Basler Kantonalbank

# Lagebericht 2019

# Wichtige Informationen zum Geschäftsbericht 2019

Basel, 8. April 2020

Geschätzte Kundinnen und Kunden

Aufgrund der Ausbreitung des Coronavirus und der daraus resultierenden gravierenden Folgen für das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben stehen wir alle vor enormen Herausforderungen, sowohl im Beruf, als auch im familiären und sozialen Umfeld.

Das Wohl und die Gesundheit unserer Kundinnen und Kunden stehen bei uns an erster Stelle. Basierend auf diesem Grundsatz verfolgen wir die Entwicklung rund um das Coronavirus laufend und stehen in engem Kontakt mit den Behörden. Wir haben die notwendigen Vorkehrungen zum Schutz von Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, sowie unserer eigenen Mitarbeitenden getroffen. Gleichzeitig wollen wir als Basler Kantonalbank unseren Auftrag für die Grundversorgung der Basler Bevölkerung und Firmen mit Bankdienstleistungen jederzeit erfüllen können. Sie ist auch unter den aktuell stark erschwerten Bedingungen sichergestellt.

Die derzeitige Situation hat einschneidende Massnahmen durch die Politik und die Gesundheitsbehörden zur Folge. Das wirtschaftspolitische Umfeld wird mit neuen Herausforderungen konfrontiert und das gesellschaftliche Zusammenleben ist stark eingeschränkt. Die Finanzmärkte zeigen sich entsprechend volatil und angespannt. Wir beobachten ihre Entwicklung aufmerksam und prüfen laufend Massnahmen, welche geeignet sind, allfälligen negativen Auswirkungen frühzeitig zu begegnen. Denn wir sehen es als unsere Aufgabe, dass Ihr Vermögen bei uns auch in den kommenden Wochen bestmöglich angelegt bleibt.

Mit dem vorliegenden Geschäftsbericht 2019 informieren wir Sie über die letztjährige Entwicklung der Finanz-, Ertrags- und Kapitalsituation der Basler Kantonalbank. Der Geschäftsbericht basiert auf Daten, Fakten und eigenen Einschätzungen, die vor der weltweiten Verbreitung des Coronavirus vorgelegen haben. Wie sie sich auf die Kennzahlen der Basler Kantonalbank auswirken wird, ist zur Zeit nicht prognostizierbar.

Lassen Sie uns trotz der ausserordentlichen Situation ruhig und besonnen handeln. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Zuversicht und vor allem, dass Sie und Ihre Angehörigen gesund bleiben.

Freundliche Grüsse
Basler Kantonalbank

Basil Heeb
CEO

# Lagebericht

Konzernstruktur
Organigramme
Vision
Positionierung und Marke
Strategie
Marktumfeld
Bedeutende Ereignisse
Wertorientierte Banksteuerung
Produkte, Dienstleistungen und Absatzkanäle
Kundenzufriedenheit – Customer Experience
Mitarbeitende
Investitionen in Projekte, Strategie und Wachstumsinitiativen
Geschäftsentwicklung
Gesellschaftskapital

# Konzernstruktur

Der Konzern BKB besteht aus dem Stammhaus Basler Kantonalbank, der Bank Cler AG sowie der Keen Innovation AG. Im Weiteren hält die Basler Kantonalbank eine strategische Beteiligung von 33,3% an der RSN Risk Solution Network AG, Zürich, sowie 33,3% an der Pick-e-Bike AG, Oberwil.

Der Konsolidierungskreis des Konzerns BKB besteht aus dem Stammhaus BKB sowie den Tochtergesellschaften Bank Cler AG und Keen Innovation AG. Angaben zu Sitz sowie Valorennummer dieser Gesellschaften sind im Kapitel «Erläuterungen zum Konzern» aufgeführt. Im Kapitel «Wesentliche direkte und indirekte Beteiligungen des Konzerns» befinden sich ebenfalls Angaben zu Sitz, Aktienkapital und Beteiligungsquoten von börsenkotierten und nicht börsenkotierten Gesellschaften im Konsolidierungskreis der Basler Kantonalbank.

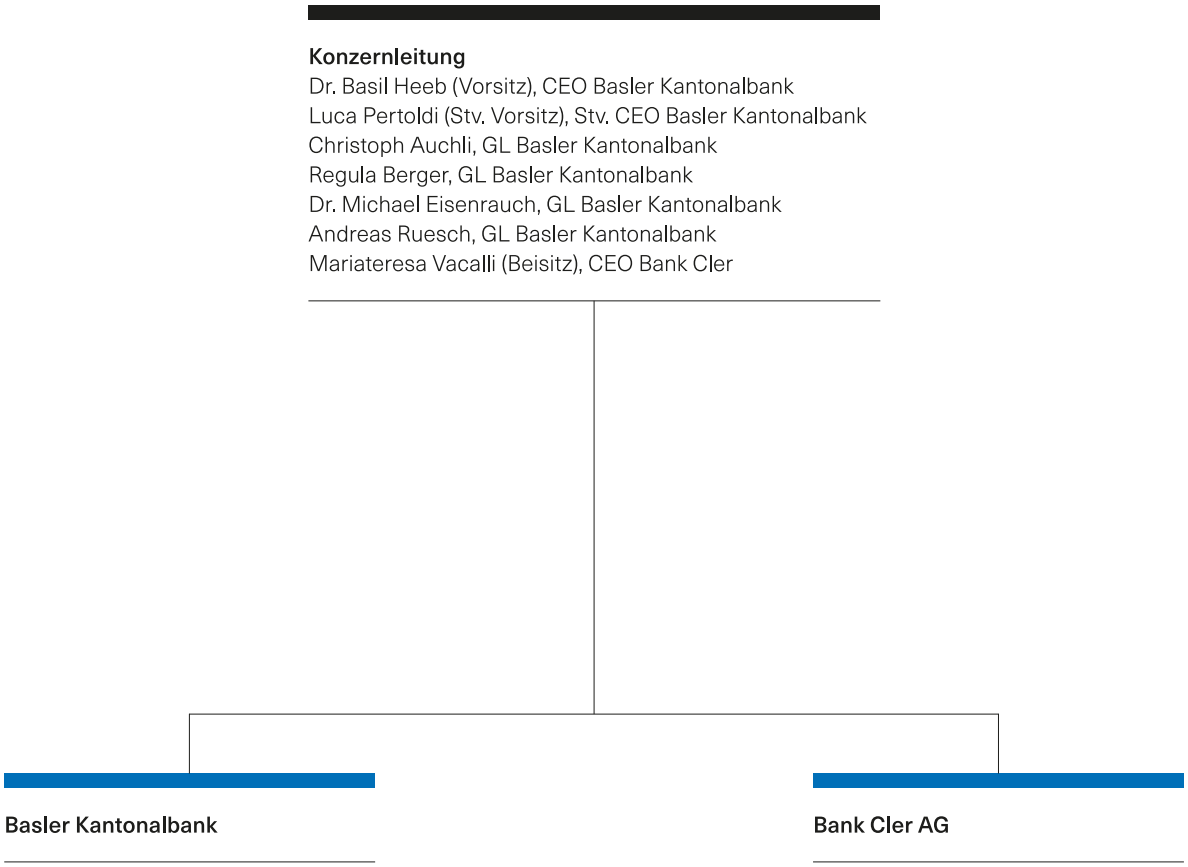
An der Bank Cler AG hält die Basler Kantonalbank seit dem 14.2.2000 eine Mehrheitsbeteiligung. Die Beteiligungsquote der Basler Kantonalbank liegt seit April 2019 bei 100,0% (Vorjahr: 99,1%) des Kapitals und der Stimmen. Die Basler Kantonalbank hat im Oktober 2018 den Erwerb der im öffentlichen Kaufangebot angedienten Bank-Cler-Aktien vollzogen. Die vollständige Übernahme wurde mit der Kraftloserklärung der noch im Umlauf befindlichen Inhaberaktien der Bank Cler AG und der Dekotierung von der SIX Swiss Exchange per 1.4.2019 vollzogen.

Am 11.10.2018 gründete die Basler Kantonalbank die Keen Innovation AG, eine unabhängige Tochtergesellschaft, an der sie zu 100% beteiligt ist. Die neue Tochtergesellschaft wurde mit einem Gründungskapital von 0,1 Mio. CHF ausgestattet. Die Keen Innovation AG ist nicht börsenkotiert. Die RSN Risk Solution Network AG, Zürich, ist zu einem Drittel im Besitz der Basler Kantonalbank. Im Weiteren halten die St. Galler und die Luzerner Kantonalbank ebenfalls je einen Drittel des Aktienkapitals von 4,5 Mio. CHF. Die RSN Risk Solution Network AG ist nicht börsenkotiert.

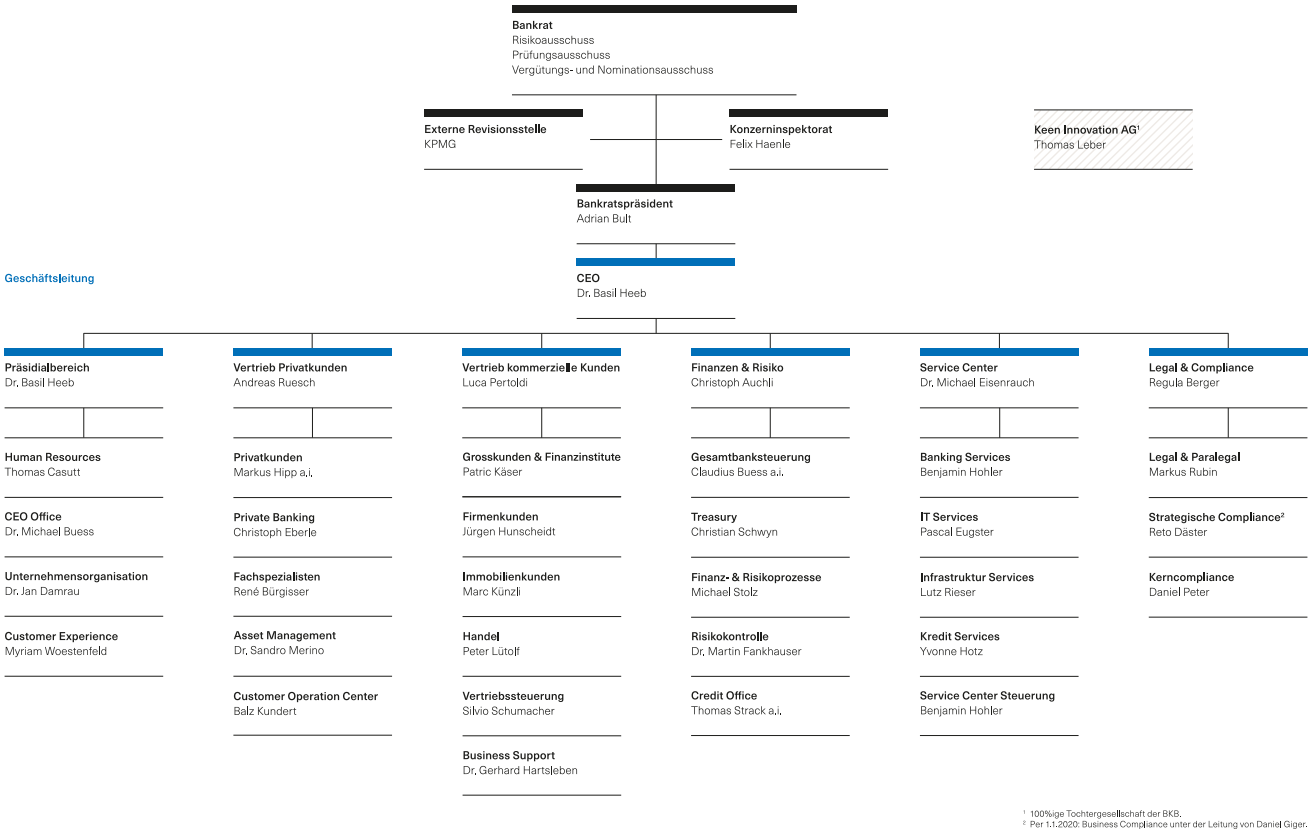
Die Basler Kantonalbank hält zudem einen Anteil von einem Drittel an der Pick-e-Bike AG, Oberwil. Weitere Beteiligte am Aktienkapital von 0,6 Mio. CHF, mit ebenfalls einem Drittel, sind die BLT Baselland Transport AG und die EBM Energie AG (seit 26.3.2019: Primeo Energie). Die Pick-e-Bike AG ist nicht börsenkotiert.

# Organigramme

Konzernsteuerung
per 31.12.2019



## Stammhaus Basler Kantonalbank
per 31.12.2019




[1] 100%ige Tochtergesellschaft der BKB.
[2] Per 1.1.2020: Business Compliance unter der Leitung von Daniel Giger.

# Vision

Die Geschäftsleitung und der Bankrat der Basler Kantonalbank haben im Rahmen der Strategieperiode 2018 bis 2021 eine Vision für die Bank entwickelt. Sie dient als Fixstern, an dem sich die Gesamtbankenstrategie, die Positionierung der Bank im Markt, die strategischen Stossrichtungen sowie auch die Strategieziele und die Umsetzungsmassnahmen ausrichten. Im täglichen Kontakt mit den Kunden manifestiert sich die Vision in den drei Leistungsversprechen der BKB (Klarheit, Sicherheit, Engagement). Sie sagen, was die Kunden von der Bank erwarten und auch einfordern dürfen.

Die Vision der BKB lautet «Von Basel. Für Basel. Sicher, nahe und engagiert». Sie enthält damit klare Leitplanken und Vorgaben.

### Von Basel. Für Basel

Als einzige Bank im Kanton trägt die BKB Basel im Namen. Sie ist eine Kantonalbank mit einem per Gesetz definierten Leistungsauftrag und als solche untrennbar mit Basel verknüpft. Deshalb fühlt sich die BKB der Stadt und ihrer Bevölkerung auch sehr verbunden. Das Engagement der BKB für die Region geht über die Bereitstellung von Bankdienstleistungen für die Bevölkerung und Wirtschaft sowie den finanziellen Erfolgsbeitrag an den Kanton hinaus. Deshalb bildet die traditionelle, starke Verbundenheit mit dem Kanton Basel-Stadt auch den Auftakt der Vision.

### Das Attribut «sicher»

Sowohl in ihrem Leistungsversprechen an die Kunden als auch in ihrer Vision verspricht die BKB Sicherheit. Diese Sicherheit hat verschiedene Facetten. Einerseits verfügt die BKB als Kantonalbank über eine Staatsgarantie. Andererseits hat die BKB ein risikoarmes Geschäftsmodell. Während der Strategieperiode 2013 bis 2017 wurde zudem die wertorientierte Banksteuerung eingeführt. Seither wird bei jedem einzelnen Geschäft und bei jedem Entscheid auch das Risiko berücksichtigt. Dieser Schritt hat in der ganzen Bank zu einem fundamentalen Kulturwandel geführt. Die Mitarbeitenden denken und handeln stets mit dem Ziel, nachhaltige und langfristige Werte zu schaffen. Dazu kommt, dass die Basler Kantonalbank zu den am stärksten kapitalisierten Banken der Schweiz gehört. Sowohl bei der gewichteten als auch der ungewichteten Eigenkapitalquote geht die BKB deutlich über die vom Regulator definierten Anforderungen hinaus.

### Das Attribut «nahe»

Die Nähe zur Bevölkerung und zur Wirtschaft des Kantons Basel-Stadt ist für die BKB zentral. Damit unterscheidet sich die Bank auch von ihren Mitbewerbern. Zum einen geht es dabei um die physische Nähe. Für die meisten Einwohner des Kantons Basel-Stadt ist eine Filiale der BKB innerhalb von wenigen Minuten erreichbar. Im Jahr 2019 konnte die BKB die Erneuerung aller Filialen erfolgreich abschliessen. Das neue Konzept zeichnet sich aus durch eine grosse Offenheit und Transparenz und macht den Besuch in einer Geschäftsstelle zum Erlebnis. Zum anderen bietet die BKB auch Nähe auf digitalen Kanälen. Die Bank verfolgt eine Omnichannel-Strategie und ist via E-Banking, Mobile Banking oder über das Kundenportal im Internet für ihre Kundschaft jederzeit und von überall her erreichbar. Schliesslich bedeutet Nähe auch Kundenzentrierung: Die Basler Kantonalbank stellt die Kunden und ihre Bedürfnisse ins Zentrum. «Klarheit» ist auch ein Leistungsversprechen der Bank, das mit einfachen und verständlichen Produkten und Dienstleistungen eingelöst wird.

### Das Attribut «engagiert»

Als Kantonalbank verfügt die Basler Kantonalbank über eine Staatsgarantie. Diese wird über einen finanziellen Erfolgsbeitrag an den Eigner abgegolten. Somit fliesst ein Teil des Gewinns der Bank indirekt an die Bevölkerung zurück. Doch das Engagement, das auch ein Leistungsversprechen der Bank an ihre Kunden ist, geht über diesen finanziellen Aspekt hinaus. Die Basler Kantonalbank engagiert sich umfassend für das Wohlergehen und eine nachhaltige Entwicklung der Region Basel – wirtschaftlich, ökologisch und auch sozial. Mit Sponsoring unterstützt die Basler Kantonalbank Anlässe aus Bereichen wie Sport, Musik und Kunst. Auch das Engagement für den Bikesharing-Dienst Pick-e-Bike trägt zu einer lebenswerten Region bei. Mit vielen kleineren Vergabungen unterstützt die BKB Dutzende Vereine. Schliesslich engagieren sich Mitarbeitende der Bank auch freiwillig im Rahmen von Corporate Volunteering, etwa im sozialen oder ökologischen Bereich.

# Positionierung und Marke

Seit ihrer Gründung im Jahr 1899 ist die Basler Kantonalbank in der Region Basel eng verwurzelt und heute vorwiegend in der Nordwestschweiz als Universalbank tätig. Als Beraterbank betreut sie in Basel ihre Kunden nicht nur vor Ort über ein dichtes Netz an modernen Filialen. Über den digitalen Kanal können die wichtigsten Bankgeschäfte auch orts- und zeitunabhängig abgewickelt werden. Die Finanzierungsbedürfnisse von Firmenkunden werden mit einer breiten Palette an Produkten und Dienstleistungen umfassend abgedeckt. Im KMU-Center kümmern sich Spezialisten um die Anliegen von kleinen bis mittelgrossen Unternehmen. Auch vermögende Privatkunden, grosse Firmenkunden sowie institutionelle Anleger und andere Banken finden bei der BKB ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand. Die Basler Kantonalbank verfügt über eine Staatsgarantie und ein AA+-Rating von Standard & Poor's. Zum Konzern BKB gehören nicht nur die Bank Cler, die als digitale Bank mit physischer Präsenz in urbanen Gebieten die BKB im Schweizer Markt ideal ergänzt, sondern auch die Keen Innovation AG. Gemessen an der Bilanzsumme zählt der Konzern BKB zu den zehn grössten Schweizer Bankgruppen.

