

VP Bank · 3. März 2026

Jahresergebnis 2025



01

Sicht des Verwaltungsrats

Stephan Zimmermann, Präsident des Verwaltungsrats

02

Jahresergebnis 2025

Roland Kläy, Chief Financial Officer

03

Strategie und Ausblick

Urs Monstein, Chief Executive Officer

04

Q & A



The background features a large, light blue circle on the right side. Overlaid on this is a white rectangle that is tilted clockwise. The text is positioned within this tilted rectangle.

01

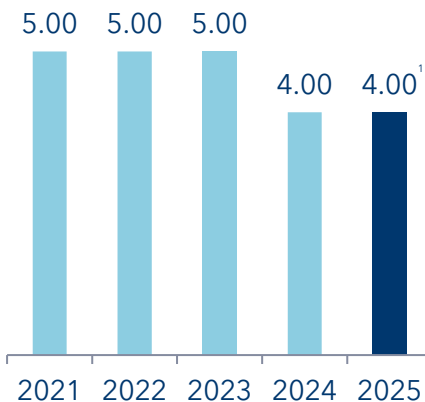
Sicht des Verwaltungsrats

Stephan Zimmermann,
Präsident des Verwaltungsrats

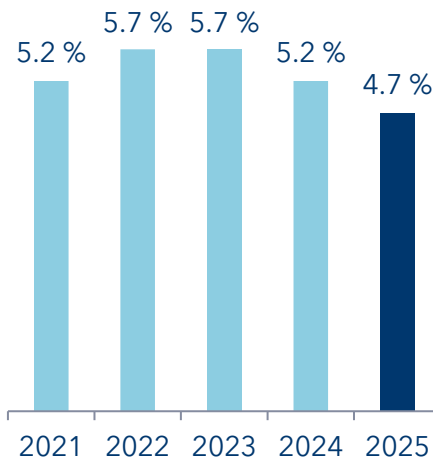
Dividendenantrag



Dividende (in CHF)



Dividendenrendite





02

Jahresergebnis 2025

Roland Kläy, Chief Financial Officer

Jahresgewinn gesteigert dank verbesserter Effizienz und höherer Erträge



Konzerngewinn
CHF 47.0 Mio.



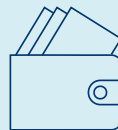
+154.6 %



Cost/Income Ratio
83.2 %



-10.1 %
Pkt.



Netto-Neugeld
CHF 1.2 Mrd.



+2.3 %



Betreute
Kundenvermögen
CHF 53.7 Mrd.



