

A man wearing a maroon jacket, a black beanie, and blue jeans is performing a bicycle stunt. He is balancing on the back wheel of a black bicycle, with his front wheel held up by his left hand. His right leg is extended horizontally, and his right foot is on the ground. The background shows a modern building with large windows and a clear blue sky.

# Bericht zum Jahr 2016

Wie wir das Jahr 2016 gemeistert haben.



**Basler  
Kantonalbank**

# Kennzahlen

<b>Bilanz</b>		<b>2016</b>	<b>2015</b>
Bilanzsumme (vor Gewinnverwendung)	in 1000 CHF	22 333 783	22 593 222
Hypothekarforderungen	in 1000 CHF	10 452 647	9 987 084
Spar- und Anlagegelder	in 1000 CHF	6 406 333	6 342 997
Ausgewiesene eigene Mittel (nach Gewinnverwendung)	in 1000 CHF	2 976 462	2 881 890

<b>Erfolgsrechnung</b>			
Geschäftsertrag	in 1000 CHF	370 210	377 298
Jahresgewinn	in 1000 CHF	93 286	88 993
Gesamtablieferung an den Kanton	in 1000 CHF	70 000	70 000

<b>Liquidität und Kapitalisierung</b>			
Liquiditätsquote <sup>1</sup>	in %	147,1	143,5
Gesamtkapitalquote	in %	19,4	18,6
Leverage Ratio	in %	10,7	10,4

<sup>1</sup> Durchschnitt 4. Quartal

<b>Mitarbeitende</b>			
Anzahl Mitarbeitende	FTE <sup>2</sup>	788	829
Anzahl Teilzeitstellen	FTE <sup>2</sup>	229	232
Anteil Frauen im Kader	in % <sup>3</sup>	33,7	31,2

<sup>2</sup> Vollzeitäquivalente <sup>3</sup> Basis Anzahl Mitarbeitende

<b>Nachhaltigkeit</b>			
Energieverbrauch	in kWh	4 908 536	4 680 663
Direkte und indirekte Emissionen	in Tonnen	722	685
Recyclingpapier	in %	96	96
Anlagevolumen nachhaltiger Vermögensverwaltung	in Mio. CHF	27,6	18,2

<b>BKB-Partizipationsschein</b>			
Börsenkurs am Jahresende	in CHF	67.05	68.60
Dividende (brutto)	in CHF	3.10	3.10
Dividendenrendite	in %	4,6	4,5

## Mehr zur Berichterstattung der BKB



Online-Jahresbericht unter:  
[www.gb.bkb.ch](http://www.gb.bkb.ch)



Virtual Reality Movie zum Geschäftsjahr unter:  
[www.bkb.ch/vr](http://www.bkb.ch/vr)



Online-Nachhaltigkeitsbericht unter:  
[www.bkb.ch/nachhaltigkeit](http://www.bkb.ch/nachhaltigkeit)

# Inhalt



## Vorwort

Das grosse Bild zeichnen Dr. Andreas Sturm und Guy Lachappelle.



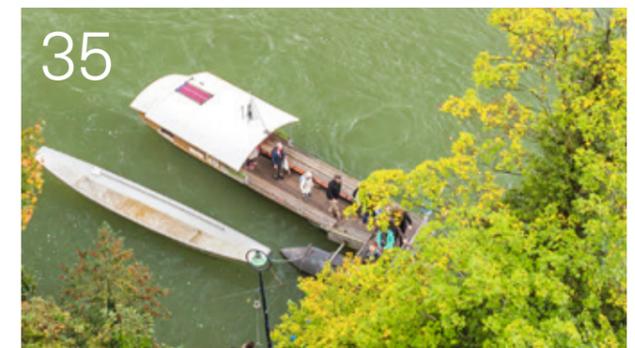
## Strategie und Digitalisierung

Wo wir stehen und wohin die Reise geht – Guy Lachappelle im Interview.



## Geschäftsentwicklung

Erfreuliche Resultate, wie sie entstanden sind und ob es so bleibt. Prof. Dr. Simone Westerfeld im Gespräch.



## Nachhaltigkeit

Die BKB ist nachhaltig angelegt. Aber sie hat auch in diesem Bereich noch viel vor – und einen neuen Beirat.

**In Kürze** Seite 4

**Leistungsversprechen** Seite 26

**Meilensteine** Seite 28

**Mitarbeitende** Seite 31

**Engagement** Seite 41

**Geschäftsleitung** Seite 44

**Information für Investoren** Seite 46

## In Kürze

 **+4,8%**

**Jahresgewinn**  
Zuwachs von 89,0 (2015)  
auf 93,3 Mio. CHF

 **+1,0%**

**Spar- und Anlagegelder**  
Wachstum von 6,3 (2015)  
auf 6,4 Mrd. CHF

 **147,1%**

**Liquiditätsquote**  
Ausgezeichnetes Ergebnis, das die  
Mindestanforderung deutlich übertrifft  
(4. Quartal 2016)

**Breit abgestützte Ertragsbasis**

**49,8%** **17,2%**

Zinsengeschäft      Handelsgeschäft

**18,2%** **14,8%**

Kommissions-  
und Dienstleis-  
tungsgeschäft      Übriger ordent-  
licher Erfolg

 **+2,8%**

**Kundenausleihungen**  
Anstieg von 12,9 (2015)  
auf 13,2 Mrd. CHF

 **19,4%**

**Risikogewichtete Gesamtkapitalquote**  
Hervorragendes Ergebnis, das weit über  
dem regulatorisch geforderten Mindest-  
wert liegt

 **4,6%**

**Dividendenrendite**  
Um +0,1 Prozentpunkte angestiegen und  
damit weiterhin sehr attraktiv

 **AA**

**Standard & Poor's Rating**  
Sicherheit und Kreditwürdigkeit weiterhin  
auf hohem Niveau eingestuft

 **70,0** Mio.  
CHF

**Gesamtablieferung**  
Der Kanton Basel-Stadt profitiert vom  
sehr guten Ergebnis der BKB

 **EP**

EP ist als zentrale Steuerungsgrösse in  
allen Bereichen und Stufen umgesetzt.  
So wird die Bank umfassend wertorien-  
tiert gesteuert. Das schafft mehr Wert  
für die Kunden, für Basel und für die  
Mitarbeitenden

 **100%**

**Erneuerbar**  
Sämtliche Energie wird aus erneuer-  
baren Quellen bezogen

 **37,5%**

 **62,5%**

**Genderdiversität**  
Der Frauenanteil wird kontinuierlich  
ausgebaut (Basis Anzahl Mitarbeitende)

 **NEU**

**Ein Standort**  
Filiale an der Greifengasse ist ein weiterer  
Standort im neuen Design

 **Nr.1**

**Klimaberichterstattung**  
Mit einer erstklassigen Klimabericht-  
erstattung an der Spitze der  
Kantonalbanken



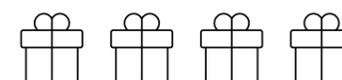
**Fortschrittliche Arbeitsmodelle**  
Teilzeitarbeit, Gleitzeit oder Tele-Arbeit  
erlauben eine bessere Vereinbarkeit  
von Familie und Beruf

 **3,7** Mio.  
CHF

**Vertriebsentschädigungen**  
Das Geld für den Vertrieb von Anlage-  
produkten erhalten unsere Kunden  
unaufgefordert weitergeleitet

 **230**

**Unterstützte Projekte**  
Umfassendes Engagement in den  
Bereichen Kunst, Kultur, Sport, Musik,  
Wirtschaft und Soziales



**Produktpakete**  
Produktlösungen für alle Bedürfnisse  
von Firmen- und Privatkunden kommen  
gut an



# Die neue Basler Kantonalbank

Liebe Leserinnen,  
liebe Leser

Die neue BKB hat 2016 gezeigt, was in ihr steckt, und in einem schwierigen Umfeld ein starkes Ergebnis erzielt. Die Umsetzung unserer Strategie ist fast vollständig abgeschlossen. Wir sind für die Zukunft gerüstet – sichtbar in den neuen Filialen und bald auch online.

Überzeugendes  
Ergebnis

Die BKB hat 2016 einen Jahresgewinn von 93,3 Millionen Franken erwirtschaftet – ein starker Anstieg gegenüber dem bereits sehr guten Vorjahr. Unsere Ertragsbasis ist breit abgestützt. Besonders gut haben wir im Zinsgeschäft und im Handel gearbeitet. Und dieses Resultat ist keine Selbstverständlichkeit, denn immer noch beeinflussen politische Unsicherheiten und tiefe Zinsen das Bankgeschäft. Wir möchten deshalb zuerst unseren Mitarbeitenden danken: Sie sind es, die unser Schiff so erfolgreich und motiviert durch diese bewegte Zeit steuern.

Strategie grossteils  
umgesetzt

Das starke Ergebnis beweist, dass wir die Weichen richtig gestellt haben. Vor drei Jahren hatten wir die Eckpunkte unserer Strategie definiert: unabhängige Beraterbank, wertorientierte Steuerung und Kooperationen im Konzern. Seither haben wir einen Grossteil der strategischen Initiativen und Projekte umgesetzt. Der 2013 gestartete Strategieprozess wurde 2016 zu rund 85 Prozent abgeschlossen. Die letzten Pendenzen und Teilprojekte finalisieren wir 2017. 2018 geben wir den Startschuss zur Umsetzung der Strategie 2021!

Die neue BKB

Die neue BKB ist kompromisslos auf langfristigen und nachhaltigen Erfolg ausgerichtet. Im Rahmen der Weissgeldstrategie haben wir uns konsequent von unversteuerten Vermögen getrennt. Vertriebsentschädigungen im Anlagegeschäft geben wir heute unaufgefordert an unsere Kunden weiter. Anlagefonds wählen wir vollkommen unabhängig von Drittanbietern aus. Gleichzeitig bieten wir auch immer mehr nach Nachhaltigkeitskriterien selektierte Anlageprodukte an.