### Schwerpunkt 2019 auf der digitalen Markenführung

Der Wettbewerb im Bankensektor hat sich in den letzten Jahren deutlich verschärft. Für eine wirksame Differenzierung wird deshalb auch eine positiv besetzte Marke immer wichtiger. Die BKB hat während der letzten Strategieperiode 2013 bis 2017 ein umfassendes Rebranding durchgeführt und einen neuen Markenauftritt entwickelt. Damit soll an sämtlichen Berührungspunkten mit der Bank – von der Filiale über das Internet und Telefon bis hin zur persönlichen Beratung und dem Schriftverkehr – ein einheitliches Erlebnis der Marke gewährleistet werden. Die neue Marke ist anhand des neuen Filialkonzepts für alle Baslerinnen und Basler sichtbar. Das neue Konzept zeichnet sich aus durch Transparenz und Offenheit. Die konsequente Farbgebung in Schwarz und Weiss betont zudem die regionale Verwurzelung der BKB.

Die Marke wird wertorientiert geführt und mit einem Brandmonitor regelmässig gemessen. Diese Untersuchung, die im Rhythmus von zwei Jahren durchgeführt wird, misst unter anderem die Bekanntheit der Marke der BKB in ihrem Einzugsgebiet. Der nächste Brandmonitor wird 2020 durchgeführt.

Im Rahmen einer strategischen Initiative wurden bereits 2015 die neuen Leistungsversprechen der BKB erarbeitet. Sie bringen zum Ausdruck, was die Kunden und die Bevölkerung von der Bank erwarten und einfordern dürfen.

Klarheit: Transparente Beratung und einfache Prozesse machen das Banking der BKB verständlich und vertrauenswürdig.

Sicherheit: Stabile Eigentumsverhältnisse und integre Unternehmensführung garantieren Kontinuität und Sicherheit.

Engagement: Die BKB engagiert sich dauerhaft für die gesunde Entwicklung der ganzen Region.

Seit 2018 implementiert die Basler Kantonalbank den Net-Promoter-Score als neue Messgrösse für die Kundenzufriedenheit. Die Kunden werden an verschiedenen Berührungspunkten – beispielsweise auf der Website, in den Filialen oder im Beratungscenter – danach gefragt, wie wahrscheinlich es ist, dass sie die BKB jemandem weiterempfehlen würden.

2019 wurde die neue Abteilung «Customer Experience Management» (CEM) eingerichtet. Mit CEM soll die Kundenerfahrung über verschiedene Kanäle strukturiert erfasst und ausgewertet werden. Dies wird der Bank ermöglichen, ihre Produkte und Dienstleistungen noch besser auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden auszurichten.

2019 hat die BKB mit der Erarbeitung der neuen Markenkampagne begonnen. Sie versteht sich als Fortsetzung der letzten Kampagne und wird während mehrerer Jahre das kommunikative Grundgerüst bilden, um die Marke und die Leistungsversprechen der BKB in der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Der zentrale Eckpfeiler der neuen Kampagne ist das Markenversprechen «Klarheit», denn gerade im digitalen Zeitalter ist die Vereinfachung ein elementares Bedürfnis der Kunden.

Einen Schwerpunkt bildete 2019 die digitale Markenführung. So hat die BKB ihre neue Website aufgeschaltet. Gleichzeitig wurden auch umfassende Richtlinien für die Markenführung im digitalen Zeitalter erarbeitet.

# Strategie

Die Konzernstrategie 2018 bis 2021 wurde vom Bankrat sowie von den Geschäftsleitungen beider Banken definiert. Damit reagiert der Konzern BKB auf die sich rapide verändernden Kundenbedürfnisse und setzt sich ambitionierte Wachstumsziele. In den traditionellen Ertragspfeilern Zinsgeschäft, Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft und Handelsgeschäft wird eine weitere Erhöhung angestrebt. Ein zentraler Aspekt ist auch die Entwicklung von innovativen, neuen Geschäftsmodellen. Die Kunden fragen zunehmend digitale Bankprodukte nach und möchten ihre Bankgeschäfte über intuitiv zu bedienende, digitale Kontaktkanäle erledigen.

Diese Entwicklungen bildet die Konzernstrategie 2018 bis 2021 mit fünf strategischen Stossrichtungen ab: «Kunden begeistern», «Neue Kundengruppen erschliessen», «Innovationskraft stärken», «Effizienz steigern» und «Nachhaltigkeit fördern». Zu jeder Stossrichtung wurden Strategieziele formuliert und konkrete Umsetzungsmassnahmen definiert. Der Fortschritt der Strategieumsetzung wird quartalsweise durch ein umfassendes Strategie-Reporting überprüft.

Ein prägendes Ereignis waren 2019 die vollständige Übernahme der Bank Cler und der Abschluss der ersten Phase einer Reorganisation im Konzern. Die traditionelle Verwurzelung in Basel, das starke Firmenkunden- und Handelsgeschäft sowie die landesweite Präsenz der Bank Cler schaffen eine hervorragende Ausgangslage. Diese gilt es nun in der Kombination mit Investitionen im Kerngeschäft und Innovationen für künftiges Wachstum zu nutzen.

Nach zwei Jahren Strategieumsetzung können bereits verschiedene Erfolge ausgewiesen werden. Zu jeder strategischen Stossrichtung wurden wichtige Beiträge erzielt. Im Folgenden werden die wichtigsten Projektergebnisse der Strategieumsetzung aus dem Jahr 2019 behandelt.

| Strategische Stossrichtung | Kunden begeistern | Neue Kundengruppen erschliessen | Innovationskraft stärken | Effizienz steigern | Nachhaltigkeit fördern |
|---|---|---|---|---|---|
| Ansatz | Die BKB begleitet ihre Kunden eng, in allen Lebenssituationen und über alle Kontaktpunkte.<br><br>Die BKB steigert die Kundenzufriedenheit und die Weiterempfehlungsrate. | Die BKB bietet umfassende und verständliche Bankprodukte zu attraktiven Preisen. Sie pflegt soziale Netzwerke und vorhandene Daten.<br><br>Die BKB erweitert die Kundenbasis, gewinnt Mehrgeschäfte und Marktanteile. | Die BKB hält Augen und Ohren offen und entwickelt intern oder mit Partnern neue Ideen für ihr Angebot.<br><br>Kunden nehmen die BKB als Bank wahr, die immer vorne mit dabei ist. | Die BKB vereinfacht und automatisiert ihre Abläufe und nutzt sich bietende Akquisitionsmöglichkeiten.<br><br>Sie gehört zu den Kostenführern und steigert ihre Wertschöpfung auf lange Sicht. | Alle Mitarbeitenden der BKB handeln engagiert und unternehmerisch und haben ethische Qualität und Umweltverträglichkeit immer im Blick.<br><br>Die BKB bietet ein nachhaltiges Portfolio und bietet effektiv Mehrwert für die Bank und die Region. |
| Ziel | Die BKB entwickelt ihre Kundenbasis weiter und baut ihren «Share of Wallet» aus. | Die BKB erhöht die Zahl ihrer Kunden spürbar, sowohl über den physischen als auch die digitalen Kanäle. | Die BKB agiert vorausschauend und bietet ihren Kunden innovative Lösungen an. | Die BKB schafft die Kapazität für künftiges profitables Wachstum und vereinfacht die Prozesse auch für ihre Kunden. | Die BKB nimmt ihre gesellschaftliche und soziale Verantwortung gegenüber ihren Kunden, Mitarbeitern und dem Kanton Basel-Stadt sowie seinen Einwohnern wahr. |

Die fünf Stossrichtungen und Strategieziele der Strategie 2018 bis 2021

### Reorganisation im Konzern BKB

Die vollständige Übernahme der Bank Cler wurde 2019 mit der Kraftloserklärung und Dekotierung der Aktien von der SIX Swiss Exchange abgeschlossen. Damit hat die Basler Kantonalbank eine wichtige Voraussetzung geschaffen, um ihre ambitionierten strategischen Ziele im umkämpften Schweizer Bankenmarkt erreichen zu können. Indem die Führung im Konzern BKB vereinfacht und besser aufeinander abgestimmt wird, sollen die beiden Banken noch enger zusammenwachsen, schneller entscheiden können und agiler werden. Im Juni 2019 wurden organisatorische Anpassungen in der Governance und Organisationsstruktur umgesetzt sowie auch verschiedene Gremien, Strukturen und Prozesse vereinfacht. Im Rahmen der Reorganisation werden zudem Kompetenzzentren gebildet. So wurden beispielsweise alle Funktionen rund um das Thema Digitalisierung als konzernweites Kompetenzzentrum in der Bank Cler gebündelt.

### Neue Werte und Führungsleitsätze

Mit der vollständigen Übernahme der Bank Cler durch die Basler Kantonalbank wachsen die beiden Banken noch enger zusammen. Im Rahmen der Initiative Stronger2gether wurden deshalb neue Werte und Führungsleitsätze entwickelt. Sie bilden die Basis für die künftige Zusammenarbeit im Konzern und wurden an einer Zusammenkunft von 260 Führungskräften aus BKB und Bank Cler im Oktober 2019 offiziell vorgestellt. Die neuen Werte und Führungsleitsätze werden nun in verschiedenen Trainings mit den Führungskräften vertieft und dabei konkrete Umsetzungsmöglichkeiten erarbeitet. Anschliessend werden sie über die Abteilungs-, Team- und Gruppenleiter allen Mitarbeitenden im Konzern vermittelt.

### Umfassende Umwelt- und Klimapolitik definiert

Im Bereich des betrieblichen Umweltmanagements waren die BKB und die Bank Cler Vorreiter. Ökologische Verantwortung umfasst heute jedoch viel mehr als nur den operativen Betrieb. Um die grösstmögliche Wirkung etwa für den Klimaschutz zu erzielen, muss Nachhaltigkeit im Kerngeschäft eines Finanzinstituts verankert sein. Deshalb hat die Fachstelle Nachhaltigkeit 2019 die Umwelt- und Klimapolitik der BKB und der Bank Cler vollständig überarbeitet. Neu umfasst diese das komplette Kerngeschäft der Bank (Kreditgeschäft, Anlageberatung, Vermögensverwaltung, Risikomanagement) sowie auch die operative Geschäftsführung (Beschaffung, betriebliches Umweltmanagement, Sponsoring). Die neue Umwelt- und Klimapolitik beinhaltet konkrete Ziele und Massnahmen und wurde 2019 von den Geschäftsleitungen beider Banken verabschiedet.

### Start des Securities-Lending-Programms

Mit Seucurities Lending (SLB) ermöglicht die BKB qualifizierten Anlegern, mit ihrem Wertschriftenportfolio zusätzliche Erträge zu generieren und so die Performance zu verbessern. Dabei werden Wertschriften wie Aktien, Obligationen, Exchange-Traded-Funds oder Anleihen gegen eine Gebühr am Markt ausgeliehen. Weil die BKB die Gegenpartei des Kunden ist, entstehen keine Risiken durch Dritte. Ausgeliehene Wertschriften bleiben im Kundendepot ersichtlich und können jederzeit verkauft, transferiert oder zurückgerufen werden. Nach dem Abschluss der dreimonatigen Pilotphase wurde SLB 2019 in den operativen Geschäftsbetrieb überführt.

### Zielorientierter Beratungsprozess eingeführt

Die Basler Kantonalbank und die Bank Cler haben 2019 einen neuen Beratungsprozess eingeführt. Anders als die klassische Bankberatung, die stark produktorientiert ist, stellt der neue Ansatz die konkrete Lebenssituation und die finanziellen Ziele des Kunden ins Zentrum. Diese sogenannte zielbasierte Beratung wird durch das digitale Beratungstool «Compass» unterstützt. Es hilft bei der Visualisierung und dokumentiert alle wichtigen Informationen und Entscheide. Mit dem neuen Beratungsprozess wollen beide Banken ihre Kunden begeistern, neue Kundensegmente erschliessen und gleichzeitig ihre Innovationskraft beweisen. 2019 wurde der neue Beratungsprozess mit ausgewählten Kunden getestet. Dabei konnten erste Erfahrungen in Live-Kundengesprächen gesammelt werden.

### Smartphone-Bank Zak neu mit Mobile Payment

Die Smartphone-Bank Zak etabliert sich erfolgreich: Im März 2018 lanciert, nutzen inzwischen bereits rund 20 000 Kunden die erste von Grund auf für das Smartphone entwickelte digitale Bank der Schweiz. Im vergangenen Jahr wurde der Funktionsumfang der benutzerfreundlichen App erneut erweitert. So bietet Zak den Nutzern seit dem Juli 2019 auch Mobile Payment an. Zur Auswahl stehen die drei wichtigsten Anbieter Apple Pay, Google Pay und Samsung Pay. Für diese Dienstleistung arbeitet die Bank Cler mit der Kartenanbieterin Cornèrcard zusammen. Mobile Payment ermöglicht es den Nutzern, am Verkaufspunkt direkt mit dem Smartphone zu bezahlen. Bereits im Frühling 2019 wurde das Vorsorgekonto 3 (Säule 3a) in Zak integriert.

### Keen Innovations AG nimmt den Betrieb auf

Die digitale Transformation stellt die Banken vor grosse Herausforderungen. Neue, branchenfremde Akteure drängen auf den Markt und die Kunden fragen vermehrt digitale Produkte und Dienstleistungen nach. Um die Innovationskraft beider Banken im Konzern zu stärken, hat die BKB das externe Innovationslabor Keen Innovation AG gegründet. Die 100%ige Tochtergesellschaft der BKB, die vom erfahrenen Innovator Thomas Leber geleitet wird, hat am 1. Januar 2019 den Betrieb aufgenommen. Das Unternehmen soll künftig neue Produkte, Lösungen und Geschäftsmodelle testen und entwickeln. Dafür verbindet es klassische Ansätze für die Innovationsentwicklung mit modernen Methoden wie beispielsweise Design Thinking oder Lean Startup.

# Marktumfeld

## Gesamtwirtschaftliches Umfeld

### Konjunktur

Im vergangenen Jahr hat sich die globale Konjunktur abgekühlt. Dies gilt faktisch für sämtliche Regionen und Länder. Auch die USA konnten sich der Entwicklung nicht entziehen, obwohl das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im Vergleich zu anderen Industrienationen mit über 2% ansprechend war. Trotz des sich abschwächenden Wirtschaftswachstums hat sich die Lage auf den Arbeitsmärkten weiter verbessert. Die Arbeitslosenquote in den USA sank auf den tiefsten Stand seit Mitte/Ende der 1960er-Jahre, in Deutschland herrschte Vollbeschäftigung und in der Schweiz lag die saisonbereinigte Arbeitslosenquote mit 2,3% auf dem tiefsten Stand seit 2003. Für das Jahr 2020 ist von einer weiterhin schwachen Konjunkturentwicklung auszugehen. Handelskonflikt, Brexit-Verhandlungen, geopolitische Risiken – all das dürfte auf der Stimmung der Unternehmen lasten. Entsprechend zeigten gerade Umfragen in der Industrie zu Beginn des neuen Jahres schlechte Stimmungswerte. Positiv ist dagegen anzuführen, dass die Stimmung im Dienstleistungsbereich noch immer verhalten optimistisch ist. Entsprechend rechnen wir für die USA mit einem Anstieg des BIP zwischen 1,5% und 2%, in der Eurozone mit einem Plus von 1% und in der Schweiz (unter Ausklammerung der Zahlungsflüsse in Verbindung mit grossen Sportereignissen) ebenfalls mit einer Zunahme der Wirtschaftsleistung von gut 1%. In diesen Prognosen sind wirtschaftliche und finanzielle Auswirkungen der politischen Massnahmen zur Bekämpfung der weltweiten Verbreitung des Coronavirus nicht berücksichtigt.

## Börsenentwicklung

Trotz Handelskonflikt, Brexit-Chaos, Iran-Konflikt und aufkeimender Konjunktursorgen hat sich das Jahr 2019 als fulminantes Aktienjahr erwiesen. SMI und SPI erzielten eine Rendite (inkl. Dividendenzahlungen) von etwas mehr als 30%. Weltweit waren dabei die Kursanstiege hauptsächlich auf eine Ausdehnung der Bewertungen zurückzuführen. Sie wurden also nicht durch deutlich steigende Gewinne unterstützt. Zusätzlichen Schub erhielten die Aktien dagegen von den Zinsen. Die US-Notenbank hat eine Kehrtwende vollzogen und die Zinswende abgesagt. Die Fed führte in der zweiten Jahreshälfte drei Zinssenkungen durch. Das hatte auch Auswirkungen auf die Renditen 10-jähriger Schweizer Staatsanleihen. Mitte August rentierten diese kurzfristig mehr als 1,1% im Minus. Für das Jahr 2020 sind wir bezüglich der Aktien verhalten optimistisch. Wir erachten trotz der anhaltenden Risiken einen Kursanstieg von 5% bis 6% als realistisch. Unterstützung bieten insbesondere die weiter tiefen Obligationenrenditen und eine sich abzeichnende Stabilisierung der Gewinnentwicklung. Auch bei diesen Prognosen sind die Auswirkungen zur Bekämpfung des Coronavirus nicht abschätzbar und deshalb nicht berücksichtigt.

## Immobilienmarkt

Die kotierten Schweizer Immobilienanlagen haben 2019 die Erwartungen deutlich übertroffen. Sah es Anfang des Jahres zunächst nur nach einer Korrektur der negativen Performance von 2018 aus, kannten die Anlagen im weiteren Jahresverlauf kein Halten mehr. Der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) verzeichnete ein Plus von gut 20%, die Immobilienaktien (REAL) gar einen Anstieg um 37%. Dabei konnten die zahlreichen Kapitalerhöhungen scheinbar mühelos vom Markt absorbiert werden. Die Bewertungen haben infolge der Kurssteigerungen jedoch sehr hohe Niveaus erreicht. Dies gilt speziell für die zu zahlenden Agios gegenüber den enthaltenen Nettoinventarwerten. Entsprechend haben sich die Kursrisiken bei den kotierten Immobilienanlagen wieder erhöht. Auch der Immobilienblasenindex der UBS ist im dritten Quartal 2019 wieder gestiegen. Die Kurse der Immobilienfonds und -aktien sind momentan aber weiterhin durch die tiefen Obligationenrenditen unterstützt. Ausschüttungsrenditen von gut 2,5% werden von vielen Anlegern als deutlich attraktiver eingeschätzt als die von negativ rentierenden Schweizer Staatsanleihen.

