

Mit der Strategie 2026 baut die VP Bank auf ihrem starken bestehenden Vermögensverwaltungsgeschäft auf und entwickelt dieses gezielt weiter. Mit einer offenen IT-Plattform für Services rund um Vermögensfragen wird das traditionelle Bankgeschäft mit den Vorteilen digitaler Ökosysteme kombiniert. Damit erschliesst sich die Bank auch neue, zukunftsorientierte Geschäftsoportunitäten.

Open Wealth Services

Mit der Strategie 2026 wird die Servicewelt für Intermediärkundinnen und -kunden sowie Privatpersonen weiterentwickelt und auf ein neues Level gehoben. Die Verbindung des traditionellen Wealth Management-Geschäfts mit den Vorteilen digitaler Ökosysteme und mit relevanten Partnerschaften steht im Zentrum der strategischen Weiterentwicklung der VP Bank. Eine offene IT- und Dienstleistungsarchitektur ermöglicht es, Technologie-, Vertriebs- und Dienstleistungspartner einfach in das Kernbankensystem zu integrieren. Der adressierbare Markt kann damit flexibel erweitert oder die Dienstleistungspalette mittels komplementärer Drittanbieter vergrößert werden. Damit ist die VP Bank in der Lage, schnell und agil auf die sich rasch verändernden Kundenbedürfnisse zu reagieren und entsprechende Dienstleistungen zeitnah hervorzubringen. Kundinnen und Kunden wählen künftig aus einem Angebot, das sowohl bankeigene Dienstleistungen als auch jene von komplementären Drittanbietern umfasst. Sie tun dies medienbruchfrei und brauchen dafür nicht in jedem Fall eine Konto-/Depotbeziehung mit der VP Bank.

Das Fundament der Strategie bildet das erfolgreiche bestehende Geschäft mit Intermediärkundinnen und -kunden und Privatpersonen. Individuelle, regionale Entwicklungspläne zielen darauf ab, die bestehenden Geschäftsfelder im Heimmarkt und an den fünf internationalen Standorten gezielt weiterzuentwickeln und auf Basis der jeweiligen lokalen Stärken zu wachsen.

Strategische Schwerpunkte und Initiativen

Ihre Ambition verfolgt die VP Bank durch vier klar definierte strategische Schwerpunkte. Mit «Evolve» entwickelt sie das bestehende gruppenweite Geschäft im Heimmarkt sowie an den internationalen Standorten mit einem regionalen Ansatz weiter. Mit «Scale» werden bankweite Prozesse und Systeme optimiert und skaliert sowie die technischen Grundlagen für die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells geschaffen. Mit «Move» werden selektiv neue Geschäftsoportunitäten

erschlossen. «Enable» bildet dabei das Fundament sämtlicher strategischer Schwerpunkte. Die Umsetzung der Schwerpunkte erfolgt anhand von klar definierten strategischen Initiativen.

Evolve



Die Initiativen innerhalb von «Evolve» fördern profitables Wachstum sowie die gezielte Weiterentwicklung der bestehenden Standorte und Geschäftsfelder. Die folgenden drei strategischen Initiativen stehen dabei im Fokus:

Value Proposition Excellence hat das Ziel, das Leistungsversprechen der VP Bank für ihre Kundinnen und Kunden zu stärken. Die bestehende Produkt- und Preislandschaft wird harmonisiert und vereinfacht und es wird eine klare Marktabdeckung definiert. Zusätzlich wird der Beratungsprozess für Privatkundinnen und -kunden modernisiert und das Leistungsangebot für die Intermediärkundinnen und -kunden mit Blick auf Relevanz weiterentwickelt.

Investing for Change zielt darauf ab, Kundinnen und Kunden höchstmögliche Transparenz und Orientierung in Bezug auf die Nachhaltigkeit ihrer Anlagen zu bieten. Ein zusätzlicher Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung neuer nachhaltiger Produkte und Dienstleistungen.

Mit den **Regional Roadmaps** werden der Heimmarkt Liechtenstein und die internationalen Standorte einem regionalen Ansatz entsprechend weiterentwickelt. Wachstum durch Fokus auf den Ausbau lokaler Netzwerke sowie die Erweiterung fundierter Marktkenntnisse ist das Ziel.

