



**Basler
Kantonalbank**

Lagebericht 2020



Vorwort

Basel, 1. April 2021

Geschätzte Kundinnen und Kunden

«Von Basel. Für Basel.» steht nicht ohne Grund am Anfang der Vision der Basler Kantonalbank. Seit unserer Gründung im Jahr 1899 fühlen wir uns mit der Bevölkerung und der Wirtschaft der Region Basel stark verbunden. Und besonders im Krisenjahr 2020 war diese Nähe enorm wichtig. Wir können uns an kein anderes Ereignis in jüngster Zeit erinnern, das unser Leben so plötzlich und radikal verändert hat wie die globale Corona-Pandemie

Die Pandemie hat auch unseren Bankbetrieb und die Finanzmärkte stark geprägt, und vor allem im ersten Halbjahr 2020 unser Geschäftsergebnis geschmälert. Dank einer kräftigen Erholung im zweiten Halbjahr konnten wir dennoch einen Konzerngewinn erzielen, der mit 108,3 Mio. CHF nur leicht unter dem Resultat des Vorjahres liegt. Zu diesem erfreulichen Resultat haben auch die Gewinnsteigerung der Bank Cler und die verstärkte Nutzung der gemeinsamen Konzerninfrastruktur wesentlich beigetragen.

Bei Ihnen, geschätzte Kundinnen und Kunden, bedanken wir uns für Ihre Treue und Ihr Vertrauen. Und bei unseren Mitarbeitenden für ihren unermüdlichen Einsatz und ihre Agilität. Beides war angesichts der Tatsache, dass innert Tagen rund 70% der Mitarbeitenden ins Homeoffice gewechselt haben, für das lückenlose Funktionieren der Bank und die enge Begleitung unserer Kundschaft durch die Krise entscheidend. So waren unsere Filialen, unter Einhaltung von Schutzkonzepten und den Hygiene-Regeln des Bundes, das ganze Jahr ohne Unterbruch geöffnet. Weil der Schutz unserer Mitarbeitenden und unserer Kundinnen und Kunden oberste Priorität hat, fand ein grosser Teil der Beratungsgespräche telefonisch oder per Video statt. Mit diesen sowie mit regelmässigen Lageinschätzungen des Leiters unseres Asset Managements haben wir den Anlegern während der turbulenten Wochen Orientierung an den Aktien- und Finanzmärkten geboten.

Wir konnten 2020 nicht nur unsere Privatkundschaft eng begleiten, sondern auch ein klares Zeichen der Solidarität mit Firmenkunden setzen. Der Konzern BKB leistete grösseren Unternehmen, KMU, Gewerbetreibenden und Selbstständigerwerbenden in verschiedener Weise rasch und unkompliziert Hilfe, um drohende Liquiditätsengpässe abzuwenden. Konzernweit wurden im Rahmen der COVID-19-Programme von Bund und Kantonen über 1500 Limiten in der Höhe von rund 160 Mio. CHF für Überbrückungskredite an KMU gesprochen. Seit Dezember 2020 gibt es zudem für Technologie-Start-ups ein Bürgschaftsprogramm des Kantons Basel-Stadt, bei dem die Basler Kantonalbank als Darlehensgeberin agiert. In positiver Erinnerung behalten wir auch die Aktion «Support Your Locals», die wir im Sommer mit einem grossen Wettbewerb unterstützen durften. Und nicht zuletzt werden wir als «Trostpflaster» für die Absage der PS-Versammlung 2021 die Basler Gastronomie mit ca. CHF 750 000 unterstützen.

Trotz allen Herausforderungen im 2020 haben wir unser Bankgeschäft entlang der strategischen Prioritäten mit Nachdruck weiterentwickelt. Mit dem kontinuierlichen Ausbau der digitalen Dienstleistungen verschaffte insbesondere die Bank Cler mit der Smartphone-App «Zak» den Zugang zu neuen Kundengruppen – inzwischen sind es rund 40 000 Nutzerinnen und Nutzer. Wachsen konnte der Konzern aber auch bei den bestehenden Kundinnen und Kunden. So verzeichnen die konzerneigenen Anlagelösungen eine grosse Nachfrage. Das Volumen ist 2020 erneut um 25% gestiegen und liegt inzwischen über der 2-Milliarden-Grenze. Dabei sind im letzten Jahr 75% der neu angelegten Gelder in die nachhaltigen Varianten geflossen. Dies zeigt, dass das Thema Nachhaltigkeit für unsere Kundschaft weiter an Bedeutung gewinnt

Unser Geschäftsmodell baut auf Sicherheit und Stabilität. Dieser Ansatz hat sich 2020 bewährt und war zentrale Voraussetzung sowohl für die Unterstützung unserer Kundinnen und Kunden als auch für die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie. Dank ihrer Kapitalstärke, hohen Liquidität und starken Marktposition ist die Basler Kantonalbank eine der solidesten Banken der Schweiz. Dies hat auch die Rating-Agentur Standard & Poor's im Dezember 2020 mit der Erneuerung des Ratings «AA+» – dem zweitbesten Rating überhaupt – bestätigt. Zudem freuen wir uns, den Kanton Basel-Stadt auch im Krisenjahr 2021 kräftig unterstützen zu können, mit einer unverändert hohen Gesamtablieferung von 77,0 Mio. CHF. Ebenso stabil bleibt die Dividende von CHF 3.10 (brutto) pro BKB Partizipationsschein.

Wir wollen im Jahr 2021 die Art und Weise, wie wir mit Ihnen, geschätzte Kundinnen und Kunden, interagieren, weiter verbessern. Wir werden Sie noch konsequenter von Ihren Zielen ausgehend beraten. Gleichzeitig wollen wir in unseren Kernprozessen, wie der Hypothekenvergabe, effizienter und schneller werden, indem wir moderne Technologien einsetzen. Und wir werden uns noch stärker auf die Nachhaltigkeit im Betrieb und beim Angebot sowie auf die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden fokussieren.

Wir laden Sie nun ein, unseren Geschäftsbericht 2020 zu studieren. Sie finden darin alle wichtigen Informationen zum abgelaufenen Geschäftsjahr. Selbstverständlich sind wir immer offen für Ihre Anregungen, für Lob wie auch für Kritik.

Wir wünschen Ihnen viel Zuversicht und eine baldige Rückkehr in die ersehnte Normalität. Vor allem aber wünschen wir Ihnen und Ihren Angehörigen gute Gesundheit.

Herzliche Grüsse
Basler Kantonalbank



Adrian Bult
Präsident des Bankrats



Basil Heeb
CEO

Lagebericht

Konzernstruktur

Organigramme

Vision

Positionierung und Marke

Strategie

Marktumfeld

Wesentliche Ereignisse im Corona-Jahr 2020

Wertorientierte Banksteuerung

Produkte, Dienstleistungen und Absatzkanäle

Kundenzufriedenheit – Customer Experience Management

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 liegt seit April 2019 bei 100,0% 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

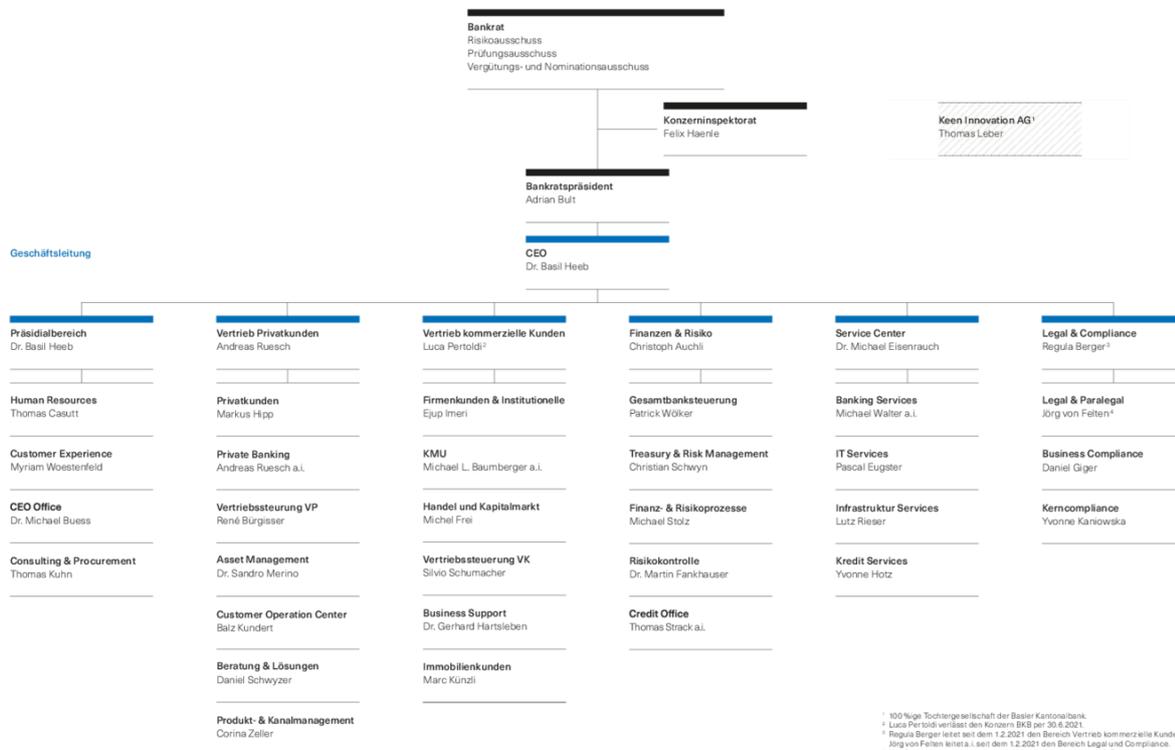
Konzernsteuerung
per 1.1.2021



¹ Luca Pertoldi verlässt den Konzern BKB per 30.6.2021.

² Andreas Ruesch übt seit 1.2.2021 die Funktion Stv. CEO und Stv. Vorsitzender der Konzernleitung Basler Kantonalbank aus.

Stammhaus Basler Kantonalbank
per 1.1.2021



¹ 100%ige Tochtergesellschaft der Basler Kantonalbank
² Luca Pertoldi verlässt den Konzern BKB per 30.6.2021.
³ Regula Berger leitet seit dem 1.2.2021 den Bereich Vertrieb kommerzielle Kunden.
⁴ Jörg von Felten leitet a.i. seit dem 1.2.2021 den Bereich Legal und Compliance.
⁵ Karl Schmid leitet a.i. seit dem 1.2.2021 die Abteilung Legal & Paralegal.

Vision

Im Rahmen der Strategieperiode 2018–2021 hat die Geschäftsleitung der Basler Kantonalbank zusammen mit dem Bankrat eine langfristige Vision für die Bank entwickelt: «Von Basel. Für Basel. Sicher, nahe und engagiert.»

Als in die Zukunft gerichteter Bestandteil der Marke gibt die Vision die langfristige Entwicklungsrichtung vor. Sie ist der Fixstern am Horizont, am dem sich die Strategie, die Positionierung, die strategischen Stossrichtungen, aber auch die Strategieziele und die konkreten Umsetzungsmassnahmen ausrichten.

Den Mitarbeitenden dient die Vision als Motivation und Richtschnur in Bezug auf ihr Arbeitsverhalten. Und im täglichen Kontakt mit den Kunden manifestiert sie sich in den drei Leistungsversprechen: Klarheit, Sicherheit, Engagement – das dürfen die Kunden von der BKB erwarten und auch einfordern.

Von Basel. Für Basel.

Die BKB ist die Bank für alle Baslerinnen und Basler. Seit ihrer Gründung im Jahr 1899 ist sie tief in der Region verwurzelt. Als Kantonalbank mit einem per Gesetz definierten Leistungsauftrag besteht zwischen der Bank und der Region eine untrennbare Verbindung. Die BKB fühlt sich der Stadt Basel sowie der Bevölkerung verbunden. Sie stellt Bankdienstleistungen für die Bevölkerung und die Wirtschaft bereit, leistet aber auch jedes Jahr einen finanziellen Erfolgsbeitrag an den Kanton.

Sicher.

Die Sicherheit ist nicht nur ein Attribut der Vision, sie ist auch eines der drei Leistungsversprechen an die Kunden. Sicherheit steht bei der BKB an erster Stelle. Einerseits verfügt sie als Kantonalbank über eine Staatsgarantie. Dazu kommt, dass die Bank ein sehr risikoarmes Geschäftsmodell hat.

Die Mitarbeitenden denken und handeln nach dieser Maxime und in der Bank hat ein tiefgreifender Kulturwandel stattgefunden. Der Fokus liegt auf dem Schaffen von nachhaltigen und langfristigen Werten. Dazu kommt, dass die BKB zu den solidesten Bankinstituten der Schweiz gehört. Im Dezember 2020 hat die Ratinggesellschaft Standard & Poor's das AA+-Rating der BKB bestätigt. Ausschlaggebend für diese Bewertung waren unter anderem die sehr hohe Kapitalstärke, die Widerstandsfähigkeit und die starke Marktposition der BKB im Heimmarkt Basel.

Nahe.

Ein wesentlicher Differenzierungsfaktor der BKB gegenüber anderen Banken ist die Nähe zu Bevölkerung und Wirtschaft des Kantons Basel-Stadt. Dabei ist die BKB immer nur zwei Tramhaltestellen oder einen Mausclick entfernt – sie ist also sowohl physisch als auch digital stets optimal erreichbar. Die meisten Einwohnerinnen und Einwohner des Kantons können eine Filiale in wenigen Minuten zu Fuss erreichen. Alle Filialen wurden umfassend modernisiert und zeichnen sich durch Offenheit und Transparenz aus. In den letzten Jahren hat die BKB auch ihr Angebot auf dem digitalen Kanal kontinuierlich ausgebaut. Das Angebot umfasst neben dem klassischen E-Banking und Mobile Banking auch spezifische Apps oder ein Kundenportal. Ihre Nähe zu Bevölkerung und Wirtschaft hat die BKB auch 2020 unter Beweis gestellt. So hat die Bank alles unternommen, um ihre Kundschaft auch während der Corona-Krise optimal betreuen zu können.

Engagiert.

Das Engagement für die Bevölkerung und die Wirtschaft in der Region Basel ist nicht nur ein integraler Bestandteil der Vision der BKB. «Engagiert» ist auch ein Leistungsversprechen, das die Bank ihren Kunden abgibt. Die BKB engagiert sich umfassend für das Wohlergehen und eine nachhaltige Entwicklung der Region Basel – wirtschaftlich, ökologisch und sozial. Mit Sponsoring-Aktivitäten werden Anlässe mit Breitenwirkung aus Bereichen wie Sport, Musik und Kunst unterstützt. Die BKB unterstützt zudem mit kleineren Beträgen unzählige lokale Projekte, die zu einer vielfältigen und lebenswerten Region beitragen. 2020 konnten zwar die meisten von der BKB unterstützten Grossanlässe nicht stattfinden. Die Bank hat die Verträge mit ihren Partnern aber dennoch erfüllt, um deren Fortbestand zu sichern.

