Fragerrunde



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