

## Guy Lachappelle

### Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren

**(Folie 19)** Ich begrüsse Sie ebenfalls ganz herzlich zur heutigen Präsentation des **Jahresabschlusses 2015**.

**(Folie 20)** Die Ergebnisse zeigen, dass die **Ertragsbasis** der Basler Kantonalbank breit diversifiziert ist. Das Zinsengeschäft steuert den grössten Teil zum Geschäftsertrag bei, im Vergleich zu anderen Universalbanken leisten aber auch das Kommissions- und Handelsgeschäft einen wesentlichen Beitrag. Insbesondere im vergangenen Geschäftsjahr, das von einem herausfordernden Umfeld geprägt war, hat sich die im Vergleich mit den Mitbewerbern überdurchschnittliche Ertragsdiversifikation des Geschäftsportfolios ausbezahlt.

**(Folie 21)** Im Folgenden möchte ich Ihnen aufzeigen, wie die **strategische Neuausrichtung** im 2015 unser Geschäftsmodell beeinflusst hat. 2013 haben wir die Gesamtbankstrategie neu definiert. 2014 wurden in allen Bereichen strategische Initiativen und Projekte gestartet. 2015 haben wir die ersten Versprechen eingelöst.

**(Folie 22)** Die Aufgabe des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) sowie die Einführung von Negativzinsen haben das traditionelle Zinsengeschäft der Banken vor grosse Herausforderungen gestellt. Auch unser Zinsengeschäft kam kurzfristig unter Druck. Wir haben jedoch im Sinne der **wertorientierten Steuerung die Zinsänderungsrisiken** rechtzeitig und vorausschauend abgesichert, womit wir uns in diesem schwierigen Umfeld gut behaupten konnten. Wir stehen heute als agile Bank da. Statt auf künftige Entwicklungen nur zu reagieren, nehmen wir sie vorweg.

Im Kontext der wertorientierten Gesamtbanksteuerung haben wir auch die Risiken mit Bezug auf nicht versteuerte Vermögenswerte weiter reduziert. Die BKB hat sich zu einer konsequenten **Weissgeldstrategie** verpflichtet: Bis Ende 2015 wollen wir nur noch versteuerte Vermögen verwalten. Pünktlich zum Jahresende haben wir

dieses Ziel erreicht. Weil wir auch von unseren inländischen Kunden eine Bestätigung verlangt haben, sind wir weiter gegangen als jede andere Schweizer Bank. Dieses Geschäftsmodell wird von allen unseren Kunden befürwortet. Im Rahmen der Fokussierung auf unsere Kernmärkte haben wir auch das grenzüberschreitende Geschäft eingeschränkt und Beziehungen zu Kunden in bestimmten Domizilländern aufgelöst. Wie bereits erwähnt, stellte auch die Lösung mit den deutschen Behörden einen wichtigen Schritt in der Umsetzung der Weissgeldstrategie dar. Diese Vereinbarung umfasste die Bank und ihre Mitarbeitenden. Damit ist die BKB sauber und aufgeräumt: Wir tätigen unsere Bankgeschäfte und erwirtschaften unseren Ertrag mit versteuertem Geld. Das stärkt das Vertrauen der Kunden in unsere Bank. Und zwar langfristig und nachhaltig.

Wir konnten im vergangenen Jahr aber nicht nur die Risiken reduzieren. Gleichzeitig haben wir auch die **Kapitalbasis** weiter gestärkt. Dadurch konnte den erhöhten regulatorischen Kapitalanforderungen und der gewachsenen Geschäftstätigkeit der Bank Rechnung getragen werden. Durch die Erhöhung des Dotationskapitals sowie der Aufnahme einer nachrangigen Anleihe nimmt die Basler Kantonalbank einen Spitzenplatz bezüglich Kapitalisierung ein. Mit der Verbesserung des Risikoprofils und der Stärkung der Kapitalbasis stehen wir heute als solide und verlässliche Bank da.

**(Folie 23)** Die strategische Neuausrichtung greift aber nicht nur bei den Risiken, sondern auch bei den Erträgen. Insgesamt konnten wir den Geschäftsertrag deutlich steigern. Mit der Positionierung als unabhängige **Beraterbank** generieren wir neue Ertragsquellen und kompensieren Mindereinnahmen, die beispielsweise aus der Weitergabe der Vertriebsentschädigungen an unsere Kunden resultieren. So haben wir im 2015 unser Produkt- und Dienstleistungsangebot ausgebaut. Dies unter anderem mit vier kundenfreundlichen Bankpaketen, welche sämtliche Bankdienstleistungen umfassen und durch den Pauschalpreis maximale Kostentransparenz bieten. Sie unterscheiden sich bezüglich Umfang resp. Zusatzleistungen und beinhalten zu einem attraktiven Preis alles, was für die täglichen Bankgeschäfte benötigt wird. Auch haben wir die KMU-Produktpakete weiter entwickelt und merklich verbessert. Jedes Unternehmen findet darunter ein auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot. Wir wollen die erste Adresse für die Basler KMU sein. Deshalb unterstützen

wir verstärkt auch Jungunternehmer. So ist die BKB – nebst ihrer Beteiligung an der Erfindungsverwertungs AG (EVA), welche Startups in der Life-Sciences-Branche unterstützt – im vergangenen Jahr eine Partnerschaft mit der Startup Academy eingegangen. Unter anderem bietet diese Zusammenarbeit den Teilnehmenden am Begleitprogramm die Gelegenheit, Anschubfinanzierungen in einer Form zu erhalten, welche erfolgsversprechend, aber ausserhalb der üblichen Kreditrichtlinien liegen.