Positionierung und Marke

Seit ihrer Gründung im Jahr 1899 ist die Basler Kantonalbank in der Region Basel stark verwurzelt und in der Nordwestschweiz als Universalbank tätig. Sie betreut ihre Kunden sowohl über ein dichtes Netz an modernen Filialen als auch über digitale Kanäle. Sämtliche essenziellen Bankgeschäfte können über das E-Banking oder benutzerfreundliche Apps orts- und zeitunabhängig abgewickelt werden. Die Finanzierungsbedürfnisse von Firmenkunden deckt die Basler Kantonalbank mit einer breiten Palette an Produkten und Dienstleistungen ab. Die Spezialisten im KMU-Center betreuen kleine bis mittelgrosse Unternehmen über den gesamten Lebenszyklus. Auch vermögende Privatkunden, grosse Firmenkunden sowie institutionelle Anleger und andere Banken finden bei der BKB ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand.

Die BKB verfügt über eine Staatsgarantie und ein AA+-Rating von Standard & Poor's. Zum Konzern gehört neben dem Stammhaus Basler Kantonalbank auch die Bank Cler. Sie ergänzt die BKB im Schweizer Markt als digitale Bank mit physischer Präsenz in urbanen Gebieten ideal. Seit 2019 gehört auch die Keen Innovation AG zum Konzern. Diese 100%ige Tochtergesellschaft der BKB entwickelt und testet Produkte, Lösungen und Geschäftsmodelle. Gemessen an der Bilanzsumme zählt der Konzern BKB zu den zehn grössten Schweizer Bankengruppen.

Der Markenauftritt gewährleistet über sämtliche Berührungspunkte mit der Bank ein einheitliches Markenerlebnis. Die Farbgebung in Schwarz und Weiss betont die regionale Verwurzelung der BKB.

Corona-Solidarität und enge Betreuung der Kunden

Das Marketing der BKB startete mit einer detaillierten Jahresplanung ins Jahr 2020. Durch den Ausbruch der COVID-19-Pandemie musste die Lage jedoch komplett neu beurteilt und die Aktivitäten anders priorisiert werden. Physische Events wie Kundenanlässe konnten nicht wie vorgesehen durchgeführt werden. Grossanlässe, bei denen die BKB als Sponsorin präsent ist, fanden 2020 gar nicht statt. Damit fiel ein wichtiger Baustein für die Aussenwahrnehmung der Marke BKB komplett weg. Die BKB hat die Verträge dennoch erfüllt. Damit hat die Bank einen entscheidenden Beitrag geleistet, die soziale, kulturelle und sportliche Vielfalt der Region Basel für die Zukunft zu erhalten.

In der ersten Jahreshälfte stand die Corona-Solidarität im Zentrum. Während des ersten Lockdowns im Frühling erfüllten die Schweizer Banken eine wichtige Funktion für die professionelle Abwicklung von verschiedenen Unterstützungsprogrammen. Gemeinsam mit dem Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt des Kantons Basel-Stadt lancierte die BKB das erste und schnellste Unterstützungsprogramm der Schweiz. Auch am nationalen COVID-19-Kreditprogramm des Bundesrates hat sich die BKB beteiligt. Die rasche, unkomplizierte Bearbeitung der Kreditanträge trug entscheidend dazu bei, Liquiditätsgpässe des Gewerbes abzuwenden.

Die Nähe zur Bevölkerung und zur Wirtschaft des Kantons Basel-Stadt ist für die BKB ein zentraler Wert. Die Bank hat deshalb 2020 grosse Anstrengungen unternommen, um das lokale Gewerbe zu unterstützen. Gemeinsam mit der Vereinigung Pro Innerstadt wurde im Juni die Aktion «Support Your Locals» ins Leben gerufen. Ziel der Aktion war es, durch die Verlosung von Gutscheinen, das Tätigen von frühzeitigen Reservationen oder die Nutzung von Online-Shops das lokale Gewerbe bestmöglich zu unterstützen. In diesem Rahmen führte die BKB einen grossen Wettbewerb durch. Unter über 20 000 Teilnehmenden wurden Geschenkgutscheine von Pro Innerstadt Basel im Gesamtwert von CHF 145 000 verlost. Bestandteil der Aktion war auch ein Printmagazin, das an 220 000 Haushalte in Basel verteilt wurde.

Die BKB hat zudem die Initiative «Basel schafft(s) zämme» der Gewerbestiftung unterstützt. Aus dem Solidaritätsfonds für Basler Kleinunternehmen erhielten ausgewählte Unternehmen eine nicht rückzahlbare Soforthilfe in der Höhe von CHF 4000 ausbezahlt. Auch die Mitarbeitenden der Bank haben durch den freiwilligen Verzicht auf individuelle Essenschädigung CHF 21 700 gespendet.

Kontinuierlicher Fokus auf Nachhaltigkeit

Die Förderung der Nachhaltigkeit ist eine von fünf strategischen Stossrichtungen der BKB. Die Bank bietet aber nicht nur ein nachhaltiges Produktportfolio an, sondern fördert die Nachhaltigkeit auch im Rahmen ihres sozialen Engagements. Die BKB tritt deshalb als Hauptsponsorin einer Sonderausstellung auf, die vom 20.11.2020 bis zum 3.7.2022 im Naturhistorischen Museum Basel zu sehen ist. «ERDE AM LIMIT» zeigt eindrücklich, welche gravierenden Auswirkungen das Handeln des Menschen auf die natürlichen Prozesse und die Lebensräume unseres Planeten hat. Parallel zur Ausstellung im Naturhistorischen Museum führt die BKB eine Begleitausstellung in ihrer Filiale an der Spiegelgasse durch. Dort steht die Frage im Zentrum, wie Finanzinstitute zu einer intakten Umwelt beitragen können – etwa durch die Verankerung von Nachhaltigkeitsprinzipien im Anlage- und Kreditgeschäft.

Strategie

Die Bankenbranche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. So verändert etwa die Digitalisierung das Kundenverhalten radikal. Die Kundinnen und Kunden sind heute nicht nur anspruchsvoller und besser informiert. Sie möchten auch sämtliche wichtigen Bankdienstleistungen zeitlich und örtlich unabhängig auf digitalen Kanälen nutzen – so einfach und benutzerfreundlich, wie sie es aus anderen Lebensbereichen gewohnt sind. Auch die Nachhaltigkeit ist ein Megatrend, auf den Finanzinstitute eine Antwort finden müssen. Es geht aber nicht nur darum, durch eine langfristige Perspektive nachhaltige Werte für das Unternehmen zu schaffen. Vielmehr muss ein Finanzinstitut die Nachhaltigkeit etwa im Anlage- oder Kreditgeschäft verankern. Dazu kommt, dass der Bankenmarkt einem Konsolidierungstrend unterliegt und der Preisdruck zunimmt, während neue Regulierungen die Komplexität erhöhen. Schliesslich verschärft der Markteintritt branchenfremder Anbieter wie Fintechs den Wettbewerb und setzt die Banken unter Druck, sich wirksam zu differenzieren.

Auch der Konzern BKB steht vor der Herausforderung, sein Geschäftsmodell in diesem dynamischen Umfeld weiterzuentwickeln und an die Zukunft anzupassen. Mit der Konzernstrategie 2018–2021, die vom Bankrat gemeinsam mit den Geschäftsleitungen beider Banken definiert wurde, reagiert der Konzern auf die sich ständig verändernden Kundenbedürfnisse. Gleichzeitig setzt er sich ambitionierte Wachstumsziele in den traditionellen Ertragspfeilern Zinsgeschäft, Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft und Handelsgeschäft. Zentral ist aber auch die Entwicklung von innovativen neuen Geschäftsmodellen. Eine wichtige Rolle kommt dabei der Keen Innovation AG zu. Diese 100%ige Tochtergesellschaft der BKB hat die Aufgabe, neue Produkte, Lösungen und Geschäftsmodelle zu testen und zu entwickeln.

Die Konzernstrategie 2018–2021 enthält fünf strategische Stossrichtungen: «Kunden begeistern», «Neue Kundengruppen erschliessen», «Innovationskraft stärken», «Effizienz steigern» und «Nachhaltigkeit fördern». Zu jeder Stossrichtung wurden Strategieziele sowie konkrete Umsetzungsmassnahmen definiert. Der Fortschritt wird quartalsweise durch ein umfassendes Reporting überprüft.

2020 markierte das dritte Jahr der Strategieumsetzung. Die COVID-19-Pandemie hat die Projektarbeit nicht spürbar behindert. Die Umsetzung der aktuell rund 50 Teilprojekte konnte plangemäss fortgeführt werden. Im vergangenen Jahr wurden die verschiedenen Arbeitspakete neu priorisiert. 2021 sollen finanzielle und personelle Ressourcen auf Vorhaben konzentriert werden, die bis zum Ende der Strategieperiode abgeschlossen werden können. Mitte 2020 haben die Geschäftsleitungen beider Banken, der Bankrat und das Projektteam zudem mit der Entwicklung der Konzernstrategie für die Strategieperiode 2022–2025 begonnen.

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

Die fünf Stossrichtungen und Strategieziele der Strategie 2018–2021

Der Konzern BKB reagiert auf COVID-19-Pandemie

Die Basler Kantonalbank und die Bank Cler haben ihre Kundinnen und Kunden auch während der COVID-19-Krise eng begleitet. Die Filialen blieben während des ersten Lockdowns im März 2020 immer geöffnet. Es wurden aber auch Telefonkonferenzen und Videoberatungen eingesetzt, um nahe bei den Kunden zu sein. Im Rahmen von kantonalen und nationalen COVID-19-Unterstützungsprogrammen wurden über 1500 Kreditlimiten in der Höhe von rund 160 Mio. CHF gesprochen. Durch die unbürokratische und schnelle Prüfung der Anträge konnten die BKB und die Bank Cler Liquiditätsengpässe für das Gewerbe verhindern. Seit Dezember 2020 beteiligt sich die BKB an einem Programm des Kantons Basel-Stadt, mit dem gezielt Technologie-Start-ups unterstützt werden. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Aktion «Support Your Locals», die von der BKB mit einem Magazin und einem grossen Wettbewerb unterstützt wurde. Über 20 000 Teilnehmende haben an der Verlosung von Geschenkgutscheinen von Pro Innerstadt im Gesamtwert von CHF 145 000 teilgenommen.

Strukturierter Entwicklungsdialog eingeführt

Die Basler Kantonalbank und die Bank Cler möchten attraktive Arbeitgeber sein. Die Förderung der Mitarbeitenden ist deshalb auch ein Schwerpunkt der HR-Strategie. 2020 wurde ein strukturierter Entwicklungsdialog eingeführt. Im Rahmen dieses Dialogs besprechen die Führungskräfte mit jedem Mitarbeitenden regelmässig die Situation im aktuellen Job sowie die Vorstellungen der Mitarbeitenden für ihren weiteren Entwicklungspfad. In diese Betrachtung fliessen auch besondere Fähigkeiten, mögliche Entwicklungsbereiche und beruflichen Ziele mit ein. Im offenen Austausch zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden werden die Eckpunkte für die weitere Entwicklung definiert und daraus Massnahmen wie Schulungen oder Weiterbildungen abgeleitet. 2020 wurden die Führungskräfte für den Entwicklungsdialog geschult und die nötigen Rahmenbedingungen definiert. Diese Anstrengungen wurden in der Mitarbeiterbefragung 2020 honoriert: In Bereichen wie persönliche Perspektiven und Entwicklungsdialog attestieren die Mitarbeitenden der Bank «signifikante Fortschritte».

Zak neu mit Online-Onboarding

2018 hat die Bank Cler Zak lanciert. Heute ist die benutzerfreundliche App mit über 40 000 Nutzerinnen und Nutzer eine der führenden Neobanken in der Schweiz. Das Leistungsspektrum der App wurde auch 2020 wieder erweitert. Ein neuer Onboarding-Prozess macht die Eröffnung eines Kontos rund um die Uhr und in wenigen Minuten möglich. Die Identifizierung des Neukunden erfolgt dabei vollständig automatisiert durch einen Abgleich von der eingescannten ID und einem Selfie. Früher war für eine erfolgreiche Identifizierung ein Videoanruf nötig. Das Online-Onboarding ist noch einfacher, schneller und kundenfreundlicher. Damit kann neu auch ausserhalb der bankeigenen Servicezeiten spontan ein Zak-Konto eröffnet werden.

Nachhaltige Anlagen überschritten 2020 die Milliarden-grenze

Die Basler Kantonalbank setzt in der Vermögensverwaltung konsequent auf Nachhaltigkeit. Bereits 2017 wurde die Anlagelösung Nachhaltig eingeführt, und seit 2019 bietet die BKB ihren Kunden in der Vermögensverwaltung standardmässig die nachhaltige Variante an. 2020 haben die nachhaltigen Vermögensverwaltungsmandate und Anlagelösungen mit einem Gesamtvolumen von 1,1 Mrd. CHF zum ersten Mal die Milliarden-grenze überschritten. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem Wachstum von 51,2%. Diese Entwicklung bestätigt, dass nachhaltiges Anlegen einem echten Bedürfnis der Kunden entspricht. Für Anleger wird es zudem immer wichtiger, Transparenz über ihre Portfolios zu erhalten. Sie möchten wissen, ob sich darin mögliche Nachhaltigkeitsrisiken verbergen und wie sich diese auswirken. Um Privatkunden und institutionelle Anleger zu beraten, hat die BKB deshalb 2020 ein neues ESG/CO₂-Reporting-Tool eingeführt. Auch Klimarisiken können durch das Ausweisen des CO₂-Fussabdrucks sichtbar gemacht werden.

BKB und Bank Cler führen SARON-Hypothek ein

Im Juli 2020 haben die BKB und die Bank Cler die SARON-Hypothek lanciert. Sie basiert auf dem neuen Referenzzinssatz SARON und löst die bisherige LIBOR-Hypothek ab. Während der LIBOR fast ausschliesslich auf Expertenschätzungen beruht, basiert der SARON auf tatsächlichen Transaktionen und Preisen im Geldmarkt. Der SARON ist zudem ein Tagesgeldsatz, während der LIBOR für eine längere Frist berechnet wird. Wer am Puls des Geldmarktes sein und auch von tieferen Zinsen profitieren möchte, erhält mit der SARON-Hypothek die Möglichkeit für eine flexible Finanzierung von Liegenschaften. Um eine tägliche Zinsabrechnung zu vermeiden, wird aus den einzelnen SARON-Zinssätzen der aufgezinste SARON Compound für eine Zinsperiode von drei Monaten jeweils zum Quartalsende gebildet.

Neue KMU-Strategie definiert

Mehr als 99% der Schweizer Unternehmen gelten gemäss den Zahlen des Bundesamts für Statistik 2020 als kleine bis mittlere Unternehmen. So viele KMU es gibt, so unterschiedlich sind auch ihre Bedürfnisse. Umso wichtiger ist es, eine verlässliche Ansprechpartnerin zu haben. Bereits zahlreiche KMU-Kunden in der Nordwestschweiz zählen auf die BKB. Im Jahr 2020 gründete die BKB eine eigene Abteilung für KMU-Kunden, basierend auf einer neuen KMU-Strategie. Die Strategie leitet sich aus dem Leistungsauftrag der BKB ab und definiert ein klares Profil im KMU-Geschäft. Dabei werden die Kundenbedürfnisse noch stärker ins Zentrum der Beratungsleistungen gestellt. Die KMU-Kunden profitieren von der hohen Fachkompetenz des Beratungsteams und dem lokalen Beziehungsnetz der Bank. Intensiviert wird die Kundenbindung mit weiteren BKB Kompetenzen, wie dem Handel oder der transaktionalen Beratung. Damit haben die KMU-Kunden über den gesamten Lebenszyklus eine verlässliche Partnerin an ihrer Seite.