Umfassende,  
wertorientierte  
Steuerung

Heute steuern wir unsere Bank wertorientiert mit dem Economic Profit (EP). Doch was bedeutet das? Risiken und Ertrag werden bei der Evaluation eines Geschäfts sorgfältig abgewogen. Damit schaffen wir langfristig Wert für uns und unsere Kunden. 2016 wurde der EP erstmals in die Zielvereinbarungen der Mitarbeitenden mit einbezogen. Wir sehen bereits heute, dass die Einführung der wertorientierten Steuerung die Kultur unserer Bank nachhaltig verändert hat.

Bankpräsident Dr. Andreas Sturm und Direktionspräsident Guy Lachappelle

## Kompetenzen gebündelt

2016 stand auch im Zeichen der Anpassung unserer Organisationsstruktur. Künftig können wir dadurch kommerzielle Kunden noch besser und umfassender aus einer Hand betreuen. Gleichzeitig haben wir verarbeitende und administrative Aufgaben im bestehenden Service Center gebündelt. Damit können wir diese Aufgaben in höchster Qualität und zu wettbewerbsfähigen Konditionen erbringen.

## Schritt für Schritt digital

Effizienzgewinne verspricht in Zukunft auch die Digitalisierung. Vor allem aber setzen wir diese zum Ausbau unserer Beraterbank und zum Dialog mit unseren Kunden ein. So haben wir 2016 im Rahmen der Umsetzung der Digitalisierungsstrategie unsere digitale Filiale entwickelt. Künftig steht dort das komplette Produkt- und Dienstleistungsspektrum zur Verfügung – wann und wo immer unsere Kunden es wünschen. Mit der digitalen Filiale nehmen wir im Vergleich mit anderen Kantonalbanken eine Führungsrolle ein. Wir sind also bestens gerüstet für die digitale Zukunft.

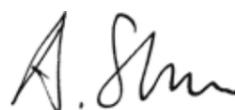
## Weiter persönlich vor Ort

Die künftige Bank wird jedoch nicht rein digital sein. Geldsache bleibt Vertrauenssache. Wir investieren deshalb weiter in die Modernisierung unserer Filialen, um ein umfassendes Erlebnis für unsere Kunden zu schaffen. Die neu eröffnete Filiale an der Greifengasse zeigt, wohin die Reise geht. Wir erhalten viel positives Feedback.

## Engagement für Basel

Ein Meilenstein war 2016 die Entwicklung unserer neuen Marke. In diesem Zusammenhang haben wir auf Basis unserer Herkunft und unserer Strategie herausgearbeitet, wofür wir stehen und was die Basler Bevölkerung von uns erwarten darf: Wir sind eine sichere Bank, die nachhaltig Wert schafft. Wir überzeugen mit einfachen und klaren Produkten. Und wir engagieren uns für das Wohlergehen und die Entwicklung der Region. Versprochen! Unsere neue Marke ist auch mit einem neuen Erscheinungsbild verknüpft. In der neuen Filiale an der Greifengasse bringen wir mit den Farben Schwarz und Weiss unübersehbar zum Ausdruck, dass Basel für uns an erster Stelle steht.

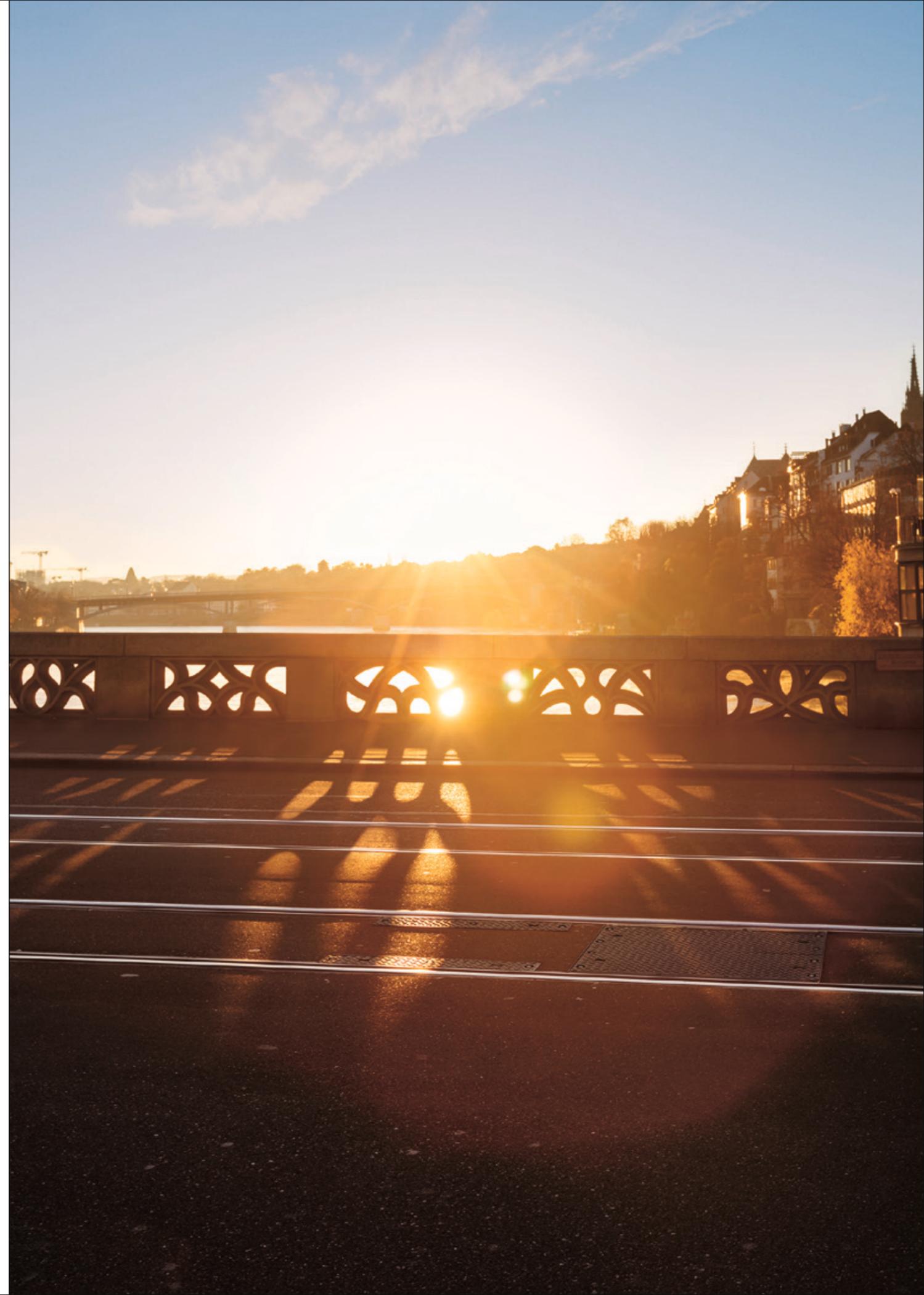
Wir danken Ihnen, liebe Baslerinnen und liebe Basler,  
für Ihr Vertrauen und Ihre Treue.

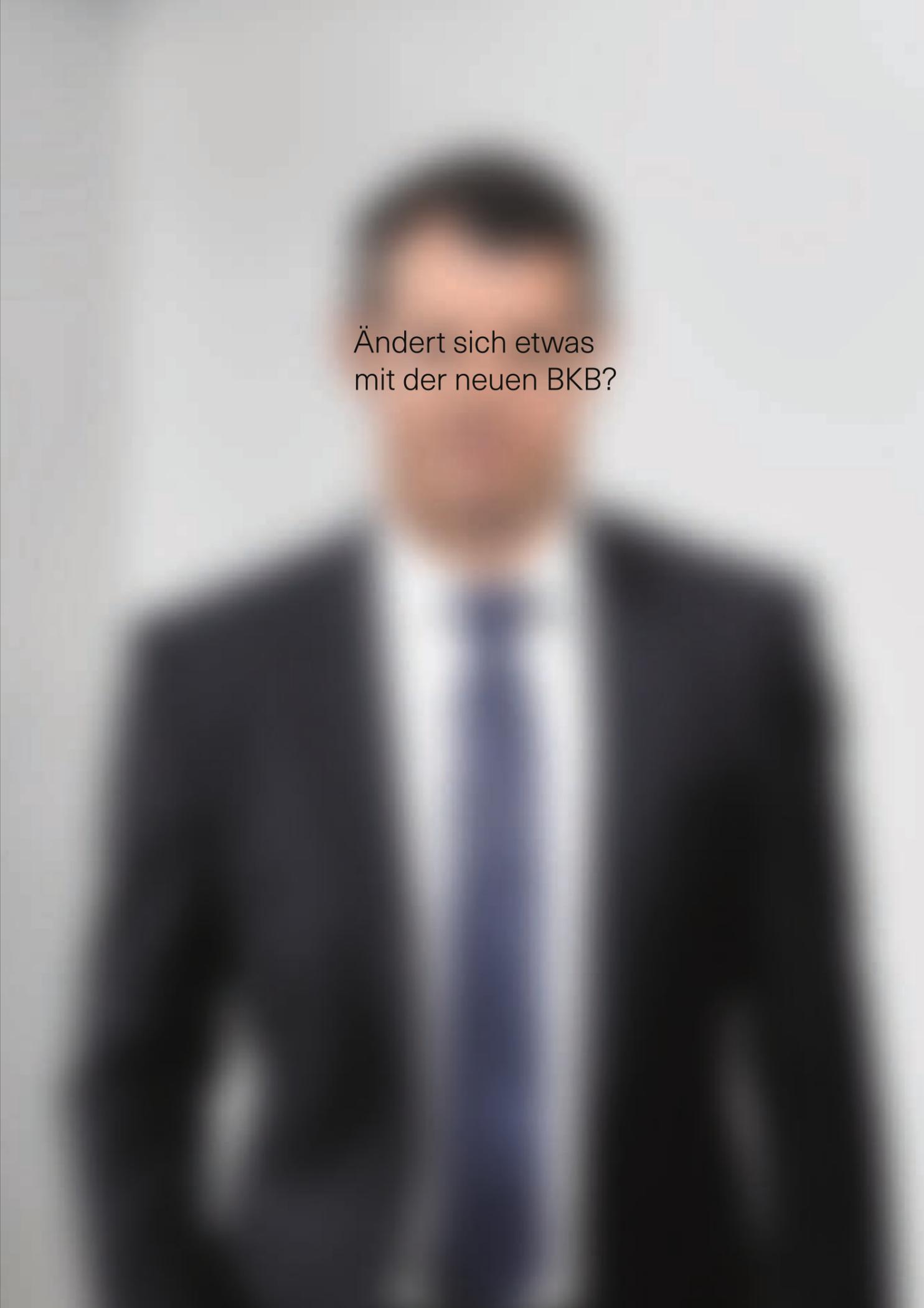


**Dr. Andreas Sturm**  
Bankpräsident



**Guy Lachappelle**  
Direktionspräsident



A blurred image of a man in a dark suit, white shirt, and blue tie. The image is intentionally out of focus. Overlaid on the man's face is the text "Ändert sich etwas mit der neuen BKB?".