Weiter haben wir die BKB-Anlagelösung lanciert, bei der die Kunden ab einem Anlagebetrag von 10'000 Franken von den Vorteilen einer professionellen Vermögensverwaltung profitieren. Das Geld wird ausschliesslich in Anlagen investiert, die dem Best-in-Class-Ansatz der BKB gerecht werden. Und schliesslich haben wir mit der EasyHypo ein erstes vollständig digitales Bankprodukt eingeführt. Die unkomplizierte Onlinehypothek ermöglicht die Ablösung einer bestehenden Festhypothek im ersten Rang. Ganz einfach am Laptop oder mit dem Tablet zu Hause. Die rasche Abwicklung bedeutet aber nicht nur einen Zeitgewinn. Dank dem standardisierten Verfahren entstehen auch Kostenvorteile.

Mit der Eröffnung unseren neuen Filiale im Gellert haben wir zudem zum ersten Mal unser neues Filialkonzept umgesetzt. Die Filiale verknüpft nahtlos die physische mit der digitalen Welt. Neben einer Selbstbedienungszone gibt es einen Infodesk, einen Schalterdesk für Transaktionen, eine E-Banking-Station sowie eine Lounge und abgetrennte Räume für Kundengespräche.

**(Folie 24)** Nebst den Risiken und den Erträgen haben wir aber auch an der Aufwandseite gearbeitet. Im 2015 wurden die **Kooperationen im Konzern** weiter gestärkt und verschiedene vertriebsfremde Abteilungen zusammengelegt. Rund 50 Mitarbeitende haben im Zuge dieser Reorganisation von der Bank Coop zur Basler Kantonalbank gewechselt. 2015 haben wir eine zentrale Grundlage geschaffen, um solche Kooperationen einfacher und rascher aufgleisen zu können. Auf Konzernstufe wurden detaillierte Dienstleistungsvereinbarungen entwickelt (Service Level Agreements, SLA). Diese beinhalten alle notwendigen Parameter für die Organisation und die Erfolgsmessung solcher Kooperationen. Sie schaffen klare Verantwortlichkeiten und Verbindlichkeiten und ermöglichen uns die industrielle Zusammenführung von Prozessen und Tätigkeiten. Mit den Dienstleistungsvereinbarungen werden Ko-

operationen steuerbar und der Nutzen lässt sich messen und kontrollieren. Sie dienen uns künftig als Blaupause für Effizienzsteigerungen. Die Standardisierung von Prozessen ermöglicht uns aber nicht nur die Qualität der Dienstleistung für unsere Kunden zu steigern – aufgrund einer besseren Kostenstruktur bleiben wir auch langfristig wettbewerbsfähig. Hinzu kommt, dass sich beide Banken dank diesen Kooperationen noch besser auf ihre individuellen Stärken und Kernkompetenzen konzentrieren können.

Sie sehen, unsere strategische Neuausrichtung wirkt auf allen Ebenen unseres Geschäftsmodells. Die neue BKB nimmt jetzt schnell Gestalt an. Ein Stein fügt sich auf den anderen. Im 2016 geht es an den Innenausbau unseres neuen Hauses. Bis Ende 2016 haben wir die Strategie grösstenteils umgesetzt.

**(Folie 25)** Im Rahmen der Strategieumsetzung werden wir 2016 erneut beträchtliche **Investitionen** tätigen. Alleine im Stammhaus werden wir 37,7 Millionen Franken in die Zukunft der Bank investieren, unter anderem in die weitere Erneuerung der Filialen und auch in die Vorhaben der Digitalisierung des Bankgeschäfts. Unsere Vision ist, dass der Kunde stets wählen kann, ob er uns in einer Filiale besucht oder alles von zu Hause auf dem gewohnt hohen Qualitätslevel erledigen will. Mit der Umsetzung unserer digitalen Filiale werden wir zu den ersten Banken in der Schweiz gehören, die über eine integrierte und vollumfängliche digitale Dienstleistungspalette verfügen. Gleichzeitig treiben wir die schrittweise Modernisierung unserer Standorte weiter voran. Im 2. Halbjahr 2016 folgt die Eröffnung der neuen Filiale an der Greifengasse.

Auch ertragsseitig bleibt das Umfeld herausfordernd. Es ist damit zu rechnen, dass die Negativzinsen und das anspruchsvolle Umfeld an den Finanzmärkten das Geschäftsjahr 2016 prägen werden. Dank dem vorausschauenden Zinsrisikomanagement wird das Zinsergebnis weiterhin robust ausfallen. Die neu erschlossenen Ertragsquellen werden gemeinsam mit der heute schon breit abgestützten Erfolgsbasis das schwierige Zinsumfeld kompensieren können.

Zum Abschluss möchte ich das Wort an Herrn Dr. Andreas Sturm übergeben.