Keen Innovation AG: Innovative Projekte lanciert

Neue Geschäftsmodelle testen und entwickeln: Das ist die Aufgabe der Keen Innovation AG, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Basler Kantonalbank. Der agile Innovationsbeschleuniger unter der Leitung von Thomas Leber hat 2019 den Betrieb aufgenommen. 2020 wurden mehrere Projekte erfolgreich auf den Weg gebracht.

Während des Lockdowns im Frühling waren viele KMU von den Schliessungen betroffen, die teilweise noch nicht über ein Online-Angebot verfügten. Um die Digitalisierung dieser Unternehmen zu beschleunigen, hat die Keen Innovation AG in Rekordzeit die Plattform Hamsterli.ch entwickelt und realisiert. Darauf können KMU einfach, schnell und kostenlos einen Online-Shop eröffnen und beispielsweise nach wenigen Klicks Gutscheine verkaufen. Seit April 2020 haben über 800 KMU auf Hamsterli.ch ihre ersten E-Commerce-Schritte gemacht.

Keen fokussiert auf die Bedürfnisse von neuen Zielgruppen für den Konzern. Wer aus dem Ausland in die Schweiz zieht, ist mit der Komplexität in Bank- und Finanzfragen oft vor grosse Herausforderungen gestellt. Um Zuzüglern den Start in unserem Land zu erleichtern, wurden zwei innovative neue Plattformen entwickelt und getestet. Taxjungle.ch bietet nach der Eingabe weniger Informationen einen vollständigen und grafisch aufbereiteten Überblick über die Steuerbelastung in sämtlichen Schweizer Gemeinden an. Hyppo.ch berechnet auf der Basis des Haushaltseinkommens, was eine Eigentumswohnung oder ein Einfamilienhaus maximal kosten darf. Beide Plattformen werden bereits von mehreren Hundert Besuchern am Tag genutzt.

Marktumfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Konjunktur

Im vergangenen Jahr wurde einem schmerzhaft bewusst, wie falsch Prognosen – auch der wirtschaftlichen Entwicklung – liegen können. Die COVID-19-Pandemie und die zu deren Eindämmung ergriffenen Massnahmen stürzten die globale Konjunktur in eine tiefe Rezession. Während einzelne Länder wie China die negativen Folgen rasch abschütteln konnten, kamen vor allem die Industrienationen in Europa stark unter Druck. Insbesondere im 2. Quartal 2020 brachen die Wirtschaften einzelner Länder regelrecht ein. Internationale Lieferketten wurden massiv gestört bzw. kamen fast vollständig zum Erliegen. Staaten und Notenbanken sahen sich in der Folge zu einer bislang beispiellosen expansiven Fiskal- und Geldpolitik veranlasst, welche die Märkte massiv mit Liquidität versorgte, die Leitzinsen auf historische Tiefstände drückte und die Ausgaben – und damit auch die Verschuldung der Staaten – massiv erhöhte. Auch zu Beginn des laufenden Jahres wirkten die Corona-Krise und die negativen Auswirkungen der Lockdown-Massnahmen fort. Dennoch sind die Aussichten für die Jahre 2021 und 2022 positiv. Die breitere Verfügbarkeit von Impfstoffen sowie die anhaltend expansive Geld- und Fiskalpolitik werden mit hoher Wahrscheinlichkeit für einen deutlichen Wirtschaftsaufschwung in diesem und im kommenden Jahr sorgen. Ob die Wirtschaftsleistung in Europa aber bereits Ende dieses Jahres das Vorkrisenniveau erreichen wird, ist offen.

Börsenentwicklung

Trotz des Einbruchs der globalen Konjunktur kamen die Aktienanleger mit einem blauen Auge davon. Der kurze – aber sehr heftige – Einbruch an den Aktienmärkten wurde erstaunlich rasch zum Grossteil wieder wettgemacht. Einzelne Märkte wie der NASDAQ 100 erreichten bereits nach kurzer Zeit neue Hochs und schlossen das Jahr mit deutlich überdurchschnittlichen Kursavancen ab. Die meisten europäischen Aktienmärkte übten sich zumindest in Schadensbegrenzung, der Schweizer SMI wies am Ende des Jahres eine leicht positive Wertentwicklung auf. Die Rahmenbedingungen für das Jahr 2021 stellen sich bei den Aktien positiv dar. Die breite Verfügbarkeit von Impfstoffen, tiefe Zinsen und hohe Staatsausgaben versprechen eine gute Entwicklung der Konjunktur. Sorgen bereiten dagegen die sehr hohen Bewertungen. Da die Aktienkurse bereits sehr hohe Steigerungen bei den Unternehmensgewinnen eskomptieren, rechnen wir aktuell nur mit einem durchschnittlich guten Aktienjahr. Es gilt zudem, die Zinsentwicklung aufmerksam im Blick zu behalten. Auch wenn sich aktuell keine deutlich höheren Zinsen abzeichnen, könnten diese zukünftig wegen steigender Diskontierungsfaktoren den Barwert erwarteter Cashflows senken und Druck auf die Bewertungen ausüben.

Immobilienmarkt

Die kotierten Schweizer Immobilienanlagen zeigten 2020 einen turbulenten Verlauf. Auf einen positiven Jahresstart folgte im Frühjahr der krisenbedingte Einbruch. Letztlich konnten sich die Anlagen zum Jahresende deutlich von ihren Jahrestiefs entfernen. Die einzelnen Segmente entwickelten sich dabei jedoch unterschiedlich. Der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) verzeichnete ein Plus von beinahe 11%, die Immobilienaktien (REAL) jedoch einen Rückgang um fast 7%. Die Aktien folgten technisch dem volatilen Gesamtmarkt und haben fundamental einen höheren Anteil an Gewerbeimmobilien im Bestand. Diese liefen 2020 jedoch coronabedingt deutlich schlechter als Wohnimmobilien. Über einen längeren Horizont erweisen sich jedoch beide Immobiliensegmente als stabile und attraktive Bestandteile im Portfolio. Generell zeigt sich der Immobilienmarkt stabil: Anstehende Kapitalmarkttransaktionen wurden scheinbar mühelos absorbiert, die Nachfrage bleibt hoch und die Ausschüttungsrenditen von gut 2,5% werden von vielen Anlegern als attraktiv eingeschätzt. Die Mieteinnahmen im Wohnsegment sind bislang stabil und die niedrigen Zinsen führen zu hohen Bewertungen des Bestands. Die Folge dieser positiven Entwicklung sind jedoch die hohen Aufgelder, die der Investor gegenüber den Nettoinventarwerten bezahlen muss. Auch der Immobilienblasenindex der UBS deutet das hohe Preisniveau als potenziell erhebliches Risiko für den Gesamtmarkt. Den hohen Preisen zum Trotz halten jedoch viele Anleger Immobilien für deutlich attraktiver als die mit negativen Zinsen belasteten Obligationen.

Gesetzliche und reglementarische

Rahmenbedingungen und Regulierung

Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) / Geldwäschereiprävention

Seit dem 1.1.2020 gelten die Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB 20) und die revidierte Geldwäschereiverordnung-FINMA (GwV-FINMA). Mit Inkrafttreten der neuen Vorgaben wurden die erkannten Schwachstellen, insbesondere betreffend die Sorgfaltspflichten, auf der Grundlage der Empfehlungen im Länderbericht der Financial Action Task Force (FATF) vom 7.12.2016 behoben.

Die Anpassungen sind wesentliche Bausteine die dem Schweizer Abwehrdispositiv zur Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung dienen. Im Zentrum der Neuerungen der GwV-FINMA stehen die Abklärung der Gründe für die Verwendung von Sitzgesellschaften, die Erkennung und Beurteilung von komplexen Strukturen sowie deren Verwendungszweck und die Berücksichtigung der FATF-Risikoländerliste für Geschäftsbeziehungen und Transaktionen. Mit der VSB 20 erfolgte insbesondere eine Reduktion der Limite auf CHF 15 000 für Kassageschäfte ohne Identifizierungspflicht, die Erfüllung der Dokumentationspflichten zur Identifizierung des Vertragspartners, die Feststellung des Kontrollinhabers und die Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten nach 30 statt wie bisher 90 Tagen sowie die Gleichstellung der Videoidentifizierung mit der Identifizierung bei persönlicher Vorsprache.

Der Bundesrat hat die Botschaft zur Änderung des Geldwäschereigesetzes (GwG) am 26.6.2019 publiziert und den Gesetzesentwurf veröffentlicht. National- und Ständerat beraten aktuell über die Vorlage. Die grösste Divergenz besteht bei der Verschärfung der Sorgfaltspflichten für Anwälte, Notare und Berater. Im Dezember 2020 hat der Nationalrat die überarbeitete Vorlage zur nochmaligen Prüfung an die Rechtskommission des Nationalrates zurückgewiesen, um einen mehrheitsfähigen Kompromiss zu finden, der in der Frühjahrssession der eidgenössischen Räte zur Verabschiedung gelangen könnte. Eine Inkraftsetzung vom revidierten GwG dürfte deshalb frühestens im zweiten Semester des Jahres 2021 erfolgen.

Datenschutzgesetzgebung

Die Revision des Datenschutzgesetzes (DSG) ist seit dem 25.9.2020 abgeschlossen. Neben einer inhaltlichen Verschärfung der Vorgaben werden auch wesentlich strengere Sanktionen eingeführt.

Die wichtigsten Neuerungen beziehen sich auf die Stärkung der Rechte der betroffenen Person. Dies zeigt sich insbesondere im Ausbau der Informationspflichten, die nun alle Personendaten umfassen und nicht wie bis anhin nur bei der Beschaffung von besonders schützenswerten Personendaten und Persönlichkeitsprofilen Anwendung finden. An das Einholen einer Einwilligung von der betroffenen Person werden zudem erhöhte Anforderungen gestellt. Falls eine Bearbeitung von Personendaten ein hohes Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Person mit sich bringen kann, muss eine Datenschutz-Folgenabschätzung durchgeführt werden, welche die Risiken für die betroffenen Personen prüft und risikomindernde Massnahmen evaluiert.

Im Hinblick auf die Angleichung an die EU-Gesetzgebung mit der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) werden auch im DSG Governance-Pflichten eingeführt. So ist künftig das Führen eines Verzeichnisses aller Datenbearbeitungstätigkeiten Pflicht. Dieses hat u.a. den Zweck, die Kategorien betroffener Personen und Personendaten zu beschreiben. Zudem wird eine Meldepflicht an den Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) eingeführt, wenn die Datensicherheit verletzt worden ist und diese voraussichtlich zu einem hohen Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Person führt.

Stärkere Beachtung findet das Thema Datenschutz künftig auch im Vorfeld der Abklärung und Einführung eines neuen Geschäftsmodells. Entsprechend gilt es vor einer geplanten Bearbeitung von Personendaten technische und organisatorische Massnahmen zu ergreifen, damit die Datenschutzvorschriften eingehalten werden (Privacy by Design). Mit geeigneten Voreinstellungen ist zudem sicherzustellen, dass die Bearbeitung von Personendaten auf das für den Zweck nötige Mass beschränkt ist (Privacy by Default). Dies spielt insbesondere eine Rolle, wenn Personendaten neu erfasst werden.

Das Inkrafttreten des revidierten DSG wird für das Jahr 2022 erwartet, wobei auf Übergangsfristen verzichtet wurde.

Aktionärsrechterichtlinie II (EU) 2017/828

Seit dem 3.9.2020 gelten neue Informations- und Offenlegungspflichten im Zusammenhang mit der Aktionärsrechterichtlinie II (EU) 2017/828 der Europäischen Union (Richtlinie). Die Richtlinie bezweckt die Steigerung der Transparenz zwischen Gesellschaften und ihren Anlegern sowie die Förderung einer langfristigen Mitwirkung der Anleger. Zur Erreichung dieser Ziele sieht die Richtlinie die Identifizierung der Anleger, die Übermittlung von Informationen und die Erleichterung der Ausübung namentlich von Aktionärsrechten vor. Die Mindestanforderungen der Richtlinie werden in der Durchführungsverordnung (EU) 2018/1212 präzisiert.

Betroffen von den Vorschriften sind Wertpapiere, die von Gesellschaften mit Sitz im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) ausgegeben werden und zum Handel an einem geregelten Markt zugelassen sind. Im Fokus der Richtlinie stehen Aktien. Einige nationale Umsetzungsgesetze gehen allerdings über die Mindestvorgaben der Richtlinie hinaus und erweitern deren Anwendungsbereich. Daher können z.B. auch Anleihen in den Anwendungsbereich fallen, sofern ein EWR-Mitgliedsstaat diese in das nationale Recht einbindet.

Eine Gesellschaft aus dem EWR kann den Anspruch auf Offenlegung ihrer Anleger gegenüber jeder Institution geltend machen, die betroffene Wertpapiere der Gesellschaft verwahrt. Die Richtlinie findet somit auch auf Schweizer Finanzintermediäre, insbesondere die Basler Kantonbank, Anwendung. Mit der Richtlinie erhalten die Anleger künftig mehr Information von EWR-Unternehmen, aufgrund der neuen Bestimmungen ist nämlich jeder Finanzintermediär verpflichtet, bestimmte Informationen, insbesondere zu Aktionärsversammlungen, zwischen der Gesellschaft und deren Anleger auszutauschen. Zudem ist die Anmeldung zu Aktionärsversammlungen auf Wunsch der entsprechenden Anleger zu erleichtern.

FIDLEG und FINIG

Das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) traten zusammen mit den Ausführungsverordnungen FIDLEV bzw. FINIV am 1.1.2020 in Kraft. Bezüglich zahlreicher Bestimmungen gelten Übergangsfristen von bis zu zwei Jahren.

Das FIDLEG enthält namentlich Regeln, die beim Erbringen von Finanzdienstleistungen und Anbieten von Effekten sowie bei bestimmten anderen Finanzinstrumenten zu beachten sind.

Die Kernelemente der Regulierung sind der Ausbau und die Vereinheitlichung des Kundenschutzes, ein neues Prospektrecht in Bezug auf das Anbieten verschiedener Finanzinstrumente und die Pflicht zur Erstellung sogenannter Basisinformationsblätter für Finanzinstrumente. Die im FIDLEG definierten Verhaltenspflichten sind insbesondere von Banken, Vermögensverwaltern und Wertpapierhäusern (den früheren Effektenhändlern) als Finanzdienstleistern gleichermaßen einzuhalten. Die bewährten zivilrechtlichen Bestimmungen, die unmittelbar das Verhältnis zwischen Finanzdienstleister und Kunde bzw. Kundin regeln, sind weiterhin zu beachten.

Die Verhaltenspflichten umfassen namentlich Informationspflichten sowie abhängig von der Art der erbrachten Dienstleistung eine neue aufsichtsrechtliche Pflicht zur Durchführung einer Angemessenheitsprüfung bezogen auf Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Hinblick auf Finanzinstrumente bzw. Finanzdienstleistung. Diese Pflichten stehen in einer Abhängigkeit zur notwendigen Einstufung der Kunden in verschiedene Kundensegmente. Das FIDLEG beabsichtigt im Weiteren, die Durchsetzung der Rechtsansprüche von Kunden und Kundinnen zu erleichtern.

Das FINIG führte zu einer Harmonisierung der Bewilligungsanforderungen für die verschiedenen Kategorien von Finanzinstituten (insbesondere unabhängige Vermögensverwalter, Verwalter von Kollektivvermögen, Fondsleitungen und Wertpapierhäuser) und ermöglicht künftig eine abgestimmte Aufsicht. Neu ist insbesondere die prudenzielle Beaufsichtigung von unabhängigen Vermögensverwaltern durch eine ihrerseits von der FINMA genehmigte und überwachte Aufsichtsorganisation.