+5.8 %

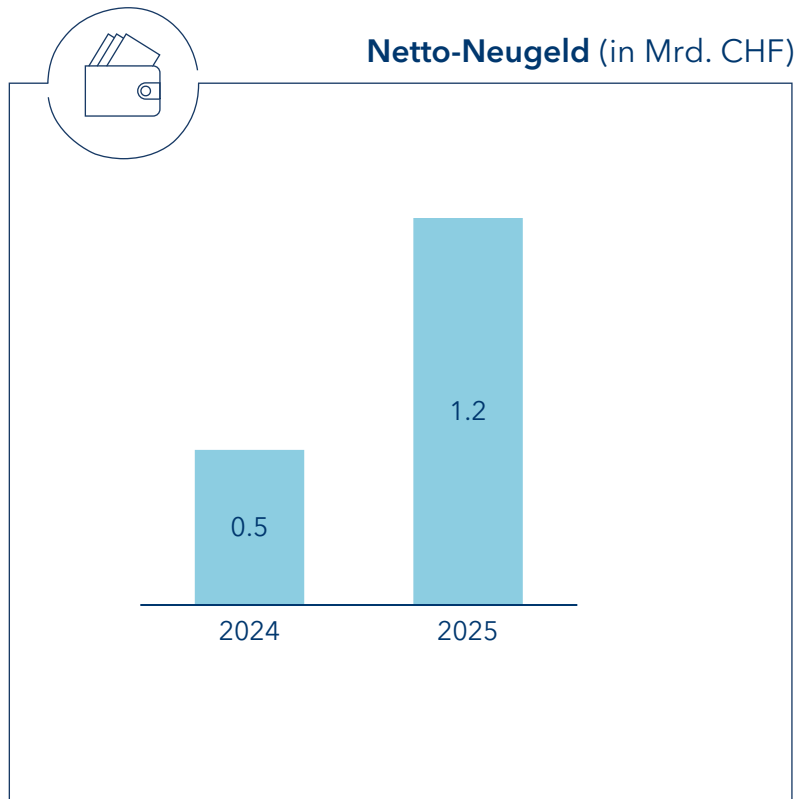


Weiterhin starke
Kapitalisierung
und gute
Liquidität

Tier 1 Ratio
26.1 %

LCR
180.4 %

Netto-Neugeld gesteigert und breiter abgestützt



Netto-Neugeld mit CHF 1.2 Mrd. Zufluss (+2.3 %) ^{*)}

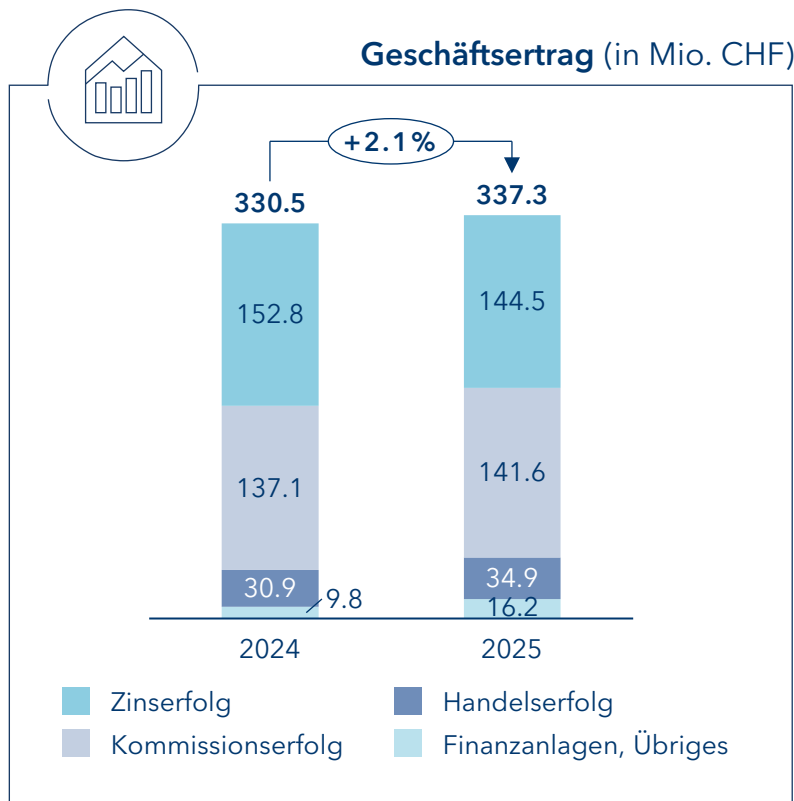
- Erfreuliche Entwicklung in Liechtenstein und in der Schweiz
- Geschäftsfelder alle positiv ausser Private Banking
- Asset Servicing mit gutem Wachstum im ersten Halbjahr

Betreute Kundenvermögen bei CHF 53.7 Mrd. (+5.8 %)

- Neben dem Netto-Neugeld-Wachstum hatte auch die Marktpformance einen positiven Einfluss (+3.5 %)
- Negative Währungseffekte

^{*)} Netto-Neugeld im Verhältnis zum betreuten Kundenvermögen per 31.12.2024

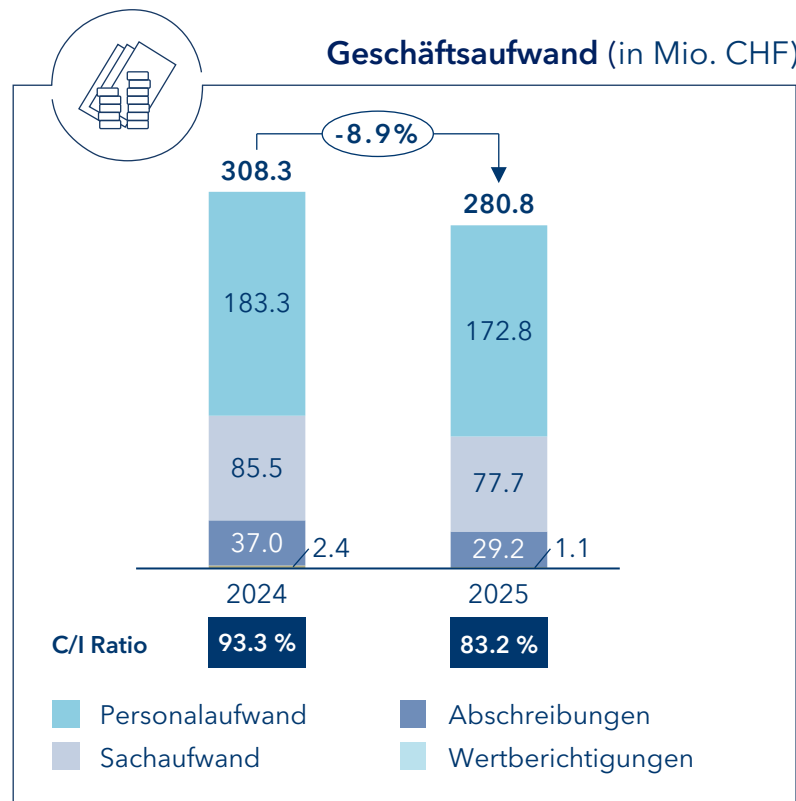
Ertragswachstum dank erhöhter Kundenaktivitäten



Geschäftsertrag bei CHF 337.3 Mio. (+2.1 %) trotz negativer Währungseffekte

- **Zinserfolg (-5.4 %)**
 - Tieferes Zinsniveau (v.a. in CHF)
 - Tiefere Kontokorrent-Positionen
 - Höhere Profitabilität des Kreditportfolios
- **Kommissionserfolg (+3.3 %)**
 - Wachstum betreuter Kundenvermögen
 - Margenstabilisierung im Private Banking infolge Überarbeitung des Leistungsversprechens
- **Handelserfolg (+13.2 %)**
 - Erhöhte Kundenaktivitäten im Devisengeschäft
- **Erfolg aus Finanzanlagen/Übrige (+65.0 %)**
 - Dividendenertrag gesteigert
 - Versicherungsleistungen im Jahr 2025 von CHF 4.6 Mio., die im Zusammenhang mit Kosten aus früheren Jahren stehen