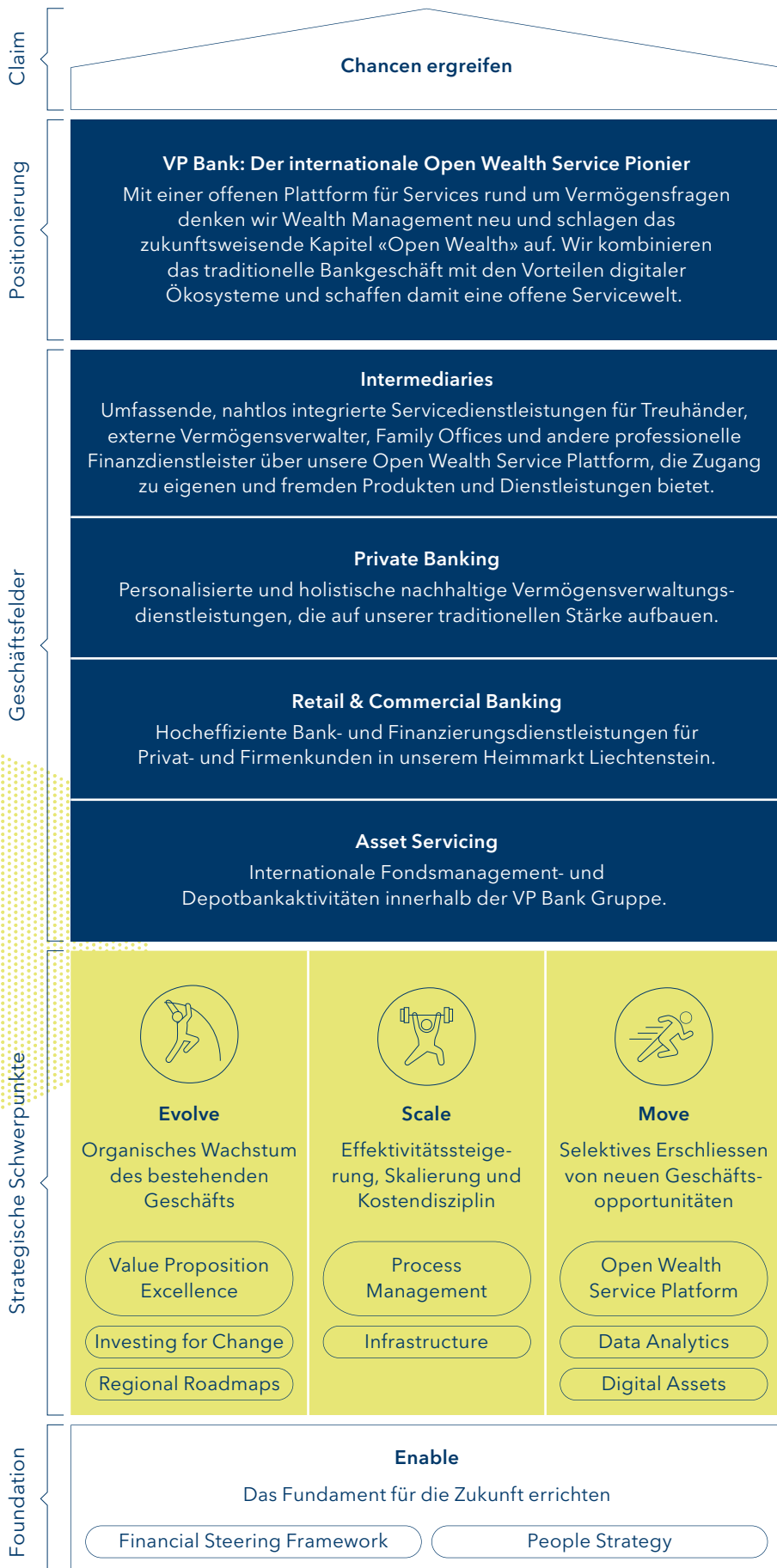
Scale



Mit den Initiativen innerhalb von «Scale» strebt die VP Bank an, die Effektivität und Effizienz innerhalb der Gruppe weiter zu steigern. Die folgenden zwei strategischen Initiativen stehen dabei im Zentrum:

Mit **Process Management** sollen Kundinnen und Kunden schnellere und einfachere Geschäftsprozesse ermöglicht

Strategie 2026



werden. Primäre Massnahmen beinhalten neben der Verbesserung von Formularen und Prozessen die Einführung digitaler Tools zur Kundenkonteneröffnung sowie zur Stammdatenpflege.