Ausführungsbestimmungen zur neuen Gesetzgebung enthalten insbesondere die FIDLEV, die FINIV sowie die Aufsichtsorganisationenverordnung (AOV). Daneben enthalten verschiedene Regelwerke der FINMA, wie namentlich die neue Finanzinstitutsverordnung-FINMA (FINIV-FINMA) sowie bestehende, teilweise angepasste Verordnungen und Rundschreiben der FINMA, Regelungen im Kontext der neuen Gesetzgebung, wobei die FINMA auch diverse bisherige Rundschreiben aufheben konnte.

Die Basler Kantonbank als Finanzdienstleisterin gemäss FIDLEG hat die neuen Bestimmungen zu beachten, soweit diese für sie relevant sind, und ihre Prozesse und internen Regelwerke anzupassen. Die Anpassungen erfolgen laufend unter Berücksichtigung der einschlägigen Übergangsfristen von bis zu zwei Jahren bis spätestens Ende 2021.

Basel III – Update

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 LiqV 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 zur 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 daher entschieden, die LiqV ebenfalls auf Mitte 2021 anzupassen. An seiner Sitzung vom 11.9.2020 hat der Bundesrat eine Anpassung der LiqV verabschiedet, mit welcher die neuen Bestimmungen zur NSFR ab 1.7.2021 in Kraft treten. Infolge der Anpassung der LiqV hat die FINMA das FINMA-Rundschreiben 2015/02 «Liquiditätsrisiken – Banken» in einer Teilrevision punktuell angepasst. Das teilrevidierte Rundschreiben tritt gleichzeitig mit den Anpassungen der Liquiditätsverordnung ab 1.7.2021 in Kraft.

Bereits 2016 veröffentlichte der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (BCBS) einen neuen Standard zur Ermittlung der Eigenkapitalanforderung für Marktpreisrisiken. Eine überarbeitete Version zum Fundamental Review of the Trading Book (FRTB) «Minimum capital requirements for market risk» wurde 2019 veröffentlicht. Der neue Standard ersetzt den bisherigen aus dem Jahr 2016 und sollte analog zu den anderen Basel-III-Reformen voraussichtlich 2022 in Kraft treten, die Einführung wurde jedoch auf 2023 verschoben.

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.

Wertberichtigungen für Kreditausfallrisiken

Die neue Rechnungslegungsverordnung-FINMA sowie das totalrevidierte Rundschreiben «Rechnungslegung Banken» sind per 1.1.2020 in Kraft getreten.

Wesentliche 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 und lehnen sich an den bestehenden internationalen Rechnungslegungsstandards gemäss IFRS an.

Für die Umsetzung nutzt die Basler Kantonalbank die Übergangsfrist gemäss neuer Rechnungslegungsverordnung, welche einen schrittweisen Aufbau von Wertberichtigungen für Ausfallrisiken spätestens ab dem ersten publizierten Zwischenabschluss des Geschäftsjahres per 30.6.2021 vorsieht. Mit der Umsetzung der notwendigen Anpassungen wurde bereits im Geschäftsjahr 2020 begonnen.

Ablösung LIBOR

Die britische Finanzmarktaufsicht Financial Conduct Authority (FCA) hatte 2017 angekündigt, dass die am «LIBOR fixing» beteiligten Banken nach 2021 nicht mehr verpflichtet sind, einen täglichen Referenzsatz zu erheben. Diese Entscheidung wurde aufgrund der Unzuverlässigkeit und früherer Fälle von Manipulation getroffen. Der London Interbank Offered Rate (LIBOR) war bisher ein in der Schweiz üblicher Referenzsatz und diente als Grundlage für die Berechnung der Preise verschiedener Finanzinstrumente wie z.B. Darlehen, Anleihen und Derivate.

Von der Nationalen Arbeitsgruppe für Referenzzinssätze in Franken (NAG) wurde nach eingehender Prüfung diverser Optionen der Swiss Average Rate Overnight (SARON) als künftiger Ersatz des CHF-LIBOR empfohlen. Der SARON unterscheidet sich vom CHF-LIBOR, weil er sich auf effektiv getätigte Transaktionen und Preise stützt und somit transparenter in seiner Berechnung ist. Aufgrund der Tatsache, dass der SARON ein täglicher Overnight-Referenzzinssatz ist, werden von der Schweizer Börse SIX für vordefinierte Laufzeiten SARON Compound Rates berechnet und publiziert.

Der Administrator des LIBOR, die ICE Benchmark Administration, hatte nach Rücksprache mit den am «LIBOR fixing» beteiligten Banken am 18.11.2020 angekündigt, dass die meisten LIBOR-Sätze (u.a. zum Schweizer Franken) nach dem 31.12.2021 voraussichtlich nicht mehr publiziert werden.

Die Banken müssen sich deshalb auf die nahestehende LIBOR-Ablösung vorbereiten. Bereits bestehende Hypotheken, Kredite oder Derivategeschäfte, die über das Jahr 2021 hinauslaufen, müssen auf risikofreie Zinssätze umgestellt werden. Eine Ablösung kann z.B. durch eine frühzeitige Neuverhandlung des betreffenden Geschäfts oder durch die Vereinbarung solider Rückfallklauseln erfolgen. Die FINMA hat in ihrer [Aufsichtsmitteilung 08/2020](#) zur LIBOR-Ablösung im Derivatebereich beide Ansätze kumulativ empfohlen sowie mit [Aufsichtsmitteilung 10/2020](#) den beaufsichtigten Banken einen Fahrplan für die LIBOR-Ablösung vorgegeben.

Die Basler Kantonalbank hat deshalb bereits frühzeitig im Juli 2020 die SARON-Hypothek und den SARON-basierten festen Vorschuss lanciert. Passend dazu standen auch bereits die auf alternativen risikofreien Referenzzinssätzen basierenden Absicherungsinstrumente (Interest Rate Swaps) zur Verfügung. Bezüglich Umstellung von bereits bestehenden Geschäften und der Implementierung von Rückfallklauseln hat die Basler Kantonalbank die betroffenen Kunden kontaktiert. Weiter wurden die internen Referenzzinskurven für die Vor- und Nachkalkulation auf die neuen alternativen Zinskurven umgestellt.

Nachhaltigkeit im Finanzsektor

Die Themen Sustainable Finance und ESG (Environment, Social und Governance) haben 2020 im Finanzbereich, national und international, massiv an Relevanz gewonnen. Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) hat am 4.6.2020 die Broschüre «Sustainable Finance in der Schweiz: Von einer Pionierin zu einem international führenden Hub» veröffentlicht. Darin präsentiert die SBVg eine breite Auslegeordnung über die laufenden Aktivitäten der Finanzbranche im Bereich ESG. Zusätzlich beinhaltet die Broschüre konkrete Handlungsfelder, um die regulatorischen und steuerlichen Hürden für Sustainable Finance in der Schweiz abzubauen und die Rahmenbedingungen zu verbessern. Gleichzeitig mit der Broschüre wurde der Leitfaden zur Integration von ESG-Kriterien in den Beratungsprozess für Privatkunden publiziert. Die SBVg nennt vier Hauptbereiche, bei welchen die Banken hinsichtlich Sustainable Finance ansetzen können und sollen: (i) Transparenz, (ii) Anlegen und Investieren, (iii) Kredite und Finanzierungen und (iv) Kapitalmarkt und Emissionen.

Weiter wurden auf Initiative des Bundesamtes für Umwelt (BAFU) die Schweizer Finanzmarktakteure 2020 dazu aufgefordert, an einem standardisierten Klimaverträglichkeitstest teilzunehmen. Der Test hatte zum Ziel, Transparenz zur Ausrichtung der Anlageportfolios und Investitionen des Finanzsektors auf die Ziele des Pariser Klimaabkommens zu schaffen. Die SBVg und der Verband Schweizer Kantonalbanken (VSKB) haben diese Initiative unterstützt und auch die Basler Kantonalbank hat am Klimaverträglichkeitstest teilgenommen.

Der Bundesrat hat in zwei Berichten die Eckpfeiler für einen führenden Standort für nachhaltige Finanzdienstleistung und die konkretisierten Vorschläge für einen nachhaltigen Finanzstandort Schweiz präsentiert. Mit fünf konkreten Massnahmen mit Schwerpunkten auf Transparenz und Risikobewertung soll die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes verbessert werden und gleichzeitig soll der Finanzplatz einen effektiven Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Dieser Vorstoss wurde von massgebenden Verbänden aus der Finanzindustrie wie der SBVg, der Asset Management Association Switzerland und von Swiss Sustainable Finance begrüsst. Auch die FINMA unterstützt den Vorstoss des Bundesrates und kündigte in der Folge an, dass sie die Transparenz bezüglich klimabezogener Finanzrisiken innerhalb der Finanzbranche erhöhen möchte. Banken müssten die Öffentlichkeit angemessen über ihre Risiken informieren und dazu gehörten auch die finanziellen Folgen des Klimawandels. Aus diesem Grund plant die Behörde Anpassungen in ihrem Rundschreiben «Offenlegung Banken», wofür die FINMA eine öffentliche Anhörung angestossen hat.

Die internationale Entwicklung, insbesondere in der EU, gilt es, in diesem Zusammenhang nahe zu berücksichtigen. Die EU hat am 27.11.2020 die Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor publiziert. Darin finden sich Transparenzvorgaben zum Thema Nachhaltigkeit auf Ebene des Finanzinstituts, bei Finanzinvestitionen und auf Ebene des Finanzprodukts.

Entsprechend decken sich die nationalen und internationalen Bestrebungen/Initiativen mit den Grundsätzen und den Zielen der Nachhaltigkeitsstrategie der Bank und der 2019 auf Konzernebene formulierten Umwelt- und Klimapolitik.

Anspruchsgruppen der Basler Kantonalbank

Die Basler Kantonalbank interagiert kontinuierlich mit ihren verschiedenen Anspruchsgruppen. Diese schliessen alle internen oder externen Personengruppen und Organisationen mit ein, die von der Tätigkeit der Bank direkt oder indirekt betroffen sind. Im Sinne einer erfolgreichen und nachhaltigen Unternehmensführung berücksichtigt die BKB stets auch die sich laufend verändernden Bedürfnisse dieser Anspruchsgruppen. Eine transparente Kommunikation mit allen Gruppen ist der Bank ein zentrales Anliegen.

Kunden

Die Kunden stehen für die BKB im Mittelpunkt: Sie zu begeistern und eng während aller Lebensphasen zu begleiten ist denn auch eine der fünf strategischen Stossrichtungen der Bank. Dies widerspiegelt sich in ihrer Vision (Von Basel. Für Basel. Sicher, nahe und engagiert.) sowie in ihren drei Leistungsversprechen (Klarheit, Sicherheit, Engagement). Als die in der Region verankerte Berater- und Universalbank bietet die BKB ein umfassendes Angebot, das auf die spezifischen Bedürfnisse von Privat- und Geschäftskunden zugeschnitten ist. In systematischen Umfragen werden die Bedürfnisse dieser Anspruchsgruppe regelmässig ermittelt und die Zufriedenheit gemessen. Weitere Kundenfeedbacks werden zudem über elektronische Wege oder auch über den Dialog mit dem Kundenberater gesammelt.

Dabei befinden sich insbesondere die Bedürfnisse der Privatkunden seit Jahren im Wandel: Sie möchten ihre Bankgeschäfte unabhängig von Ort und Zeit, bequem und effizient erledigen. Dementsprechend gewinnen E-Banking und Mobile Banking weiter an Bedeutung. Die Corona-Pandemie hat diesen Trend noch weiter verstärkt. Auf Seite der KMU sind Lösungen für eine effiziente elektronische Abwicklung des Zahlungsverkehrs gefragt, aber auch Beratungsdienstleistungen über elektronische Kanäle wie Webchats oder Videokonferenzen gewinnen an Relevanz.

Im Weiteren ist die Nachhaltigkeit bei den Kunden mittlerweile zu einem zentralen Thema geworden. Für sie wird die Integration sozialer und umweltbezogener Nachhaltigkeitsaspekte sowohl in der Vermögensverwaltung wie auch in der Anlageberatung immer mehr zu einem zwingenden Bestandteil.

Eigner

Die BKB ist eine selbstständige öffentlich-rechtliche Anstalt. Der Kanton Basel-Stadt als Eigner stellt ihr Dotationskapital zur Verfügung. In der Eignerstrategie definiert der Regierungsrat in Ergänzung zu den gesetzlichen Grundlagen für jeweils vier Jahre seine Ziele und Interessen gegenüber der Basler Kantonalbank. 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. Die Eignerstrategie richtet sich primär an den Bankrat als oberstes Leitungsgremium der BKB. Er pflegt den regelmässigen und intensiven Dialog mit dem Eigner.

Investoren

Das Partizipationskapital der BKB wurde 1986 geschaffen und ist heute in 5,9 Millionen Partizipations-scheine unterteilt. Diese werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt. Die jährliche PS-Versammlung, an der die BKB über ihre Strategie und über ihr abgelaufenes Geschäftsjahr informiert, ist eine zentrale Plattform für den Austausch mit ihren Partizipanten. Nach 2020 musste die Veranstaltung aufgrund der Corona-Pandemie für 2021 erneut abgesagt werden.

Investoren setzen heute voraus, dass sie sich jederzeit und vollständig über ein Unternehmen informieren können. Deshalb baut die BKB die elektronische Berichterstattung konsequent aus und informiert die Investoren transparent und umfassend via das Investoren-Cockpit auf ihrer Website. Weiter publiziert die Bank jedes Jahr einen Halbjahresbericht und einen Geschäftsbericht mit integriertem Nachhaltigkeitsbericht sowie die Offenlegung der Eigenmittel und der Liquidität. Seit 2019 erscheinen die Publikationen ausschliesslich in digitaler Form.

Regulator

Die BKB untersteht vollumfänglich den bank- und finanzmarktrechtlichen Vorschriften des Bundes. Zuständig für die bankenspezifische Aufsicht gemäss dem Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen und dem Finanzmarktaufsichtsgesetz ist die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA). Der Regulator setzt voraus, dass die BKB sämtliche Finanzgesetze und -regularien einschliesslich neuer Kapital- und Liquiditätsvorschriften oder Standards zur Transparenz einhält und konsequent umsetzt. Die BKB pflegt einen offenen und professionellen Dialog mit den Anspruchsgruppen aus Regierung und Aufsichtsbehörden.

Öffentlichkeit

Mit einer breiten Palette von Bankprodukten und -dienstleistungen erfüllt die BKB den Leistungsauftrag des Kantons. Daneben unterstützt sie diesen durch ihr soziales und gesellschaftliches Engagement.

Der Dialog mit der Öffentlichkeit erfolgt über die Marke der BKB – zum einen über die physischen Filialen im ganzen Kanton, zum anderen über verschiedene digitale Kanäle. Sichtbar und erlebbar wird die Bank auch durch zahlreiche von ihr unterstützte Anlässe, Initiativen und Projekte im sportlichen, kulturellen, wirtschaftlichen und sozialen Bereich. Bei der Auswahl ist die BKB bestrebt, Nachhaltigkeits-, Umwelt- und Klimaaspekte zu berücksichtigen.