## Gesetzliche und reglementarische Rahmenbedingungen und Regulierung

### FINMAG-Verordnung

Der Bundesrat hat am 13.12.2019 eine neue Verordnung zum Finanzmarktaufsichtsgesetz (FINMAG) verabschiedet.
Sie trat am 1.2.2020 in Kraft.

Die neue Verordnung präzisiert die Kompetenzen, über welche die FINMA im internationalen Bereich und in der Regulierung verfügt, und klärt deren Verhältnis zu den Kompetenzen des Bundesrates bzw. des EFD. Weiter regelt die Verordnung, wie die Regulierungsgrundsätze angewendet und die Aspekte Verhältnismässigkeit, Differenzierung und internationale Standards bei der Regulierungstätigkeit berücksichtigt werden sollen. In Bezug auf den Regulierungsprozess präzisiert die Verordnung, wie die Betroffenen, die Öffentlichkeit und mitinteressierte Verwaltungseinheiten einzubeziehen sind. Die Verordnung hält weiter die Grundzüge der Zusammenarbeit von FINMA und EFD sowie des gegenseitigen Informationsaustausches fest. Mit der Verordnung wird sichergestellt, dass die FINMA ihre wichtige Rolle für den Finanzplatz weiterhin erfolgreich wahrnehmen kann. Die Unabhängigkeit der FINMA wird nicht tangiert und ihre heutigen Regulierungsinstrumente bleiben unverändert.

### Financial Action Task Force/Sorgfaltspflichten/ Geldwäschereiprävention

Auf der Grundlage der Empfehlungen im Länderbericht der Financial Action Task Force (FATF) vom 7.12.2016 zur Verbesserung der Schweizer Rechtsvorschriften zur Bekämpfung der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung, hat der Bundesrat am 26.6.2019 die Botschaft zur Änderung des Geldwäschereigesetzes publiziert. Der Gesetzesentwurf sieht insbesondere die folgenden acht Hauptmassnahmen vor: Es sollen Pflichten eingeführt werden für Personen, die bestimmte Dienstleistungen im Zusammenhang mit Gesellschaften oder Trusts erbringen (Beraterinnen und Berater). Des Weiteren soll die Schwelle für sorgfaltspflichtige Barzahlungen im Bereich des Edelmetall- und Edelsteinhandels gesenkt werden. Die Überprüfung der Identität der wirtschaftlich berechtigten Person soll neu explizit im Gesetz festgehalten werden, und es wird eine generelle Pflicht vorgesehen, Kundendaten zu aktualisieren. Ausserdem werden diverse Anpassungen im Bereich des Meldesystems für Verdachtsmeldungen an die Meldestelle für Geldwäscherei (MROS) vorgeschlagen. Verbessert werden soll auch die Transparenz von Vereinen mit einem erhöhten Risiko der Terrorismusfinanzierung. Darüber hinaus wird vorgeschlagen, einen Kontrollmechanismus für den gewerbsmässigen Ankauf von Altedelmetallen einzuführen. Schliesslich soll das Zentralamt für Edelmetallkontrolle die Aufgabe einer Geldwäschereiaufsichtsbehörde übernehmen.

Die Vorlage trägt damit den wichtigsten Empfehlungen des Länderberichts der FATF über die Schweiz Rechnung und erhöht die Integrität des Finanzplatzes. Weitere Massnahmen sollen insbesondere im Rahmen des Gesetzesprojekts des Eidgenössischen Justiz- und Polizeidepartements im Bereich der Verhütung des Terrorismus und der organisierten Kriminalität sowie in der Vorlage zur Umsetzung der Empfehlungen des Global Forum über die Transparenz juristischer Personen und den Informationsaustausch für Steuerzwecke umgesetzt werden.

Um die festgestellten Schwachstellen bezüglich der Sorgfaltspflichten, insbesondere im Zusammenhang mit dem Schwellenwert für gelegentliche Transaktionen, zu beheben, wurden die GwV-FINMA sowie die Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) per 1.1.2020 revidiert.

### Datenschutzgesetzgebung

Der Bundesrat veröffentlichte am 15.9.2017 die Botschaft für eine Totalrevision des Datenschutzgesetzes (DSG). Ziel der Revision ist es, den Datenschutz zu stärken, indem die Transparenz bei der Bearbeitung von Daten und die Kontrollmöglichkeiten der betroffenen Personen über ihre Daten verbessert werden.

Nachdem der Nationalrat in der Herbstsession 2019 den Entwurf des neuen Datenschutzgesetzes beraten hat, wurde das Geschäft im Dezember 2019 vom Ständerat behandelt.

Als Zweitrat hat der Ständerat die Vorlage angenommen. Er akzeptierte dabei praktisch alle von der Staatspolitischen Kommission des Ständerats im November 2019 vorgeschlagenen Änderungen zum Gesetzesentwurf des Bundesrates und zu den Änderungen des Nationalrates. Einzig der sehr weitgehende Vorschlag der Kommission, für jede Weitergabe von Personendaten eine Einwilligung zu fordern, wurde abgelehnt.

Durch seine Änderungen hat der Ständerat alle Punkte des nationalrätlichen Entwurfs bereinigt, welche für die Erlangung des Äquivalenzentscheides der Europäischen Kommission als kritisch galten. Es kann deshalb davon ausgegangen werden, dass die Gesetzesvorlage in der Version des Ständerates den Vorgaben der EU für einen gleichwertigen Datenschutz genügen würde.

Die Vorlage wird nun voraussichtlich in der Frühjahrssession 2020 im Differenzbereinigungsverfahren als Erstes vom Nationalrat beraten, wobei die Staatspolitische Kommission des Nationalrats in mehreren wichtigen Punkten dem Ständerat folgt. Abhängig vom Zeitpunkt der Differenzbereinigung im Ständerat könnte der definitive Gesetzesentwurf damit bereits nach Abschluss der Frühjahrssession oder aber erst nach der Sommersession 2020 vorliegen.

### FIDLEG und FINIG

FIDLEG und FINIG traten zusammen mit den Ausführungsverordnungen am 1.1.2020 in Kraft. Dabei sind grundsätzlich Übergangsfristen von zwei Jahren vorgesehen.

Das FIDLEG enthält insbesondere Vorschriften zur Erbringung von Finanzdienstleistungen und zum Anbieten von Effekten und anderen Finanzinstrumenten. Es fokussiert stark auf den Ausbau und die Vereinheitlichung des Kundenschutzes von Anlegern und Anlegerinnen. Die Bestimmungen sehen namentlich verschiedene Informationspflichten gegenüber den Kunden und Kundinnen bei der Beratung und dem Verkauf von Finanzinstrumenten, eine Pflicht zur Prüfung der Angemessenheit und Eignung von Finanzdienstleistungen bzw. Finanzinstrumenten sowie zur Einstufung der Kunden und Kundinnen in verschiedene Kundensegmente vor. Daneben erleichtert das neue Gesetz den Kunden und Kundinnen die Durchsetzung ihrer Rechtsansprüche.

Mit dem FINIG wird eine Harmonisierung der Bewilligungsanforderungen für die verschiedenen Kategorien von Finanzinstituten (namentlich unabhängige Vermögensverwalter, Verwalter von Kollektivvermögen, Fondsleitungen und Wertpapierhäuser) eingeführt und damit verbunden auch eine abgestimmte Aufsicht. Neu ist insbesondere die prudentielle Beaufsichtigung von unabhängigen Vermögensverwaltern durch eine sogenannte Aufsichtsorganisation.

Die Finanzdienstleistungsverordnung (FIDLEV), die Finanzinstitutsverordnung (FINIV) und die Aufsichtsorganisationenverordnung (AOV) enthalten Ausführungsbestimmungen des Bundesrates zum FIDLEG und zum FINIG.

Die neu geschaffenen Regelungen im übergeordneten Recht (Gesetze und Verordnungen des Bundes) sind in den Regelwerken der FINMA nachzuvollziehen. Einerseits hat die FINMA punktuell Verordnungskompetenzen erhalten. Andererseits sind die neuen Bestimmungen in der bestehenden kodifizierten Aufsichtspraxis abzubilden. Das bedingt die Schaffung einer neuen FINMA-Verordnung (FINIV-FINMA) sowie die Anpassung bestehender FINMA-Verordnungen (Kollektivanlagenverordnung-FINMA, Kollektivanlagen-Konkursverordnung-FINMA und Geldwäschereiverordnung-FINMA). Zudem sind verschiedene Rundschreiben anzupassen.

Die Basler Kantonalbank gilt als Finanzdienstleister gemäss FIDLEG und hat die neuen Bestimmungen, soweit diese auf ihre Geschäftstätigkeit Anwendung finden, umzusetzen. Das FIDLEG bzw. die zugehörige Verordnung FIDLEV sehen zur Umsetzung verschiedener Pflichten, insbesondere der Verhaltenspflichten gegenüber den Kundinnen und Kunden, Übergangsfristen von bis zu zwei Jahren vor. Die Basler Kantonalbank wird von den Übergangsfristen teilweise und wider anderer Bekanntmachung Gebrauch machen und die neuen Anforderungen innerhalb der den Finanzdienstleistern eingeräumten Fristen umsetzen.

### Basel III – Abschlussarbeiten

Im Dezember 2017 veröffentlichte der Basler Ausschuss seine finalen Basel-III-Standards. Das Basel-III-Rahmenwerk bedingte in der Schweiz Anpassungen an der Eigenmittelverordnung (ERV), der Liquiditätsverordnung (LiqV) sowie der nachgelagerten FINMA-Regulierung. In der Liquiditätsverordnung sind die aufsichtsrechtlichen Regeln für das Liquiditätsrisikomanagement und -monitoring der Banken geregelt. Die Verordnung definiert sowohl die qualitativen wie auch die quantitativen Anforderungen in diesem Bereich und überführt die internationalen Standards des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht ins Schweizer Recht. Nachdem 2014 die Mindestliquiditätsquote (liquidity coverage ratio, LCR) eingeführt wurde, sind nun noch die verbleibenden Vorschriften des Basler Ausschusses – diejenigen zur Finanzierungsquote (net stable funding ratio, NSFR) – umzusetzen. Als Ergänzung zum LCR, die der Stärkung der Resilienz der Banken bei kurzfristigen Liquiditätskrisen dient, bezweckt die NSFR eine langfristig stabile Finanzierung.

Nach den ursprünglichen Vorgaben des Basler Ausschusses hätten die Bestimmungen zur NSFR per 1.1.2018 in Kraft treten sollen. Wegen Verzögerungen bei der Einführung der NSFR in der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten wartete der Bundesrat mit der Einführung in der Schweiz bislang zu. Mittlerweile steht nun fest, dass die EU die NSFR auf Mitte 2021 einführen wird, und es bestehen auch Anzeichen, dass die USA eine solche Quote relativ rasch einführen könnten.

Der Bundesrat hat das EFD am 20.11.2019 beauftragt, zusammen mit den Betroffenen eine letzte Bereinigung der Regelungstexte vorzunehmen und ihm im Frühsommer 2020 die Verordnung zur Verabschiedung vorzulegen. Die NSFR soll anschliessend Mitte 2021 in Kraft gesetzt werden.

Die Basler Kantonalbank verfolgt die regulatorischen Anpassungen der Basel-III-Standards intensiv und hat bereits seit einigen Jahren die erforderliche Umsetzung weitestgehend realisiert, sodass in den kommenden Jahren nur noch marginale Änderungen vorgenommen werden müssen. Die NSFR wird bereits heute monatlich gemessen.

### Hypothekargeschäft

Die FINMA forderte bereits seit Längerem eine Selbstregulierung, die sich flächendeckend und dämpfend auf die Nachfrage nach besonders riskanten Hypothekarkrediten für Renditeobjekte auswirkt. Vor diesem Hintergrund hat die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) ihre «Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen» und «Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite» teilrevidiert. Die Änderungen traten am 1.1.2020 in Kraft.

Konkret betreffen die verschärften Mindestanforderungen die Neugeschäfte und Krediterhöhungen bei Renditeobjekten. Diese sehen neu unter anderem vor, dass bei Hypothekarfinanzierungen von Renditeobjekten vom Kreditnehmer mindestens ein Viertel des Belehnungswerts als Eigenmittel eingebracht werden muss, statt nur die bisherigen zehn Prozent. Dabei gilt weiterhin das sogenannte Niederstwertprinzip, wonach eine mögliche Differenz zwischen höherem Kaufpreis und tieferem Belehnungswert vollständig mit Eigenmitteln zu finanzieren ist. Zudem muss die Hypothekarschuld neu innerhalb von maximal zehn (bisher fünfzehn) Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswerts amortisiert werden. Die angepasste Selbstregulierung im Bereich der Hypothekarfinanzierung von Renditeliegenschaften wurde von der FINMA als Mindeststandard anerkannt. Die FINMA empfiehlt den Banken, diese verschärften Mindestanforderungen bei Renditeobjekten freiwillig auch bei Finanzierungen von «Buy-to-let»-Objekten anzuwenden, sofern nicht bereits konservative Vergabekriterien für dieses Segment bestehen. Bei den «Buy-to-let»-Objekten handelt es sich in der Regel um Stockwerkeinheiten und Einfamilienhäuser von Privatpersonen, die nicht selbst bewohnt, sondern vermietet werden.

Diese angepasste Selbstregulierung wendet die Basler Kantonalbank seit 1.1.2020 an. «Buy-to-let»-Objekte werden, wie von der FINMA empfohlen, berücksichtigt. Die technische Umsetzung erfolgt innerhalb der Übergangsfrist bis 30.6.2020.

### Wertberichtigungen für Kreditausfallrisiken

Per 1.1.2020 traten die neue Rechnungslegungsverordnung-FINMA sowie das totalrevidierte Rundschreiben «Rechnungslegung Banken» in Kraft. Die Verordnung hält die grundlegenden Bestimmungen zur Bewertung und Erfassung von Geschäftsvorfällen fest. Das überarbeitete Rundschreiben ergänzt zudem die Praxis der FINMA hinsichtlich der Verbuchungs- und Offenlegungsfragen. Die FINMA erlässt diese Standards in ihrer Rolle als Rechnungslegungsstandard-Setzerin für Banken in der Schweiz.

Die wesentlichen Änderungen der FINMA betreffen den Ansatz zur Bildung von Wertberichtigungen für Ausfallrisiken für nicht gefährdete Forderungen. Die regulatorischen Anpassungen sollen den Schwachstellen des heutigen Systems entgegenwirken. Dieses Thema wurde auch in den internationalen Rechnungslegungsstandards behandelt: Seitens IFRS wird ein neuer Ansatz bereits seit dem Jahr 2018 angewendet. Die neuen Ansätze zur Bildung von Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in den Schweizer Standards sind jedoch wesentlich einfacher und prinzipienbasierter. Nur systemrelevante Banken müssen die erwarteten Verluste in ihren Kreditportfolios detailliert modellieren. Für die Bildung der Wertberichtigungen für erwartete Verluste oder allfälliger zusätzlicher Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken besteht eine Übergangsfrist von maximal sechs Jahren.

Die Basler Kantonalbank hat mit der Umsetzung der notwendigen Anpassungen begonnen. Dabei wird auch die Berechnung der Wertberichtigungen für erwartete Verluste oder allfälliger zusätzlicher Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken gemäss den Anforderungen für Kategorie-3-Banken konzipiert und eingeführt werden.

### Wegfall des LIBOR

Ende Juli 2017 sprach sich die britische Finanzmarktaufsicht, Financial Conduct Authority (FCA), für ein Auslaufen des Libors aus. Die FCA unterstützt die tägliche Festlegung des Referenzzinssatzes noch bis Ende 2021. Danach sollen die Libor-Zinssätze in den verschiedenen Währungen durch neue Referenzzinssätze ersetzt werden. Dem Schweizer Kreditmarkt steht mit dieser Ankündigung eine wesentliche Änderung bevor.

Im Rahmen der Ablösung des Libor haben sich in den fünf Libor-Währungsräumen Arbeitsgruppen gebildet, um den Übergang auf neue Referenzzinssätze zu koordinieren. Diese Arbeitsgruppen stehen untereinander im regelmässigen Austausch. Von der Nationalen Arbeitsgruppe für Referenzzinssätze in Franken (NAG) wurde der SARON als Basis für die Alternative zum Libor erkoren. Der SARON (Swiss Average Rate Overnight), welcher von der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und der SIX Swiss Exchange entwickelt wurde, hat sich als Benchmark etabliert und erfüllt alle internationalen Anforderungen, welche an einen Referenzsatz gestellt werden. Der SARON existiert bereits seit 2009 und ist als «SNB-Repo-Satz» bekannt. Er basiert nicht wie der Libor auf Einschätzungen von Banken, sondern allein auf Transaktionen und handelbaren Quotierungen im besicherten Geldmarkt.

Die Basler Kantonalbank ist bestrebt, auch künftig Hypotheken und Ausleihungen auf einer Geldmarktbasis (Libor-Nachfolgelösung) anzubieten, und bereitet sich entsprechend auf die Ablösung des Libor vor.

Darüber hinaus sind auch Zinsabsicherungsgeschäfte von der Libor-Ablösung betroffen. Hierfür ist einerseits der Branchenverband International Swaps and Derivatives Association, Inc., (ISDA) an der Erarbeitung eines Marktstandards. Für Derivatgeschäfte unter dem Schweizer Rahmenvertrag für OTC-Derivate ist andererseits die Arbeitsgruppe OTC der Schweizerischen Bankiervereinigung daran, entsprechende Dokumente für die Ablösung des Libor zu erarbeiten. Die Basler Kantonalbank wird ihre diesbezüglichen Vertragsverhältnisse um die entsprechenden Regelungen ergänzen.

### Anspruchsgruppen der Basler Kantonalbank

Anspruchsgruppen sind interne oder externe Personengruppen oder Organisationen, die von der Tätigkeit der Basler Kantonalbank direkt oder indirekt betroffen sind. Im Rahmen einer erfolgreichen und nachhaltigen Unternehmensführung berücksichtigt die Bank bei ihren Entscheidungen auch die sich verändernden Bedürfnisse dieser Anspruchsgruppen. Sie bilden einen wichtigen Teil des Marktumfeldes, in dem die Basler Kantonalbank sich bewegt.

### Kunden

Die Kunden zu begeistern, ist eine von fünf strategischen Stossrichtungen der Basler Kantonalbank. Die Kundschaft steht damit im Zentrum der Strategie der Bank. Die gleiche Haltung wird auch durch die Vision (Von Basel. Für Basel. Sicher, nahe und engagiert) sowie durch die drei Leistungsversprechen (Klarheit, Sicherheit, Engagement) bekräftigt. Die Basler Kantonalbank bietet eine umfassende Palette von Bankprodukten und Dienstleistungen an, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Privatkunden und Geschäftskunden zugeschnitten sind. Die Bank befragt sowohl Privatkunden als auch Geschäftskunden regelmässig und systematisch nach ihren Bedürfnissen und zu ihrer Zufriedenheit. Kundenfeedbacks werden auch auf den digitalen Kanälen gesammelt, etwa Rückmeldungen aus dem E-Banking oder Mobile Banking.

Vor allem die Bedürfnisse der Privatkunden haben sich in den letzten Jahren massiv verändert. Die Kunden möchten ihre Bankgeschäfte erledigen, wo und wann sie es wünschen. Sie möchten nicht an die Öffnungszeiten oder Standorte von physischen Geschäftsstellen gebunden sein. E-Banking oder Mobile Banking werden heute von jeder Bank als zwingenden Bestandteil des Leistungsspektrums erwartet. Die Digitalisierung macht aber auch vor dem Geschäftskunden nicht Halt. KMU beispielsweise sind auf Lösungen für eine effiziente elektronische Abwicklung des Zahlungsverkehrs angewiesen.

In den letzten Jahren ist zudem die Nachfrage nach nachhaltigen Anlageprodukten und Vermögensverwaltungsmandaten sprunghaft angestiegen. Immer mehr Kunden möchten heute die Gewissheit haben, dass ihr Geld in Firmen investiert wird, die nachhaltig wirtschaften, und sie keine Geschäftspraktiken unterstützen, die ethisch bedenklich sind oder der Umwelt schaden.

### Eigner

Die Basler Kantonalbank ist eine per Gesetz geregelte selbstständige öffentlich-rechtliche Anstalt. Der Kanton Basel-Stadt stellt ihr als Eigner das Dotationskapital zur Verfügung. Die Ansprüche des Eigners sind in der Eignerstrategie für die Basler Kantonalbank 2017 bis 2021 umfassend geregelt. Sie enthält unter anderem die Ziele des Eigners sowie politische Vorgaben mit den unternehmerischen Zielen, den Zielen zur Leistungserbringung und Aufgabenerfüllung, den Zielen zur Personalpolitik sowie den Umweltzielen. Ein zentraler Aspekt ist auch die Definition der finanziellen Ziele. Damit wird die Gewinnablieferung der Basler Kantonalbank an den Eigner als Abgeltung für die Staatsgarantie geregelt. Als oberstes Leitungsgremium der Basler Kantonalbank pflegt der Bankrat den regelmässigen und intensiven Dialog mit dem Eigner.

### Investoren

Seit dem 1.7.1986 ist der Partizipationsschein der Basler Kantonalbank an der SIX Swiss Exchange kotiert. Investoren informiert die Bank umfassend in der entsprechenden Sektion auf ihrer Website. Eine wichtige Plattform für den Austausch mit den Investoren ist zudem die jedes Jahr stattfindende PS-Versammlung. Dort informiert die Basler Kantonalbank über ihre Strategie sowie über die Resultate des abgelaufenen Geschäftsjahres. Zu dieser Veranstaltung werden die Inhaber von bei der Bank deponierten Partizipationsscheinen persönlich eingeladen. Schliesslich publiziert die Bank jedes Jahr einen Halbjahresbericht und einen Geschäftsbericht.

Investoren möchten sich heute jederzeit und umfassend über ein Unternehmen informieren. Sie erwarten, dass Geschäftsberichte oder Nachhaltigkeitsberichte sowie weitere Informationen über ein Unternehmen jederzeit online konsultiert werden können. Aus diesem Grund baut auch die Basler Kantonalbank die elektronische Berichterstattung konsequent aus.

### Regulator

Als Kantonalbank untersteht die Basler Kantonalbank den bank- und finanzmarktrechtlichen Vorschriften des Bundes. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) ist zuständig für die bankenspezifische Aufsicht gemäss dem Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen und dem Finanzmarktaufsichtsgesetz. Die Basler Kantonalbank pflegt einen regelmässigen und professionellen Dialog mit dem Regulator.

Im Zuge der Finanzkrise wurde die Regulierung in den vergangenen Jahren massiv ausgebaut. So wurden beispielsweise neue Liquiditätsvorschriften in der Form der Liquidity Coverage Ration (LCR) und der Net Stable Funding Ratio (NSFR) eingeführt. Auch im Bereich der Anlageberatung ändert sich das regulatorische Umfeld kontinuierlich. Auf die Anlegerschutz-Richtlinie Mifid II der Europäischen Union hat die Schweiz mit dem Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und dem Finanzinstitutsgesetz (FINIG) reagiert. Während das FIDLEG Regeln für das Angebot von Finanzdienstleistungen und den Vertrieb von Finanzinstrumenten enthält, regelt das FINIG die Bewilligung und die organisatorischen Anforderungen für behördlich beaufsichtigte Finanzinstitute. Diese beiden Gesetze wurden vom Bundesrat an seiner Sitzung vom 6.11.2019 per 1.1.2020 in Kraft gesetzt.

### Öffentlichkeit

Die Basler Kantonalbank ist per Leistungsauftrag dazu verpflichtet, für Bevölkerung und Wirtschaft ein umfassendes Spektrum von Bankprodukten und -dienstleistungen zur Verfügung zu stellen. Die Bank soll sich zudem für das Wohlergehen der ganzen Region engagieren. Der Dialog mit der Basler Öffentlichkeit erfolgt über die Marke der Basler Kantonalbank und die Erfüllung der Leistungsversprechen Klarheit, Sicherheit und Engagement. Sowohl über die physischen Filialen im Kanton Basel-Stadt als auch über die digitalen Kontaktkanäle ist die Marke Basler Kantonalbank für die Menschen in der Region sichtbar und erlebbar. Ein wichtiges Element für das Engagement der Basler Kantonalbank ist zudem das Sponsoring. Die Bank unterstützt vielfältige Anlässe zu den Schwerpunktthemen Sport, Kunst und Musik.

In den letzten Jahren ist der Anspruch der Öffentlichkeit an die Nachhaltigkeit von Sponsoring-Engagements deutlich gestiegen. Die Basler Kantonalbank trägt diesem Umstand mit einer Überarbeitung ihrer Sponsoring-Richtlinien Rechnung und möchte die Nachhaltigkeit künftig noch viel stärker zu einem Vergabekriterium machen.

### Mitarbeitende

Auch die Mitarbeitenden sind eine wichtige Anspruchsgruppe der Basler Kantonalbank. Der Dialog mit ihnen erfolgt über verschiedene Kommunikationsplattformen und Kommunikationsmassnahmen. Ein wichtiges Element bildet die regelmässig durchgeführte Mitarbeiterbefragung. Damit fühlt die Basler Kantonalbank den Puls ihrer Belegschaft und sondiert, in welchen Bereichen noch ein Verbesserungsbedarf besteht.

Grundsätzlich haben sich die Ansprüche der Mitarbeitenden an ihren Arbeitgeber in den letzten Jahren stark verändert. Dank den modernen Kommunikationstechnologien ist es heute für eine steigende Anzahl von Mitarbeitenden möglich, ihre Arbeit ortsunabhängig etwa von zuhause aus zu erledigen. Flexible Arbeitsmodelle sind für viele Bewerber ein wichtiger Grund, sich für einen Arbeitgeber zu entscheiden. Neben Flexibilität erwarten Mitarbeitende auch ein breites Spektrum von zusätzlichen Leistungen – von Vergünstigungen für die Nutzung des öffentlichen Verkehrs bis hin zu vielfältigen Angeboten aus dem Bereich Weiterbildung.

### Lieferanten

Eine weitere Anspruchsgruppe der Basler Kantonalbank sind ihre Lieferanten. Die Prinzipien und Vorgaben, welche die Mitarbeitenden im Dialog mit den Lieferanten beachten müssen, werden durch einen Verhaltenskodex verbindlich festgelegt. Massgeblich sind aber auch die im Jahr 2017 in Kraft getretenen Richtlinien zu kontroversen Umwelt- und Sozialthemen. Sie gelten für die gesamte Geschäftstätigkeit und schliessen gewisse Unternehmen oder Anbieter von Finanzprodukten vollständig aus dem Anlageuniversum der Bank aus.

### Entwicklungen im Bankenmarkt

EY Bankenbarometer 2020: Das Beratungsunternehmen EY hat erneut 100 Geschäftsleitungsmitglieder von verschiedenen Schweizer Banken befragt, darunter auch Vertreter von Kantonalbanken.

Die Ertragsaussichten im Schweizer Bankenmarkt bleiben getrübt. Anlass zu Sorge gibt weiterhin vor allem die Geldpolitik der Schweizer Nationalbank. Die im vergangenen Jahr noch erhoffte Normalisierung ist ausgeblieben. Das wirkt sich auch auf die von den Banken erwarteten Erträge aus. Das Umfeld ist weiterhin von tiefen Zinsen, tiefen Volatilitäten und einer hohen Unsicherheit geprägt. Ein Drittel der Banken erwartet für die kommenden sechs bis zwölf Monate niedrigere Erträge. Bei den inlandorientierten Kantonalbanken erwarten sogar 44% kurzfristig einen Ergebnisrückgang. 83% der Befragten sind überzeugt, dass sie in Zukunft neue Ertragsquellen erschliessen müssen. Diese Meinung wird insbesondere von den inlandorientierten und auf das Zinsdifferenzgeschäft fokussierten Kantonal- und Regionalbanken vertreten. 60% glauben, dass der Schlüssel dazu in einer höheren Kundenzentrierung liegt. Nur 19% sind der Ansicht, dass rein produktorientierte Massnahmen ausreichen werden, um die Ertragskraft halten zu können.

Der Margendruck im Zinsgeschäft führt auch dazu, dass die Banken Negativzinsen zunehmend an ihre Kunden weitergeben. Während 2015 noch 70% der Banken die Weitergabe von Negativzinsen kategorisch ausgeschlossen hatten, sind es inzwischen nur noch 21%. Die Experten von EY gehen jedoch davon aus, dass Kleinkunden mit Guthaben unter 100 000 Franken auch auf längere Sicht nicht mit Negativzinsen belastet werden. Mit 55% erwägt aber eine Mehrheit der befragten Institute eine Senkung des Schwellenwerts für die Anwendung von negativen Zinsen.

Eine weitere Erkenntnis der Studie ist, dass nachhaltige Anlagen an Bedeutung gewonnen haben. 81% der Banken glauben, dass der Trend zu nachhaltigen Geldanlagen keine vorübergehende Erscheinung ist, sondern dauerhaft fortbestehen wird. Vor allem die Kantonalbanken würden sich diesem Thema gegenüber aufgeschlossen zeigen, hält EY fest. Das Thema nachhaltige Anlagen werde jedoch noch nicht überall in den Beratungs- und Investmentprozessen berücksichtigt. Erst bei 30% der Banken sei die Nachhaltigkeit bereits heute ein Pflichtbestandteil des Beratungsprozesses und sogar erst 9% der Banken informieren ihre Kunden regelmässig über die Nachhaltigkeit von Anlagen mittels ESG-Scores (Environmental, Social, Governance).

IFZ Retail Banking Studie: Bereits zum achten Mal beleuchtet das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern das Kerngeschäft der Schweizer Retailbanken.

Bei den Banken herrscht immer noch grosse Unsicherheit darüber, welche Technologien künftig für sie relevant sind. Einig sind sich die befragten Geschäftsleitungsmitglieder von Schweizer Retailbanken zwar darin, dass in den nächsten fünf Jahren sämtliche digitalen Technologien und Angebote an Bedeutung gewinnen werden. Die grossen Entwicklungslinien scheinen demgegenüber noch weitgehend unklar. Die Relevanz von Cyber Security erachten 87% der Befragten als hoch oder sehr hoch. Die Bedeutung der Digitalisierung von Prozessen wird ebenfalls von 78% der Teilnehmenden mindestens mit hoch bewertet. Dem drittwichtigsten Bereich Data Analytics messen noch 53% der Befragten eine hohe oder sehr hohe Bedeutung bei.

Die IFZ-Retailbanking-Studie hat auch untersucht, welche Wichtigkeit die Banken den verschiedenen digitalen Angeboten beimessen. Dabei fällt auf, dass gegenwärtig nur das Thema Mobile Payment für die Banken von hoher Relevanz ist. 72% der Befragten sagen, dass das mobile Bezahlen für ihr Institut heute von hoher oder sehr hoher Bedeutung ist. Ein anderes Bild zeigt sich bei der Einschätzung der Bedeutung von digitalen Angeboten oder Kanälen in fünf Jahren. Für diesen Zeithorizont bewertet eine Mehrheit der Befragten auch Digital Onboarding von Privatkunden, digitale Vorsorgelösungen, Online-Hypotheken-Verlängerung sowie digital unterstütztes Anlegen als wichtig oder sehr wichtig.

World Retail Banking Report 2019: Das international aufgestellte Beratungsunternehmen Cap Gemini hat für seine Retailbankenstudie mehr als 7900 Privatkunden und 50 Bankmanager aus verschiedenen Ländern befragt.

Eine wichtige Erkenntnis des World Retail Banking Reports von Cap Gemini ist, dass Retailbanken nach wie vor Schwierigkeiten haben, ihren Kunden ein positives Nutzererlebnis zu bieten. 75% der Kunden nutzen gemäss der Studie derzeit mindestens ein Finanzprodukt, das von einem sogenannten BigTech wie Apple, Google, Amazon oder Facebook stammt. Die wichtigsten Gründe für die Kunden, Finanzprodukte von nicht traditionellen Anbietern zu nutzen, sind niedrigere Kosten (70%), Benutzerfreundlichkeit (68%) und schnellerer Service (54%). Über 80% der befragten Kunden, bei denen ein Wechsel ihrer Hausbank in den nächsten zwölf Monaten wahrscheinlich ist, wickeln schon heute Zahlungen über BigTechs oder andere Konkurrenten klassischer Banken ab, nutzen deren Kartenangebote oder Bankkonten oder haben vor, dies in den nächsten drei Jahren tun.

Dem Bericht zufolge gelingt es den traditionellen Banken allerdings noch nicht, die Erlebnisse zu liefern, die Kunden von den BigTechs und FinTechs kennen. So betrachten zwar rund 72% der Generation-Y-Kunden mobile Applikationen als einen wichtigen Bankkanal. Nur knapp 33% dieser wichtigen Kundengruppe berichten jedoch von einem positiven Erlebnis mit diesem Kanal. Die Autoren der Studie halten fest, dass schlechte Erlebnisse sowohl bei den ersten Kontakten der neuen Geschäftsbeziehung als auch später bei komplexen Transaktionen zu verpassten Umsatzmöglichkeiten führen können. Eine stabile Omnichannel-Strategie sei deshalb für die Retailbanken eine absolute Notwendigkeit.

In diesen Prognosen und Entwicklungen sind wirtschaftliche und finanzielle Auswirkungen der politischen Massnahmen zur Bekämpfung der weltweiten Verbreitung des Coronavirus nicht berücksichtigt.

# Bedeutende Ereignisse

### Keen Innovation AG nimmt Betrieb auf

Am 1.1.2019 hat die Keen Innovation AG ihre operative Geschäftstätigkeit aufgenommen. Das externe Innovationslabor ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Basler Kantonalbank und wird von Thomas Leber geleitet. Das Unternehmen soll künftig neue Produkte, Lösungen und Geschäftsmodelle testen und entwickeln. Dafür werden klassische Ansätze für die Innovationsentwicklung mit modernen Methoden wie beispielsweise Design Thinking oder Lean Startup verbunden.

### Studie «Wohnen in Basel» vorgestellt

Im Januar 2019 hat die Basler Kantonalbank die neue Immobilienstudie «Wohnen in Basel» vorgestellt. Die in Zusammenarbeit mit dem Immobiliendienstleister IAZI erstellte Studie löst den seit 2015 jährlich publizierten Eigenheimindex für die Region Basel ab. Neu wird neben den Preisen für Wohneigentum auch die Entwicklung der Mieten in der Region Basel untersucht. Damit trägt die Basler Kantonalbank dem Umstand Rechnung, dass es im Kanton Basel-Stadt nur rund halb so viele Eigenheimbesitzer wie in der übrigen Schweiz gibt.

### Die BKB führt nachhaltiges Fairtrade-Gold ein

Im Bestreben, die Palette mit nachhaltigen Produkten auszubauen, hat die Basler Kantonalbank im Februar 2019 ihr Edelmetallsortiment erweitert und mit dem Max-Havelaar-Label ausgezeichnetes Gold eingeführt. Mit dem Fairtrade-Label werden Produkte ausgezeichnet, die bei der Herstellung Mensch und Umwelt schützen. Für das von Max Havelaar zertifizierte Gold müssen im kleingewerblichen Bergbau strenge Vorschriften bezüglich Sicherheit, Arbeitsbedingungen und Umweltschutz eingehalten werden.

### Basil Heeb neuer CEO der Basler Kantonalbank

Nach einem sorgfältigen Evaluationsprozess hat der Bankrat im Februar 2019 Dr. Basil Heeb zum neuen CEO und Vorsitzenden der Konzernleitung der BKB gewählt. Basil Heeb hat seine neuen Funktionen per 1.4.2019 übernommen. Auf dieses Datum hat Prof. Dr. Simone Westerfeld ihre interimistisch wahrgenommenen Führungsaufgaben abgegeben und die Bank auf ihren eigenen Wunsch hin verlassen.

### Organisatorische Anpassungen im Konzern

Mit der Dekotierung der Aktien der Bank Cler AG von der SIX Swiss Exchange wurde die Übernahme der Bank durch die Basler Kantonalbank per 1.4.2019 abgeschlossen. Im Rahmen einer Reorganisation haben die BKB und die Bank Cler im Juni 2019 die Vereinfachung von Gremien, Strukturen und Prozessen beschlossen. Damit wird die Führung im Konzern vereinfacht und noch stärker aufeinander abgestimmt. Unter anderem wurden Anpassungen an der Governance und Organisationsstruktur vorgenommen sowie konzernweite Kompetenzzentren gebildet.

### Smartphone-Bank Zak bietet neu Mobile Payment an

Seit dem Juli 2019 bietet die Smartphone-Bank Zak ihren Nutzern auch Mobile Payment an. Zur Auswahl stehen die drei wichtigsten Anbieter Apple Pay, Google Pay und Samsung Pay. Dafür arbeitet die Bank Cler mit der Kartenanbieterin Cornèrcard zusammen. Mobile Payment ermöglicht es, am Verkaufspunkt direkt mit dem Smartphone zu bezahlen. Bereits im Frühling 2019 wurde das Vorsorgekonto 3 (Säule 3a) in Zak integriert.

### Bank Cler wird Kompetenzzentrum Digitalisierung

Um die Positionierung der Bank Cler als digitale Bank mit physischer Präsenz zu stärken, wurden im August 2019 alle Funktionen rund um das Thema Digitalisierung als konzernweites Kompetenzzentrum innerhalb der Bank Cler gebündelt. Damit wurden auch die bei der BKB bestehenden Funktionen rund um Digital Assets und Data Analytics zur Bank Cler verlagert. Die neue CEO der Bank Cler, Mariateresa Vacalli, wird den Auf- und Ausbau des digitalen Kompetenzzentrums persönlich leiten.

### Die nachhaltige Delegationslösung wird zum Standard

Seit dem August 2019 bietet die BKB ihren Kunden bei den Delegationslösungen (Vermögensverwaltungsmandate und Anlagelösungen) neu standardmässig die nachhaltige Variante an. In diesem Zusammenhang hat die BKB 2019 alle Kundenberater im Bereich des nachhaltigen Anlegens geschult. Damit erhält die Nachhaltigkeit künftig im Anlagegeschäft der BKB noch mehr Gewicht.

### Die Bank Cler erhält eine neue Geschäftsleitung

Per 1.9.2019 wurde Mariateresa Vacalli zur CEO der Bank Cler ernannt. Die ehemalige Chief Digital Officer (CDO) der BKB hat die Unternehmensführung der Bank Cler übernommen, nachdem die bisherige Geschäftsleitung die Bank auf eigenen Wunsch verlassen hatte. Mit der Ernennung von Mariateresa Vacalli wird das digitale Know-how an der Spitze der Bank Cler gestärkt. Der bisherige Chief Credit Officer der BKB, Philipp Lejeune, wurde neuer Chief Financial Officer (CFO) der Bank Cler. Der Verwaltungsrat der Bank Cler hat Samuel Meyer zum neuen Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung der Bank Cler ernannt. Er ist seit August 2018 Leiter Privatkunden und stellvertretender Leiter des Bereichs Vertrieb Privatkunden bei der Basler Kantonalbank. Seine neue Funktion hat er am 4.11.2019 übernommen.

# Wertorientierte Banksteuerung

Zur Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes orientiert sich der Konzern BKB konsequent am Prinzip der wertorientierten Banksteuerung. Im Stammhaus BKB wurde die zentrale Steuerungsgrösse bereits 2015 für alle Organisationseinheiten umgesetzt. Die Einführung der wertorientierten Steuerung bei der Tochtergesellschaft Bank Cler AG (damals Bank Coop AG) erfolgte per Anfang 2016. Mit der Kennzahl Economic Profit steuert der Konzern BKB integriert nach Wachstum, Kosten und Risikokosten und verfolgt damit mehrere Ziele: erstens, die Förderung des unternehmerischen Handelns aller Mitarbeitenden durch den Einbezug von Risiken für alle strategischen und operativen Entscheidungen. Zweitens, die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes durch Fokussierung des Handelns auf werthaltige und wertsteigernde Geschäftsaktivitäten, und drittens, die differenzierte Leistungsbeurteilung und Verknüpfung von Leistung und Vergütung.

### Allgemeine Grundsätze

Die integrierte und ausgewogene Rendite-Risiko-Sicht fördert ein nachhaltiges und stetes Wachstum und damit den langfristigen Erfolg für den Konzern BKB. Mit dieser Ausrichtung fördert der Konzern BKB das unternehmerische Denken.

### Wachstum

Die Dimension Wachstum beinhaltet die Erfolge aus den drei Hauptertragspfeilern des Konzerns BKB. Diese sind das Zinsengeschäft, das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie das Handelsgeschäft. Der Konzern BKB ist mit diesen drei Standbeinen breit diversifiziert und erwartet mittel- bis langfristig ein stetes und nachhaltiges Wachstum.

### Kosten

In der wertorientierten Steuerung setzt sich die Dimension Kosten aus drei Bestandteilen zusammen: dem Personalaufwand, dem Sachaufwand sowie den Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten. Ein wichtiges Ziel des Konzerns BKB ist es dabei, diese Dimension so effizient wie möglich zu gestalten.

### Risikokosten

Die Risikokosten setzen sich aus zwei Komponenten zusammen, dem Expected Loss und den Kapitalkosten.

Der Expected Loss misst die hypothetischen Verluste auf einer Position oder einem Portfolio, die innerhalb eines gegebenen Zeitraums zu erwarten sind. Er wird berechnet, indem die potenziellen Verluste mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit gewichtet werden. Das Mass ist somit prospektiv, jedoch wenig risikosensitiv, da im Normalfall die Eintrittswahrscheinlichkeit mit zunehmender potenzieller Verlusthöhe deutlich abnimmt. Dadurch werden insbesondere Extremrisiken, die nur mit sehr geringer Wahrscheinlichkeit eintreten, nicht angemessen berücksichtigt.

Die Kapitalkosten ergeben sich aus dem Produkt des ökonomischen Kapitals und des Kapitalkostensatzes. Das ökonomische Kapital (auch Unexpected Loss) wiederum entspricht demjenigen Kapital, welches gehalten wird, um auch extreme Verlustereignisse bis zu einem gewählten Sicherheitsniveau abzudecken. Es ist unterteilt in verschiedene Risikokategorien: Kredit-, Markt- und operationelles Risiko sowie sonstige Risiken. Im Kapitel «Erläuterungen zum Risikomanagement» wird detailliert auf die einzelnen Risikoarten eingegangen. Für die Bestimmung des ökonomischen Kapitals kommen im Konzern BKB komplexe prospektive Risikomasse zum Einsatz, wie beispielsweise der Value at Risk und der Expected Shortfall. Beide Masse quantifizieren das Risiko für einen vorgegebenen Zeitraum in der Zukunft mithilfe statistischer Methoden.

Der Kapitalkostensatz stellt die von den Investoren geforderte Rendite dar und entspricht einer dem Risiko angemessenen Mindestverzinsung des durchschnittlich eingesetzten ökonomischen Kapitals.

### Outside-in-Zielsetzung

Für die Planung und Budgetierung innerhalb des Konzerns BKB kommt die sogenannte Outside-in-Zielsetzung zum Einsatz. So werden neben den Erwartungen des Managements auch externe Erwartungen an den Konzern BKB in der Planung berücksichtigt. Unter anderem fliessen objektive Markteinschätzungen wie der aktuelle Marktwert, erwartete Mindestrenditen der Eigentümer/Investoren, Wachstumswerte und Marktwertbetrachtungen in die Planung ein.

### Liquidität

Im Zuge der Finanzkrise wurden in der Finanzbranche Mängel in der Liquiditätshaltung von Banken identifiziert. Auf die neuen regulatorischen Anforderungen an die Liquidität reagierte der Konzern BKB mit gezielten Steuerungsinstrumenten. Neben den regulatorisch geforderten Liquiditätskennzahlen wie Net Stable Funding Ratio (NSFR), Liquidity Coverage Ratio (LCR) und den Liquidity Monitoring Tools (LMT) berechnet der Konzern BKB zusätzliche Sicherheitspuffer und Stressszenarien, um die benötigten Anforderungen jederzeit erfüllen zu können. Mit dem Liquidity Transfer Pricing wurde innerhalb des Konzerns eine Methodik entwickelt, um Liquiditätskosten zu messen und zu steuern.

### Investitionspolitik

Investitionen unterliegen strengen Kosten-Nutzen-Kriterien. Investitionsprojekte werden mit einem Business Case nach der Logik des Economic Profit gerechnet und führen so zu langfristig nachhaltigen Investitionen, welche den Wirtschaftlichkeitszielen und der strategischen Ausrichtung des Konzerns BKB Rechnung tragen.

# Produkte, Dienstleistungen und Absatzkanäle

Die vielfältigen finanziellen Bedürfnisse von Privatkunden und Geschäftskunden adressiert die Basler Kantonalbank mit einem breiten Spektrum an Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen Sparen, Anlegen, Vorsorgen und Finanzieren. In den letzten Jahren hat die Bank vor allem das Angebot an nachhaltigen Anlageprodukten deutlich ausgebaut.

## Privatkunden

Privatkunden werden ganzheitlich und umfassend gemäss ihren individuellen finanziellen Bedürfnissen beraten. 2019 hat die Basler Kantonalbank dafür einen neuen, zielorientierten Beratungsansatz eingeführt. Anders als die klassische Bankberatung, die stark produktorientiert ist, stellt der neue Ansatz die konkrete Lebenssituation und die finanziellen Ziele des Kunden ins Zentrum. Diese sogenannte zielbasierte Beratung wird durch das digitale Beratungstool «Compass» unterstützt. Es hilft bei der Visualisierung und dokumentiert alle wichtigen Informationen und Entscheide. Weiterhin bietet die Basler Kantonalbank ihren Kunden verschiedene Bankpakete mit abgestuften Leistungen an. Kunden können zwischen den Varianten Classic, Comfort, Premium und FC Basel 1893 auswählen. Gegenüber den jeweiligen Einzelprodukten profitieren sie von günstigeren Paketpreisen.

Neben den Bankpaketen umfasst das Angebot im Bereich «Zahlen und Sparen» auch Konti, Zahlungsverkehr, Karten, Reisezahlungsmittel, Mobile Payment, E-Banking und Mobile Banking. In den Filialen steht den Kunden eine 24-Stunden-Zone zur Verfügung, um einfache Bargeldtransaktionen zu tätigen. Im Bereich «Handel und Börse» bietet die Basler Kantonalbank ihren Kunden mit «BKB-EasyTrading» die Möglichkeit, Börsenaufträge selbstständig abzuwickeln. Mit «BKB-FX-Trading» können Kunden ihre Devisen- und Edelmetallgeschäfte selbstständig tätigen.

Im Bereich «Vorsorge und Finanzplanung» bietet die BKB ein umfassendes Spektrum von Beratungsdienstleistungen an, etwa zur Finanzplanung oder zu den Themen Steuern, Vorsorge oder Erbschaften.

Im Bereich «Hypotheken und Finanzierung» umfasst das Angebot Hypotheken, Privatkredite, Leasing oder Lombardkredite. Im Bereich «Anlegen» umfasst das Angebot abgestufte Leistungspakete für die Anlageberatung sowie vielfältige Anlageprodukte (Anlagefonds, Fondssparkonto, Direktanlagen, Edelmetalle, Festgeldanlagen). Im Anlagebereich wählt die BKB die besten Produkte von Drittanbietern gemäss dem Best-in-Class-Ansatz aus. Retrozessionen werden seit 2014 unaufgefordert an die Kunden weitergeleitet. Mit einem Vermögensverwaltungsmandat können Kunden vom Expertenwissen der BKB-Spezialisten profitieren und brauchen sich nicht selber um ihre Anlagen zu kümmern. Die BKB Anlagelösung macht die Vorteile der professionellen Vermögensverwaltung auch Kunden mit kleinerem Vermögen zugänglich. Qualifizierten Privatanlagern bietet die BKB seit 2019 zudem Securities Lending (SLB) an. Dies ermöglicht es, mit einem Wertschriftenportfolio zusätzliche Erträge zu generieren und so die Performance zu verbessern.

Einen Schwerpunkt bilden die nachhaltigen Anlageprodukte. 2017 hat die BKB eine nachhaltige Anlagelösung eingeführt, die seither auf eine sehr positive Resonanz stösst. Seit 2018 können Kunden ihr Guthaben in der Säule 3a in die nachhaltige Anlagelösung investieren. Seit 2019 bietet die BKB ihren Kunden in der Vermögensverwaltung standardmässig die nachhaltige Variante an. Kunden haben weiterhin die Wahl zwischen dem nachhaltigen oder dem konventionellen Vermögensverwaltungsmandat. Die BKB bietet ihren Kunden auch eine Palette von derzeit 23 nachhaltigen Anlagefonds an. Diese werden gemäss den strengen, von der Bank selber definierten Nachhaltigkeitskriterien ausgewählt und regelmässig überprüft. Gemäss den Richtlinien zu kontroversen Umwelt- und Sozialthemen schliesst die BKB derzeit rund 300 börsenkotierte Unternehmen aus ihrem Anlageuniversum aus. Im Zuge der kontinuierlichen Erweiterung der nachhaltigen Produktpalette hat die BKB zudem 2019 Fairtrade-Gold eingeführt. Für das von Max Havelaar zertifizierte Gold müssen im kleingewerblichen Bergbau strenge Vorschriften bezüglich Sicherheit, Arbeitsbedingungen und Umweltschutz eingehalten werden.

Die Basler Kantonalbank verfolgt einen Omnichannel-Ansatz und bietet ihre Produkte und Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen an. So stehen die physischen Filialen den Kunden für die Abwicklung ihrer Bankgeschäfte zur Verfügung. Der Umbau der Filialen gemäss dem neuen Filialkonzept wurde 2019 abgeschlossen. Einen Schwerpunkt bildet im Rahmen der digitalen Transformation der Bank auch der digitale Kanal. Die BKB bietet ihren Privatkunden E-Banking, Mobile Banking sowie Mobile Payment an. Das Angebot umfasst aber auch verschiedene Apps wie beispielsweise die Immobilienbewertungsapplikation HomeScan. Über das digitale Kundenportal können Kunden unter anderem einen Termin vereinbaren oder Dokumente auf einem sicheren Kanal mit der Bank austauschen.

### Firmenkunden

Mit massgeschneiderten Lösungen deckt die Basler Kantonalbank die oft komplexen Finanzierungs-, Anlage-, Handels- und Kapitalmarktbedürfnisse der Firmenkunden ab. Das Angebot im Bereich «Zahlen und Sparen» umfasst abgestufte Business-Pakete für KMU-Kunden (Business Classic, Business Comfort, Business Premium). Produkte wie Konti, Zahlungsverkehr, Karten und E-Banking werden auch einzeln angeboten.

Im Bereich «Anlegen» umfasst das Angebot Anlagelösungen, Anlagen für institutionelle Anleger, nachhaltige Anlagen sowie Marktberichte. Seit 2019 bietet die BKB qualifizierten Anlegern zudem Securities Lending (SLB) an. Dabei werden Wertschriften wie Aktien, Obligationen, Exchange-Traded-Funds oder Anleihen gegen eine Gebühr am Markt ausgeliehen. Ausgeliehene Wertschriften bleiben im Kundendepot ersichtlich und können jederzeit verkauft, transferiert oder zurückgerufen werden.

Ein umfassendes Angebot bietet die BKB ihren kommerziellen Kunden auch im Bereich «Finanzieren». Es umfasst Betriebsmittelfinanzierungen, Immobilienfinanzierungen, Kautionen und Akkreditive sowie Leasingfinanzierungen. Mit dem BKB-KMUimpuls-Förderprogramm werden die Finanzierungsbedürfnisse von KMU adressiert.

Kleine und mittlere Unternehmen werden vom KMU-Center der BKB umfassend zu Themen wie Abwicklung des Tagesgeschäfts, Finanzierungsplanung bei Investitionsvorhaben, besondere Finanzierungslösungen für Wachstumsvorhaben oder zur Nachfolgeregelung beraten. Die BKB betreut auch grössere Firmen mit komplexen Finanzierungsbedürfnissen oder börsenkotierte Unternehmen in der ganzen Schweiz. Für sie bietet die Bank massgeschneiderte, individuelle und kostenoptimierte Lösungen an. Auch für Firmenkunden baut die BKB laufend das Angebot auf dem digitalen Kanal aus.

# Kundenzufriedenheit – Customer Experience

Eine der fünf Stossrichtungen in der Strategie 2018 bis 2021 der Basler Kantonalbank ist «Kunden begeistern».

### Kundenbegeisterung erschaffen mittels Customer Experience Management

2019 hat die BKB eine neue Abteilung «Customer Experience Management» (CEM) aufgebaut.

Mit CEM stellt die BKB ihre Kundinnen und Kunden ins Zentrum ihres Handelns und richtet ihre Produkte, Dienstleistungen und Prozesse konsequent auf deren Bedürfnisse aus. Der Fokus liegt darauf, Kundenbedürfnisse zu erkennen und die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung laufend zu verbessern. Aus Kunden werden Markenbotschafter, die das Unternehmen auf Basis ihrer Erfahrungen weiterempfehlen.

Wenn ein Unternehmen sich dem CEM verschreibt, nutzt es die Gestaltung und Optimierung des Kundenerlebnisses als Businesstreiber und als Behauptungskriterium im Markt. Die Kunden sind der relevante Ausgangspunkt für Analyse und Marktverständnis, wie auch für die Realisierung von Businessopportunitäten.

### Aufbau Feedback Management und Net Promoter Score

Kundenfeedbacks einzuholen, ist die Basis, um die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und darauf aufbauend Prozesse, Produkte und Dienstleistungen zu gestalten und zu optimieren.

Im 2019 hat das Customer Experience Team die Grundlagen gelegt, um Kundenfeedbacks einholen zu können.

Das Feedbackmanagement wurde im Konzern verankert. An allen Schnittstellen mit den Kunden werden Kundenbeschwerden, aber auch Anregungen und Lob, entgegengenommen und in ein zentrales Feedbackmanagement-System eingepflegt. Dies erlaubt einerseits die strukturierte und zeitnahe Bearbeitung von Kundenfeedbacks gestützt auf Tickets. Andererseits werden regelmässig Reports erstellt, die erkennen lassen, wo es noch Verbesserungspotenzial gibt. Im 2019 wurden über 1600 Kundenfeedbacks im Konzern erfasst. Auf Basis dieser Kundenfeedbacks wurden Handlungsfelder identifiziert und einige bereits umgesetzt.

Ende 2018 wurde im Konzern BKB der Net Promoter Score (NPS) als neuer Key Performance Indicator (KPI) eingeführt. Diese Messgrösse zeigt auf, wie wahrscheinlich es ist, dass Kunden die BKB weiterempfehlen. Dazu wird den Kunden folgende Frage gestellt: «Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie die BKB Ihren Freunden, Bekannten und Verwandten weiterempfehlen?». Das Ziel ist es, den NPS stetig zu verbessern und auf diese Weise Schritt für Schritt mehr Promotoren zu generieren.

2019 hat das Customer Experience Team einen NPS-Monitor entwickelt, mit welchem die Bank in Zukunft die Kunden nach ihrer Zufriedenheit befragen kann. Die Kunden werden entweder unabhängig von einer spezifischen Interaktion oder nach einer konkreten Transaktion, z.B. nach einem Beratungsgespräch, befragt. Die Kunden haben hier die Möglichkeit, der Bank zurückzumelden, was sie als positiv empfunden haben oder wo sie mit der Bankdienstleistung noch nicht zufrieden sind.

Mittels der wichtigen Erkenntnisse aus dem Feedbackmanagement wie auch dem NPS-System versteht die Bank besser, wo sie effizient ansetzen kann, wo Fokus gelegt und Ressourcen eingesetzt werden müssen, um die Kundenzufriedenheit zu steigern.

### Anreicherung der Erkenntnisse mittels Data Analytics

In Zusammenarbeit mit dem im 2019 neu gegründeten Data Analytics Team wurde ein Kundenfeedback-Dashboard aufgebaut. Zu Projekten oder Dienstleistungen oder wenn Abweichungen in der Zielerreichung festgestellt werden, können die Kundenfeedbacks strukturiert aufbereitet werden, um dadurch die richtigen Rückschlüsse zu ziehen und entsprechende Massnahmen definieren zu können. Gleichzeitig ist eine laufende Messung möglich, um so die Anzahl der erfassten Feedbacks auf Team- oder Regionenebene zu prüfen und nachzusteuern.

### Customer Journey Mapping

Customer Journey Mapping ist eine zentrale Methode des CEM, um das Kundenerlebnis entlang sogenannter «Touchpoints» zu analysieren. Unter «Touchpoints» versteht man sämtliche Berührungspunkte während einer Interaktion zwischen der Bank und den Kunden. In funktionsübergreifenden Workshops werden diese Touchpoints aus Kundensicht bewertet. Dabei wird festgehalten, wie die Kunden die einzelnen Touchpoints konkret erleben, was ihnen an einem Touchpoint gefällt oder begeistert und was sie verwirrt oder verärgert.

Das CEM-Team hat im Jahr 2019 die ersten Customer-Journey-Workshops durchgeführt, z.B. im Fall einer Erbschaftsabwicklung. Basierend auf den Erkenntnissen der Workshops wurde eine Vielzahl von Massnahmen eingeleitet, um das Kundenerlebnis im Erbschaftsfall zu verbessern. Die Massnahmen betreffen z.B. die Optimierung sämtlicher Kundenbriefe und Informationsmittel sowie die Vereinfachung von Prozessen für die Kundinnen und die Kunden. Das Customer Journey Mapping hat sich in kurzer Zeit zu einem anerkannten Tool entwickelt.

### Transformation von Kernprozessen

### Neues Beratungstool

Klassische Bankberatung ist stark produktorientiert und fokussiert auf regulatorischen Elementen wie dem Risikoprofil. Die wichtigsten Fragen gehen dabei häufig vergessen: In welcher Lebenssituation befindet sich der Kunde? Und was für Bedürfnisse und Ziele hat er? Moderne Finanzberater- und -beraterinnen begleiten ihre Kunden zielbasiert anstatt produktorientiert. Das ist ein echter Paradigmenwechsel in der Bankberatung.

Mit dem Fokus auf die Kundenzufriedenheit wurde deshalb 2019 ein neuer Beratungsprozess geschaffen und wichtige Kernprozesse wurden transformiert. Mit den Kundenbedürfnissen als Ausgangspunkt bieten die Basler Kantonalbank und Bank Cler zukünftig einen ganzheitlichen, auf Kundenzielen basierenden Lösungsansatz namens «BKB-Compass» respektive «Bank Cler-Compass», welcher den regulatorischen Anforderungen entspricht und gleichzeitig den Kunden im Mittelpunkt behält.

Mit den Anpassungen im Betreuungs- und Beratungsprozess wird auch ein neues Tool implementiert. Indem die Beratung geführter und kundenorientierter gestaltet wird, verbessert sich das Kundenerlebnis, was für alle Beteiligten Vorteile bringt und sich im NPS und in Volumen/Ertrag widerspiegeln wird.

### Neuer Webauftritt

Die Basler Kantonalbank hat im Herbst 2019 den neuen Internetauftritt lanciert, um den Kundenbedürfnissen noch besser zu entsprechen.

Im Einklang mit der kundenfokussierten Strategie der Basler Kantonalbank wurde die Webseite www.bkb.ch grundlegend überarbeitet. In engem Austausch mit den Nutzern konnte das Kundenerlebnis massiv verbessert und benutzerfreundlich gestaltet werden. Dies stellt den Beginn einer kontinuierlichen und datengesteuerten Optimierung des Internetauftritts dar.

Das neue Erscheinungsbild zeigt sich modern und ist übersichtlich gegliedert. Die Inhalte wurden redaktionell überarbeitet und auf die Bedürfnisse der Nutzer ausgerichtet. So wurde der Umfang der verfügbaren Seiten erheblich reduziert und auf das Wesentliche konzentriert. Das Auffinden von Informationen, Dienstleistungen, Produkten, Kontakten und Standorten ist einfacher und schneller geworden.

Das Layout der neuen Webseite wurde so flexibel gestaltet, dass sämtliche Inhalte auf dem Desktop-Computer, Tablet oder dem Smartphone eine gleichbleibende Benutzerfreundlichkeit bieten und die Informationen gänzlich und schnell vom Besucher aufgenommen werden können.

In den nächsten Schritten wird die Webseite kontinuierlich weiterentwickelt um u.a. den zielbasierten Beratungsansatz der Basler Kantonalbank im digitalen Bereich zu unterstützen sowie auch für die Nutzer und Kunden ein durchgängiges Erlebnis zu schaffen.

### Beispiele von weiteren Projekten, die auf Basis von Kundenfeedbacks umgesetzt wurden

#### Konsolidierung Vermögensauszug

Der Vermögensauszug und der Performanceauszug wurden früher separat an den Kunden verschickt. Dies verursachte teils Verunsicherung und Verwirrung bei den Kunden und führte zu Kundenbeschwerden. Neu kann sich der Kunde nun einen konsolidierten Vermögensauszug einrichten lassen, wo alle Vermögenswerte unter einer Kundenbeziehung sichtbar sind.

#### Steuerbescheinigungen

Beim Druck der Steuerbescheinigungen Anfang 2019 wurden Mängel in der Qualität der Daten festgestellt. Neu werden schon unterjährig Kontrollen durchgeführt, um die Qualität der Daten sicherzustellen. Gleichzeitig werden die Kunden auf diversen Kommunikationskanälen punkto Versandtermin vorinformiert.

#### Bancomaten mit Einzahlungsfunktion

Auf den Internetseiten der Basler Kantonalbank und der Bank Cler ist zwar ersichtlich wo es überall Bancomaten gibt, aber es wird nicht angezeigt, ob man an den Bancomaten Einzahlungen tätigen kann. Das führte zu Beschwerden, da Kunden nicht wussten, wo sie Geld einzahlen konnten. Aufgrund der Kundenreaktionen hat man sich dazu entschieden, die Information zu den Bancomaten mit Einzahlungsmöglichkeit aufzuschalten.

# Mitarbeitende

### Konzernreorganisation im Zusammenhang mit der vollständigen Übernahme der Bank Cler durch die Basler Kantonalbank (BKB)

Mit der vollständigen Übernahme der Bank Cler hat die BKB im Jahr 2019 eine wichtige Voraussetzung geschaffen, um die strategischen Ziele des Konzerns im immer stärker umkämpften Schweizer Bankenmarkt erreichen zu können. Nebst den Anpassungen in der Governance wurden verschiedene Veränderungen in den Organisationen beider Banken vorgenommen. Ziel dieser Veränderungen sind einfache und aufeinander abgestimmte Gremien, Strukturen und Prozesse und ein engeres Zusammenwachsen der beiden Banken zwecks Verbesserung der operativen Effizienz und schnelleren Entscheidungsfähigkeit. Gleichzeitig wurde bestätigt, dass die BKB und die Bank Cler weiterhin eigenständige Banken mit eigenem Marktauftritt, eigenen Filial- bzw. Geschäftsstellennetzen und eigenen Kundenstämmen bleiben.

Aufgrund der geplanten Zusammenlegung von Einheiten innerhalb des Konzerns mit bis zu 150 betroffenen Mitarbeitenden und einem möglichen Abbau von bis zu 40 Stellen bei beiden Banken innerhalb der darauffolgenden beiden Jahre leiteten die beiden Konzernbanken Ende Juni 2019 je ein Konsultationsverfahren ein, das Ende Juli 2019 nach konstruktiven Gesprächen mit den Personalkommissionen beider Banken abgeschlossen werden konnte. Im Rahmen des anschliessenden Transformationsprozesses wurden die eingebrachten Themen und Fragestellungen der Personalkommissionen bestmöglich berücksichtigt, ebenso wurden die Personalkommissionen in die weitere Umsetzung aktiv einbezogen.

Per 1. Oktober 2019 wurden sodann organisatorische Veränderungen in den CEO Offices der beiden Banken vorgenommen. Zudem wurde die Human-Resources-Kompetenz in der BKB gebündelt. Mit der Ernennung von Mariateresa Vacalli, bisheriges Geschäfts- und Konzernleitungsmitglied der BKB und Leiterin des Bereichs Digitale Marktleistungen, zur neuen CEO der Bank Cler wurde entschieden, dass das digitale Kompetenzzentrum des Konzerns in der Bank Cler entstehen soll. Demzufolge wechselten im Oktober mehrere BKB-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter mit spezifischem Know-how zur Bank Cler. Per 1. Januar 2020 erfolgten weitere organisatorische Veränderungen. So wurden die Abteilungen von Legal und Compliance, die beiden Beratungscenter sowie einzelne Einheiten aus den Bereichen Finanzen und Risiko der beiden Banken in der BKB zusammengeführt. Austritte von Mitarbeitenden im Zusammenhang mit dem angekündigten Stellenabbau sind in den kommenden beiden Jahren zu erwarten. Dabei soll ein allfälliger Arbeitsplatzabbau soweit möglich über die normale Fluktuation abgefedert werden sowie sozialverträglich und fair erfolgen. Der bereits bei beiden Banken bestehende umfangreiche Sozialplan wurde bis Ende 2021 verlängert.

Die Umsetzung der organisatorischen Veränderungen wurde durch die Abteilung Human Resources in beiden Banken eng begleitet. Die Wirksamkeit der Veränderungen wurde durch verschiedene Begleitmassnahmen unterstützt. Auf den drei Ebenen Individuum, Team und Organisation werden verschiedene Unterstützungen für Führungskräfte wie zum Beispiel Coachings, Teamentwicklung oder Change Monitoring angeboten.

### Stronger2gether: Unsere Mitarbeitenden starten ein neues Level der Zusammenarbeit im Konzern

Die im Oktober lancierte Initiative «Stronger2gether» unterstreicht das Ziel, die Zusammenarbeit im Konzern weiter zu fördern und zu stärken. In diesem Kontext haben sich alle rund 260 Führungskräfte der BKB und der Bank Cler zu einem grossen Kick-off-Event getroffen. Die Herausforderungen sollen konsequent angepackt und die digitale Transformation gemeistert werden. Um das alles zu schaffen, ist eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Zusammenarbeit im Konzern massgebend. BKB und Bank Cler wollen noch stärker miteinander und füreinander arbeiten – immer mit dem Ziel, unsere Kunden zu begeistern. Um Leitlinien für die neue Zusammenarbeit zu schaffen, haben die beiden Geschäftsleitungen 2019 gemeinsame Werte entwickelt und Führungsleitsätze konkretisiert. Diese wurden am Kick-off vorgestellt und diskutiert. stronger2gether wird auch im Jahr 2020 über verschiedene Trainings mit den Führungskräften weiter vertieft. In den Trainings reflektieren die Führungskräfte ihre Rolle unter Anwendung der Werte und der Führungsleitsätze und erarbeiten verschiedene Umsetzungsmodelle.

### Beraterzertifizierungen nach ISO-Standard

Der Konzern BKB legt viel Wert auf eine hohe Qualität der Beratung und unterstützt die Beraterzertifizierung nach dem anerkannten ISO-Standard 17024 der SAQ (Swiss Association for Quality). Per Ende 2019 besitzen 376 Kundenberatende im Konzern ein SAQ-Zertifikat. Nach drei Jahren muss im Rahmen einer Rezertifizierung ein Nachweis erbracht werden. 2019 erhielten insgesamt 119 Kundenberatende anhand intern organisierter Rezertifizierungsmassnahmen ein neues SAQ-Zertifikat.

### Chancengleichheit und Diversität

Chancengleichheit und der Umgang mit Diversität waren auch 2019 zentrale Themen der HR-Strategie. Bereits 2017 hat die Bank die Zertifizierung «Fair Compensation» von der Prüfungsgesellschaft SQS erhalten. Diese Zertifizierung wurde im Juli 2019 für die BKB und die Bank Cler erneut erfolgreich bestätigt. Im Mai 2019 wurde ein konzernweites Mentoring-Programm lanciert. Das Ziel des Programms ist, talentierte Mitarbeitende nachhaltig zu fördern und in der Entwicklung zu unterstützen. Rund die Hälfte der 32 Mentees sind Frauen. Hiermit unterstreichen wir die Ambition, den Anteil weiblicher Führungskräfte im Konzern mittelfristig zu steigern und die Diversität weiter zu verbessern.

### Der Konzern BKB fördert den Nachwuchs

Gut ausgebildete Fachkräfte spielen für die Zukunft der BKB und der Bank Cler eine zentrale Rolle. Per Sommer 2019 waren 43 Lernende und Praktikanten sowie 12 Trainees bei der BKB und 41 Lernende und Praktikanten sowie 4 Trainees bei der Bank Cler angestellt. Das zweite Jahr in Folge konnte die BKB erneut eine FCB-Spitzensportlerin im Rahmen eines dualen Berufsbildungsprogramms willkommen heissen. Ebenfalls per Sommer 2019 wurde das Ausbildungsmodell überarbeitet, sodass die BKB ihre Auszubildenden optimal auf die Abschlussprüfungen vorbereiten kann und eine Übernahme noch besser möglich ist, da die Auszubildenden bereits während der Ausbildung in den zukünftigen Profilen geschult werden. Im Sommer 2019 mussten erfreulicherweise bei der BKB keine befristeten Weiterbeschäftigungen angeboten werden – alle Interessentinnen und Interessenten konnten im Anschluss an ihre Ausbildung in eine unbefristete Stelle wechseln. Bei der Bank Cler konnten unbefristete sowie befristete Anstellungsverhältnisse angeboten werden mit dem Ziel, alle Ausbildungsabgänger innerhalb der Organisation halten zu können. Auch die Ausbildung im Konzern BKB wird digital – Anlässe und Events finden vermehrt mit den Devices der Auszubildenden statt, welche sie auch in der Berufsschule und der Branchenkunde einsetzen. Zudem überprüft der Konzern BKB laufend den Schülermarkt und passt sein Ausbildungsangebot den gesellschaftlichen Veränderungen an, um so die Jugendlichen aus dem Bildungssystem für die duale Ausbildung zu gewinnen.

# Investitionen in Projekte, Strategie und Wachstumsinitiativen

### Projektportfolio der Basler Kantonalbank

Im Geschäftsjahr 2019 wurde das Projektportfolio der Basler Kantonalbank von einer Vielzahl an Projekten geprägt: Auf der regulatorischen Seite wurde sichergestellt, dass die Bestimmungen aus dem CH-Datenschutzgesetz und der europäischen Gesetzgebung GDPR Eingang in die Bankprozesse finden. Gleichwohl wurde das Tool Kube-Plattform zur Front-End-Kreditportfoliosteuerung in einer ersten Version den Kundenberatern zur Verfügung gestellt. Im Life-Cycle-Bereich wurde u.a. das E-Banking einem grossen Upgrade unterzogen. Strategisch wurden der neue Geschäftsbereich Securities Financing im Handel geschaffen, ein neues Beratungstool (Compass) eingeführt, der Firmen- und Grosskundenbereich neu strukturiert, die HR-Strategie erfolgreich lanciert und die Konzernzusammenführung weiter vorangetrieben. Insgesamt konnten im Geschäftsjahr 2019 die Entwicklungstätigkeiten im Konzern erfolgreich, innovativ und mit neuen agilen Projektstrukturen durchgeführt werden.

### Budget 2019

Das Budget des Gesamtprojektportfolios im Stammhaus BKB betrug im Geschäftsjahr 2019 27,9 Mio. CHF (Geschäftsaufwand: 19,3 Mio. CHF; Investitionen: 8,6 Mio. CHF), welches zur Finanzierung der Projekte diente und aus strategischer Sicht als Investition in die Zukunft gesehen werden kann.

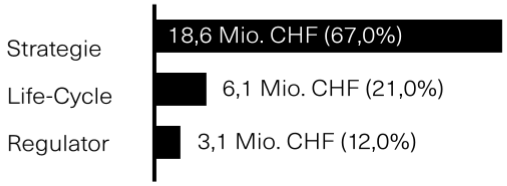
### Ausblick 2020

Für 2020 beträgt das Projektportfoliobudget 33,5 Mio. CHF. Davon entfallen rund 3,9 Mio. CHF auf regulatorische Projekte. Wichtige Vorhaben darunter sind Einführung der Anpassungen im Beratungsprozess aufgrund von FIDLEG, die Ablösung des Libor-Referenzzinssatzes im Stammhaus, sowie Datenschutz- und Cyber-Security-Projekte. Weitere 14,8 Mio. CHF investiert die BKB in Life-Cycle-Projekte wie z.B. die Einführung der QR-Rechnung und die Ablösung der Maestrokarte durch die Debitkarte. Davon werden auch rund 11,0 Mio. CHF für die Gebäudeinfrastruktur in Basel investiert. Die restlichen Mittel in Höhe von 14,8 Mio. CHF entfallen auf die Wachstumsinitiativen und Digitalisierungsprojekte wie z.B. die Digitalisierung des Kreditgeschäftes, die Einführung von Krypto Wallets, der Ausbau des KMU-Geschäftes, die weitere Digitalisierung des Customer Operation Center und der weitere Ausbau der Produktpalette. Allfällige Massnahmen im Zusammenhang mit der Bekämpfung des Coronavirus sind noch nicht berücksichtigt.

Projektkategorien 2019

| Kategorie | Zuordnung |
|---|---|
| Strategie | Projekte, die explizit auf die Umsetzung der Bankstrategie oder die Transformation der Bank ausgerichtet sind. Darunter fallen auch die Digitalisierungsprojekte. |
| Life-Cycle | Investitionen in die bestehende Infrastruktur, um deren Fortbestand sicherzustellen. Darunter fallen Investitionen in die IT-Infrastruktur sowie Investitionen in die Immobilieninfrastruktur. |
| Regulator | Es besteht ein regulatorisches Erfordernis für die Projektumsetzung (Run the Bank). Darunter fallen auch Erfordernisse der internen und der extenern Revision. |

**Projektportfoliobudget 2019**



# Geschäftsentwicklung

## Entwicklung Konzernergebnis

Im Geschäftsjahr 2019 hat der Konzern BKB seine strategische Neuausrichtung weiter vorangetrieben. Mit dem Abschluss des Übernahmeprozesses der Bank Cler durch das Stammhaus Basler Kantonalbank im April und der anschliessenden Dekodierung der Bank Cler Aktien an der SIX Swiss Exchange AG (SIX) wurde ein weiterer Meilenstein erreicht. Im Anschluss wurden die Organisationsstrukturen und die internen Prozesse optimiert mit dem Ziel, unseren Kunden die bestmögliche Betreuung mit einem auf ihre Bedürfnisse ausgerichteten Produktesortiment anbieten zu können.

Sowohl die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie das anhaltende Negativzinsumfeld als auch die geopolitischen Ereignisse wie der Handelsstreit zwischen den USA und China prägten das Jahr 2019. Dank eines stark diversifizierten Geschäftsmodells und einer nachhaltigen Geschäftspolitik des Konzerns BKB konnte dennoch ein ansprechender Geschäftserfolg von 160,8 Mio. CHF erwirtschaftet werden.
Das höhere Vorjahresergebnis wurde bekanntlich begünstigt durch verschiedene Sonderfaktoren wie durch den erfolgreichen Abschluss des US-Steuerstreits aufgelösten, nicht mehr notwendigen Rückstellungen.

Der Brutto-Zinserfolg aus dem Zinsengeschäft ist vor allem durch das Negativzinsumfeld geprägt. Zudem verfolgt der Konzern eine umsichtige Geschäftspolitik, bei der der Risikopolitik und der Diversifikation – sowohl im Interesse der beiden Einzelinstitute als auch im Interesse der Kunden – grössere Bedeutung zukommt als reinen Renditeüberlegungen.

Der Konzern BKB hat im Jahr 2019 weiter in die Zukunft investiert. Die Realisierung diverser strategischer Vorhaben, wie der stärkeren Fokussierung auf den Kundennutzen bei den Frontbereichen, wurde begleitet durch einen gezielten Personalaufbau. Ungeachtet eines hohen Kostenbewusstseins fiel der Geschäftsaufwand mit 355,3 Mio. CHF deshalb leicht höher aus als im Vorjahr aus. Die im abgelaufenen Berichtsjahr getätigten, umfangreichen Ausgaben für die Umsetzung der Strategie zeigen sich in einer leichten Erhöhung der Cost-Income-Ratio auf 64,5%.

Das ansprechende Ergebnis des Jahres 2019 ermöglichte eine weitere Stärkung der Reserven für allgemeine Bankrisiken von 41,8 Mio. CHF. Der Konzerngewinn für das Geschäftsjahr 2019 beträgt 111,8 Mio. CHF und liegt klar unter dem Vorjahresergebnis von 190,4 Mio. CHF. Im Vorjahr wurde aus den Zukäufen der Bank-Cler-Aktien ein ausserordentlicher Ertrag (Badwill) in Höhe von 70,4 Mio. CHF realisiert, welcher zum bemerkenswerten Vorjahresergebnis führte. Die Zukäufe zum Zweck der vollständigen Übernahme erfolgten mehrheitlich im Jahr 2018. Deshalb resultierte aus dem Kauf der sich 2019 noch im Publikumsbesitz befindenden Bank-Cler-Aktien noch ein ausserordentlicher Ertrag (Badwill) in Höhe von 2,9 Mio. CHF.

Dem Konzern ist es gelungen, seine solide Kapitalisierung weiter zu stärken. Das sichere Kapitalpolster zeigt sich bei der Gesamtkapitalquote als Kennzahl zur regulatorischen Eigenmittelausstattung, welche bei 17,4% (Vorjahr 17,4%) liegt. Nach der Implementierung des SA-CCR und dem damit zusammenhängenden Anstieg der risikogewichteten Aktiven, konnte der Überschuss zur geforderten Eigenmittelzielgrösse (12,8%) bis Ende 2019 sukzessive wieder bis auf den Vorjahreswert von 3,6% angehoben werden. Die Eigenmittelverordnung sieht für alle Institute für die ungewichtete Eigenkapitalquote Leverage Ratio eine Mindesthöhe von 3,0% vor. Der Konzern BKB konnte diesen Schwellenwert mit einer Quote von 7,9% wie in den Vorjahren komfortabel übertreffen.

## Ertragslage

### Geschäftsertrag

Das erfolgreiche Börsenjahr führte auch beim Konzern BKB zu einem signifikanten Anstieg des Handelserfolgs von +15,5% auf 69,2 Mio. CHF. 2019 stärkten die positiven Kursentwicklungen an den Aktienmärkten die Zuversicht der Investoren und trieben die kundeninduzierten Handelsaktivitäten massgeblich an, womit das Ergebnis deutlich über dem Vorjahr ausfällt. Der weiterhin hohe Margendruck im anhaltenden Negativzinsumfeld führte dazu, dass trotz erfolgreichem Hypothekargeschäft der Brutto-Zinserfolg einen Rückgang von -4,4% aufweist. Da der Konzern BKB mit dem Kommissions- sowie dem Handelsgeschäft über zwei weitere starke Ertragssäulen verfügt, konnte der Ertragsrückgang im Zinsengeschäft grösstenteils kompensiert werden, indem beide Geschäftsfelder die Vorjahreswerte übertroffen haben. Aufgrund der stark nachgefragten und erfolgreichen Betreuungs- und Produktangebote im Anlagebereich verzeichnet der Konzern BKB im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft einen Anstieg von 1,8% auf 125,2 Mio. CHF. Insbesondere die Anlageberatung sowie die Anlagelösung haben bei beiden Instituten zu dieser erfreulichen Entwicklung beigetragen und bestätigen den Erfolg der beiden Konzernbanken bei der Optimierung ihrer Beratungsprozesse.
2019 verzeichnet der Konzern BKB insgesamt eine leichte Abnahme des Geschäftsertrags um -1,9% auf 548,3 Mio. CHF.
Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte eine Sonderdividende der Beteiligung an der Six Group AG vereinnahmt werden. Damit liegt der übrige ordentliche Erfolg von 10,7 Mio. CHF nur leicht unter dem Vorjahresergebnis, welches wiederum von einer Sonderdividende der Aduno Gruppe geprägt war.

### Geschäftsaufwand

Beide Bankinstitute tätigen weiterhin umfangreiche Ausgaben für die Umsetzung der laufenden Strategien, was sich in höheren Kosten niedergeschlagen hat. Insbesondere der Personalaufbau zur Erschliessung der neuen Geschäftsmodelle im starken Kundenfokus führt zum Anstieg des Geschäftsaufwands auf 355,3 Mio. CHF (+2,4%). Die Abgeltung der Staatsgarantie beträgt unverändert 8,8 Mio. CHF.

### Geschäftserfolg und Konzerngewinn

In Anbetracht des herausfordernden Marktumfeldes und der umfangreich getätigten Investitionen bei beiden Konzernbanken wurde ein ansprechendes Geschäftsergebnis erzielt und der Konzern BKB kann ein positives Fazit des Jahres 2019 ziehen. Der Konzerngewinn nimmt aufgrund der erwähnten Sondereffekte im Vorjahr um -41,3% auf 111,8 Mio. CHF ab. Infolge der vollständigen Übernahme partizipieren seit 2019 keine Minderheitsaktionäre mehr am Konzerngewinn.

### Vermögens- und Finanzlage

#### Bilanzsumme

Der Konzern BKB verzeichnet im Jahr 2019 eine moderate Zunahme der Bilanzsumme um +0,8 Mrd. CHF auf 44,8 Mrd. CHF. Dank der schweizweiten Präsenz der Bank Cler sowie der starken Marke des Stammhauses BKB in der Region konnte das Kreditgeschäft gezielt ausgebaut werden. Dabei verfolgt der Konzern BKB einen konsequent risikoorientierten Entscheidungsprozess, welcher zu einer stetigen Verbesserung der Qualität des Kreditportfolios führt. Die Erschliessung des neuen Geschäftsmodells Securities Lending and Borrowing spiegelt sich in einer Erhöhung der Finanzanlagen im aktuellen Jahr um +54,6% auf 1,2 Mrd. CHF wider. Obwohl die flüssigen Mittel reduziert werden konnten, wird die komfortable Liquidität im Konzern bestätigt. So beträgt die regulatorische Quote für die kurzfristige Liquidität (Liquidity Coverage Ratio, LCR) 136,6% (Vorjahr: 128,1%). Im Jahr 2019 konnten zu jeder Zeit die gesetzlichen Mindestanforderungen übertroffen werden.

#### Kundenausleihungen

Im Konzern BKB stiegen die Kundenausleihungen erfreulich um 1,3 Mrd. CHF auf 31,6 Mrd. CHF (Vorjahr: 30,3 Mrd. CHF). Das Fundament für diese Ausweitung bei beiden Einzelinstituten stellt das Hypothekargeschäft dar, welches per Bilanzstichtag einen Anteil von 64,0% an der Bilanzsumme aufweist. Dabei verzeichneten sowohl das BKB Stammhaus mit +828,2 Mio. CHF als auch die Bank Cler mit +595,7 Mio. CHF einen sehr erfreulichen Anstieg, was ihre bedeutende Rolle in der Finanzierung von Wohneigentum in der Schweiz bestätigt. Neben der hohen fachlichen Kompetenz bei der Finanzierung von komplexen und beratungsintensiven Wohn- und Geschäftsbauten gewinnen beide Institute durch zeitnahe und lösungsorientierte Kreditentscheide neue Kunden. Der Konzern BKB hält konsequent an den seit vielen Jahren unverändert geltenden strengen Kreditvergaberichtlinien mit konservativen Belehnungsstandards, soliden Tragbarkeitsansprüchen und bindenden Amortisationspflichten fest.

#### Publikumsgelder

Beachtenswert präsentiert sich der Zufluss neuer Publikumsgelder. Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen haben um +1,5 Mrd. CHF auf 26,5 Mrd. CHF in der zurückliegenden Periode markant zugenommen. Den grössten Anteil am Bestand weisen die Spar- und Anlagegelder auf, welche um +511,5 Mio. CHF auf einen Wert von 16,4 Mrd. CHF gesteigert wurden. Die Festgeldeinlagen wurden insbesondere im Fremdwährungsbereich mit attraktiven Zinssätzen ausgebaut. Als Alternative zu den Spar- und Festgeldern bieten beide Institute einerseits die traditionelle sowie die nachhaltige Anlagelösung, bei der die Kundschaft bereits ab einem Anlagebetrag von 10 000 CHF von einer professionellen Vermögensverwaltung profitiert, andererseits die im Vorsorgebereich angebotenen Anlagelösungen an. Diese ermöglichen es, das Vorsorgegeld in Wertschriften anzulegen, wobei alle Anlageklassen die strengen konzernweiten Best-in-Class-Auswahlkriterien erfüllen sowie die Anlagerichtlinien die Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge einhalten. Per Ende Jahr betrug dieses Anlagevolumen im Vorsorgebereich im Konzern rund 650 Mio. CHF.

Zur Finanzierung des Aktivgeschäfts wurde zusätzlich zu den Kundeneinlagen wiederum auf die Refinanzierungsmöglichkeiten der beiden Pfandbriefinstitute (Pfandbriefzentrale der schweizerischen Kantonalbanken AG sowie Pfandbriefbank schweizer. Hypothekarinstitute AG) zurückgegriffen. Diese gelten weiterhin als effizientes und im aktuellen Zinsumfeld attraktives Refinanzierungsinstrument. Die beiden Konzernbanken erhöhten ihre Portfolios um 498,2 Mio. CHF. Zudem waren das Stammhaus BKB sowie auch die Bank Cler im Jahr 2019 mit der Emission von vier eigenen Obligationenanleihen in der Gesamtsumme von 705,0 Mio. CHF erfolgreich am Kapitalmarkt präsent. Im gleichen Zeitraum wurde eine BKB-Anleihe über 50,0 Mio. CHF zur Rückzahlung fällig.

#### Eigenkapital

Im abgelaufenen Geschäftsjahr verfügt der Konzern BKB über ein ausgewiesenes Eigenkapital von 3,9 Mrd. CHF. Dieses setzt sich aus den Positionen Reserven für allgemeine Bankrisiken, Gesellschaftskapital, Kapitalreserve, Gewinnreserve, Eigene Kapitalanteile (Minusposition), Minderheitsanteile am Eigenkapital und Periodenerfolg zusammen. Die Reserven konnten 2019 wiederum substanziell um +148,1 Mio. CHF erhöht werden. Nach Berücksichtigung des Jahresgewinns 2019 und der Gewinnausschüttungen vom Vorjahr erhöhte sich das ausgewiesene Eigenkapital im Vergleich zum 31.12.2018 um +58,6 Mio. CHF.

#### Kundenvermögen

Der Konzern BKB verwaltet am Ende der Berichtsperiode 2019 Kundenvermögen von 47,9 Mrd. CHF und verzeichnet damit eine positive Entwicklung von +3.2 Mrd. CHF. Während sich bei den Depotvolumen die Kursperformance der Wertschriften als Werttreiber manifestiert hat, bestätigt der Zufluss bei den Passivgeldern das hohe Vertrauen der Kunden in die Qualität und Sicherheit im Konzern BKB.

## Zielvorgaben/Ausblick

Die Fortführung der Strategieumsetzung im Konzern wird mit der Erschliessung der neuen Geschäftsmodelle wie das Securities Lending and Borrowing die Ertragsbasis weiter stärken und diversifizieren. Die Investitionen in die digitale Transformation sowie in die Modernisierung des bestehenden Bankings werden den Kunden noch bedürfnisgerechter in den Fokus rücken. Damit wird der Konzern BKB für die zukünftigen Herausforderungen bestens gewappnet sein.

Allfällige Massnahmen im Zusammenhang mit der Bekämpfung des Coronavirus sind noch nicht berücksichtigt.

## Wesentliche Kennzahlen

| | 2019<br>in 1000 CHF | 2019<br>in % | 2018<br>in % |
|---|---|---|---|
| **Betriebliche Eigenkapitalrendite (Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital)** | | **3,96** | **7,73** |
| – Konzerngewinn vor Reserven | 153 588 | | |
| – Eigenmittel am 1.1. | 3 845 998 | | |
| – Eigenmittel am 31.12. | 3 904 584 | | |
| (Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital x 100) | | | |
| | | | |
| **Refinanzierungsgrad I** | | **83,91** | **82,41** |
| – Forderungen gegenüber Kunden | 2 881 445 | | |
| – Hypothekarforderungen | 28 670 065 | | |
| Kundenausleihungen | 31 551 510 | | |
| | | | |
| – Verpflichtungen aus Kundeneinlagen | 26 456 205 | | |
| – Kassenobligationen | 18 735 | | |
| Kundengelder | 26 474 940 | | |
| (Kundengelder/Kundenausleihungen x 100) | | | |
| | | | |
| **Refinanzierungsgrad II** | | **114,39** | **110,34** |
| – Kundengelder | 26 474 940 | | |
| – Anleihen und Pfandbriefdarlehen | 9 615 415 | | |
| Publikumsgelder | 36 090 355 | | |
| (Publikumsgelder/Kundenausleihungen x 100) | | | |
| | | | |
| **Cost-Income-Ratio** | | **64,46** | **62,39** |
| – Geschäftsaufwand | 355 342 | | |
| – Bruttoertrag[1] | 551 246 | | |
| (Geschäftsaufwand/Bruttoertrag x 100) | | | |

[1] Bruttoertrag (Geschäftsertrag abzüglich Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft).

## Offenlegung Eigenmittel nach Basel III und Leverage Ratio

| Eigenmittel | | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|---|---|---|---|
| Mindesteigenmittel basierend auf risikobasierten Anforderungen | in 1000 CHF | 1 804 294 | 1 778 965 |
| **Anrechenbare Eigenmittel** | **in 1000 CHF** | **3 922 069** | **3 860 856** |
| – davon hartes Kernkapital (CET1) | in 1000 CHF | 3 850 906 | 3 790 074 |
| – davon Kernkapital (T1) | in 1000 CHF | 3 920 429 | 3 859 615 |
| | | | |
| **Risikogewichtete Positionen (RWA)** | **in 1000 CHF** | **22 553 673** | **22 237 066** |
| | | | |
| Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote) | in % | 17,07 | 17,04 |
| Kernkapitalquote (T1-Quote) | in % | 17,38 | 17,36 |
| Gesamtkapitalquote | in % | 17,39 | 17,36 |
| Antizyklischer Kapitalpuffer | in % | 0,78 | 0,75 |
| CET1-Zielgrösse[1] | in % | 8,58 | 8,55 |
| T1-Zielgrösse[1] | in % | 10,38 | 10,35 |
| Eigenmittelzielgrösse[2] | in % | 12,78 | 12,75 |
| | | | |
| Leverage Ratio | | | |
| Basel III Leverage Ratio (Kernkapital in % des Gesamtengagements) | in % | 7,92 | 8,11 |
| Gesamtengagement | in 1000 CHF | 49 480 400 | 47 618 394 |

[1] Gemäss Anhang 8 der ERV zuzüglich des antizyklischen Kapitalpuffers.

[2] Die Eigenmittelzielgrösse setzt sich zusammen aus den Mindesteigenmitteln von 8% sowie einem Eigenmittelpuffer von 4% für die Banken der Kategorie 3 gemäss Anhang 8 ERV, zuzüglich des antizyklischen Kapitalpuffers.

## Finanzieller Ausblick

Der Konzern BKB rechnet im Jahr 2020 weiterhin mit anspruchsvollen Rahmenbedingungen. Es ist von einem anhaltenden Tiefzinsumfeld sowie einer fortwährenden Negativzinspolitik durch die Schweizerische Nationalbank auszugehen. Während der Wunsch nach privatem Wohneigentum nach wie vor hoch bleibt, ist bei Mietobjekten aufgrund zunehmender Leerstände von einer sinkenden Nachfrage auszugehen. Beide Effekte wirken sich auf das Zinsergebnis des Konzerns aus, wobei sich der fortwährende Druck auf die Zinsmargen nochmals akzentuieren wird. Die Konzentration auf unsere Wachstumsstrategie eröffnet Chancen und wird neue Ertragsquellen erschliessen. Der erfolgreiche Vertrieb der attraktiven Anlagelösungen im Konzern BKB fördert den Ausbau des Kommissionsgeschäfts und stärkt damit die weitere Diversifikation auf der Ertragsseite.

Ungeachtet der Rezessionsängste, Unsicherheiten hinsichtlich des Brexits sowie des anhaltenden amerikanisch-chinesischen Handelsstreits war das Börsenjahr 2019 äusserst erfolgreich. Dennoch dürften diverse geopolitische Faktoren das Jahr 2020 beeinflussen. Insbesondere der ungelöste Handelsstreit zwischen den USA und China sowie die weitere Zuspitzung der politischen Lage im Nahen Osten können die Börsenstimmung massgeblich prägen. In dieser Phase wird der Konzern BKB auch weiterhin besonnen agieren, und sich bietende Chancen nutzen.

Die Umsetzung der dualen Strategie bedingt weitere Investitionen in die digitale sowie physische Zukunft beider Institute. Infolge der sinkenden Zinserträge werden Investitionen in die Erschliessung neuer Ertragszweige, die Modernisierung des bestehenden Bankings sowie die Fokussierung auf den Kunden vorangetrieben.

Insgesamt geht der Konzern BKB von einem soliden Geschäftsverlauf aus. Dabei eröffnet die Umsetzung der Strategien in den Bereichen Digitalisierung und Anlagegeschäft weitere Wachstumsmöglichkeiten, womit wir zuversichtlich sind, auch in Zukunft unseren Kundinnen und Kunden attraktive Angebote zu bieten und Dienstleistungen zu erbringen. In diesen Prognosen sind wirtschaftliche und finanzielle Auswirkungen der politischen Massnahmen zur Bekämpfung der weltweiten Verbreitung des Coronavirus nicht berücksichtigt.

## Zielvorgaben des Stammhauses Basler Kantonalbank

Im Berichtsjahr 2019 wurden umfassende Investitionen in die Digitalisierung und Automatisierung im Rahmen der Strategie 2018–2021 getätigt. Dank der breiten Diversifikation der Ertragsbasis und den bereits umgesetzten Teilaspekten der Strategie konnte das Stammhaus BKB trotz schwierigem Marktumfeld ein den Erwartungen entsprechendes Jahresergebnis 2019 erzielen. Dabei konnte das solide Ergebnis vom Vorjahr auf der Ertragsseite – mit Ausnahme des Zinserfolgs – gehalten bzw. im Handelsgeschäft übertroffen werden. Anhaltende Negativzinsen, Konsolidierungen im Finanzsektor, neue Konkurrenten aus der Fintech-Branche sowie die fortschreitende Digitalisierung bleiben die Herausforderungen der Finanzbranche. Die Zukunft wird entsprechend agiler, schneller, disruptiver sowie digitaler und bleibt somit weiterhin anspruchsvoll. Dank der Umsetzung der Vision und der Strategie 2018–2021 mit der Fokussierung auf Kundenorientierung, Innovation, Effizienz und Nachhaltigkeit, blickt die Basler Kantonalbank optimistisch in die Zukunft. Die Basler Kantonalbank trägt unter besonderer Berücksichtigung der Bedürfnisse der Bevölkerung, der Wirtschaft und der öffentlichen Hand zu einer ausgewogenen sowie ökologisch, wirtschaftlich und sozial nachhaltigen Entwicklung des Kantons Basel-Stadt bei, die zugleich die Fähigkeit künftiger Generationen unterstützt, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.

### Wertorientierte Steuerung

Das Stammhaus Basler Kantonalbank setzt sich durch die konsequente Umsetzung der wertorientierten Steuerung für 2020 ein Wachstum bei den Hypothekarforderungen von rund 720 Mio. CHF zum Ziel. Die diversifizierte Ertragsbasis der Basler Kantonalbank hilft, sich in einem anhaltend schwierigen Marktumfeld zu behaupten. Mit der Erschliessung neuer Ertragsquellen wie des Securities Lending and Borrowing sowie dem Ausbau der Beratungslösungen im Anlagegeschäft kann die Ertragsbasis weiter gestärkt werden. Durch die risikoorientierte Sichtweise wird eine wirtschaftliche Betrachtungsweise im Unternehmen gefördert, indem den Erträgen ihre verursachten Risikokosten entgegengestellt werden. Folglich steht der ökonomische Mehrwert im Zentrum der wertorientierten Steuerung. Die Basler Kantonalbank hat sich zum Ziel gesetzt, dauernd einen positiven ökonomischen Wertbeitrag zu erwirtschaften. Für das Jahr 2020 erwartet die Basler Kantonalbank einen Economic Profit von mindestens 88 Mio. CHF.

### Kapital

Im Geschäftsjahr 2019 stärkte die Basler Kantonalbank ihre bereits überdurchschnittliche Kapitalbasis. Weiterhin gehört sie zu einer der am stärksten kapitalisierten Universalbanken der Schweiz.

### Liquidität

Die Anforderungen an die Liquiditätshaltung sind in den vergangenen Jahren laufend gestiegen. Der schweizerische Finanzplatz ist im internationalen Vergleich mit der Umsetzung der neuen Liquiditätsstandards bereits sehr weit fortgeschritten. Die Basler Kantonalbank erfüllt bereits zum jetzigen Zeitpunkt die zukünftigen Anforderungen an die Liquiditätshaltung. Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) liegt im vierten Quartal 2019 mit durchschnittlich 150,5% deutlich über dem regulatorisch erwarteten Wert. Zudem erfüllte die Basler Kantonalbank im abgelaufenen Jahr 2019 auch die Mindestanforderungen der Net Stable Funding Ratio (NSFR) als strukturelle Liquiditätsquote mit einem Wert über 100%. Der Bundesrat beabsichtigt, die Verordnungsanpassungen zur definitiven Einführung der Net Stable Funding Ratio (NSFR) im Frühsommer 2020 zu verabschieden und auf Anfang 2021 in Kraft zu setzen. Die Basler Kantonalbank hat sich zum Ziel gesetzt, die Liquiditätsrisikokennzahl weiterhin bereits vor Inkraftsetzung der regulatorischen Anforderungen dauernd mit über 100% zu erfüllen.

### Gewinnausschüttung

Durch das nachhaltige Wachstum sieht die Planung für die nächsten vier Jahre einen stabilen Jahresgewinn vor, der eine konstant hohe Ablieferung an den Kanton Basel-Stadt sowie die PS-Inhaber gewährleistet.

# Gesellschaftskapital

### Kursentwicklung des BKB-Partizipationsscheins

Der BKB-Partizipationsschein (PS) hat im Verlauf des Jahres 2019 einen Kursanstieg von +4,5% oder CHF 3.20 auf CHF 75.– verzeichnet. Dank dem guten Geschäftsgang 2019 und der hervorragenden Kapitalisierung der Bank bleibt der BKB-Partizipationsschein eine interessante Beimischung im Portfolio. Die wachsende Nachfrage nach PS der BKB bestätigt diese Einschätzung.

### Attraktive Rendite für die PS-Inhaber

Die Inhaber von BKB-Partizipationsscheinen partizipieren am guten Geschäftsergebnis 2019: Am 3.6.2020 wird ihnen eine konstante Dividende von CHF 3.10 (brutto) ausbezahlt, was einer Dividendenrendite von 4,1% entspricht. Unter Berücksichtigung des Kursanstiegs von CHF 3.20 erzielten die Inhaber pro PS einen Gewinn von CHF 6.30 bzw. eine Performance von +8,7%. Das Kurs-Gewinn-Verhältnis steigt von 14,8 auf 22,6.

### Breit gestreutes Partizipationsscheinkapital

Der BKB-Partizipationsschein der Basler Kantonalbank ist ein aktienähnliches Wertpapier und repräsentiert ein stimmrechtsloses Miteigentum an der Bank. Er ist seit 1986 an der SIX Swiss Exchange kotiert (Valorennummer 923646). Seit 2007 setzt sich das PS-Kapital von 50,2 Mio. CHF zusammen aus 5,9 Mio. Partizipationsscheinen mit einem Nennwert von CHF 8.50. Knapp 86% davon befanden sich Ende 2019 im Besitz Dritter und 14% im Eigenbestand der BKB.

### Dotationskapital

Rund 86% oder 304 Mio. CHF des gesamten Gesellschaftskapitals sind in Form von Dotationskapital in der Hand des Kantons Basel-Stadt. Das Dotationskapital wird vom Kanton unbefristet zur Verfügung gestellt und bildet neben dem Partizipationsscheinkapital die zentrale Säule des Eigenkapitals. Der Kanton wird durch eine ordentliche Verzinsung des Dotationskapitals sowie eine Gewinnablieferung entschädigt.

### Hohe Kapitalkraft verschafft Sicherheit

Die Risikokultur der Bank hat sich mit der Einführung der wertorientierten Steuerung im Jahre 2015 massgeblich verändert. Seither werden bei jedem Geschäftsentscheid Ertrag und Risiko gegeneinander abgewogen mit dem Resultat, dass auch im Geschäftsjahr 2019 der Ertrag nicht mit einem höheren Risiko einherging. Gleichzeitig hat die Basler Kantonalbank im Verlauf des Berichtsjahres ihre Kapitalbasis um 54,5 Mio. CHF weiter auf fast 3,4 Mrd. CHF gestärkt. Mit einer Gesamtkapitalquote von 20,0% und einer harten Kernkapitalquote von 19,6% verfügt die Basler Kantonalbank über eine Kapitalkraft, die weit über dem liegt, was regulatorisch gefordert ist (12,4%). Der hohe Überschuss am regulatorischen Kapital wirkt ebenso vertrauensbildend wie kursstützend.

### Ausgezeichnetes Kreditrating

Im Dezember 2019 hat Standard & Poor's (S&P) das ausgezeichnete Rating der BKB AA+ bestätigt. Die Einstufung für das Kurzfristrating (A–1+) und der Ausblick («stabil») wurden ebenfalls bestätigt. S&P begründet die Einschätzung einerseits mit der Tatsache, dass die BKB aufgrund der durch den Kanton Basel-Stadt gewahrten Staatsgarantie vom kürzlich mit der Bestnote AAA ausgezeichneten Ausblick des Kantons profitiert. Gleichzeitig hält die Ratingagentur in ihrem Bericht u.a. auch fest, dass die BKB signifikante Fortschritte im Bereich des Risikomanagements erzielt hat und von ihrer nachhaltig starken Marktpositionierung in der Region profitiert. Insgesamt erwartet S&P, dass sowohl die Kapitalisierung der Basler Kantonalbank als auch die Ertragskraft weiterhin stark bleiben.

### Solide Eigenmittelausstattung im Vordergrund

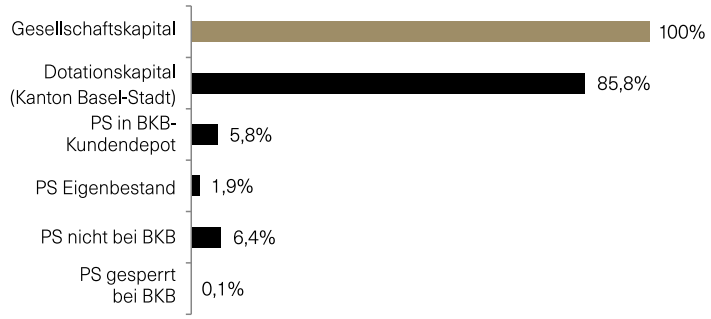
Die BKB schüttet den nach der Bildung von Reserven verbleibenden Jahresgewinn aus. Dabei orientiert sich die Höhe der Gewinnausschüttung nach den Kapitalbedürfnissen der Bank. Eine solide Eigenmittelausstattung hat Priorität, um damit weitere Wertschöpfungen zu ermöglichen, etwaige Risiken abzufangen und die strategische Handlungsfähigkeit zu sichern. Die BKB hält über die Erfüllung der Eigenmittelvorschriften hinaus eine gewisse Reserve, um eine überdurchschnittliche Solidität sicherzustellen.

### Kanton und PS-Inhaber profitieren vom guten Ergebnis

Für das Jahr 2019 wird pro PS eine unveränderte Dividende von CHF 3.10 (brutto) ausgeschüttet. Der Kanton erhält neben der Abgeltung der Staatsgarantie eine Verzinsung des Dotationskapitals sowie eine Gewinnablieferung. Für das Geschäftsjahr 2019 werden dem Kanton insgesamt 77,0 Mio. CHF ausbezahlt; gleich viel wie im Vorjahr. Gemäss der Eignerstrategie des Kantons wird über vier Jahre eine Ablieferung von mindestens 45,0 Mio. CHF pro Jahr erwartet.

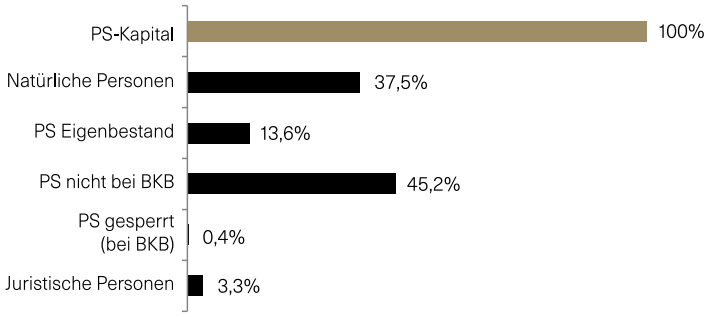
## Struktur des Gesellschaftskapitals nach Art

**Per 31.12.2019**



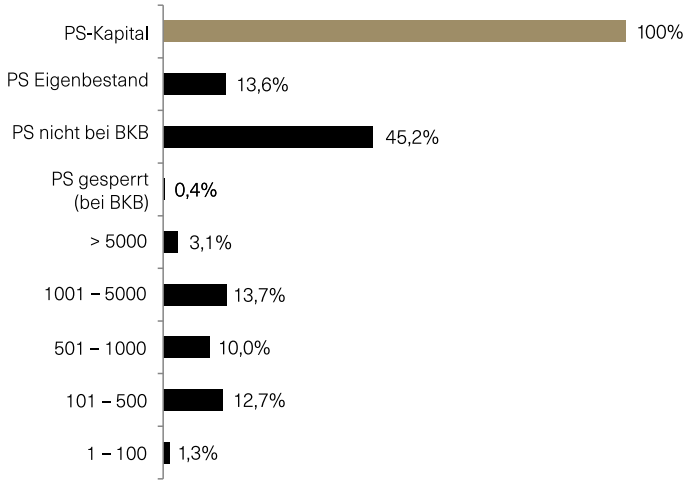

## Struktur des PS-Kapitals nach Art des Inhabers

**Per 31.12.2019**

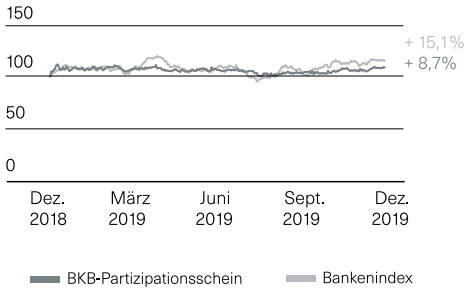



## Struktur des PS-Kapitals nach gehaltener Stückzahl, je Inhaber

**Per 31.12.2019**



**Performance BKB-Partizipationsschein (inkl. Dividende)**
31.12.2018 bis 31.12.2019
(indexiert, Basis 100 = 31.12.2018)




## Termine/Agenda

Aufgrund der Entwicklungen rund um das Coronavirus verzichtet die Basler Kantonalbank auf die am 28.5.2020 vorgesehene Durchführung der 34. PS-Versammlung. Ausschlaggebend für diesen Entscheid waren die Anordnung des Bundesrates zum Coronavirus vom 16. März 2020 und die Unsicherheiten über die weitere Entwicklung der Pandemie.

Die nächste PS-Versammlung findet am 29.4.2021 statt.

3.6.2020: Auszahlung Dividende 2019

6.8.2020: Halbjahresabschluss 2020

## Partizipationsschein Basler Kantonalbank – auf einen Blick

| Kapitalstruktur | | 2019 | 2018 |
|---|---|---|---|
| Anzahl Partizipationsscheine | in Stück | 5 900 000 | 5 900 000 |
| Nennwert je Partizipationsschein | in CHF | 8.50 | 8.50 |
| Gesellschaftskapital | in 1000 CHF | 354 150 | 354 150 |
| Dotationskapital | in 1000 CHF | 304 000 | 304 000 |
| Partizipationsscheinkapital | in 1000 CHF | 50 150 | 50 150 |

| Kursstatistik | | | |
|---|---|---|---|
| Börsenkurs am Jahresende | in CHF | 75.00 | 71.80 |
| Veränderung | in % | 4,46 | –0,49 |
| Höchstkurs | in CHF | 80.40 | 82.00 |
| Tiefstkurs | in CHF | 68.00 | 70.60 |

| Kennzahlen je Partizipationsschein | | | |
|---|---|---|---|
| Buchwert[1] | in CHF | 78.52 | 77.15 |
| Dividendenrendite | in % | 4,13 | 4,32 |
| Ausschüttungsquote (Pay-Out-Ratio) | in % | 15,83 | 15,47 |
| Kurs-Gewinn-Verhältnis (Price-Earnings-Ratio) | | 22,55 | 14,81 |
| Kurs-Buchwert-Verhältnis (Price-Book-Ratio) | | 0,96 | 0,93 |

| Dividende | | | |
|---|---|---|---|
| Pro Partizipationsschein von CHF 8.50 nominal | | | |
| Dividende brutto | in CHF | 3.10 | 3.10 |
| Abzügl. eidg. Verrechnungssteuer 35% | in CHF | 1.10 | 1.10 |
| Dividende netto | in CHF | 2.00 | 2.00 |
| | | | |
| Gutschrift Dividende am | | 3.6.2020 | 30.4.2019 |
| Valorennummer Partizipationsschein: 923646 (ISIN: CH0009236461) | | | |

[1] PS-Kapital und Dotationskapital.

Basler Kantonalbank
Postfach
4002 Basel

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

Basler
Kantonalbank

Die Ausführungen und Angaben in dieser Broschüre dienen ausschliesslich Informationszwecken. Die Basler Kantonalbank (BKB) übernimmt keine Gewähr für deren Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit. Sie stellen weder ein Angebot oder eine Empfehlung dar noch sind sie als Aufforderung zur Offertstellung zu verstehen. Bevor Sie Entscheidungen treffen, sollten Sie eine professionelle Beratung in Anspruch nehmen. Die jederzeitige Änderung der Angebote bzw. Leistungen der BKB sowie die Anpassung von Preisen bleiben vorbehalten. Einzelne Produkte oder Dienstleistungen können rechtlichen Restriktionen unterworfen sein und sind daher u.U. nicht für alle Kunden bzw. Interessenten verfügbar. Die Verwendung von Inhalten dieser Broschüre durch Dritte, insbesondere in eigenen Publikationen, ist ohne vorgängige schriftliche Zustimmung der BKB nicht gestattet.