Unter der **Infrastructure** Initiative erfolgte die Öffnung des Kernbankensystems und damit die technische Basis für die Open Wealth Service Plattform. Die Initiative beinhaltet auch die Modernisierung der gesamten IT-Architektur, die Auslagerung der IT-Infrastruktur an den Technologiepartner Swisscom sowie die Industrialisierung derselben. Eine ständig zunehmende Datenstandardisierung und -nutzung sowie der Übergang zur Nutzung von Cloud-Diensten sind ebenfalls in dieser Initiative gebündelt.

Move



Die Initiativen innerhalb von «Move» dienen dazu, mittels selektiver Expansion in neue Geschäftsbereiche zusätzliche Einnahmequellen zu erschliessen. Die Umsetzung erfolgt anhand von zwei Initiativen.

Die Initiative **Data Analytics** strebt die datenbasierte, personalisierte Kundenberatung an. Eine Datenanalyseplattform bildet die Basis hierfür.

Mit **Digital Assets** ist die VP Bank die erste regulierte Liechtensteiner Bank, die reale Vermögenswerte, wie zum Beispiel Kunstgegenstände, bankfähig abbilden kann. Diese blockchainbasierte Kundenlösung wird sukzessive für die Zukunft weiterentwickelt.

Enable



«Enable» bildet das Fundament der strategischen Entwicklung der VP Bank Gruppe. Es besteht aus den folgenden zwei Initiativen:

Mit dem **Financial Steering Framework** wird das Berichtswesen der Bank automatisiert und intelligenter, die entsprechenden Analyseprozesse werden verbessert. Damit soll die stabile, finanzielle Steuerung der Bank weiterentwickelt und ein gesamthaft effizienteres und wirksameres Berichtswesen ermöglicht werden.

Die **People Strategy** zielt auf die Förderung, Weiterbildung und Wertschätzung der Mitarbeitenden ab. Regelmässige Schulungen, gezielte Weiterentwicklung, agile Arbeitsweisen, eine Kultur des Vertrauens und unternehmerischen Denkens sind Instrumente dazu. Gleichzeitig soll sich die VP Bank als attraktive Arbeitgeberin im heutigen und künftigen, internationalen Arbeitsmarkt erfolgreich bewegen können.

Mehr zur People Strategy finden Sie ab Seite 65.

Regionen und Segmente

Das Wachstum der VP Bank wird anhand regionaler und segmentspezifischer Entwicklungspläne vorangetrieben. Diese sind auf die lokalen Wachstumschancen zugeschnitten und unterstützen damit ein profitables und nachhaltiges Wachstum.

Mit betreuten Kundengeldern von CHF 18.7 Mrd. und einem Geschäftsertrag von CHF 191.7 Mio. für 2023 ist die Region Liechtenstein & BVI das grösste Geschäftssegment der VP Bank. Die Region International (Europa und Asien) ist mit betreuten Kundengeldern von CHF 15.2 Mrd. und einem Geschäftsertrag von CHF 146.5 Mio. das zweitgrösste Geschäftssegment. Im Asset Servicing beliefen sich die betreuten Kundengelder auf CHF 12.5 Mrd. und der Geschäftsertrag betrug CHF 43.4 Mio.

Heimmarkt Liechtenstein & BVI

Das Geschäftssegment «Liechtenstein & BVI» umfasst das Intermediärgeschäft mit externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern sowie Treuhänderinnen und Treuhändern, das Private Banking, das Universalbanking und das Kreditgeschäft in Liechtenstein sowie das Private Banking und das Kreditgeschäft auf den British Virgin Islands.

Liechtenstein

Liechtenstein ist seit 1956 Standort des Stammhauses der Gruppe und der Heimmarkt der VP Bank. Als drittgrösste Bank des Landes ist sie als Universalbank tätig. Dank ihrer DNA im Intermediärgeschäft verfügt sie über eine führende Position im Geschäft mit externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern sowie Treuhänderinnen und Treuhändern. Mehr als die Hälfte der verwalteten Vermögen in der Region Liechtenstein sind dem Intermediärgeschäft zuzuweisen, was die Wichtigkeit des Geschäftes unterstreicht. Von der langjährigen Erfahrung in der Betreuung einer anspruchsvollen und komplexen Kundschaft profitieren sowohl lokale als auch internationale Privatkundinnen und -kunden.

Nebst Kundinnen und Kunden aus Liechtenstein wird auch eine stetig wachsende Kundschaft aus dem Ausland betreut, die das Buchungszentrum Liechtenstein mit seinem stabilen Finanzplatz und dem starken Schweizer Franken aus Diversifikationsüberlegungen schätzt. Der Staat Liechtenstein verfügt über ein AAA-Rating von Moody's und Standard & Poor's und der Finanzsektor ist ein wesentlicher Pfeiler der wachsenden liechtensteinschen Volkswirtschaft. Die breit diversifizierte Wirtschaft in Kombination mit politischer Kontinuität und Stabilität sind entscheidende Standortvorteile. Durch die Mitgliedschaft im Europäischen Wirtschaftsraum verfügt Liechtenstein

über einen hervorragenden Zugang zum europäischen Markt. Die VP Bank in Liechtenstein verfügt über einen EU-Pass für eine Vielzahl von europäischen Märkten. Sie hat folglich einen uneingeschränkten Marktzugang zu ihren Zielmärkten und kann umfassende Dienstleistungen anbieten.

Für die Realisierung ihrer Wachstumsambitionen im Rahmen der Strategie 2026 ist das grenzüberschreitende Geschäft ebenfalls von grosser Bedeutung. Zu den aktiven Zielmärkten zählen die an Liechtenstein angrenzenden Länder, wobei besonders Kundinnen und Kunden aus Deutschland und der Schweiz bereits heute einen bedeutenden Anteil am liechtensteinischen Geschäft ausmachen. Das grenzüberschreitende Geschäft wird direkt aus dem Heimatmarkt in Liechtenstein betrieben.

Strategie und Ziele

Im Rahmen der Strategie 2026 verfolgt die VP Bank auch im Heimatmarkt Liechtenstein mit den Zielmärkten Liechtenstein, Deutschland und Schweiz eine Wachstumsstrategie, verbunden mit der Gewinnung von Marktanteilen und dem Ausbau des umfassenden Dienstleistungsangebotes. Ausgewählte weitere internationale Kundendomizile werden im Sinne opportunistischer Märkte bearbeitet. Der Ursprung der VP Bank liegt im Geschäft mit externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern sowie Treuhänderinnen und Treuhändern, auf dem weiterhin ein hoher strategischer Fokus liegt – dies bei gleichzeitig weiteren Wachstumsambitionen im Privatkundengeschäft und im lokalen Retail Banking.

Im Rahmen des Strategiezyklus 2026 stehen die Verstärkung der Dienstleistungspalette für externe Vermögensverwalterinnen und -verwalter sowie Treuhänderinnen und Treuhänder sowie der Aufbau des Geschäftes mit externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern sowie Family Offices über die Grenze hinaus im Vordergrund. Der Ausbau der etablierten digitalen Plattform für Intermediärkundinnen und -kunden zur Steigerung der Effizienz und Vereinfachung von Betriebsprozessen nimmt in der strategischen Positionierung eine zentrale Rolle ein. Im Privatkundengeschäft stehen die Intensivierung der Marktbearbeitung in Deutschland sowie der weitere Ausbau des Wealth Planning-Angebots in Liechtenstein im Vordergrund.

Für die VP Bank als traditionelle Liechtensteinische Bank wird eine umfassende Betreuung der lokalen Kundschaft auch zukünftig von hoher Bedeutung sein. Ein zielbasierter Beratungsprozess wird die holistische Beratung von privaten Kundinnen und Kunden verstärken. Ein weiterer strategischer Erfolgsfaktor im Privatkundengeschäft ist die Intensivierung der Betreuung der nächsten Generation mit dem Ziel der Sicherstellung eines erfolgreichen Vermögenstransfers. Ausgehend von dem bevorstehenden Generationenwechsel hat die Betreuung der nächsten Generation eine hohe strategische Relevanz für die Bank.

BVI

Die VP Bank ist seit 1995 auf den Britischen Jungferninseln, englisch British Virgin Islands (BVI), mit einer Tochtergesellschaft vertreten. Sie besitzt eine lokale Vollbanklizenz, die eine umfassende Marktbearbeitung mit einem breiten Produkt- und Dienstleistungsangebot ermöglicht. In erster Linie agiert sie auf den BVI als Premium Immobilien- und Kreditfinanzierer und verfügt über bedeutende Marktanteile in diesem Bereich. Ergänzt werden die Finanzierungsleistungen durch erstklassige Investmentlösungen und Bankdienstleistungen für Privatkundinnen und -kunden. Als grösste Bank auf den BVI ist die VP Bank die erste Adresse für Private Banking und bestens positioniert, um Wealth Management Dienstleistungen anzubieten. Die BVI sind ein Zentrum für Treuhand- und Unternehmensdienstleistungen. Die VP Bank hat eine Nische im Bereich der Liquidationsdienstleistungen besetzt und bietet umfassende Vermögensverwaltung, Verwahrung und Transaktionsdienstleistungen an, um die Liquidation von Unternehmen zu erleichtern.

Die Wirtschaft auf den British Virgin Islands ist eine der stabilsten und florierendsten in der Karibik und stark vom Tourismus und von Finanzdienstleistungen geprägt, was sich direkt auf die Bedürfnisse der bestehenden und potenziellen Kundinnen und Kunden der VP Bank auswirkt. Die BVI verfügen über eine wachsende Nachfrage nach Hypotheken für erstklassige Liegenschaften, sei es für den persönlichen Gebrauch oder als Teil grösserer Immobilien für Ferienanlagen.

Strategie und Ziele

Im Fokus der Marktstrategie der VP Bank (BVI) Ltd stehen ein weiterhin erfolgreiches Wachstum bei der Finanzierung von Prime Real Estate und die Verteidigung der Marktführerschaft in dieser attraktiven Nische. Zudem sollen die Anlagelösungen für Privatkundinnen und -kunden mit neuen Angeboten als ganzheitlich beratende Privatbank in der Karibik weiter ausgebaut werden. Die VP Bank (BVI) Ltd bedient sich bei der Neukundengewinnung eines bewährten Netzwerks von Partnerschaften, das in Zukunft weiter ausgebaut wird.

Internationale Regionen

Zu dem Geschäftssegment «International» zählen die Regionen Europa und Asien. Es umfasst das Geschäft mit Intermediärkundinnen und Kunden sowie Privatpersonen an den Standorten Schweiz, Luxemburg, Singapur und Hongkong.

Europa

In Europa ist die VP Bank in der Schweiz und in Luxemburg physisch präsent. Sowohl die VP Bank (Schweiz) AG als auch die VP Bank (Luxembourg) SA wurden 1988 gegründet. Die VP Bank nutzt ihre DNA als Intermediärbank und ihre langjährige Erfahrung in diesem Segment, um externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern und Family Offices eine moderne Dienstleistungsplattform anzubieten. Die Expertise und das Know-how mit Intermediärkundinnen und -kunden wird auch europäischen Privatkundinnen und -kunden zur Verfügung gestellt. Zu den Zielmärkten gehören neben Luxemburg und der Schweiz auch Deutschland und die nordischen Länder – insbesondere Schweden und Dänemark.

Die Kundenbasis ist international. Die VP Bank betreut eine wachsende Zahl von europäischen externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern, die neben ihrer lokalen Depotbank eine zusätzliche Depotbank an den internationalen Finanzplätzen Schweiz und Luxemburg suchen. Die Nachfrage von europäischen Privatkundinnen und -kunden, die ihre bestehenden Währungs- und Buchungszentren diversifizieren wollen, steigt – insbesondere jene von Unternehmerinnen und Unternehmern, deren Geschäftsaktivitäten internationale Lösungen erfordert.

Die VP Bank (Luxembourg) SA verfügt über einen EU-Pass für Deutschland, Schweden, Dänemark und andere EU-Märkte, die als opportunistische Märkte eingestuft werden. Damit hat sie einen uneingeschränkten Marktzugang zu ihren Zielmärkten und kann umfassende Dienstleistungen anbieten. Die VP Bank (Schweiz) AG profitiert von den Möglichkeiten der vereinfachten Freistellung in Deutschland. Diese Freistellung erlaubt es ihr, direkt und aktiv Kundinnen und Kunden in Deutschland zu werben und grenzüberschreitend zu betreuen. Zudem ist die Schweiz als grösster Finanzplatz für das internationale Vermögensverwaltungsgeschäft ein attraktiver und stabiler Buchungsplatz.

Die zuständige Aufsichtsbehörde in der Schweiz ist die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA). Die zuständige Aufsichtsbehörde in Luxemburg ist die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF).

Strategie und Ziele

Im Einklang mit der Strategie 2026 der Gruppe verfolgt die VP Bank in Europa eine Wachstumsstrategie, die ein ausgewogenes Wachstum sowohl im Intermediärgeschäft als auch im Private Banking-Geschäft gewährleistet. Der

deutsche Markt spielt dabei eine wichtige Rolle. Die strategische Zielkundenbasis besteht aus deutschen externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern sowie Banken, die für ihre Kundinnen und Kunden eine Depotbank in der Schweiz oder in Luxemburg suchen.

Intakte Wachstumschancen bieten auch die nordischen Märkte, wo sich die VP Bank im Private Banking-Geschäft bereits etabliert hat. In den kommenden Jahren soll dort das Geschäft mit externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern aufgebaut werden. Die europäischen Private Banking-Märkte werden weiterwachsen, wenn auch weniger stark als die asiatischen Märkte. Ziel ist es, Marktanteile bei Privatpersonen sowie Unternehmerinnen und Unternehmern zu gewinnen, die internationale Bedürfnisse haben und sich in einer Lebenszyklusphase befinden, die Dienstleistungen von Multi Booking Centern oder Dienstleistungen zur Erleichterung des Vermögenstransfers zwischen den Generationen erfordert. Im Privatkundengeschäft liegt ein Schwerpunkt auf dem Ausbau des Wealth Planning-Angebots und dem Aufbau eines Beratungsmodells für das weibliche Kundensegment.

Asien

Die Region Asien besteht aus zwei Standorten: Hongkong und Singapur. In Hongkong ist die VP Bank seit 2006 als Wealth Management Gesellschaft vertreten, in Singapur seit 2008. Die VP Bank bietet einer wachsenden Zahl von Intermediärkundinnen und -kunden in dieser Region eine hochmoderne Dienstleistungsplattform und vermögenden Privatkundinnen und -kunden eine Wealth Management-Beratung an.

Singapur und Hongkong wurden in eine Region zusammengefasst; damit können Synergien zwischen den beiden Standorten geschaffen werden. Neben Hongkong und Singapur ist die Region Asien mit China, Indonesien, Malaysia, Taiwan und Thailand als Zielmärkten definiert, die aktiv für nachhaltiges Wachstum erschlossen werden.

In der Region Asien bauen Finanzintermediäre ihre Präsenz und Investitionstätigkeiten stetig aus. Die VP Bank bietet dieser Kundengruppe das benötigte umfangreiche Fachwissen und erschliesst die Zielmärkte auch durch Kooperationen. Das Engagement der VP Bank für das Intermediärgeschäft wurde mehrfach mit der Auszeichnung «Best Private Bank – Intermediaries» unterstrichen.

Strategie und Ziele

Asien steht an der Schwelle zum grössten generationenübergreifenden Vermögenstransfer der Geschichte, und die Chancen in der Vermögensverwaltung sind immens. Die VP Bank verfügt sowohl über die richtigen Talente als auch über das richtige Umfeld, um diese Chancen zu nutzen.

Mit der Stärke der VP Bank im Intermediärgeschäft verfolgt die Region Asien an den Standorten Hongkong und Singapur eine Wachstumsstrategie mit einem strategischen

Fokus in diesem Segment. Dazu wurde das entsprechende Markt-Know-how in den vergangenen zwei Jahren gezielt aufgebaut, um kontinuierlich Marktanteile zu gewinnen. Das Intermediärgeschäft ist auch in Asien ein Segment mit hohem Potenzial. Während das Geschäft mit externen Vermögensverwalterinnen und -verwaltern im Zentrum der strategischen Entwicklung steht, wird das Private Banking Geschäft in Singapur als komplementär betrieben, um die signifikanten Synergien zwischen Private Banking und Intermediärgeschäft zu nutzen.

Asset Servicing

Das Asset Servicing beinhaltet die Fondsmanagement- und Depotbankaktivitäten innerhalb der VP Bank Gruppe. Die beiden Fondsverwaltungsgesellschaften VP Fund Solutions

(Luxembourg) SA und VP Fund Solutions (Liechtenstein) AG wurden 1998 bzw. 1999 gegründet und bilden die Fondsverwaltungsaktivitäten der VP Bank. Sie umfassen das Geschäft mit Drittfonds, Private Label Funds sowie haus-eigenen Fonds. Die Depotbankaktivitäten umfassen die Depotbankfunktionen der VP Bank AG, Liechtenstein sowie der VP Bank (Luxembourg) SA.

Als One-Stop-Shop wird die gesamte Dienstleistungspa-lette für die Verwaltung von UCITS und AIF-Fonds angebo-ten. Dies bedeutet ein breit gefächertes Angebot von der Strukturierungsberatung über die Prospekterstellung und Koordination mit den Regulierungsbehörden bis zur Lan-cierung, aber auch die regelmäßige Fondspreisermittlung, die Führung des Anteilsregisters, die Verwahrung der Vermögenswerte der Fonds oder die Erfüllung aller auf-sichtsrechtlichen Berichte. Der Kundschaft stehen somit sämtliche Dienstleistungen der Wertschöpfungskette eines Fonds zur Verfügung. Aufgrund eines modularen Ansatzes

Die Segmente und Standorte der VP Bank Gruppe 2023



können auch nur Teile davon in Anspruch genommen werden.

Zur Hauptkundschaft zählen Family Offices, Asset Manager, Banken, Versicherungen sowie vermögende Privatkundinnen und -kunden, die aus verschiedenen Gründen ihr Vermögen in einer Fondsstruktur verwalten möchten, sich dabei jedoch vor allem auf das Portfolio Management sowie den Vertrieb konzentrieren möchten.

Auf die Hauptmärkte Liechtenstein, Schweiz und Deutschland entfallen über 70 Prozent der verwalteten Fondsvermögen. Andere wichtige Märkte sind Luxemburg, Skandinavien und Singapur. Das von den beiden Fondsgesellschaften verwaltete Fondsvermögen besteht weitestgehend aus dem Private Label-Geschäft mit externen Kundinnen und Kunden; die Verwaltung der Fonds der VP Bank Gruppe beträgt weniger als 10 Prozent des Geschäftsvolumens.

Mit dem Fokus auf die Fondsdomizile Liechtenstein und Luxemburg können an zwei Standorten EU/EWR-konforme Fondsprodukte angeboten werden, die sich aufgrund ihres EU-Passes für den Vertrieb in Europa, aber auch auf anderen Kontinenten wie Asien bestens eignen.

Strategie und Ziele

Das Asset Servicing verfolgt eine Wachstumsstrategie mit dem Ziel, Marktanteile zu gewinnen und vom stark wachsenden Markt sowohl in Luxemburg als auch in

Liechtenstein zu profitieren. Der Fokus in der Marktbearbeitung liegt primär auf den Zielmärkten der VP Bank Gruppe, womit auch Synergien im Vertrieb der Dienstleistungspalette genutzt werden können. Neben dem weiteren Wachstum in den drei Hauptzielmärkten Luxemburg, Schweiz und Liechtenstein wird auch verstärkt ein Wachstum in Skandinavien und Singapur angestrebt. Ergänzend zu dem Verkauf des One-Stop-Shop-Angebots steht zunehmend die Zusammenarbeit mit anderen Verwaltungsgesellschaften im Vordergrund, für deren Fonds die Fondsadministration und Verwahrstellenfunktion übernommen werden kann.

Finanzielle Ziele

Das Zusammenspiel der strategischen Initiativen und des Wachstums in den Regionen und Segmenten ergeben die finanziellen Ziele im Rahmen der Strategie 2026. Die VP Bank strebt ein Netto-Neugeld-Wachstum von jährlich über 4 Prozent, ein Ertragswachstum von jährlich 4 bis 6 Prozent sowie eine Cost/Income Ratio von unter 75 Prozent im Jahr 2026 an. Die Tier 1 Ratio soll dabei stets über 20 Prozent liegen.

Finanzielle Ziele der VP Bank 2026

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

¹ Über den Zyklus 2021-2026

² Geschäftsaufwand / Geschäftsertrag