Mitarbeitende

Mitarbeitende sind ein zentraler Pfeiler des Unternehmenserfolgs der BKB. Arbeitsbedingungen, Entfaltungsmöglichkeiten, Unternehmens- und Führungskultur sind ausschlaggebend für ihre Zufriedenheit. Letztere wird regelmässig im Rahmen von Mitarbeiterbefragungen gemessen. Die Ergebnisse zeigen Verbesserungsmöglichkeiten auf, die kontinuierlich umgesetzt werden.

Dank dem hohen Digitalisierungsgrad ist es heute für eine steigende Anzahl von Mitarbeitenden der BKB möglich, ihre Arbeit ortsunabhängig etwa vom Homeoffice aus zu erledigen – dies hat sich gerade in Zeiten von Corona als Vorteil erwiesen.

Lieferanten

Eine weitere Anspruchsgruppe der BKB sind ihre Lieferanten. In einem Verhaltenskodex ist festgelegt, welche Prinzipien und Vorgaben für die Mitarbeitenden in der Kommunikation mit den Lieferanten verbindlich sind. Von ihren Lieferanten verlangt die BKB die Befolgung von Umweltstandards und -gesetzen sowie die Einhaltung sozialer und arbeitsrechtlicher Richtlinien. Festgehalten werden diese jeweils in einer Nachhaltigkeitsvereinbarung.

Entwicklungen im Bankenmarkt

Ernst & Young-Bankenbarometer 2021

Das Beratungsunternehmen Ernst & Young (EY) hat 100 Führungskräften von Schweizer Banken auf den Zahn gefühlt.

Die Schweizer Banken haben die Herausforderungen der Corona-Pandemie bisher gut gemeistert: So beurteilen 53% der befragten Banken ihre Geschäftsentwicklung in den vergangenen Monaten als positiv. Die Finanzinstitute konnten aus einer Position der Stärke agieren, so die Experten von EY: Die nach der Finanzkrise 2008 eingeleiteten Fitnesskuren mit der Minimierung von Risiken und dem Aufbau von Eigenmittel- und Liquiditätspolstern haben Wirkung gezeigt und die Resilienz der Banken gestärkt.

Trotz dieser guten Ausgangslage geht ein Grossteil der Banken davon aus, dass auch für sie schon bald dunklere Wolken aufziehen: 75% rechnen als Folge der Corona-Pandemie mit einem sprunghaften Anstieg der Wertberichtigungen vor allem im KMU-Kreditgeschäft. 36% erwarten in den nächsten sechs bis zwölf Monaten ausserdem steigende Kreditausfälle bei der Wohnbaufinanzierung. Entsprechend glauben nur 59% der Befragten kurzfristig an eine positive Geschäftsentwicklung; 2019 waren es noch 67%. Doch auf lange Sicht zeigen sich die Bankmanager zuversichtlich: 73% sehen mittelfristig eine positive Entwicklung ihres operativen Geschäfts voraus; langfristig sind es sogar 84%. Dass sich die KMU hierzulande bereits wieder innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre von der Krise erholt haben werden, davon gehen denn auch 83% der Banken aus.

Eine Normalisierung der Geldpolitik ist für die Banken durch die Corona-Krise jedoch in weite Ferne gerückt: 82% von ihnen glauben, dass sich die Zinsen in der Schweiz auch noch in zehn Jahren auf sehr tiefem Niveau bewegen werden. Dementsprechend ist die Weitergabe von Negativzinsen an die Privatkunden kein Tabu mehr: Nur noch 11% der befragten Banken schliessen dies kategorisch aus – im letzten Jahr waren es fast noch doppelt so viele.

Im Weiteren macht das EY-Bankenbarometer einen verstärkten Trend zu Sustainable Finance aus. So wollen 79% der Banken ihr Angebot an nachhaltigen Anlagen deutlich ausbauen. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 8 Prozentpunkte. Bei 51% der Banken ist das Thema Nachhaltigkeit bereits ein Pflichtbestandteil ihrer Beratungs- und Investitionsprozesse – im vergangenen Jahr waren es erst 30%. Kantonalbanken sind hier klare Trendsetter: 82% setzen schon heute auf eine nachhaltige Anlageberatung.

Weiter halten die Experten von EY fest, dass Nachhaltigkeit auch im Kreditgeschäft zunehmend gefragt ist. Während im Vorjahr nur 19% der Banken bei der Kreditvergabe an kommerzielle Kunden Nachhaltigkeits-/ESG-Faktoren (Environmental, Social, Governance) berücksichtigten, so sind es mittlerweile 27%. Bei den Kantonalbanken ist dies bereits bei 35% Standard.

IFZ Retail Banking Report 2020

Das internationale Beratungsunternehmen Capgemini und die Non-Profit-Organisation Efma haben über 80 Manager führender Banken aus verschiedenen Regionen sowie 11 200 Endkunden in elf Ländern befragt.

Durch die Corona-Krise haben die Endkunden verstärkt digital mit ihren Banken interagiert: Bevorzugten vor COVID-19-Zeiten 49% der Kunden Internet-Banking, so ist dieser Anteil gemäss der Studie nun auf 57% gestiegen. Auch Mobile-Banking-Apps legten in diesem Zeitraum um 8 Prozentpunkte auf 55% an Beliebtheit zu. Dabei stellen die Kunden laut dem Report zunehmend höhere Anforderungen an die digitalen Angebote der Banken: Sie erwarten ein nahtloses, digitales Erlebnis, das sie bereits aus anderen Bereichen ihres Lebens gewohnt sind. Durch neue, agile und digital geprägte Marktteilnehmer, die vom ersten Tag an einen kompromisslos kundenzentrierten Ansatz bieten und damit diese Kundenansprüche bedienen, geraten traditionelle Retailbanken zunehmend unter Druck.

Ihre Wettbewerbsfähigkeiten erhalten können langfristig nur jene Banken, die sich zu plattformbasierten Anbietern weiterentwickeln, so die Experten von Capgemini. Durch den Wechsel auf ein Plattform-Modell könnten Banken ihre Marktreichweite vergrössern, die betriebliche Effizienz verbessern, die Rentabilität steigern und nicht zuletzt auch neue Geschäftsmodelle entwickeln. Allerdings gibt es noch einige Hindernisse auf dem Weg zum Plattform-Modell: 80% der Bankmanager haben gemäss der Umfrage Bedenken hinsichtlich der Cybersecurity und des Datenschutzes, 68% führen ihr veraltetes Datenmanagement ins Feld und 73% nennen die Identifizierung der geeigneten Partner als Problem. Weitere Knackpunkte für die Führungskräfte sind veraltete Technologien sowie eine inhärente risikoaverse Kultur.

World-Retail-Banking-Studie

Das international aufgestellte Beratungsunternehmen Capgemini hat für seine Retailbankenstudie mehr als 7900 Privatkunden und 50 Bankmanager aus verschiedenen Ländern befragt.

Die Kommunikation zwischen den Banken und ihren Kundinnen und Kunden befindet sich im Umbruch: Filialbesuche werden seltener, während die digitale Beratung an Bedeutung gewinnt. Die Corona-Krise hat diesen Trend noch verstärkt. Aus Bankensicht führe dies aber offenbar noch nicht zu einem grundlegenden Paradigmenwechsel, schlussfolgert die Studie. So bleiben für die befragten Bankenvertreter die persönliche Beratung in der Filiale, klassische Telefongespräche sowie E-Mails auch während der nächsten fünf Jahre die wichtigsten Kommunikationskanäle. Daneben werden aber auch digitale Touchpoints für die Manager relevanter: Insbesondere Webchats, Videoberatung und Chatbots sollen an Wichtigkeit zulegen. Befeuert werde die Entwicklung der digitalen Touchpoints gemäss der Studie auch durch neue Banken mit einem komplett digitalen Angebot. Diese würden eine Dynamik in den Schweizer Bankenmarkt bringen und zu einer beschleunigten Akzeptanz von digitalen Kanälen gerade im «Alltagsbanking» beitragen.

Im zweiten Teil beleuchtet die Studie den schweizerischen Hypothekarmarkt, der gemäss den Autoren per Ende 2019 etwa 1100 Mrd. CHF schwer war. 94,5% davon wurden von Banken vergeben, der Rest von Privatversicherungen und Pensionskassen. Das grösste Hypothekenportfolio innerhalb der Bankengruppen haben mit 37% nach wie vor die Kantonalbanken. Insbesondere in eher ländlichen Kantonen zeigen sie eine starke Präsenz. In sieben Kantonen dominieren die Kantonalbanken gar mit Marktanteilen von über 50%.

SBVg-Bankenbarometer 2020

In ihrem jährlich erscheinenden Bankenbarometer fasst die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) die wichtigsten Kennzahlen und Entwicklungen des Bankenplatzes Schweiz zusammen. Ausgewertet wurden dafür unter anderem Zahlen der Schweizerischen Nationalbank sowie Umfragen unter den Mitgliedsinstituten.

Im Jahr 2019 haben die Schweizer Banken in einem anspruchsvollen Umfeld ein solides Ergebnis erzielt und ihre Effizienz gesteigert, so das Fazit der SBVg. Hypothekarforderungen und Kundeneinlagen haben weiter zugenommen und die Bilanzsummen sind gestiegen. Der aggregierte Geschäftserfolg der Banken nahm im letzten Jahr um 1,1% auf 66,1 Mrd. CHF zu, ihr Bruttogewinn erhöhte sich um 4,5% auf 23,2 Mrd. CHF. Die Bilanzsumme lag mit 3317,6 Mrd. CHF 2,9 % über jener des Vorjahres.

Trotz verschärfter regulatorischer Rahmenbedingungen ist die Schweiz mit einem Marktanteil von rund 25% absolute Spitzenreiterin im globalen grenzüberschreitenden Wealth Management. Das gesamte in der Schweiz verwaltete Vermögen stieg 2019 um 13,8% auf 7893,4 Mrd. CHF.

Eine weitere interessante Erkenntnis aus dem aktuellen Bankenbarometer: Der Finanzplatz Schweiz befindet sich auf dem besten Weg, ein international führender Hub nachhaltiger Finanzflüsse und -dienstleistungen zu werden. Mittlerweile sind laut SBVg rund 30% der Anlagen im Schweizer Investment Management gemäss ESG-Kriterien (Environment, Social, Go-

vernance) nachhaltig investiert, während der globale Durchschnitt erst bei 15% liegt.

Die 246 in der Schweiz tätigen Banken beschäftigten per Ende 2019 im Inland insgesamt 89 531 Personen (in Vollzeit-äquivalenten) und damit 1,2% weniger als im Vorjahr. Im ersten Halbjahr 2020 stieg der Personalbestand jedoch bereits wieder leicht an, so der SBVg.

Wesentliche Ereignisse im Corona-Jahr 2020

Basler Kantonalbank als wichtige Stütze während der Corona-Krise

Enge Begleitung der Privatkundschaft durch die Krise

Während des ersten Lockdowns im März 2020 wurden die Filialen und die technische Infrastruktur innerhalb von wenigen Tagen so umgerüstet, dass beide Konzernbanken ihre Kunden auch während der Corona-Krise optimal betreuen konnten. Um eine enge Begleitung und ein Mindestmass an Orientierung sicherzustellen, haben beide Banken auch neue, digitale Tools eingesetzt – etwa Livestreaming-Kundenanlässe, Telefonkonferenzen mit dem Konzern-CIO Dr. Sandro Merino sowie Videoberatungen. 700 Mitarbeitende arbeiteten im März 2020 quasi von einem Tag auf den anderen aus dem Homeoffice.

Unbürokratische Kredithilfe für KMU

Im Rahmen des Soforthilfeprogramms des Bundes und des Unterstützungsprogramms des Kantons Basel-Stadt hat der Konzern BKB die Versorgung der KMU mit Überbrückungskrediten sichergestellt. Dank einer raschen und unkomplizierten Bearbeitung der Anträge konnten Liquiditätsengpässe des Gewerbes erfolgreich abgewendet werden. Allein im Rahmen der Kantons- und Bundesprogramme wurden über 1500 Limiten in der Höhe von rund 160 Mio. CHF gesprochen.

BKB unterstützt Solidaritätsfonds

Die Basler Kantonalbank spendete CHF 50 000 zugunsten des Solidaritätsfonds für Basler Kleinunternehmen der Gewerbestiftung. Aus diesem Fonds wurde jedem Unternehmen eine nicht rückzahlbare Soforthilfe in der Höhe von CHF 4000 ausbezahlt.

Expertise im Dienste der Kunden

Immobilienstudien

Die Basler Kantonalbank hat im Januar bereits zum dritten Mal die Studie «Wohnen in Basel» publiziert. Verschiedene Infografiken zeigen unterschiedliche Entwicklungen rund ums Wohnen in Basel auf. Eine 3-D-Animation illustriert, in welchen Basler Quartieren das Eigenheim besonders teuer geworden ist. Dass Corona den Trend zu steigenden Eigenheimpreisen im 1. Halbjahr 2020 weiter akzentuierte, widerspiegelt auch der BKB Eigenheimindex. Gemäss dem im Mai veröffentlichten «Basler Immobilienkompass» ist der Standort Basel aufgrund der relativ tiefen Leerstände attraktiver als die zentrumsfernen Lagen. Hohe Immobilienpreise haben jedoch die Rendite geschmälert. Gleichzeitig sind die Risiken gestiegen. Der Immobilienkompass zeigt deutlich, dass vor allem Anlagen in Geschäftsliegenschaften eine hohe Fachkompetenz erfordern.

Ausgezeichnetes Anlagekompetenz

Ende Februar 2020 durfte das Asset Management der BKB den «Refinitiv Lipper Group Award Switzerland 2020» entgegennehmen. Aufgrund ihres herausragenden Risiko-Rendite-Profils über die letzten drei Jahre wurden die BKB Anlagelösungen in der Kategorie «Mixed Assets – Small Company» ausgezeichnet. Das Asset Management der BKB hat damit bewiesen, dass es trotz begrenzter Ressourcen mit den grossen und internationalen Anbietern mithalten kann.

Vorreiterrolle bei der Ablösung des LIBOR

Der SARON (Swiss Average Rate Overnight) soll bis 2022 den LIBOR als Referenzzins ablösen. Er wird auf Basis von tatsächlich abgeschlossenen Transaktionen und verbindlichen Kursen im Schweizer Repomarkt berechnet und unterscheidet sich damit vom LIBOR, der auf hypothetischen Kursen beruht. Im Februar 2020 konnte die BKB mit Entris Banking das erste SARON-Interbankengeschäft abschliessen. Am 1.7.2020 löste die SARON-Hypothek sowohl bei der Basler Kantonalbank als auch bei der Bank Cler die bisherige LIBOR-Hypothek ab. Damit können sich Kunden, die am Puls des Geldmarktes sein möchten, flexibel finanzieren. Auch Grosskunden profitieren neu von der Möglichkeit einer SARON-basierenden Finanzierung.

KMU-Studie der BKB

Im Mai 2020 hat die Basler Kantonalbank in Zusammenarbeit mit BAK Economics über 300 KMU in der Region Basel zu den Auswirkungen der Corona-Krise auf ihr Geschäft befragt. Wie die Umfrage zeigte, erweisen sich die KMU mehrheitlich als solide. Einige KMU nutzten die Krise gar als Chance, um ihr Geschäftsmodell oder ihre Strategie zu überarbeiten.

Klarer Fokus auf die Kundenbedürfnisse

Seit das Private Banking im Juli 2020 vom Brunngässlein in die neuen Räumlichkeiten an der Aeschenvorstadt umgezogen ist, sind am Hauptsitz der Basler Kantonalbank die meisten Fachspezialisten aus dem Privatkundenbereich konzentriert. Dadurch wird eine ganzheitliche und zielbasierte Beratung vereinfacht. In den neuen Beratungsräumen können jederzeit auch Spezialisten aus anderen Fachgebieten per Video zu den Kundengesprächen zugeschaltet werden.

BKB Podcast «Finanzcast»

Die Basler Kantonalbank hat im September 2020 den neuen BKB Podcast «Finanzcast» lanciert. Regelmässig werden darin aktuelle Themen aus Wirtschaft und Finanzen aufgegriffen. In der ersten Folge hat Dr. Sandro Merino, CIO der BKB, mit dem renommierten Zukunftsforscher Gerd Leonhard über die Auswirkungen von Corona auf Gesellschaft und Wirtschaft diskutiert. Bis Ende 2020 sind bereits fünf Podcasts publiziert worden.

Engagement der BKB für die Region

Lancierung Kundenmagazin «schwarz.wyss»

Im März 2020 hat die Basler Kantonalbank zum ersten Mal «schwarz.wyss» publiziert, ein neues und multimediales Printmagazin für die Stadt Basel. Es wird künftig zweimal jährlich jeweils im Frühling und im Herbst erscheinen und einem bestimmten Thema gewidmet sein. In der Erstausgabe wurden verschiedene Geschichten aus der Stadt rund um das Thema «Mut» erzählt. Die zweite Ausgabe beleuchtete verschiedene Facetten von «Stolz». Die dritte Ausgabe zum Thema «Traum» ist für den Mai 2021 geplant.

Gelebte Solidarität mit Basel

Im Mai 2020 haben die Mitarbeitenden der Basler Kantonalbank über CHF 20 000 zugunsten der Gewerbestiftung gespendet. Im Juni 2020 hat die BKB gemeinsam mit Pro Innerstadt die Kampagne «Support Your Locals» lanciert und das Gewerbe mit dem grössten Wettbewerb in der Geschichte der BKB unterstützt. Über 20 000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern haben an der Verlosung von Geschenkbons von Pro Innerstadt Basel im Gesamtwert von CHF 145 000 teilgenommen.

Herzaktion

Während der Adventszeit hat die Basler Kantonalbank über die sozialen Medien zu einer grossen Spendenaktion mit Herz aufgerufen und zugunsten von vier verschiedenen Basler Hilfsorganisationen insgesamt CHF 15 000 gespendet.

Nachhaltigkeit als eingelöstes Versprechen

Nachhaltigkeit im Kerngeschäft

Das Bekenntnis zu einer nachhaltigen Geschäftspraxis ist Teil der Unternehmensstrategie des Konzerns und hat auch 2020 das Kerngeschäft geprägt. So trägt der Konzern mit seiner Umwelt- und Klimapolitik aktiv zu einer ökologisch, wirtschaftlich und sozial nachhaltigen Entwicklung bei. Beide Konzernbanken sind für ihre Klimaneutralität zertifiziert. 2020 hat die BKB ein umfassendes ESG/CO₂-Reporting eingeführt. Dieses zeigt den Anlegern auf, wie ihr Portfolio bezüglich ökologischer und sozialer Aspekte aufgestellt ist und wo sich allfällige Nachhaltigkeitsrisiken ergeben. Nachhaltige Anlagelösungen bzw. Vermögensverwaltungsmandate sind bereits seit 2019 Standardangebote bei beiden Konzernbanken.

Unterstützung der Sonderausstellung «ERDE AM LIMIT»

Die BKB ist Hauptsponsorin einer Sonderausstellung, die vom 20.11.2020 bis 3.7.2022 im Naturhistorischen Museum Basel zu sehen ist. «ERDE AM LIMIT» zeigt, welche Auswirkungen das menschliche Handeln auf die natürlichen Prozesse und die Ökosysteme der Erde hat. Zusätzlich verdeutlicht die Basler Kantonalbank im Rahmen einer begleitenden Ausstellung in der Filiale an der Spiegelgasse, welchen Beitrag Finanzinstitute zur Sicherung einer intakten Umwelt leisten können.

Wesentliche personelle Veränderungen

Neuwahlen Bankrat

Im Dezember 2020 hat der Regierungsrat Basel-Stadt den Bankrat der Basler Kantonalbank für die Amtsperiode vom 1.4.2021 bis 31.3.2025 gewählt. Im Präsidium wurden Adrian Bult (Präsident) und Dr. Christine Hehli Hidber (Vizepräsidentin) bestätigt. Für die zurückgetretenen Mitglieder Dr. Ralph Lewin und Dr. Andreas Sturm wurden neu Dr. Kristyna Ters und Mathis Büttiker ernannt. In der neuen Amtsperiode setzt sich der Bankrat damit aus fünf Frauen und vier Männern zusammen. Die BKB übersteigt damit nicht nur den seit 2021 geltenden Richtwert von 30% deutlich, sondern gehört auch zu den wenigen Unternehmen in der Schweiz, bei denen die Frauenquote in diesem Oberleitungsgremium über 50% liegt.

Wechsel in der Geschäftsleitung

Luca Pertoldi, Leiter Vertrieb kommerzielle Kunden der BKB und Mitglied der Konzernleitung, verlässt den Konzern und nimmt per 30.6.2021 eine neue Herausforderung an. Der Bankrat hat Regula Berger zur Leiterin des Bereichs Vertrieb kommerzielle Kunden der Basler Kantonalbank ernannt. Regula Berger leitete bisher den Bereich Legal & Compliance. Der Bereich Legal & Compliance wird interimistisch von Jörg von Felten, Abteilungsleiter Legal und Paralegal, geführt. Die Ernennungen werden ab 1.2.2021 wirksam. Über die definitive Nachfolge der Bereichsleitung Legal & Compliance wird der Bankrat nach einem Auswahlverfahren in den nächsten Monaten entscheiden. Per dann wird die Position in der Geschäftsleitung der Basler Kantonalbank sowie in der Konzernleitung wieder besetzt.

Andreas Ruesch, Bereichsleiter Privatkunden, wurde als stellvertretender CEO und stellvertretender Vorsitzender der Konzernleitung ernannt. Diese Ernennung tritt ebenfalls am 1.2.2021 in Kraft.

Entwicklungen aus dem Bereich der Investor Relations

Verzicht auf PS-Versammlung

Aufgrund der Entwicklungen rund um das Coronavirus musste die Basler Kantonalbank im Mai 2020 erstmals die Durchführung der PS-Versammlung absagen, um ihre Gäste sowie Mitarbeitenden vor einer weiteren Verbreitung des Virus zu schützen. Die Dividende von CHF 3.10 wurde den Inhaberinnen und Inhabern von Partizipationsscheinen der BKB am 3.6.2020 in unveränderter Höhe gutgeschrieben.

Geschäftsberichterstattung rein digital

Im April 2020 hat die Basler Kantonalbank den Geschäftsbericht 2019 zum ersten Mal in rein digitaler Form veröffentlicht. Darin integriert waren auch der Nachhaltigkeitsbericht sowie die Offenlegung Eigenmittel und Liquidität. Der Geschäftsbericht komplettierte damit den am 20.2.2020 publizierten Jahresabschluss.

Emission nachrangige Additional-Tier 1-Anleihen

Das Stammhaus BKB hat die nachrangige Additional-Tier-Anleihe aus dem Jahr 2015 über 100 Mio. CHF zum ersten Kündigungstermin per 1.4.2020 zurückbezahlt. Aufgrund der Marktgegebenheiten während der ersten Corona-Welle wurde die neue Anleihe erst Mitte September 2020 emittiert. Der Emissionspreis betrug 100%. Die Obligationen (Mindeststückelung CHF 5000) werden mit 1,875% verzinst.

Halbjahresbericht 2020

Der im August 2020 publizierte Halbjahresbericht hat gezeigt, dass der Konzern BKB in einem herausfordernden Umfeld seine Krisenresistenz und Agilität unter Beweis stellen konnte und ein solides Jahresergebnis von 50,9 Mio. CHF erzielt hat. Weil die finanziellen Auswirkungen der Krise kaum prognostizierbar sind, hat der Konzern seine Wertberichtigungen im ersten Semester um 8,1 Mio. CHF erhöht.

Höhere Abgeltung an den Kanton

Der Regierungsrat Basel-Stadt hat im September 2020 die Abgeltung der BKB Staatsgarantie für die Jahre 2021–2024 auf 10,2 Mio. CHF pro Jahr festgelegt (bisher 8,8 Mio. CHF). Zudem ist er der Empfehlung der Geschäftsprüfungskommission des Grossen Rats gefolgt und hat angekündigt, dass er das BKB Gesetz revidieren wird.

S&P bestätigt Rating AA+ der BKB

Dank ihrer hohen Kapitalstärke, ihrer Widerstandsfähigkeit und der starken Marktposition bleibt die Basler Kantonalbank eine der solidesten Banken in der Schweiz. Die Einschätzung von Standard & Poor's hat im Dezember 2020 aber auch bestätigt, dass die Strategie mit Fokus auf Stabilität, Ertragswachstum und Effizienzsteigerung konsequent und risikobewusst umgesetzt wird.

Wertorientierte Banksteuerung

Zur Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes orientiert sich der Konzern BKB konsequent am Prinzip der wertorientierten Banksteuerung. Mit der Kennzahl Economic Profit steuert der Konzern BKB integriert nach Wachstum, Kosten und Kapital 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 sowie die Verknüpfung von Leistung und Vergütung.

Allgemeine Grundsätze

Die wertorientierte Banksteuerung mittels Economic Profit als Steuerungsgrösse berücksichtigt neben den Kosten und Erlösen immer auch das Risiko (Kapital) und wirkt sich daher über alle Hierarchiestufen hinweg auf das Denken, Planen und Handeln in der Bank aus. Statt der Erzielung von kurzfristigem Volumenwachstum und einmaligen Erträgen steht die dauerhafte Steigerung des Unternehmenswertes im Vordergrund. Ein nachhaltiger Unternehmenswert für die Kundinnen und Kunden, für die Mitarbeitenden, für die Aktionärinnen und Aktionäre sowie für die Gesellschaft entsteht erst dann, wenn die Erträge sämtliche Aufwendungen und Risikokosten übersteigen.

Dimension 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.

Dimension 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.

Dimension Kapital

Die Risikokosten in der Dimension Kapital 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 Anhang zur Jahresrechnung wird in den Erläuterungen zum Risikomanagement detailliert auf die einzelnen Risikoarten eingegangen. Für die Bestimmung des ökonomischen Kapitals kommen im Konzern BKB komplexere prospektive Risikomasse zum Einsatz, wie 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.

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

Jeder Kunde ist anders. Die Basler Kantonalbank stellt den Kunden und seine individuelle Situation ins Zentrum. Sie deckt die Bedürfnisse von Privatkunden und Geschäftskunden mit einem umfassenden Spektrum von Produkten und Dienstleistungen aus den Bereichen Sparen, Anlegen, Vorsorgen und Finanzieren.

Ein umfassendes Angebot für Privatkunden

Um Kunden möglichst ganzheitlich beraten zu können, haben die BKB und die Bank Cler 2019 den zielorientierten Beratungsansatz «Compass» eingeführt. Er stellt die konkrete Lebenssituation und die finanziellen Ziele des Kunden ins Zentrum. 2020 wurde «BKB Compass» mit zusätzlichen Modulen sowie einer Toolbox mit Finanzrechnern erweitert.

Sowohl die BKB als auch die Bank Cler bieten ihren Kunden Bankpakete mit einem abgestuften Leistungsspektrum an. Die Pakete Classic, Comfort und Premium bieten gegenüber Einzelprodukten günstigere Preise.

Die BKB und die Bank Cler sind wichtige Akteure im Schweizer Hypothekarmarkt. Beide Institute haben 2020 neu SARON-Hypotheken eingeführt, um den LIBOR als Referenzzinssatz zu ersetzen. Dank SARON-Hypotheken können Kunden von einem sinkenden Zinsumfeld profitieren und bei steigenden Zinsen das Hypothekarmodell einfach wechseln.

Im April 2020 hat die BKB neue Anlageberatungspakete eingeführt. Damit will die Bank ihre traditionelle Stärke in der Anlageberatung ausspielen und sich wirksam am Markt differenzieren. Die Pakete Consult, Excellence und Excellence Plus beinhalten ein abgestuftes Leistungsspektrum mit Zusatzleistungen wie der Finanz- und Nachlassplanung, Rabatten auf Transaktionsgebühren oder einer fixen Ticket Fee.

Mit einer Delegationslösung für die Vermögensverwaltung können Kunden vom umfassenden Expertenwissen beider Banken profitieren und brauchen sich nicht selber um ihre Anlagen zu kümmern. 2020 hat die BKB das Mandat «Fokus Dividenden Schweiz» eingeführt. Neben einem Vermögenszuwachs stellt diese Lösung auch die regelmässige Auszahlung von Dividenden in den Fokus.

Beide Banken decken mit ihren Anlagelösungen verschiedene Kundenbedürfnisse und Risikoprofile ab. Mit den Anlagelösungen können auch Kunden mit kleinerem Vermögen von den Vorteilen einer professionellen Vermögensverwaltung profitieren.

Ständiger Ausbau der nachhaltigen Angebotspalette

Einen Schwerpunkt im Angebot beider Banken bilden nachhaltige Anlageprodukte. Die Palette wird kontinuierlich erweitert, denn nachhaltiges Anlegen entspricht einem wachsenden Bedürfnis der Kunden: Bereits 75% aller Neuanlagen gehen in nachhaltige Anlagestrategien oder Produkte. 2020 hat eine umfassende ESG-Analyse gezeigt, dass die nachhaltige Anlagelösung einen drastisch kleineren CO₂-Fussabdruck ausweist als die traditionelle. Deutlich besser abgeschnitten hat sie auch bei den Emissionen.

Seit 2019 gehört auch Fairtrade-Gold zum Angebot. Für dieses von Max Havelaar zertifizierte Gold müssen im kleingewerblichen Bergbau strenge Vorschriften bezüglich Sicherheit, Arbeitsbedingungen und Umwelt eingehalten werden.

2020 hat die BKB die Principles for Responsible Investment (PRI) unterzeichnet. Diese von den Vereinten Nationen unterstützte Initiative soll das verantwortungsvolle Investieren zusätzlich fördern.

2020 hat die BKB ihren ersten eigenen nachhaltigen Anlagefonds aufgelegt: Mit BKB Sustainable Equities Switzerland können Kunden schon ab einem Betrag von CHF 100 in nachhaltige Schweizer Unternehmen investieren.

Filialen und digitale Kanäle ergänzen sich optimal

Damit die Kunden Bankdienstleistungen möglichst orts- und zeitunabhängig nutzen können, verfolgen die BKB und die Bank Cler einen Omnichannel-Ansatz. Kunden können ihre Bankgeschäfte in den physischen Filialen abwickeln – bei der BKB im Grossraum Basel und bei der Bank Cler in den urbanen Zentren der Schweiz. Die Filialen waren 2020 auch während des Lockdowns im Frühling immer geöffnet.

Einen Schwerpunkt bildet im Rahmen der digitalen Transformation aber auch der Online-Kanal. Beide Banken bieten für Privatkunden E-Banking, Mobile Banking sowie Mobile Payment an. 2020 hat die BKB ihr Kundenportal mit einem Finanzassistenten erweitert. Er erstellt Finanzanalysen und hilft bei der Budgetplanung.

Mit Zak hat die Bank Cler die erste Smartphone-Bank der Schweiz lanciert. Die benutzerfreundliche App ist mit über 40 000 Nutzerinnen und Nutzern eine der führenden Neobanken in der Schweiz. Das Leistungsspektrum wird ständig erweitert. 2020 kam ein neuer Onboarding-Prozess auf Basis einer Online-Identifizierung hinzu. Ein Konto kann somit neu rund um die Uhr und ohne Wartezeit eröffnet werden.

Einen Schwerpunkt bildete 2020 auch die Videoberatung. Um die Kunden eng durch die COVID-19-Krise zu begleiten, haben beide Banken als Alternative zur physischen Beratung in den Filialen auch Videoberatungen durchgeführt.

Kompetente Betreuung von Firmenkunden

Die BKB und die Bank Cler decken die oft komplexen Finanzierungs- und Anlagebedürfnisse von Firmenkunden jeder Grösse mit einem umfassenden Spektrum an Produkten und Lösungen ab. Zum Angebot beider Banken gehören auch die abgestuften Business-Pakete Classic, Comfort und Premium.

Seit 2019 bietet die BKB professionellen Anlegern Securities Lending & Borrowing (SLB) an. Dabei werden Wertschriften gegen eine Gebühr am Markt ausgeliehen. Ausgeliehene Wertschriften bleiben im Kundendepot ersichtlich und können jederzeit verkauft, transferiert oder zurückgerufen werden. Dieses Angebot entspricht einem Bedürfnis des Marktes und konnte sich seit der Einführung gut etablieren.

2020 war geprägt durch verschiedene COVID-19-Unterstützungsprogramme. Allein im Rahmen der Kantons- und Bundesprogramme wurden über 1500 Limiten in der Höhe von rund 160 Mio. CHF gesprochen. Dank einer raschen und unbürokratischen Bearbeitung der Anträge konnten die BKB und die Bank Cler entscheidend dazu beitragen, Liquiditätsengpässe für das Gewerbe abzuwenden.

Auch für Firmenkunden wird das Angebot auf dem digitalen Kanal ständig ausgebaut. 2020 hat die BKB den Business Finance Manager (BFM) eingeführt. Er unterstützt KMU bei der Analyse ihrer Zahlungsströme und der Planung ihrer Liquidität. Ebenfalls ausgebaut wurde 2020 das Angebot im Bereich Electronic Banking Internet Communication Standard (EBICS). Dieses Übertragungsprotokoll vereinfacht die Buchhaltung und das Datenmanagement.

Kundenzufriedenheit – Customer Experience Management

Zufriedene Kundinnen und Kunden sind die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg jedes Unternehmens. Die Kundenorientierung ist im Konzern BKB zentral: «Kunden begeistern» ist eine von fünf Stossrichtungen der Konzernstrategie 2018–2021. Der Konzern BKB nutzt ein systematisches Customer Experience Management (CEM), um Kundenbedürfnisse zu erkennen, das Kundenerlebnis zu verbessern und die Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern.

Bereits Ende 2018 wurde im Konzern BKB der Net Promoter Score (NPS) als neuer Key Performance Indicator (KPI) eingeführt. Diese Messgrösse zeigt, wie wahrscheinlich es ist, dass jemand die BKB oder die Bank Cler weiterempfehlen würde. 2019 wurde die Abteilung «Customer Experience Management» aufgebaut. Sie koordiniert das CEM im gesamten Konzern und entwickelt es weiter. Das Ziel ist, die ganze Organisation auf eine kontinuierliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit auszurichten und in beiden Banken eine kundenorientierte Kultur zu etablieren. 2019 wurden die dafür nötigen Analyse- und Steuerungsinstrumente entwickelt. Darauf aufbauend konnten 2020 weitere Schritte unternommen werden, um das CEM im Konzern zu verankern.

Feedback-Management auf Kurs: Ticketerfassung um 100% gesteigert

Nur wer die Empfehlungsbereitschaft und Bedürfnisse der Kunden genau kennt, kann die Kundenzufriedenheit nachhaltig erhöhen. Doch dafür muss zunächst eine solide Datengrundlage geschaffen werden. Einen Schwerpunkt des CEM bildet deshalb das strukturierte Sammeln und Auswerten von verschiedenen Kundenfeedbacks – vom mündlichen Lob am Schalter bis zur schriftlichen Kritik per Brief. 2019 wurde ein Feedback-Managementsystem eingeführt. Es erlaubt die Entgegennahme jeglicher Kundenrückmeldungen sowie die strukturierte und zeitnahe Bearbeitung gestützt auf Tickets. 2020 konnten bereits doppelt so viele Tickets pro Bank erfasst und bearbeitet werden wie im Vorjahr. Seit dem Frühling 2020 unterstützen auch CX-Ambassadoren (Customer Experience) die verschiedenen Abteilungen bei Fragen rund um das Feedback-Management.

Aufbau eines umfassenden NPS-Cockpits und Reportings

Systematisches CEM muss dort ansetzen, wo sich eine rasche Verbesserung und eine maximale Wirkung erzielen lassen. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist deshalb die systematische Steuerung. Dafür wurde im Konzern BKB 2020 ein NPS-Cockpit und Reporting aufgebaut. Eine grafische Oberfläche liefert verdichtete Informationen über den NPS auf der Stufe der Gesamtbank, der Abteilung, der Teams sowie der einzelnen Mitarbeitenden. Das Cockpit zeigt den Führungskräften auf, was sie vor Ort an der Front sofort verbessern können – etwa durch gezieltes Coaching von Beratern. Schliesslich ermöglicht das Cockpit auch Rückschlüsse darüber, was strukturell verbessert werden kann – beispielsweise durch die Beschleunigung von Prozessen oder die Entwicklung von neuen, kundenfreundlicheren Produkten.

Customer Journey Workshops erfolgreich durchgeführt

Eine zentrale Methode des CEM ist das Customer Journey Mapping. Es erlaubt die sorgfältige Analyse des Kundenerlebnisses über sämtliche Berührungspunkte. Dafür wird etwa die Nutzung einer bestimmten Dienstleistung in funktionsübergreifenden Workshops konsequent aus dem Blickwinkel der Kunden betrachtet und bewertet. 2020 haben die BKB und die Bank Cler Customer Journey Workshops zu rund einem halben Dutzend verschiedenen Themen durchgeführt. Dabei konnten wichtige Erkenntnisse gewonnen, Lösungsideen entwickelt sowie konkrete Arbeitspakete und Verbesserungsverfahren abgeleitet werden. Für 2021 befinden sich bereits weitere Customer Journey Workshops in der Planung.

Der Kundenzirkel liefert künftig unmittelbare Feedbacks

Niemand weiss besser über Kundenbedürfnisse und Kundenerlebnisse Bescheid als die Kundinnen und Kunden. Ein wichtiges CEM-Instrument sind deshalb auch sogenannte Kundenzirkel. Das sind Gruppen von Kunden, die regelmässig in Workshops, Usability Testings oder Einzelinterviews befragt werden. 2020 wurden sowohl für die BKB als auch die Bank Cler Kundenzirkel mit jeweils 25 Teilnehmenden aufgebaut. Nach dem Start im November wurden 2020 bereits vier Befragungen zu verschiedenen Themen durchgeführt – unter anderem zur Nachhaltigkeit. Die Kundenzirkel ermöglichen es beiden Banken, unmittelbare Kundenfeedbacks zu erhalten. Damit können Produkte, Dienstleistungen und Prozesse validiert und kontinuierlich verbessert werden. Für 2021 sind weitere Befragungen geplant.

Mitarbeitende

Die Basler Kantonalbank und die Bank Cler wollen ihre Kunden begeistern. Dafür sind sie auf qualifizierte und motivierte Mitarbeitende angewiesen. Als attraktive Arbeitgeberinnen mit einer fortschrittlichen Personalpolitik bieten sie unter anderem flexible Arbeitsmodelle und faire Löhne an. Ebenso wichtig sind aber auch Führungskräfte, welche die Unternehmenswerte vorleben, ihre Teams optimal unterstützen und den Mitarbeitenden Hand bieten für ihre berufliche Entwicklung.

Diese Ziele will der Konzern BKB mit der strategischen HR-Roadmap 2018–2021 erreichen. Im Wesentlichen enthält sie vier Schwerpunkte: Die Entwicklung und Etablierung der Führungsleitsätze, die Förderung der Entwicklung der Mitarbeitenden sowie der Aufbau des Talent Developments, die Verbesserung der Gender-Diversität und die Schärfung der Arbeitgebermarke.

2020 wurde erneut eine Mitarbeiterbefragung durchgeführt, an der sich fast 90% der Mitarbeitenden beteiligt haben. Sie hat gezeigt, dass die Umsetzung der HR-Strategie Früchte trägt: Vor allem in den Themenbereichen persönliche Perspektiven, Entwicklungsdialog, Mitarbeiterförderung sowie Aus- und Weiterbildung attestieren die Mitarbeitenden ihrer Arbeitgeberin «signifikante Fortschritte».

Strukturierter Entwicklungsdialog eingeführt

Einen Schwerpunkt bildete 2020 die Einführung eines strukturierten Entwicklungsdialogs. Dabei besprechen die Führungskräfte mit jedem Mitarbeitenden regelmässig die aktuelle Jobsituation sowie die gegenseitigen Vorstellungen für die weitere Entwicklung. In die Betrachtung fliessen neben den besonderen Fähigkeiten und möglichen Entwicklungsbereichen auch individuelle beruflichen Ziele ein. Auf der Basis eines transparenten Austauschs zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden werden so die Eckpunkte für die weitere Entwicklung definiert. Daraus werden konkrete Massnahmen im Job abgeleitet sowie Schulungen oder Weiterbildungen aufgegleist. Um den Fortschritt überprüfen zu können, werden alle wichtigen Punkte dokumentiert. 2020 wurden die Rahmenbedingungen für den Entwicklungsdialog definiert, die Führungskräfte geschult und der Dialog in der Organisation eingeführt. In einem Pilotbereich erfolgte die Diskussion von Talenten entlang von Entwicklungskriterien, deren Erkenntnisse in die flächendeckende Umsetzung im nächsten Jahr einfliessen.

Ein Drittel der Führungspositionen mit Frauen besetzen

Chancengleichheit und Diversity sind für den Konzern BKB zentral. Einen Schwerpunkt bildete 2020 die Förderung der Gender-Diversität. Frauen sind in Führungspositionen im Konzern BKB nach wie vor untervertreten. Deshalb sollen in den nächsten drei Jahren mindestens ein Drittel aller neu zu besetzenden Führungspositionen mit Frauen besetzt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden auf verschiedenen Ebenen Massnahmen definiert. Angepasst wurde etwa die Arbeitgebermarke und damit der Auftritt der BKB als Arbeitgeberin. So wurden die Stelleninserate komplett überarbeitet, damit sich Frauen künftig noch stärker angesprochen fühlen. In den Inseraten und auf der Website sollen zudem Themen wie Kultur und Werte vermittelt werden. In Auswahlgremien für neu einzustellende Mitarbeitende muss immer auch eine Frau vertreten sein. Auch in den Kernprozessen Entwicklung, Beförderung und Ernennung wurden spezifische Massnahmen definiert.

Ein wichtiger Aspekt der Chancengleichheit ist eine faire Vergütung. Ende 2020 wurde die Lohngleichheit von Frauen und Männern bei der BKB erneut mit der Logib-Analyse durch eine externe Unternehmung bestätigt und die Bank mit dem Zertifikat Fair-ON Pay+ ausgezeichnet.

Das 2019 als Pilotprojekt lancierte Mentoring-Programm konnte erfolgreich abgeschlossen und in den Regelbetrieb überführt werden. Rund die Hälfte der Teilnehmenden sind Frauen. Netzwerkanlässe, beispielsweise zum Thema «Mut», sollen ebenfalls dazu beitragen, die Gender-Diversität im Konzern zu verbessern.

Trainings zu Führungsleitsätzen und Werten online durchgeführt

Mit der 2019 lancierten Initiative «Stronger2gether» soll die Zusammenarbeit im Konzern gefördert und verstärkt werden. Ein wichtiges Instrument dafür sind die Werte und Führungsleitsätze, die von den Geschäftsleitungen beider Banken entwickelt wurden. 2020 wurde die Verankerung dieser Werte in der ganzen Organisation weiter vorangetrieben. So sollen sie zu einem integralen Bestandteil der Konzern-DNA werden. Aufgrund der Corona-Situation wurden die für das Jahr 2020 geplanten Trainings mit Führungskräften auf digitalen Kanälen durchgeführt. In diesen Trainings reflektierten die Führungskräfte ihre Rolle und überlegten sich, wie sie die Werte und Führungsleitsätze im Alltag vorleben möchten. Gleichzeitig wurde daran gearbeitet, die Werte auch in wiederkehrenden HR-Prozessen wie der Rekrutierung und der Entwicklung sowie im Rahmen des Beförderungsprozesses besser abzubilden.

Pandemie befeuerte das mobile Arbeiten und neue Arbeitsmodelle

2019 hat der Konzern BKB die organisatorischen und technischen Voraussetzungen für das mobile Arbeiten geschaffen. So wurden etwa alle Mitarbeitenden mit Laptops ausgerüstet. Im Frühling 2020 konnten deshalb rund 700 Mitarbeitende von einem Tag auf den anderen ins Homeoffice wechseln. Die spezielle Situation wurde 2020 auch genutzt, um bereits gestartete Projekte im Bereich neue Arbeitsformen voranzutreiben. Im Fokus stand etwa ein Pilotprojekt für neue Zusammenarbeitsflächen im Südpark. Dabei wird untersucht, wie Räume für flexible Formen der Zusammenarbeit geschaffen werden können. Anstatt an fixen Plätzen sollen die Mitarbeitenden künftig flexibel in zur jeweiligen Arbeitssituation passenden Teams zusammenarbeiten können. Langfristig wird im Konzern BKB ein ausgewogener Mix aus Homeoffice und Präsenzarbeit angestrebt, wobei der Fokus im Büro noch stärker auf flexiblen Formen der Zusammenarbeit und einer besseren Nutzung der Flächen liegen soll.

Der Konzern BKB fördert auch weiterhin Nachwuchs

Gut ausgebildete Fachkräfte sind essenziell für die Zukunft der BKB und der Bank Cler. Auch im Corona-Jahr 2020 haben beide Banken in die Ausbildung investiert. Per Sommer 2020 waren 40 Lernende und Praktikanten sowie neun Trainees bei der BKB sowie 35 Lernende und Praktikanten und drei Trainees bei der Bank Cler angestellt. 2020 wurde das Trainee-Programm überarbeitet. Es soll in Zukunft noch stärker auf die effektiven Bedürfnisse beider Banken abgestimmt werden und so sicherstellen, dass qualifizierten Trainees ein Entwicklungspfad angeboten werden kann. Neu bieten die BKB und die Bank Cler im Rahmen ihres Ausbildungsprogrammes einen Einsatz in der Lernenden-Factory im Customer Operations Center an. Im zweiten Lehrjahr arbeitet eine Gruppe von rund acht bis zwölf Lernenden zusammen als «Junior-Team» inmitten der übrigen rund 100 Mitarbeitenden. Die Lernenden erhalten so die Möglichkeit, täglich im Betrieb mitzuarbeiten, Verantwortung für das Team zu übernehmen, ihre Ausbildung selbstständig zu planen sowie ihre Methodenkompetenz weiterzuentwickeln.

Investitionen in Projekte, Strategie und Wachstumsinitiativen

Projektportfolio der Basler Kantonalbank

Im Geschäftsjahr 2020 wurde das Projektportfolio der Basler Kantonalbank von einer Vielzahl von Projekten geprägt: Im Bereich der Regulatorik wurde an Themen zu GwG und FIDLEG gearbeitet, aber auch Anforderungen an den Datenschutz standen im Fokus und neue Schutzmassnahmen im Bereich Cyber Risk konnten erfolgreich implementiert werden. Im Bereich Life-Cycle wurden die Anforderungen für die Verarbeitung von QR-Rechnungen umgesetzt und Investitionen in das Upgrade von internen Systemen (Avaloq und Banksteuerungssystemen) sowie Kundenschnittstellentools (Release des E-Bankings) werden vorgenommen. Auf strategischer

Ebene wurde am zielbasierten Beratungsansatz für Privatkunden gearbeitet und der Kernprozess rund um das Thema «Finanzieren» ist im Rahmen eines strategischen Projekts weiter optimiert worden. Zudem werden traditionelle Bereiche wie die Sanierung unserer Geschäftsstellen und der Ausbau der Angebotspalette, beispielsweise im Jugendsegment, weiter vorangetrieben. Neben diesen einzelnen Initiativen stand das zweite Halbjahr 2020 stark im Fokus der Strategieerarbeitung für die Strategieperiode 2022–2025. Insgesamt konnten auch im Geschäftsjahr 2020 die Entwicklungstätigkeiten im Konzern erfolgreich, innovativ und mit agilen Projektstrukturen durchgeführt werden.

Geschäftsentwicklung

Entwicklung Konzernergebnis

Das prägende Ereignis im Berichtsjahr 2020 stellte der Beginn der Corona-Pandemie mit ihren Auswirkungen auf die Gesellschaft und die Wirtschaft dar. Die Herausforderungen für den Konzern BKB zeigten sich insbesondere in der Sicherstellung der geforderten Liquidität unserer Geschäftskunden. So wurden u.a. über 1500 COVID-19-Kreditlimiten mit einem Volumen von mehr als 160 Mio. CHF gesprochen. Aber auch für unsere Privatkunden waren wir ein verlässlicher Partner in der Krise. Die Bargeldversorgung war jederzeit gewährleistet und für Risikogruppen wurde ein Bargeld-Bringservice angeboten. Die internen Geschäftsprozesse und die Infrastruktur mussten rasch an die coronabedingten Schutzmassnahmen angepasst werden, um sowohl unsere Kundschaft wie auch unsere Mitarbeitenden bestmöglich zu schützen. Dies leistete der bereits in den Vorjahren eingeleiteten digitalen Transformation im Konzern zusätzlichen Auftrieb. Die Zusammenarbeit mit der 100%igen Tochter Bank Cler wurde intensiviert und weitere Geschäftseinheiten – insbesondere im Backoffice – ins Stammhaus Basler Kantonalbank integriert. Das für beide Banken neu aufgebaute Customer Operation Center entwickelte sich zur beratungs- und verkaufsorientierten Serviceorganisation für alle Kundensegmente und stellt die telefonische sowie digitale Erreichbarkeit für unsere Kunden sicher. Das Standardgeschäft wird direkt erledigt – individuelle oder komplexe Anliegen werden bei Bedarf qualifiziert an die zuständigen Ansprechpartner weitergeleitet. Dies rückt die bedürfnisgerechte Betreuung unserer Kunden noch stärker in den Fokus. Mit neuen Geschäftsfeldern wie dem Securities Financing konnte das Produktangebot erweitert werden. Dies bietet den Kunden die Möglichkeit, ihre Depotperformance zu optimieren. Die Bank Cler erhöhte mit der App Zak ihren Marktanteil im Mobile Banking. Und bei beiden Banken wurde das Angebot durch ihre nachhaltigen Anlagelösungen erfolgreich erweitert. In der Zwischenzeit fliessen konzernweit gut 3 von 4 Franken in unsere nachhaltigen Anlagelösungen.

Mit einem leicht tieferen Geschäftserfolg von 157,3 Mio. CHF (-2,2%) schliesst der Konzern das Geschäftsjahr 2020 ab. Durch die Erhöhung des Geschäftsvolumens bei gleichzeitiger Senkung der Refinanzierungskosten hat sich der Bruttoerfolg aus dem Zinsengeschäft positiv entwickelt (+2,3%). Der Kommissionserfolg konnte stabilisiert werden (+0,5%). Die grössten Auswirkungen der Pandemie zeigten sich im Handelserfolg (-20%). Die Umsetzung von weiteren Synergien im Konzern entfalteten ihre Wirkung im tieferen Geschäftsaufwand (-1,7%). Erfreulicherweise konnten im Berichtsjahr nicht mehr erforderliche Rückstellungen aufgelöst werden (6,1 Mio. CHF). Die Reserven für allgemeine Bankrisiken wurden bei beiden Banken um insgesamt 36,9 Mio. CHF verstärkt. Nach Berücksichtigung eines höheren Steueraufwands (+27%) resultierte ein Konzerngewinn für das abgelaufene Geschäftsjahr von 108,3 Mio. CHF (-3,2%).

Geschäftsertrag

Das anhaltende Negativzinsumfeld war auch im 2020 herausfordernd. Trotzdem ist es dem Konzern auch durch eine Optimierung der Refinanzierungsstruktur gelungen, dem anhaltend hohen Margendruck entgegenzuwirken. Mit der Einführung des Securities-Financing-Geschäfts konnten im Verlauf vom 2020 neue Geschäftsfelder erschlossen werden. Dies trägt zur Sicherung von Erträgen im tendenziell sinkenden Zinsengeschäft bei. Zudem konnten die beiden Konzernbanken die hohe Kreditnachfrage – insbesondere im Hypothekbereich aufgrund der hohen Bautätigkeit sowie der Überbrückungsfinanzierung durch den pandemiebedingt hohen Liquiditätsbedarf – befriedigen. Als Folge gelang es, den Bruttoerfolg im Zinsengeschäft zu erhöhen (+2,3%). Mittelfristig muss jedoch mit erhöhten Kreditausfällen durch die Corona-Krise gerechnet werden. Entsprechende Risiken wurden durch Bildung von zusätzlichen Wertberichtigungen berücksichtigt. Der Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft schloss deshalb nur leicht über dem Vorjahresergebnis. Die zurückhaltenden Aktivitäten der Kunden aufgrund der aktuellen, wirtschaftlichen Unsicherheit sowie der geforderten Massnahmen gegen das Coronavirus zeigten sich auch im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Obwohl sich die Nutzung von Karten als bargeldlose Zahlungsmittel erhöht hatte, führten die ausbleibenden Ferienreisen sowie die geringere Frequentierung der Bancomaten zu einem Rückgang der Kartenerträge. Von den Kunden weiterhin sehr gefragt sind unsere Anlagelösungen, welche sich auch durch besonders nachhaltige Anlagen auszeichnen. Mit dem neuen Betreuungs- und Beratungsansatz konnte im Stammhaus Basler Kantonalbank der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft 2020 bereits um +5,9% gesteigert werden. Die Bank Cler hat ihre Vertriebsstruktur per Anfang 2021 reorganisiert und ebenfalls auf die zielorientierte und bedürfnisnahe Beratung umgestellt und damit die Basis für eine erfolgreiche Zukunft gelegt. Das übrige Kommissionsgeschäft hatte sich erwartungsgemäss stabil entwickelt. Damit weist der Kommissionserfolg insgesamt eine leichte Verbesserung auf (+0,5%). Durch die Corona-Pandemie und die damit einhergehenden, massiven Auswirkungen auf die Realwirtschaft kam es zu teilweise starken Verwerfungen an den Finanzmärkten. Speziell die Ausweitung der Bondspreads sowie Dividendenausfälle haben – trotz guter Erträge im Derivate- und Geldmarktgeschäft – deutliche Spuren im Handelserfolg hinterlassen (-20%). Geringere Dividendenausschüttungen in den Beteiligungen schlugen sich auch im übrigen ordentlichen Erfolg nieder, der sich im Vorjahresvergleich halbierte (-2,3%).

Geschäftsaufwand

Im Rückgang des Geschäftsaufwands (-1,7%) zeigen sich auch die Erfolge der noch engeren Kooperationen innerhalb des Konzerns. Durch die gezielte Zusammenführung von weiteren Konzerneinheiten konnten die Abwicklung von Kundengeschäften sowie weiteren Geschäftsprozessen optimiert und Synergien erzielt werden. Zudem hat sich die erhöhte Digitalisierung und Automatisierung positiv auf die betrieblichen Prozesse ausgewirkt. Mit 1320 Mitarbeitenden beschäftigte der Konzern am Jahresende mehr Personal als im Vorjahr und verstärkt damit seine Vertriebsleistungen. Dadurch stiegen die Personalkosten um +3,2%. Das in den Vorjahren – aufgrund der Umsetzung der strategischen Initiativen in der laufenden Strategieperiode – umfangreichere Projektportfolio, welches u.a. auch hohe Ausgaben in die Erneuerung der Geschäftsstellen bei beiden Banken umfasste, konnte im Berichtsjahr mit deutlich tieferen Kosten abgewickelt werden. Die Abgeltung der Staatsgarantie beträgt unverändert 8,8 Mio. CHF.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme weist eine markante Zunahme von +21,5% auf 54,4 Mrd. CHF auf. Das Securities Financing trug einen hohen Anteil zu diesem Wachstum bei und hatte gegen Ende Jahr Fahrt aufgenommen. Zudem hatten viele KMUs und andere Unternehmen aufgrund der angespannten Wirtschaftslage ihre Kreditlimiten ausgeschöpft, um den Liquiditätsbedarf bei sinkenden Umsätzen sicherzustellen. Beide Konzernbanken vergaben zusätzliche Überbrückungskredite im Rahmen der COVID-19-Unterstützungsprogramme von Bund und Kanton. Auf der Refinanzierungsseite haben die beiden Banken erfolgreich Obligationenanleihen emittiert. Zusammen mit der Aufnahme weiterer, zinsgünstiger Pfandbriefdarlehen erhöhte sich diese Refinanzierungsquelle um 1,2 Mrd. CHF. Der Zustrom von Kundeneinlagen auf Privat- und Anlagekonti sowie in Form von mehrheitlich kurzfristigen Festgeldanlagen stellt das hohe Vertrauen der Kunden in den Konzern unter Beweis. Im Interbankengeschäft wurde überschüssige Liquidität von Drittbanken beim Konzern BKB angelegt. In der Folge weisen die flüssigen Mittel per 31.12.2020 einen sehr hohen Bestand von 11,8 Mrd. CHF auf.

Kundenausleihungen

Die Folgen der Pandemie zeigten sich insbesondere in der Notwendigkeit, die Wirtschaft mit genügend Liquidität zu versorgen. Dies erfolgte einerseits durch die Ausschöpfung noch nicht beanspruchter Kreditlimiten durch unsere Kunden. Andererseits wurden die von Bund und Kantonen geregelten COVID-19-Kredite rasch und unkompliziert abgewickelt. Die Nachfrage nach Wohneigentumfinanzierungen war auch im Jahr 2020 aufgrund des attraktiven Zinsniveaus hoch. Dabei wurden die ersten SARON-Hypotheken vermittelt. Der SARON (Swiss Average Rate Overnight) ersetzt den bisherigen Leitzinssatz LIBOR, der per Ende 2021 abgeschafft wird. Nach wie vor begehrt ist die Finanzierung mittels Festhypotheken, mit denen sich die Kunden die tiefen Zinssätze längerfristig sichern möchten.

Publikumsgelder

Der Konzern verzeichnete 2020 wiederum einen erfreulichen Zufluss von Kundengeldern. In der aktuellen Wirtschaftslage tendieren die Privatkunden dazu, ihre Sparquoten zu erhöhen und Rücklagen zu tätigen. Zudem platzierten institutionelle Kunden überschüssige Liquidität in Form von kurzfristigen Festgeldanlagen. Die Konzernbanken refinanzierten sich auch 2020 über zusätzliche Darlehen der beiden Pfandbriefbankinstitute. Gleichzeitig wurden fällige Pfandbriefdarlehen durch zinsgünstigere Tranchen ersetzt. Beide Banken waren auch am Kapitalmarkt tätig. Zur Sicherung des zukünftigen Finanzierungsbedarfs emittierte die BKB eine Obligationenanleihe von 200,0 Mio. CHF. Um auch für die zukünftigen Verschärfungen der Eigenmittelvorschriften im Rahmen von Basel III gewappnet zu sein und jederzeit über eine komfortable Eigenmittelausstattung zu verfügen, haben die Konzernbanken erfolgreich zwei AT1-Anleihen emittiert.

Kundenvermögen

Das im Konzern verwaltete Kundenvermögen überstieg mit 50,7 Mrd. CHF (+2,8 Mrd. CHF) erstmals die Grenze von 50 Mrd. CHF. Wesentlichen Anteil daran hatten die Passivgelder, welche in der aktuellen, wirtschaftlich angespannten Lage als Möglichkeit zum sicheren Anlegen von der Kundschaft bevorzugt werden.

Eigenkapital

Per 31.12.2020 verfügt der Konzern BKB über ein ausgewiesenes Eigenkapital von knapp 4,0 Mrd. CHF. Dieses setzt sich aus den Positionen Reserven für allgemeine Bankrisiken, Gesellschaftskapital, Kapitalreserve, Gewinnreserve, Eigene Kapitalanteile (Minusposition) sowie dem Konzerngewinn. Die Reserven für allgemeine Bankrisiken konnten 2020 um +36,9 Mio. CHF erhöht werden. Nach Berücksichtigung der Gewinnausschüttung vom Vorjahr erhöhte sich das ausgewiesene Eigenkapital im Vergleich zum 31.12.2019 um +61,1 Mio. CHF. Die Gesamtkapitalquote betrug Ende Jahr 17% bei einem Erfordernis von 12%, was die hohe Stabilität im Konzern unterstreicht. Dies verdeutlicht auch die Leverage Ratio (ungewichtete Eigenkapitalquote) von 8,2%, welche den geforderten Wert von 3% ebenfalls deutlich übertroffen hatte.

Ausblick

Die Geschäftsentwicklung im Jahr 2021 wird zu einem Teil davon abhängig sein, ob bzw. wann es gelingen wird, die Pandemie in den Griff zu bekommen. Es muss jedoch mit einem starken Einbruch der Realwirtschaft im ersten Semester 2021 gerechnet werden. Im zweiten Halbjahr dürfte sich dann eine langsame, aber anhaltende Erholung einstellen. Zudem wird die Entwicklung auch durch das zukünftige Verhalten der Gesellschaft aufgrund der gesammelten Erfahrungen und der erlittenen finanziellen Einbussen beeinflusst. Damit ist die Prognose der Geschäftsentwicklung mit hoher Unsicherheit behaftet. Der Konzern geht aber von einer Verbesserung der Erträge – insbesondere im Handelsgeschäft – aus. Zudem bietet das Securities-Financing-Geschäft zusätzliche Ertragschancen. Auf der Kostenseite werden zusätzliche Sparpotenziale ausgeschöpft und die Digitalisierung weiter vorangetrieben.

Wesentliche Kennzahlen

	2020 in 1000 CHF	2020 in %	2019 in %
Betriebliche Eigenkapitalrendite (Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital)		3,7	4,0
- Konzerngewinn vor Reserven	145 173		
- