

2023 hat die VP Bank die Halbzeit im aktuellen Strategiezyklus erreicht. Mit der Umsetzung ist sie auf Kurs und hat auch in einem weiterhin äusserst anspruchsvollen Umfeld wichtige Etappenziele erreicht.

Die Strategie der VP Bank orientiert sich an drei grossen Trends: der beschleunigten Digitalisierung, der steigenden Bedeutung von Nachhaltigkeit sowie dem Transfer von grossen Vermögenswerten an die nächste Generation. Entlang dieser Trends entwickelt sie ihr Kerngeschäft im Heimmarkt Liechtenstein und an den fünf internationalen Standorten weiter. Gleichzeitig stösst sie selektiv in neue Geschäftsfelder vor, indem sie das traditionelle Geschäft mit den Vorteilen von digitalen Ökosystemen verbindet.

## Fundament gelegt

In der ersten Strategiehälfte hat die VP Bank in das Kerngeschäft und in das Fundament der Strategie 2026 investiert. Konkret wurde das Risikomanagement gestärkt, indem der Kundenprüfungsprozess modernisiert und die Risikosteuerung optimiert wurden. Damit konnte die VP Bank unter anderem auch die Stabilität des Kreditrisikomanagements steigern sowie die gesamte Kundendokumentation überarbeiten.

Zudem wurden die technologischen Grundlagen für Open Wealth gelegt, denn eine offene IT-Systemarchitektur bildet das Rückgrat der Strategie 2026. Die IT-Infrastruktur wurde deshalb zu Swisscom migriert sowie die IT-Architektur modernisiert. Damit verfügt die VP Bank nun über eine offene und flexible Infrastruktur, die es ermöglicht, Open Wealth Services rasch und agil zu entwickeln. Gleichzeitig wurde auch die Cyber Security weiter verstärkt, um heutigen Bedrohungen standzuhalten.

Um eine solidere Grundlage für weiteres Wachstum zu schaffen, hat die VP Bank zudem die Organisation konsequent auf die Markt- und Vertriebsaktivitäten ausgerichtet. Die internationale Führung wurde gestärkt und in den drei Regionen Liechtenstein, Europa und Asien gebündelt, die direkt an den Gruppen-CEO berichten. Für die Erstellung und die Weiterentwicklung des Dienstleistungsangebots der VP Bank Gruppe wurde per 1. Januar 2023 ein neuer Bereich Group Products & Solutions geschaffen, der die entsprechenden Kompetenzen vereint.

Diese mit der Strategie verbundene grundlegende Investitionsphase entwickelte sich nach Plan und erreichte im Jahr 2022 einen Höhepunkt. Die Phase der Investitionen in die Strategie ist nun abgeschlossen.

## Wachstum beschleunigen

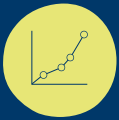


Mit Abschluss der Investitionsphase kommt die VP Bank nun in die wichtige Phase der Wachstumsbeschleunigung. Die VP Bank verfügt heute über ein starkes und robustes Risikomanagement und über eine Organisation, die konsequent auf die regionalen Markt- und Vertriebsaktivitäten ausgelegt ist. Dank der neuen IT- und Dienstleistungsarchitektur ist die VP Bank nun in der Lage, Geschäftsmodelle rasch und agil zu implementieren. Prozesse können effizienter gestaltet und das Geschäft kann einfacher skaliert werden.

Von der Open Wealth-fähigen IT- und Dienstleistungsarchitektur profitieren Kundinnen und Kunden, indem das Angebot, auch unter Einbezug von komplementären, innovativen Drittanbietern, einfach und personalisiert entwickelt oder weiterentwickelt werden kann. Die VP Bank hat erste neue Dienstleistungen bereits lanciert, so zum Beispiel die digitale Kundeneröffnung für Intermediärkundinnen und -kunden, die Tokenisierung von physischen Vermögenswerten oder die automatische Lombardkreditvergabe und die digitale Fixierung von Festgeldern.

## Regionale Entwicklungspläne

Das Wachstum wird entlang regionaler Entwicklungspläne, die auf die lokalen Gegebenheiten abgestimmt sind, vorangetrieben. Sie zielen darauf ab, die Stärken der VP Bank im Bereich Intermediärkundinnen und -kunden sowie Privatkundinnen und -kunden mit den marktspezifischen Gegebenheiten optimal zu verknüpfen und damit nachhaltig und profitabel zu wachsen. Dabei geht es insbesondere darum, etablierte und neue Dienstleistungen systematisch in den Markt zu tragen, unterstützt durch die Schärfung des Leistungsversprechens. Die bestehende Produkt- und Preislandschaft wird aufgrund einer klaren Marktabdeckung harmonisiert und vereinfacht. Zusätzlich ist geplant, den Beratungsprozess für das Private Banking zu modernisieren sowie die Relevanz der VP Bank als bevorzugte Ansprechpartnerin für Intermediärkundinnen und -kunden weiter auszubauen. Die Weiterentwicklung des Leistungsversprechens erfolgt in enger Abstimmung mit den regionalen Entwicklungsplänen und soll den eingeschlagenen Wachstumspfad in den Regionen stützen.

## Finanzielle Ziele der VP Bank 2026

 <b>Wachstum</b>		 <b>Profitabilität</b>	 <b>Stabilität</b>
Netto-Neugeld (in % AuM)	Ertrags- wachstum	Cost/Income Ratio <sup>2</sup>	Tier 1 Ratio
4 % p.a. <sup>1</sup>	4-6 % p.a. <sup>1</sup>	<75 %	>20 %

<sup>1</sup> Über den Zyklus 2021-2026

<sup>2</sup> Geschäftsaufwand / Geschäftsertrag