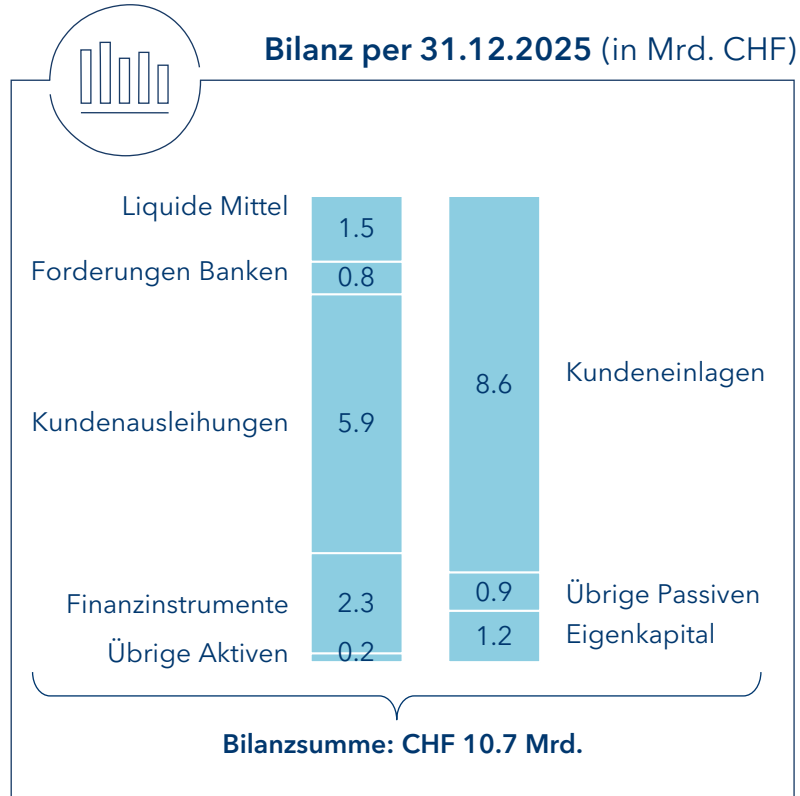
Effizienzmassnahmen zeigen Wirkung



Geschäftsaufwand bei CHF 280.8 Mio. (-8.9 %)

- **Personalaufwand (-5.7 %)**
 - Durchschnittliche FTEs -6.1 %
 - Personalaufwand exkl. variable Entschädigung -9.6 %
- **Sachaufwand (-9.2 %)**
 - Effizienzgewinne in mehreren Bereichen
- **Abschreibungen (-21.1 %)**
 - Abschreibungen auf Centrum-Bank-Kundenstamm Ende 2024 abgeschlossen (CHF 3.4 Mio. pro Jahr)
- **Cost/Income Ratio (-10.1 %-Pkt.)**
 - 83.2 %

Robustes Fundament



Solide Bilanz

- Bilanzsumme CHF 10.7 Mrd. (+0.4 %)
- Hohe Asset-Qualitätsansprüche:
 - Kreditstandards
 - Qualität Finanzinstrumente

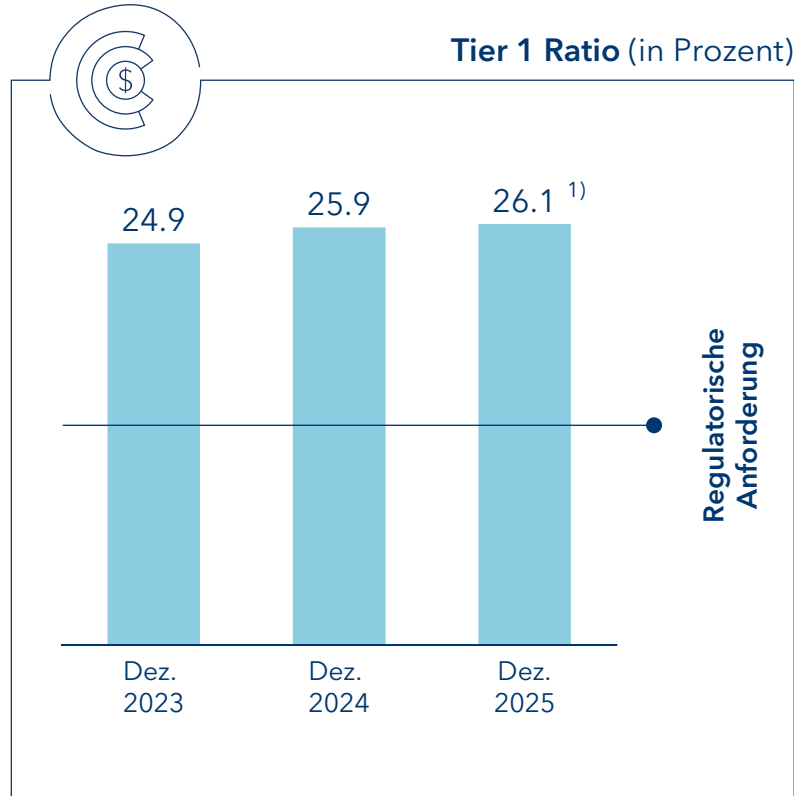
Robuste Refinanzierung

- 81.4 % der Bilanzsumme sind Kundeneinlagen
- Verhältnis Kredite zu Einlagen 68.7 %

Starke Eigenmittelbasis

- Eigenkapital 11.0 % der Bilanzsumme

Solides Risikoprofil



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

Weitere Kennzahlen

- Liquidity Coverage Ratio (LCR):
 - 180.4 % per Ende Jahr
 - 188 % im Durchschnitt
- Leverage Ratio gemäss Basel III: 10.4 %
- Net Stable Funding Ratio (NSFR): 153.9 %

Zusammenfassung



Konzerngewinn
CHF 47.0 Mio.



+154.6 %



Cost/Income Ratio
83.2 %



-10.1 %
Pkt.



Netto-Neugeld
CHF 1.2 Mrd.



+2.3 %



Betreute
Kundenvermögen
CHF 53.7 Mrd.



+5.8 %



Weiterhin starke
Kapitalisierung
und gute
Liquidität

Tier 1 Ratio
26.1 %

LCR
180.4 %



03

Strategie und Ausblick

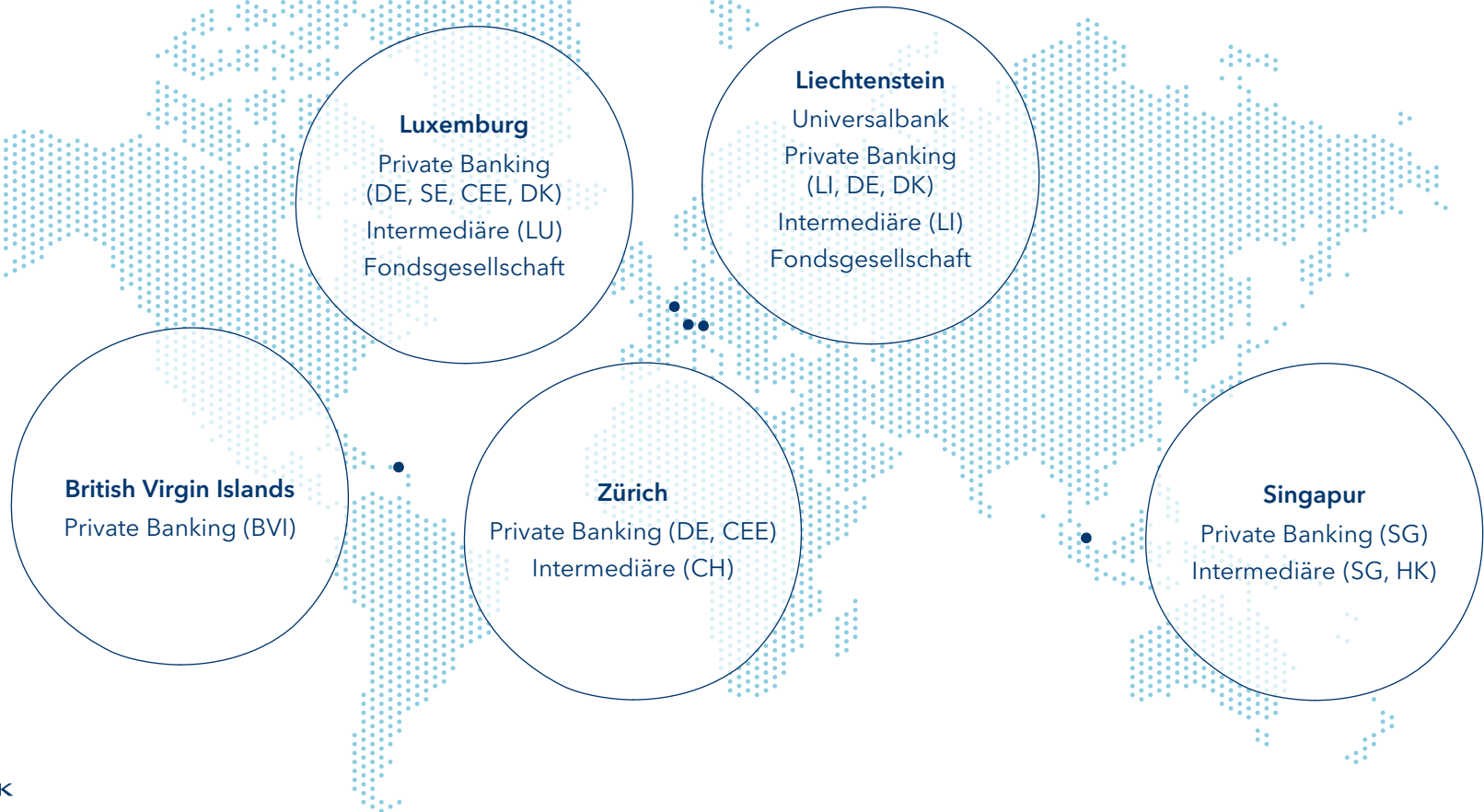
Urs Monstein, Chief Executive Officer

Deutliche Fortschritte in zentralen Handlungsfeldern

- ✓ Das eingeleitete Massnahmenpaket zeigt die gewünschte Wirkung.
- ✓ Die Kostendisziplin wurde konsequent eingehalten.
- ✓ Verbesserung der Profitabilität durch Schärfung des Leistungsversprechens.
- ✓ Die Qualität des Wachstums wurde gesteigert.
- ✓ Weiterhin stabile Bilanzstruktur.



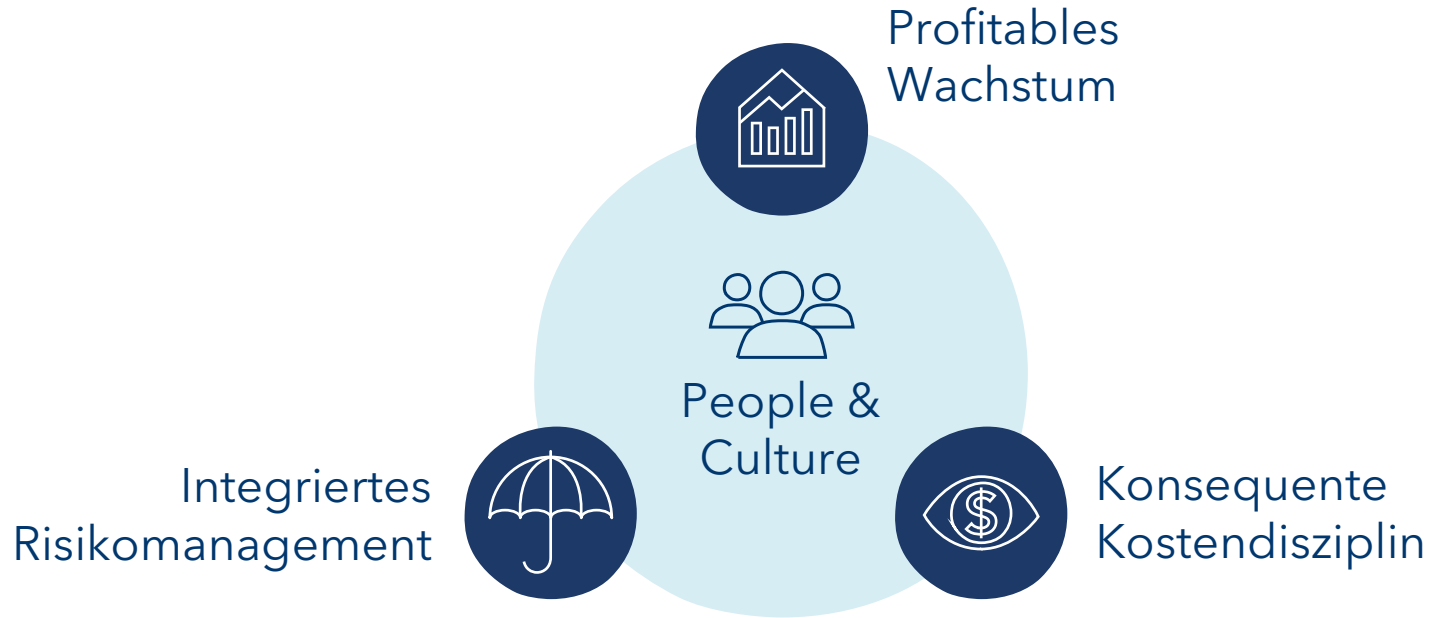
Fokussierte strategische Ausrichtung für nachhaltiges Wachstum



Klarer Fahrplan zur Erreichung der finanziellen Ziele



Ganzheitlicher Steuerungsansatz für nachhaltige Wertentwicklung





Bisher umgesetzt

- ✓ Ausgeprägte Kundennähe und Servicekultur
- ✓ Fokussierte Markt- und Segmentstrategie
- ✓ Intermediäre als Kernsegment mit differenziertem Leistungsversprechen
- ✓ Überdurchschnittliche Anlageperformance

Schwerpunkte der Weiterentwicklung

- Präzisierung des Leistungsversprechens
- Steigerung der Mandatsquote
- Systematische Weiterentwicklung der Sales-Kultur
- Stärkung der Frontorganisation

Unterstützende Erfolgsfaktoren: People & Culture, integriertes Risikomanagement, konsequente Kostendisziplin

Konsequente Kostendisziplin



Bisher umgesetzt

- ✓ Effizientes, zentralisiertes Betriebsmodell
- ✓ Massnahmenpaket zur Effizienzsteigerung umgesetzt
- ✓ Moderne, stabile IT-Architektur

Schwerpunkte der Weiterentwicklung

- Kundenfokussierte IT-Strategie
- Effiziente Front-to-Back-Prozesse mit Fokus auf Client Experience
- Ausbau Open-Banking-Funktionalitäten für Intermediäre

Unterstützende Erfolgsfaktoren: profitables Wachstum, People & Culture, integriertes Risikomanagement

Integriertes Risikomanagement



Bisher umgesetzt

- ✓ Starke Bilanz mit solider Liquiditäts- und Kapitalbasis
- ✓ Klar definierte Risikoorganisation mit eindeutigen Verantwortlichkeiten
- ✓ KYC-Bereinigung und Reduktion nicht strategiekonformer Kundenbestände

Schwerpunkte der Weiterentwicklung

- Kontinuierliche Stärkung der operativen Resilienz und Cybersicherheit
- Überarbeitung des internen Kontrollsystems
- Risikobasierter Ansatz in Prozessen

Unterstützende Erfolgsfaktoren: konsequente Kostendisziplin, People & Culture, profitables Wachstum



Bisher umgesetzt

- ✓ Stabilisierung Mitarbeiterzufriedenheit
- ✓ Fluktuation auf marktüblichem Niveau
- ✓ Implementierung einer frontorientierten Top-Management-Struktur

Schwerpunkte der Weiterentwicklung

- Unternehmerische Unternehmenskultur weiter stärken
- Führung und Talententwicklung gezielt ausbauen
- Nachhaltige Nachfolgeplanung sicherstellen
- Arbeitgeberattraktivität gezielt erhöhen

Unterstützende Erfolgsfaktoren: konsequente Kostendisziplin, Risikomanagement, profitables Wachstum

Finanzielle Ziele



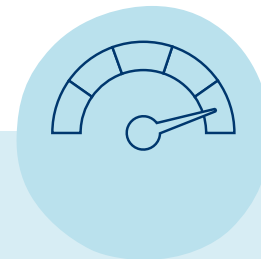
**Netto-Neugeld-
Wachstum**
von über 4 % p.a.



Ertragswachstum
von 4 bis 6 % p.a.



Cost/Income Ratio
nachhaltig auf
konkurrenzfähigem
Niveau



Tier 1 Ratio
von über 20 %
beibehalten

Zusammenfassung: Strategische Positionierung und zentrale Erfolgsfaktoren







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