Ändert sich etwas  
mit der neuen BKB?



# Was war, was ist, was wird

Wohin Guy Lachappelle, Direktionspräsident der Basler Kantonalbank, die Bank steuert.

**Interview:** Boris Schneider

**Foto:** Daniel Infanger

Das Interview wurde im Dezember 2016 geführt.

**Guy Lachappelle, Sie sind seit vier Jahren Direktionspräsident der Basler Kantonalbank. Macht Ihnen der Job noch Spass?**

*Guy Lachappelle:* Auf jeden Fall! Mehr denn je. Denn jetzt sieht man, wohin die Reise geht und was die Zukunft bringt.

**Früher lautete die goldene Bankerregel 3-6-4: Leih dir Geld für 3 Prozent, verleihe es für 6 Prozent – und sei nie später als um 4 auf dem Golfplatz ...**

Das kann ich nicht beurteilen, ich spiele kein Golf ...

**Im Ernst: Wir befinden uns in einem Umfeld mit negativen Zinsen. Es war schon einfacher, Geld mit Geld zu verdienen ...**

Auch heute versucht eine Bank natürlich, sich Geld günstig zu beschaffen und es dann teurer zu verkaufen. Grundsätzlich funktioniert das auch in einem negativen Zinsumfeld. Die Sache hat aber einen Haken: Wir können nicht einfach nur neues Geld annehmen und uns dafür mit negativen Zinsen bezahlen lassen. Wir haben 6,4 Milliarden Franken Sparguthaben in der Bilanz, bei denen wir die Negativzinsen nicht weitergeben können. Gleichzeitig kommen laufend Hypotheken und Kredite zu tiefen Zinsen dazu. Da wird es in Zukunft schon eng.

**Also müssen Sie Negativzinsen weitergeben, um Geld zu verdienen?**

Im kommerziellen Geschäft ist das teilweise bereits der Fall. Allerdings ist es immer eine individuelle Betrachtung und gilt nicht für alle Kunden. Wir schauen die bisherige Geschäftsbeziehung in einer Gesamtsicht an: Hatte der Kunde schon lange Gelder bei uns? Wie sieht es auf der

Kreditseite aus? Hat er ein Wertschriftendepot bei uns?

**Und wann geben Sie die Negativzinsen an die Privatkunden weiter?**

Auch das passiert heute punktuell schon. Wenn sie als sehr vermögender Privatkunde einfach Liquidität bei uns parkieren, dann bezahlen Sie vom ersten Tag an.

**Werden Kleinsparer Negativzinsen bezahlen müssen?**

Nein, das kann ich mir nicht vorstellen. Das hätte einen «Bank Run» zur Folge. Dann würden alle ihr Geld abheben und zuhause unter die Matratze legen. Das können wir nicht riskieren.

**Im Zinsengeschäft harzt es also. Können Sie das mit anderen Einnahmequellen kompensieren?**

Unsere Ertragsbasis ist breit abgestützt und teilweise können wir die Ausfälle mit dem Handel oder dem Wertschriften-

Unsere Ertragsbasis ist breit abgestützt. Wenn die Zinsen auf diesem tiefen Niveau verharren, müssen alle Banken langfristig mit tieferen Erträgen planen.

geschäft tatsächlich wettmachen. Aber allein über höhere Gebühren lässt sich das nicht kompensieren. Wenn die

Zinsen auf diesem tiefen Niveau verharren, müssen alle Banken langfristig mit tieferen Erträgen planen.

**Blicken wir zurück: Was haben Sie in den letzten vier Jahren als Direktionspräsident erreicht?**

Wir haben 2013 mit der neuen Strategie die Basis für die neue BKB gelegt. Die Umsetzung ist heute zu etwa 85 Prozent abgeschlossen. Wir brauchen noch rund ein Jahr, um die letzten Pendenzen zu bereinigen. Die Beraterbank ist aufgebaut. Die wertorientierte Steuerung ist mit der Einführung des Economic Profit (EP) als zentrale Steuerungsgrösse umgesetzt. Und mit der Anpassung der Organisationsstruktur, die wir 2016 durchgeführt haben, nutzen wir auch Synergien im Konzern. Diese massive Veränderung ist mit dem neuen Filialdesign auch für die Kunden sichtbar. Aber noch viel spürbarer ist der Wandel im Inneren: Unser Geschäftsmodell hat sich massiv verändert und der EP hat zu einer völlig neuen Kultur in unserer Bank geführt.

**Kein Eigenhandel, keine Vertriebsentschädigungen, Weissgeldstrategie: In den Augen Ihrer Kollegen ist die neue BKB die langweiligste Kantonalbank.**

Ich sehe es als Lob, wenn man uns heute als langweilig wahrnimmt. Sehen Sie: Es gibt keine hohen Erträge ohne hohes Risiko. Heute wägen wir Ertrag und Risiko sehr genau gegeneinander ab. Die Geschäftsergebnisse waren

Unser Geschäftsmodell hat sich massiv verändert und der Economic Profit hat zu einer völlig neuen Kultur in unserer Bank geführt.

früher zwar höher. Aber zu welchem Preis? 2013 mussten wir einen dreistelligen Millionenbetrag für Altlasten zurückstellen! Das wird es in der neuen BKB nie mehr geben.

**Mit dem EP steuern Sie die Bank nach einer Kennzahl, die niemand versteht und die Sie nicht veröffentlichen.**

Die Komplexität des EP ist in der Tat sehr hoch. Aber es ging uns ja nie darum, einfach eine Zahl zu publizieren, sondern um eine grundlegende Kulturveränderung in der Bank.

Indem wir den EP an das Vergütungssystem gekoppelt haben, ist uns genau das gelungen. Heute weiss jeder Mitarbeitende: Wenn wir zu hohe Risiken eingehen oder Fehler

Deshalb können wir auch ein Versprechen abgeben: dass wir verständliche und transparente Produkte haben und die Dinge klarstellen, dass wir nachhaltigen Wert schaffen und Sicherheit geben.

machen, dann kostet es uns – und zwar direkt aus der Lohntüte. Das führt dazu, dass wir bei jedem einzelnen Geschäft die Risiken gewissenhaft abwägen. Im Zweifelsfall heisst es: Finger weg!

**Die Umsetzung der Strategie hat intern viel Unsicherheit ausgelöst. «Kein Stein bleibt auf dem anderen» haben Sie einmal gesagt. Führen Sie mit Angst?**

Dass Wandel auch Ängste auslöst, ist mir bewusst. Deshalb legen wir viel Wert auf das Change-Management und die Begleitung unserer Mitarbeitenden. Wir möchten ihnen das Rüstzeug vermitteln, den Wandel als persönliche Chance zu erkennen und zu nutzen. Die Resultate der jüngsten Mitarbeiterbefragung waren denn auch deutlich besser als wir es erwarteten.

**Und was haben die Kunden davon, wenn die BKB eine «ewige Baustelle» ist?**

Man kann das auch positiv ausdrücken: Die Bank passt sich permanent den wechselnden Kundenbedürfnissen an.

**Kennen Sie überhaupt die Kundenbedürfnisse? Sie sitzen doch im Elfenbeinturm im 5. Stock am Hauptsitz...**

Natürlich kenne ich die Kundenbedürfnisse! Ich mache oft Filialbesuche und spreche mit Kunden und Mitarbeitenden an der Front. Ausserdem bin ich selber Kunde der Bank.



**In der Vergangenheit hat sich die BKB ein paar grobe Schnitzer erlaubt. Was unternehmen Sie, um das Vertrauen der Bevölkerung zurückzugewinnen?**

Wir lösen heute kompromisslos ein, was wir ansagen. Wir haben unsere Altlasten weitgehend bereinigt. Wir haben ein neues Geschäftsmodell implementiert. Wir steuern die Bank wertorientiert und verfallen nicht mehr in kurzfristiges Denken. Deshalb können wir auch ein Versprechen an die Baslerinnen und Basler abgeben: dass wir verständliche und transparente Produkte haben und die Dinge klarstellen, dass wir nachhaltigen Wert schaffen und Sicherheit geben – und dass wir uns engagiert für das Wohlergehen und die Entwicklung der Region einsetzen.

**Sie haben vergangenes Jahr die Strategie kritisch überprüft. Was ist bei diesem Review herausgekommen?**

Mit der Strategie 2013 bis 2017 ging es primär darum, die Bank von Altlasten zu befreien und von innen heraus neu aufzubauen. Künftig ist aber Wachstum für die BKB das oberste Ziel.

**Wie wollen Sie das erreichen?**

Es gibt verschiedene Stossrichtungen. Klar ist: Wir müssen die bestehenden Kunden an uns binden und gleichzeitig neue Kundengruppen dazugewinnen.

**Und wie schaffen Sie dieses Kunststück?**

Nehmen Sie das Immobiliengeschäft. Heute bieten wir zum einen Hypotheken an, zum anderen haben wir aber

auch Spezialisten, die eine Immobilie schätzen oder eine Transaktion begleiten können. Ein anderes Beispiel ist das KMU-Geschäft. Heute bieten wir erst die Finanzierung der Unternehmensnachfolge an, aber nicht die entsprechende Beratung. Indem wir verschiedene Angebote und Kompetenzen intelligent miteinander verknüpfen, können wir Dienstleistungs-Ökosysteme mit Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Zudem können wir im Verkaufsprozess effizienter werden, indem wir die bei uns vorhandenen Daten besser nutzen.

**Sie wollen in einem umkämpften Markt Anteile gewinnen, indem Sie sich noch konsequenter auf die Kunden fokussieren?**

Genau! Denn wir müssen davon ausgehen, dass einige Backoffice-Dienstleistungen künftig nicht mehr von den Banken erbracht werden. Nehmen Sie den Zahlungsverkehr: Gerade in diesem Bereich drängen derzeit branchenfremde und mächtige Mitbewerber aus dem Technologiesektor in den Markt. Als Bank müssen wir uns auf den Kundenkontakt konzentrieren – etwa durch eine noch bessere Beratungsdienstleistung. Denn: Wer beim Kunden sitzt, der sitzt an der Ertragsquelle.

**Sie haben die Technologie angesprochen.**

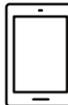
**Welchen Stellenwert hat die Digitalisierung?**

Die digitale Transformation hat längst auch die Finanzindustrie erfasst. Und dabei geht es um «Make or Break»:

 **85%**

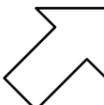
**Strategieumsetzung**

Die Strategie wurde weitgehend abgeschlossen

 **100%**

**Digitalisierung**

Ziel ist, sämtliche Produkte und Dienstleistungen auch digital anzubieten

 **Ertrag**

**Wachstum**

Den Marktanteil bis 2021 kontinuierlich auszubauen, ist Teil der Wachstumsstrategie

 **Kunde**

**Kundenfokus**

Kundenbindung und neue Kundengruppen erschliessen ist das Potenzial der Zukunft



Eine Bank, die nicht digital ist, wird es morgen nicht mehr geben. Deshalb haben wir schon 2015 eine umfassende Digitalisierungsstrategie entwickelt.

**Wie digital ist Guy Lachappelle persönlich?**

Ich nutze ein Smartphone und einige Tablet-Computer. Ich würde mich als Power-User bezeichnen. Ein Digital-Freak bin ich aber nicht.

**Und wie halten Sie es mit der Smartwatch?**

Da bin ich altmodisch und setze lieber auf Feinmechanik aus der Schweiz.

**Wie sieht Ihre Vision einer digitalen Bank aus?**

Das Ziel ist ein integriertes Omni-Channel-Banking. Jede Basis-Dienstleistung für Geschäfts- und Privatkunden muss sowohl physisch in der Filiale als auch online im Internet erhältlich sein. Allein der Kunde entscheidet, wann, wo und wie er mit uns in Kontakt treten oder geschäften will.

**Digitalisierung heisst doch einfach Personalabbau!**

Klar geht es auch darum, langfristig die Effizienz zu steigern. Das wird irgendwann auch zu gewissen Reduktionen führen. Aber mittelfristig werden wir wegen der Digitalisierung eher mehr Leute haben. Denn während wir unser physisches Filialnetz erneuern, bauen wir ja gleichzeitig die digitale Filiale.

Als Bank müssen wir uns auf den Kundenkontakt konzentrieren – etwa durch eine noch bessere Beratungsdienstleistung.

**Und wie wollen Sie die digitale Transformation stemmen? Die Banken-IT ist oft veraltet und gilt nicht als besonders innovativ.**

Das stimmt so nicht. Wir haben vor sieben Jahren auf eine völlig neue IT-Lösung umgestellt. Es gibt nichts Besseres auf dem Markt für eine Bank unserer Grösse. Damit haben wir jetzt ein gutes und stabiles Basisinstrument zur Verfügung.

**Wie weit ist die Digitalisierung bei der BKB fortgeschritten?**

2016 haben wir mit der Online-Hypothek EasyHypo das erste rein digitale Produkt auf den Markt gebracht. Und im Frühjahr 2017 wird unsere digitale Filiale lanciert. Mit diesem Schritt wird sich die BKB im Vergleich mit ihren Mitbewerbern an die Spitze des Feldes katapultieren. Es gibt keine andere Kantonalbank, die in einer digitalen Filiale neben verschiedenen Produkten auch einen durchgängig digitalen Eröffnungsprozess für ein Konto anbietet.

## Das Ziel ist ein integriertes Omni-Channel-Banking.

Wir werden ein vollständig integriertes Angebot haben. Sie müssen sich nur einmal anmelden und können dann eine breite Palette von Dienstleistungen nutzen.

**Zum Beispiel?**

Sie können etwa in einem geführten Prozess Ihren Anlegertyp ermitteln und in eine Anlagelösung investieren. Sie können eine Hypothek beantragen, Ihren Zahlungsverkehr abwickeln, Fondsprodukte kaufen oder online Ihren Berater konsultieren – in einer ersten Phase über eine Chat-Funktion, später dann auch über Video. Kurz: Sie bekommen im Internet genau das gleiche Angebot wie in der physischen Filiale.

**Welche Rolle spielen technologische Trends wie Blockchain und Bitcoins?**

Wie bereits erwähnt: Wir müssen heute davon ausgehen, dass die Dienstleistungen hinter der Kundenschnittstelle starken disruptiven Energien ausgesetzt sein werden. Also fokussieren wir uns konsequent auf den Kunden und die Beratung. Mit der Digitalisierungsstrategie schaffen wir die Voraussetzung, auch morgen den Kontakt zum Kunden zu haben – und zwar unabhängig vom Kanal.

**Zum Schluss noch eine nicht ganz ernste Frage: Warum soll ein Zürcher bei der neuen BKB ein Konto eröffnen?**

Damit er mindestens einmal in seinem Leben an ein Champions-League-Spiel kann ...

**Herr Lachappelle, wir danken Ihnen für das offene Gespräch!**

Gern geschehen!

Die BKB ist die Beraterbank.

Wir steuern die Bank auf allen Stufen wertorientiert.

Wir schaffen mehr Wert für Kunden und Basel.

Wir lösen heute kompromisslos ein, was wir ansagen.



# Sicher ist heute sehr gut

«Safety first» ist für Prof. Dr. Simone Westerfeld, Leiterin Bereich Finanzen und Risiko der Basler Kantonalbank, die Grundlage für den Erfolg.

**Interview:** Boris Schneider

**Foto:** Daniel Infanger

Das Interview wurde im Januar 2017 geführt.

**Negativzinsen, Regulierungsdruck: Den Banken bläst weltweit ein harter Wind ins Gesicht. Wie hat die Basler Kantonalbank 2016 gewirtschaftet?**

*Simone Westerfeld:* Wir haben mit 93,3 Millionen Franken einen Jahresgewinn erwirtschaftet, der mit einem Plus von 4,8 Prozent deutlich über dem Vorjahr liegt. Dieses starke Ergebnis ist sehr erfreulich, da wir es in einem herausfordernden Umfeld erreicht haben.

**Was bitte meinen Sie mit einem «herausfordernden Umfeld»?**

Die generellen politischen Unsicherheiten haben sich im vergangenen Jahr nicht reduziert. Ereignisse wie der Brexit oder die US-Wahlen haben die Börsen kräftig durcheinandergewirbelt.

**Und im Bankgeschäft steckt auch der Wurm drin?**

Wir bewegen uns immer noch in einem Umfeld mit tiefen oder gar negativen Zinsen. Das führt zu einem hohen Druck auf die Margen im Zinsengeschäft. Aber unsere Ertragsbasis ist breit abgestützt. Das erlaubt uns, ein positives Ergebnis zu erwirtschaften.

**Gleichzeitig rückt Ihnen der Regulator auf den Leib ...**

Tatsächlich ist der Regulierungsdruck in der Branche unverändert hoch. Wir haben unter anderem mit der Umsetzung des Corporate-Governance-Rundschreibens der Finanzmarktaufsicht (FINMA) begonnen und bauen das konzernweite Risikomanagement aus. Das hat einen hohen administrativen Aufwand zur Folge.

**Sie steuern die Bank heute mit dem Economic Profit (EP). Hat dies einen messbaren Einfluss auf das Ergebnis?**

Es ist schwierig, den Einfluss des EP auf die Ergebnisse isoliert zu betrachten. Der EP hat primär zu einer neuen Kultur in der Bank geführt. Unsere Kundenberater berücksichtigen heute die Risikokosten schon bei der Vorkalkulation eines Geschäfts. Das widerspiegelt sich in der Tatsache, dass wir im vergangenen Jahr keine Wertberichtigungen für Ausfallrisiken bilden mussten. Obwohl das Kreditvolumen gewachsen ist, ist das Risiko für die Bank nicht gestiegen. Darauf sind wir stolz.

Das starke operative Ergebnis ist sehr erfreulich, da wir es in einem herausfordernden Umfeld erreicht haben.

**Schauen wir uns die Ertragsquellen im Einzelnen an. Wie lief es 2016 im Zinsengeschäft?**

Wir konnten trotz Negativzinsen ein sehr gutes Ergebnis erzielen, das über dem Vorjahr liegt. Der wichtigste Treiber war das Wachstum im Hypothekengeschäft. Wir profitieren zudem davon, dass wir uns rechtzeitig und umsichtig gegen negative Zinsen abgesichert haben.

#### Und wie hat sich der Handel geschlagen?

Auch hier konnten wir ein Resultat erreichen, das über dem bereits starken Vorjahr liegt. Unsere Kunden haben die Möglichkeiten genutzt, die sich durch die grossen Marktbewegungen geboten haben. Ein wichtiger Faktor war auch, dass sich viele Kunden proaktiv vor den möglichen Auswirkungen von Ereignissen wie dem Brexit oder den US-Wahlen abgesichert haben.

#### Wie lief es im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft?

Die Erträge aus Kommissionen und Dienstleistungen waren erneut rückläufig. Wegen der konsequenten Umsetzung der Weissgeldstrategie haben wir heute weniger Kunden. Und diese haben aufgrund der generell unsicheren Lage und der fehlenden Anlagealternativen auch weniger Transaktionen an den Finanzmärkten getätigt. Der Rückgang war aber nicht ganz so stark wie erwartet.

#### Diesen Rückgang müssen Sie als Beraterbank doch ausgleichen können!

Unsere neuen Bankpakete beinhalten eine Beratungskomponente, die etwas kostet. Die Pakete laufen gut. Aber es

Wir profitieren davon, dass wir uns rechtzeitig und umsichtig gegen negative Zinsen abgesichert haben.

reicht nicht, um den Rückgang der Kommissionserträge zu kompensieren. Die Zeiten von Vertriebsentschädigungen und un versteuerten Vermögen sind bei der BKB nun einmal vorbei.

#### Also funktioniert das Geschäftsmodell der Beraterbank nicht?

Es wird funktionieren, aber wir brauchen mehr Zeit. Wir müssen uns auf komplexere Beratungsdienstleistungen wie etwa die Erbschaftsberatung oder die Finanzplanung konzentrieren, indem wir verschiedene Dienstleistungen bündeln und aus einer Hand anbieten. Ich bin optimistisch, dass uns das gelingt.

#### Wie haben sich auf der anderen Seite die Kosten entwickelt?

Wir investieren weiterhin bedeutende Beträge – derzeit vor allem in den Umbau der Filialen. Gleichzeitig investieren wir im Rahmen der Digitalisierungsstrategie in die Entwicklung von digitalen Produkten und den Aufbau unserer digitalen Filiale. Denn wir können es uns nicht erlauben, diesen Zug zu verpassen.

Das Geschäftsmodell der Beraterbank wird funktionieren. Wir brauchen aber mehr Zeit.

#### Aber die Digitalisierung muss doch irgendwann die Kosten senken ...

Wann die Digitalisierung die erhofften Effizienzgewinne bringt, ist heute nicht absehbar. Aber langfristig wollen wir unsere Geschäftsprozesse so weit digitalisieren und standardisieren, dass wir mit weniger Aufwand mehr verarbeiten können.

#### Die Kantonalbanken sind traditionell stark im Hypothekengeschäft. Der Immobilienmarkt ist in der Schweiz teilweise überhitzt, z. B. in Zürich oder Genf. Wie hat sich das Hypothekengeschäft der BKB entwickelt?

Wir haben unsere Risiken sorgfältig kontrolliert und bei Neugeschäften umfassend evaluiert. Das Resultat ist ein

Die Spar- und Anlagegelder haben zugenommen. Es freut uns, dass uns die Baslerinnen und Basler vertrauen.

Wachstum des Hypothekarvolumens von 4,7 Prozent auf 10,5 Milliarden Franken, und das ohne Wertberichtigungen. Das ist sehr erfreulich.

 **+4,8%**

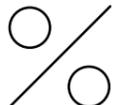
#### Jahresgewinn

Zuwachs von 89,0 (2015) auf 93,3 Mio. CHF

 **19,4%**

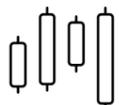
#### Risikogewichtete Gesamtkapitalquote

Hervorragendes Ergebnis, das weit über dem regulatorisch geforderten Mindestwert liegt

 **+1,8%**

#### Zinsengeschäft

Zunahme des Erfolgs aus dem Zinsengeschäft von 181,1 (2015) auf 184,4 Mio. CHF

 **+1,1%**

#### Handelsgeschäft

Steigerung des Erfolgs aus dem Handelsgeschäft von 63,1 (2015) auf 63,8 Mio. CHF

 **-10,6%**

#### Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Rückgang des Erfolgs von 75,2 (2015) auf 67,3 Mio. CHF

 **+4,7%**

#### Hypothekarvolumen

Anstieg von 10,0 (2015) auf 10,5 Mrd. CHF bei weiterhin vorsichtiger Kreditvergabe politik

**Sparen ist heute nicht mehr attraktiv. Wie haben sich denn die Kundenvermögen entwickelt?**

Die Spar- und Anlagegelder haben um 63 Millionen auf 6,4 Milliarden Franken zugenommen. Es freut uns, dass uns die Baslerinnen und Basler vertrauen. Beim Kundenvermö-

## Wir investieren weiterhin bedeutende Beträge – derzeit vor allem in den Umbau der Filialen.

gen konnte der Negativtrend, der in den vergangenen Jahren wegen der Weissgeldstrategie entstanden ist, gestoppt werden. Vor allem das Depotvolumen ist wieder zunehmend. Es sieht ganz danach aus, dass wir die Talsohle durchschritten haben.

## Wir sind hervorragend kapitalisiert und widerstandsfähig.

**Wie sicher ist die BKB heute?**

Wir stehen mit der risikogewichteten Gesamtkapitalquote von 19,4 Prozent sowie mit einer Leverage Ratio von 10,7 Prozent im Branchenvergleich hervorragend da. Wir konnten unser Wachstum im vergangenen Jahr mit Eigenkapital unterlegen. Obwohl wir mehr Ausleihungen haben, ist das Risiko gleich geblieben. Daran zeigt sich, wie der EP die Risikokultur in der Bank verändert hat.

**Der PS-Kurs kommt aber nicht so richtig vom Fleck.**

Ich würde es anders ausdrücken: In einer unsicheren Zeit konnten wir ein operativ starkes Ergebnis über dem bereits starken Niveau des Vorjahres erwirtschaften. Wir sind hervorragend kapitalisiert und widerstandsfähig. Das neue Geschäftsmodell ist solid und nachhaltig. Das widerspiegelt sich in der Performance des BKB-Partizipationsscheins: Der Kurs macht keine Avancen, aber er bleibt stabil. Wie im Vorjahr zahlen wir den PS-Inhabern eine Dividende von 3.10 Franken aus.

**Was erwarten Sie für 2017?**

Ich bin überzeugt, dass wir uns operativ weiter verbessern werden. Wir investieren weiterhin in den Ausbau der Filialen sowie auch in die digitale Filiale und die Digitalisierung unserer Bank. Das wird unser Ergebnis 2017 beeinflussen.

**Frau Westerfeld, wir danken Ihnen herzlich für dieses Gespräch und die Einblicke in die Zahlen.**

Es war mir ein Vergnügen!

Unsere Ertragsbasis ist breit abgestützt. Das erlaubt uns, positive Ergebnisse zu erwirtschaften.

Ich bin überzeugt, dass wir uns operativ weiter verbessern werden.

# Was Basel von der neuen BKB hat

Die BKB ist von Grund auf erneuert. Wir konzentrieren uns jetzt voll und ganz auf unsere Stärken. Und davon profitiert ganz Basel.

In den letzten Jahren haben wir die neue BKB aufgebaut. Es war ein hartes Stück Arbeit, das uns alles abverlangt hat. Dabei haben wir uns auch Gedanken darüber gemacht, wofür wir als Bank stehen – und was wir unseren Kunden, aber auch den Baslerinnen und Baslern versprechen wollen.

## **Wir bieten Basel Sicherheit**

Wir steuern die Bank wertorientiert. Unser Denken und Handeln hat sich grundlegend verändert. Wir wägen heute Ertrag und Risiko genau gegeneinander ab. Eine Bank ganz ohne Risiken gibt es nicht. Als Kantonalbank verfügen wir über eine Staatsgarantie und sind hervorragend mit Kapital ausgestattet. Damit und mit der ausgewogenen Rendite-Risiko-Betrachtung im täglichen Tun sichern wir den langfristigen Unternehmenserfolg. Das bietet ein Höchstmass an Sicherheit für Kunden und Investoren.

## **Wir engagieren uns für Basel und die Region**

Wir engagieren uns mit Herzblut. Das zeigt sich zum einen am Engagement für Grossanlässe und kleinere Projekte in

den Bereichen Sport, Kunst und Musik. Zum anderen engagieren wir uns mit Nachdruck für den Wirtschaftsstandort. Uns liegt die nachhaltige Entwicklung der ganzen Region am Herzen. Wir helfen auch mit, wenn aus innovativen Ideen erfolgreiche Unternehmen werden sollen. So schaffen wir Mehrwert für die Baslerinnen und Basler – und für die ganze Region.

## **Wir versprechen Klarheit und Einfachheit**

Schliesslich wollen wir auch noch stärker als bisher Transparenz schaffen. Keine un versteuerten Vermögen und keine Vertriebsentschädigungen im Anlagegeschäft. Stattdessen stehen Einfachheit und Klarheit an erster Stelle: umfassende Beratung und einfache, verständliche Produkte, mit denen wir die Bedürfnisse der Kunden optimal abdecken. Und es soll noch einfacher werden, mit uns zu geschäften – egal wo, wie und wann. Auch daran werden wir in den nächsten Jahren hart arbeiten. Versprochen!

# Meilensteine 2016

## Digitale Filiale bereit zum Start

Ein breites Spektrum von Bankdienstleistungen steht unseren Kunden ab Frühjahr 2017 auch im Internet zur Verfügung.



Die Kunden wollen heute selber bestimmen, wann, wo und wie sie Bankdienstleistungen nutzen. Die Digitalisierungsstrategie der BKB sieht deshalb vor, dass sämtliche Basisdienstleistungen für Geschäfts- und Privatkunden sowohl in den physischen Filialen als auch online angeboten werden.

2016 haben wir unsere digitale Filiale entwickelt. Im Frühjahr 2017 wird sie lanciert. Nach einer einmaligen Anmeldung können Kunden auf ein umfassendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen zugreifen. Als erste Kantonalbank bieten wir die Möglichkeit, ein neues Konto durchgängig digital zu eröffnen. Zum Beispiel können Anleger mit dem Robo-Advisor ihren Anlagetyp, den Anlagebetrag und das individuelle Risikoprofil ermitteln, und über eine Chat-Funktion lässt sich ein Kundenberater kontaktieren. Die digitale Filiale wollen wir über die nächsten Jahre weiter ausbauen. Sie ist ein wichtiger Teil unserer integrierten Omni-Channel-Strategie.

## Neues Filialkonzept umgesetzt

An der Greifengasse haben wir 2016 eine nach dem neuen Konzept gestaltete Filiale eröffnet.



Mit der Umsetzung der Strategie ist in den letzten Jahren die neue BKB entstanden. Jetzt macht ein frischer Markenauftritt den Neubeginn als Beraterbank auch für die Kunden erlebbar. Im September 2016 haben wir an der Greifengasse die erste Filiale im neuen Auftritt eröffnet. Sie präsentiert sich mit einer aufgeräumten, modernen und einladenden Atmosphäre – konsequent in unseren Markfarben Schwarz und Weiss.

Das neue Filialkonzept verbindet eine kompetente Beratung vor Ort mit zahlreichen digitalen Innovationen. So steht unter anderem ein E-Banking-Counter zur Verfügung und bei Bedarf können mittels Videokonferenz Fachspezialisten für Beratungsgespräche hinzugezogen werden. In einer ersten Umfrage haben sich die Kunden sehr positiv zum Filialkonzept geäußert. Vor allem die Offenheit und die freundliche Beratung kamen gut an. Für 2017 planen wir den Umbau weiterer Filialen.

## Online-Hypothek bewährt sich

EasyHypo – das erste vollständig digitale Produkt der BKB – ist am Markt positioniert.



Mit EasyHypo haben wir vor rund einem Jahr im Rahmen der Digitalisierungsstrategie unser erstes vollständig digitales Produkt lanciert. Die Online-Hypothek ermöglicht die Ablösung einer bestehenden Festhypothek – ganz einfach am PC zu Hause oder mit dem Tablet unterwegs. Das Angebot stiess bisher auf eine positive Resonanz.

2016 haben wir wichtige Erkenntnisse darüber gewonnen, wie unsere Kunden online Produkte nutzen möchten und wie das Zusammenspiel zwischen der digitalen und der physischen Welt in Einklang gebracht werden kann. Geplant ist, die Online-Hypothek funktional zu erweitern: Künftig werden wir auch die Verlängerung einer bestehenden Hypothek für BKB-Kunden sowie den Antrag für eine Neufinanzierung online anbieten.

## Den Kunden in den Vordergrund rücken

Dank der Anpassung der Organisationsstruktur können wir künftig Firmenkunden noch besser beraten.



Als Beraterbank richten wir uns konsequent auf die Bedürfnisse unserer Kunden aus. Deshalb haben wir 2016 eine tief greifende Anpassung der Organisationsstruktur durchgeführt. Aus der Zusammenführung des Handels mit dem Firmenkundengeschäft entstand neu der Bereich «Vertrieb kommerzielle Kunden». Dieser Schritt erlaubt uns, den kommerziellen Kunden alle Bank- und Beratungsdienstleistungen aus einer Hand anzubieten und sie noch umfassender zu betreuen.

Gleichzeitig haben wir die verarbeitenden und administrativen Tätigkeiten sowie die Projektorganisation gebündelt. Dank der konsequenten Trennung von Vertriebs- und Administrationsaufgaben können wir mehr Synergien im Konzern nutzen – etwa indem wir Backoffice-Dienstleistungen effizient, in höchster Qualität und zu wettbewerbsfähigen Konditionen für beide Banken im Konzern erbringen.



## In bewegten Zeiten beweglich bleiben

In den letzten drei Jahren haben wir die BKB von Grund auf erneuert. Diesen tief greifenden Wandel begleiten wir mit Change-Massnahmen aus unserer HR-Strategie. Und sorgen dafür, dass alle zuversichtlich in die Zukunft blicken können.

### Anpassung der Organisationsstruktur

Seit 2013 haben wir, basierend auf den strategischen Eckpunkten unabhängige Beraterbank, wertorientierte Steuerung und Kooperationen im Konzern, die BKB neu ausgerichtet. Ende 2016 steht nun die definitive Organisationsstruktur. Durch Zusammenfassung und Neuausrichtung wurde 2016 der neue Bereich «Vertrieb kommerzielle Kunden» geschaffen und der Bereich «Service Center» ausgebaut.

## Mit dem Anpassen der Organisationsstruktur können wir künftig noch besser und schneller auf Marktveränderungen reagieren.

Dies ermöglicht, Synergien zu nutzen, die Effizienz zu steigern und uns noch besser auf die Beratung unserer Kunden zu konzentrieren. Rund 400 Mitarbeitende waren im vergangenen Jahr von diesen Umstrukturierungen betroffen. Human Resources (HR) begleitet diesen Wandel intensiv. Unsere wichtigste Aufgabe liegt darin, mit einer breiten Palette von Massnahmen Führungskräfte und Mitarbeitende so zu unterstützen, dass sie die neue Organisationsstruktur rasch mit Leben füllen können. Die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt spielen dabei eine wichtige Rolle. Zusätzlich helfen Change-Botschafter, Irritationen frühzeitig zu erkennen, womit entsprechende Massnahmen eingeleitet werden können. Die Botschafter leisten einen wertvollen Beitrag zum Gelingen des Wandels.

### Umfassende HR-Strategie

Mit der HR-Strategie unterstützen wir die Erfüllung der strategischen Ziele der Bank. Sie bildet mit ihren sechs Strategiezielen die folgenden Schwerpunkte ab: Attraktivität als Arbeitgeberin steigern, Leistungen gerecht belohnen, Fähigkeiten identifizieren und gezielt fördern, Schlüsselpositionen besetzen, Veränderungen nachhaltig bewältigen und Ressourcen richtig einsetzen.

### Die variablen Vergütungen an den Economic Profit gekoppelt

2016 haben wir an der Umsetzung der Strategie gearbeitet. Einen Schwerpunkt bildete die Verankerung des Economic Profit (EP) in der Mitarbeiterführung. Mit dem 2016 gestarteten Projekt «Performance-Management» wurde die wertorientierte Steuerung in die Zielvereinbarung jedes Mitarbeitenden einbezogen. Das Performance-Management schafft die nötigen Voraussetzungen dafür, dass Zielvereinbarungen in einem standardisierten Format digital hinterlegt werden und damit die nötige Transparenz und Vergleichbarkeit hergestellt wird. Die Vorgesetzten können ihre Mitarbeitenden so optimal führen und zeitnah begleiten. Ab 2017 sind die variablen Vergütungsanteile aller Mitarbeitenden an den EP gekoppelt. Damit wird die wertorientierte Steuerung umfassend umgesetzt.

### Gezielte Entwicklung unserer Mitarbeitenden

Nebst dem Performance-Management, welches messbare Ziele abbildet, haben wir ein Kompetenz-Management entwickelt. Wir wollen damit fachliche und soziale Fähigkeiten

## Die wertorientierte Steuerung ist in die Zielvereinbarung jedes Mitarbeitenden einbezogen.

unserer Mitarbeitenden sichtbar machen und mit gezielten Aus- und Weiterbildungs- und Entwicklungsmassnahmen strukturiert weiter ausbauen.



### Die Motivation ist mit dem Wandel gestiegen

Veränderungen können verunsichern und Ängste auslösen. Dass unsere aktive Gestaltung des Wandels positiv wirkt, zeigt die 2016 durchgeführte Mitarbeiterbefragung. Die hohe Beteiligung zeigt das grosse Interesse am Unternehmen. Im Vergleich zur letzten Erhebung gibt es mehr Mitarbeitende, die engagiert und motiviert arbeiten. Erfreulich gute Bewertungen haben die Themen Eigenverantwortung und Partizipation sowie Fairness und Verantwortung erhalten. Klares Verbesserungspotenzial besteht in Themen wie Kundenorientierung oder direkte Kommunikation der Geschäftsleitung. Das Verbesserungspotenzial wird mit konkreten Massnahmen angegangen.

### Wir halten unser Versprechen

Unsere neue Marke bringt die neue BKB zum Ausdruck. Zentral an der neuen Marke ist, was wir den Kunden versprechen: Klarheit, Sicherheit und Engagement. Mit diesem Versprechen muss sich jeder Mitarbeitende auseinandersetzen. Dazu haben wir Austauschplattformen organisiert und Informationen bereitgestellt. Die Markentrainer fördern die Auseinandersetzung in den Abteilungen und helfen,

Das Interesse an Themen der Chancengleichheit nimmt auch bei Männern kontinuierlich zu.

konkrete Massnahmen zur Umsetzung des Leistungsversprechens zu definieren. Die Markenverankerung ist von einer intensiven Feedback-Kultur mit Rückmeldungen an die Geschäftsleitung geprägt. Das Ziel ist klar: Alle verstehen, wofür die neue BKB steht, und jeder trägt dazu bei, dass wir halten, was wir versprechen.

### Chancengleichheit hat bei uns Priorität

Einen weiteren Schwerpunkt unserer HR-Strategie widmen wir dem Thema Chancengleichheit. 2016 haben wir drei «Lady Net Plus»-Netzwerkanlässe durchgeführt, die sehr gut besucht wurden. Das Interesse an Themen der Chan-

cengleichheit nimmt auch bei Männern kontinuierlich zu, sodass wir die Anlässe unter dem Namen «Netzwerk Chancen» neu positionieren und damit alle Mitarbeitenden ansprechen. Gleichzeitig setzen wir Massnahmen zur Frauenförderung um. Nach dem erfolgreich abgeschlossenen Pilotprojekt für flexibles Arbeiten werden wir 2017 das Projekt mobil flexibles Arbeiten lancieren. Flexible Arbeitsmodelle wie Teilzeitarbeit, Gleitzeit oder Tele-Arbeit entsprechen einem Bedürfnis der heutigen Zeit und erlauben eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

### Rund 50 Auszubildende bekommen bei uns ihr Rüstzeug

Die BKB will langfristig die besten Mitarbeitenden. Deshalb haben wir auch 2016 in die Ausbildung des Nachwuchses investiert. Neben Berufslehren in den Bankberufen bieten wir Einstiegsprogramme für Mittelschulabsolventen, die kaufmännische Nachholbildung als Zweitausbildung sowie Trainee-Programme für Hochschulabgänger an. Diese Angebote wurden 2016 von 50 Personen genutzt. Damit sie möglichst vielseitige Einblicke erhalten, setzen wir sie in verschiedenen Bereichen ein. 2015 wurden wir von der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) erneut als Ausbilderbank zertifiziert. Den Erfolg des Ausbildungswesens unterstreicht die hohe Übernahmequote: Im vergangenen Jahr haben erneut über drei Viertel der Auszubildenden einen Platz bei uns gefunden.

Auch 2017 steht für das HR vieles auf dem Programm. So werden wir die Umsetzung des Performance-Managements eng begleiten und mit der Initiative Talent-Management starten. Im Rahmen der Digitalisierungsstrategie werden wir vom Bewerbungsverfahren bis zum Mitarbeiterdossier die Prozesse Schritt für Schritt digital unterstützen.



**Frauen im Kader**  
Anteil steigend  
(Basis Anzahl Mitarbeitende)



**Teilzeitstellen**  
Hohes Interesse unserer Mitarbeitenden an den alternativen Arbeitsmodellen  
(Basis Vollzeitäquivalente)



**Teilnehmende**  
Gut besuchte Netzwerkanlässe zur Chancengleichheit



**Markentrainer**  
Speziell geschulte Mitarbeitende starten die interne Markenverankerung nach dem Train-the-Trainer-Konzept



**Beteiligung**  
Grosses Interesse an der Mitarbeiterbefragung 2016



**Fluktuationsrate**  
Signifikant verbessert



**Nationalitäten**  
Menschen unterschiedlicher Nationen arbeiten bei der BKB



**Ausbildungsabgänger**  
Hohe Übernahmequote von Mitarbeitenden nach der Ausbildung



## Wir setzen rundherum auf Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist für uns kein Lippenbekenntnis, sondern die Grundlage für den langfristigen Erfolg der BKB. Unsere Nachhaltigkeitsstrategie 2016 bis 2019 berücksichtigt deshalb umfassende wirtschaftliche, ökologische und gesellschaftliche Aspekte. Im vergangenen Jahr haben wir in verschiedenen Bereichen mit der Umsetzung von Arbeitspaketen begonnen.

Die Basler Kantonalbank will nachhaltigen Unternehmenswert schaffen. Das versprechen wir unseren Kunden und unserem Eigner. Mit dem Aufbau der Beraterbank und der Einführung des Economic Profit (EP) für die wertorientierte Steuerung der Bank ist Nachhaltigkeit bereits ein integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Mit der Nachhaltigkeitsstrategie 2016 bis 2019, die wir im letzten Jahr verabschiedet haben, wird die übergeordnete Strategie um wichtige ökologische, soziale und wirtschaftliche Themen erweitert. Diese werden damit besser in der Bank verankert.

### In sechs Themenfeldern wurden Arbeitspakete definiert

In unserer Nachhaltigkeitsstrategie haben wir sechs Themenfelder definiert. In diesen Bereichen wurden konkrete Arbeitspakete lanciert und ein genauer Zeitplan für die Umsetzung festgelegt. Unser erklärtes Ziel ist es, in jedem Bereich mindestens die Best Practices der Branche zu erfüllen. In ausgewählten Bereichen wie etwa beim Personalmanagement streben wir die Themenführerschaft an.

### 2016 haben wir Reputationsrisiken identifiziert

Einen Schwerpunkt bildete 2016 die Erarbeitung von Richtlinien zur Identifikation von ökologischen und sozialen Risiken und für den Umgang mit kontroversen Themen. Dazu haben wir eine umfassende Evaluation von Umwelt- und Sozialdaten durchgeführt. Gestützt auf diese Analyse haben wir mögliche Reputationsrisiken für die Bank identifiziert. In diesen Prozess waren verschiedene Fachabteilungen intensiv eingebunden.

### Nachhaltiges Fundament

Die sechs in der Nachhaltigkeitsstrategie definierten Themenfelder

Nachhaltige  
Angebotspalette

Gesellschaftlicher  
Beitrag

Umweltfreundlicher  
Betrieb

Verbindliche  
Partnerschaften

Fortschrittliche  
Personalpolitik

Verantwortungsvolle  
Geschäftspraxis

## Neuer Beirat Nachhaltigkeit

Im November 2016 haben wir unseren Beirat Nachhaltigkeit ins Leben gerufen. Er setzt sich aus von der Bank unabhängigen Persönlichkeiten zusammen, die über ein breites Know-how und viel Erfahrung in diversen Nachhaltigkeitsthemen verfügen.

Der Beirat steht künftig verschiedenen Stellen in der BKB beratend zur Seite, wenn es um ethische, soziale oder ökologische Fragestellungen geht. Er wird uns bei der Umsetzung der Arbeitspakete kritisch begleiten und regelmässig Bericht an die obersten Leitungsgremien der Bank erstatten.

Von links nach rechts:  
Raphael Richterich, Ökonom, Regional Director Ricola;  
Barbara E. Ludwig, Dr. iur./MAE UZH, Bereichsleiterin Sozialdepartement der Stadt Zürich;

Kaspar Müller, lic. rer. pol., selbstständiger Ökonom;  
Bettina Furrer, Prof. Dr., ZHAW Leiterin Institut für Nachhaltige Entwicklung;  
Beat Jans, Nationalrat Basel-Stadt, Umweltnaturwissenschaftler ETH



## Erneuerbare Energien für die Region Basel

Die BKB engagiert sich auch für eine nachhaltige Energieversorgung in der Nordwestschweiz. Das zeigt sich unter anderem daran, dass wir regionalen Energieversorgungsunternehmen und Stadtwerken Kredite in der Grössenord-

## Klimaschonendes Handeln ist unsere Maxime und ein ständiger Prozess.

nung von 300 Millionen Franken gewährt haben. Ein beträchtlicher Teil davon fliesst in den Ausbau der erneuerbaren Energien. Einzelprojekte wie das Holzkraftwerk Basel oder den Wärmeverbund Riehen unterstützt die BKB als Kreditgeberin mit knapp 40 Millionen Franken. Das Start-up Swiss Solar City profitiert von einer substanziellen Finanzierung der BKB. Das Ziel des Start-ups ist es, dezentrale Solaranlagen zu einem virtuellen, vernetzten Solar-kraftwerk in der Schweiz zusammenzuschliessen. Auf Liegenschaften der BKB Pensionskasse haben wir zwei Solaranlagen installiert, die ins Portfolio von Swiss Solar City eingebracht wurden.

## Erweiterung der nachhaltigen Produktpalette

2016 haben wir uns im Rahmen eines weiteren Arbeitspakets auch mit der nachhaltigen Produktpalette beschäftigt. Einerseits haben wir das bestehende Angebot analysiert und das Marktpotenzial für die Lancierung von nachhaltigen Produktvarianten abgeklärt. Andererseits haben wir unser Angebot an nachhaltigen Anlagefonds von 15 auf 20 erhöht. Die Fonds werden nach dem Best-in-Class-Ansatz bezüglich Risikoprofil, Performance und Managementqualität selektiert – und anschliessend nach unserem Nachhaltig-

## Wir sind die Beste der Kantonalbanken in der Klima- berichterstattung und sind stolz darauf.

tigkeitsansatz hinsichtlich ethischer, ökologischer und sozialer Kriterien geprüft. Neu ist beispielsweise ein Fonds hinzugekommen, der in Unternehmen investiert, die einen positiven Beitrag an die Wasserversorgung leisten.

### 2017 kommt die nachhaltige Anlagelösung

Unser Ziel ist es, eine Vielzahl von nachhaltigen Produkten anzubieten und damit das gesamte Spektrum an Bankdienstleistungen abzudecken. Für 2017 geplant ist die Einführung einer nachhaltigen BKB-Anlagelösung. Nachhaltige Anlagefonds und Vermögensverwaltungsmandate entsprechen einem zunehmenden Bedürfnis unserer Kunden und sind ein stark wachsender Markt.

## Betriebsökologie

### Bestnoten für unseren Klimaschutz

Wir arbeiten konsequent an der Reduktion der Emissionen. Im Oktober 2016 hat uns die Organisation Carbon Disclosure Project (CDP) in ihrem jährlichen Klimawandelbericht den Status «Sector Leader Financials» attestiert. Die BKB zählt damit im Vergleich mit Mitbewerbern aus der Schweiz, Deutschland und Österreich in Sachen Klimaschutz zu den vorbildlichsten Banken. Unter den Schweizer Kantonalbanken nehmen wir sogar die Spitzenposition ein. Möglich wurde dies aufgrund von verschiedenen Massnahmen zur Senkung des Energie- und Ressourcenverbrauchs. So setzen wir konsequent auf energetisch optimierte Gebäude und decken unseren Energiebedarf zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen.

### Wir tragen zu einer nachhaltigen Mobilität bei

Wichtig ist uns zudem die nachhaltige Mobilität. 2016 nutzten 455 Mitarbeitende das vergünstigte Jobticket, um mit dem öffentlichen Verkehr zur Arbeit zu kommen. Zudem bieten wir Veloeinstellplätze und Duschanlagen an. Insgesamt kommen über 80 Prozent unserer Mitarbeitenden mit öffentlichen Verkehrsmitteln, mit dem Velo oder zu Fuss zur Arbeit. Zusätzlich leisten wir auch einen Beitrag an die nachhaltige Mobilität unserer Kunden. So ist unser Filialnetz so gestaltet, dass 90 Prozent der Bevölkerung in weniger als 15 Minuten einen unserer Standorte erreichen. Und an unserem Hauptsitz sowie im Südpark bieten wir auch E-Mobility-Parkplätze an, an denen Kunden ihr privates Elektroauto aufladen können.



### Fondsauswahl

Umfassendes Auswahlverfahren nachhaltiger Fonds in drei Schritten



### Nachhaltige Vermögensverwaltung

Steigendes Interesse an nachhaltigen Anlagemöglichkeiten



### Arbeitspakete

2016 wurden klare Aufgaben zur gezielten Steuerung und zum Ausbau der Nachhaltigkeit festgelegt



### Wegstrecke

Die beiden Elektrofahrzeuge kamen häufig zum Einsatz



### Treibstoffverbrauch

Die Umstellung auf Elektrofahrzeuge reduziert den Verbrauch fossiler Treibstoffe merklich



### Papierverbrauch

Durch die zunehmende Digitalisierung wird weniger Papier benötigt



## Die neue BKB legt sich richtig für Basel ins Zeug

Wir sind untrennbar mit Basel verbunden. Das Engagement für eine lebenswerte und wirtschaftlich erfolgreiche Region ist ein zentraler Bestandteil der neuen BKB.

Die BKB gehört zur Region Basel. Wir engagieren uns deshalb für verschiedene Veranstaltungen und Institutionen als Sponsorin. Damit möglichst viele Menschen davon profitieren, werden unter anderem Anlässe mit einer breiten Öffentlichkeitswirkung unterstützt. Mit den Engagements nehmen wir unsere gesellschaftliche und wirtschaftliche Verantwortung wahr. Gleichzeitig wird damit die BKB sichtbar und erlebbar. Das fördert die Identifikation der Bevölkerung mit der Bank.

2016 wurde das Sponsoring in den Bereichen Sport, Kunst und Musik weiter gepflegt. Von der Unterstützung profitieren unter anderem der FC Basel 1893, die Basler Museumsnacht oder Musikanlässe wie das Basel Tattoo, Em Bebbi sy Jazz oder Summerblues Basel. Einen Schwerpunkt bildet weiterhin das Engagement für den Laufsport.

Mit den Engagements nehmen wir unsere gesellschaftliche und wirtschaftliche Verantwortung wahr.

2016 wurden sechs regionale Laufsportanlässe unterstützt. Am 34. Basler Stadtlauf haben wir eine Spendenaktion zugunsten der Stiftung für krebskranke Kinder, Regio Basiliensis, durchgeführt. 2834 Teilnehmende, also knapp ein Drittel, liefen mit einem Leuchtherz durchs Ziel. Fünf Franken für jedes Herz wurden an die Stiftung gespendet und der erlaufene Betrag auf 15 000 Franken aufgerundet.

### Wir ermöglichen zahlreiche Projekte in der Region

Unser Engagement geht jedoch über Grossanlässe hinaus: 2016 haben wir erneut rund 230 Projekte in der ganzen Region unterstützt. Das Spektrum ist sehr breit und reicht

von Sportturnieren über kulturelle Aktivitäten bis hin zur Unterstützung von Schulklassen. Von unserem Engagement profitieren unter anderem das Badminton Swiss Open, der Jugend Circus Basilisk oder auch die Mädchenkantorei Basel.

### Für die Entwicklung des Wirtschaftsstandorts

Auch 2016 ist uns die nachhaltige Entwicklung des Wirtschaftsstandorts ein wichtiges Anliegen. Der Fokus liegt auf der Begleitung von kleinen bis mittelgrossen Unternehmen über ihren gesamten Lebenszyklus. Mit dem Förderprogramm KMU-Impuls wurden rund 15 Firmen unterstützt. Bei der Finanzierung von Investitionsvorhaben dieser KMUs wird oft über die banküblichen Grundsätze in der Kreditvergabe hinausgegangen. Das KMU-Impuls-Programm soll 2017 weiter ausgebaut werden. Die Zusammenarbeit mit der privaten Organisation Startup Academy

Mit dem Förderprogramm KMU-Impuls haben wir 2016 rund 15 Firmen aus der Region unterstützt.

Basel wurde im vergangenen Jahr fortgeführt. Die Organisation betreut derzeit etwa 50 Start-ups. Die BKB engagiert sich mit ihrem Know-how und ihrer Erfahrung. Dadurch erhalten Erfolg versprechende Geschäftsideen mit ihren Dienstleistungen und Produkten unkompliziert eine Anschubfinanzierung.

### Neue strategische Basis für unsere Engagements

2017 wird uns vor allem die neue Sponsoringstrategie beschäftigen. Mit ihrer Entwicklung wurde bereits 2016 parallel zur Einführung unserer neuen Marke begonnen. Es soll künftig sichergestellt werden, dass die verschiedenen Engagements optimal zur neuen BKB passen und die Leistungsversprechen klar zum Ausdruck kommen.



Das Rheinschwimmen der Schweizerischen Lebensrettungs-Gesellschaft SLRG sowie das Basel Tattoo gehören zu unseren weitreichenden Engagements. Auch die Player-Escort-Kids liegen uns am Herzen. Sie dürfen ihre Idole vom FC Basel aufs Spielfeld begleiten.

#### Das haben wir 2016 unterstützt



#### Sport

FC Basel 1893  
 Basler Stadtlauf  
 Dreiländerlauf  
 Chrischonalauf  
 Birslauf  
 Basler Bruggelauf  
 Quer durch Basel  
 Basler Rheinschwimmen



#### Musik

Basel Tattoo  
 Em Bebby sy Jazz  
 Summerblues Basel  
 Collegium Musicum Basel  
 Offizielles Basler  
 Bryysdrumme und -pfyffe



#### Wirtschaft und Soziales

Wirtschaftssendung  
 «Börse» auf Telebasel  
 Allgemeine  
 Bibliotheken GGG  
 Christoph Merian  
 Kantonalbanken Stiftung  
 Pro Senectute  
 GI Basel (Gemeinnützige  
 Institutionen Basel)



#### Kunst und Kultur

Museumsnacht  
 Fondation Beyeler

# Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung der Basler Kantonalbank ist neu aufgestellt. Mit einer klaren Strategie und grossem Engagement führt sie die BKB in einem herausfordernden Umfeld sicher in die Zukunft.



**Dr. Michael Eisenrauch**  
Leiter Bereich Service Center seit 20.6.2016  
Promovierter Wirtschaftswissenschaftler; MBA General Management; österreichischer Bürger, 26.5.1976

**Dr. Christian Schöniger**  
Leiter Bereich Legal and Compliance seit 1.1.2016  
Dr. iur.; Advokat; Schweizer Bürger, 5.9.1960

**Guy Lachappelle**  
Direktionspräsident, Leiter Präsidialbereich seit 27.2.2013  
Lic. iur.; Executive MBA HSG; Schweizer Bürger, 24.6.1961

**Dominik Galliker**  
Stv. Direktionspräsident, Leiter Bereich Vertrieb Privatkunden seit 1.10.2016  
Lic. iur.; MBA Simon School, USA; Schweizer Bürger, 17.8.1961

**Prof. Dr. Simone Westerfeld**  
Leiterin Bereich Finanzen und Risiko seit 15.10.2015  
PD, Dr. oec. HSG; Doppelbürgerin Deutschland/Schweiz, 12.2.1975

**Luca Pertoldi**  
Leiter Bereich Vertrieb kommerzielle Kunden seit 1.10.2016  
Lic. rer. pol.; eidg. dipl. Finanzanalytiker und Vermögensverwalter (AZEK); Schweizer Bürger, 4.6.1971

**Joe Probst**  
Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung seit 1.4.2013, Leiter Bereich Competence Center Personal seit 1.3.2008  
Executive Master of Business Administration FHNW, Kaufmann EFZ, Personalassistent, Personalmanagement SKP; Schweizer Bürger, 29.7.1961

# Information für Investoren

CHF **3.10**

**Dividende**  
Unverändert gegenüber 2015

CHF **4,6%**

**Dividendenrendite**  
+0,1 Prozentpunkte gegenüber 31.12.2015

**17,0**

**Kurs-Gewinn-Verhältnis**  
+0,8 gegenüber 31.12.2015

**0,9**

**Kurs-Buchwert-Verhältnis**  
-0,1 gegenüber 31.12.2015

## Basisdaten des BKB-Partizipationsscheins (PS)

Nennwert je PS	CHF 8.50
Börsenkotierung	SIX Swiss Exchange
Tickersymbol	Telekurs BSKP
Valorennummer	923646
ISIN	CH0009236461

## Agenda

27.4.2017	PS-Versammlung
3.5.2017	Auszahlung Dividende 2016
27.7.2017	Halbjahresabschluss 2017
26.4.2018	PS-Versammlung 2018

## Stabile Kursentwicklung

Die Basler Kantonalbank erwirtschaftete im vergangenen Jahr ein operativ starkes Ergebnis. Wir sind hervorragend kapitalisiert und widerstandsfähig. Das neue Geschäftsmodell ist solid und nachhaltig. Das spiegelt sich im Kursverlauf des BKB-Partizipationsscheins wider: Er macht 2016 keine Avancen, aber entwickelt sich mit einer Performance von 2,1 Prozent stabil.

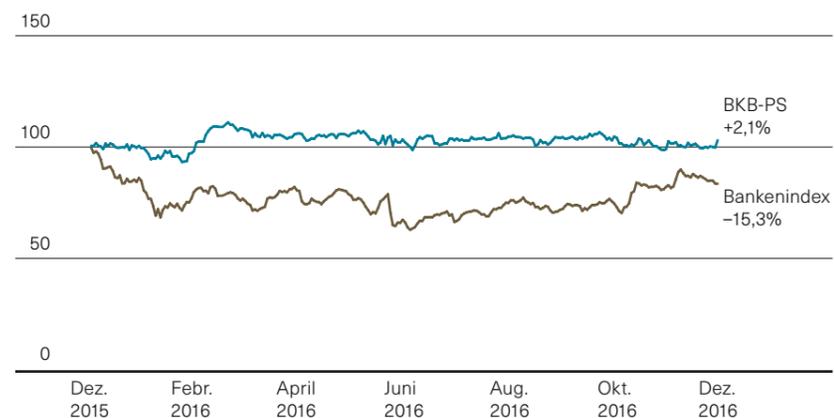
## Attraktive Dividendenrendite

Am guten Geschäftsergebnis partizipieren auch die Inhaber von BKB-Partizipationsscheinen: Sie profitieren von einer konstant hohen Dividende von 3.10 Franken, womit sich eine attraktive Dividendenrendite von 4,6 Prozent ergibt.

## Starke Kapitalisierung

Die Basler Kantonalbank wägt mit der wertorientierten Steuerung Ertrag und Risiko genau gegeneinander ab. Dies hat zu einer Veränderung der Risikokultur in der Bank geführt. Das Geschäftsergebnis 2016 ist der Beweis dafür: Obwohl mehr Kredite vergeben wurden, ist das Risiko gleich geblieben. Gleichzeitig haben wir die Kapitalbasis mit 94,8 Millionen Franken weiter gestärkt. Mit einer Gesamtkapitalquote von 19,4 Prozent verfügt die Basler Kantonalbank über eine Kapitalkraft, die weit über dem liegt, was regulatorisch gefordert ist.

**Performance (inkl. Dividende)**  
31.12.2015 bis 31.12.2016  
(indexiert, Basis 100 = 31.12.2015)



## Impressum

Basler Kantonalbank  
CEO Office: Dr. Michael Buess  
Projektleitung: Patrick Riedo

Aeschenvorstadt 41  
Postfach  
4002 Basel

Telefon 061 266 33 33  
welcome@bkb.ch  
www.bkb.ch

Konzept, Text und Gestaltung  
ehingerbc AG, Zürich

Fotos  
Daniel Infanger, Julian Salinas, Getty

Copyright  
© 2017, Basler Kantonalbank

Basler Kantonalbank  
Postfach  
4002 Basel

Telefon 061 266 33 33  
welcome@bkb.ch  
www.bkb.ch

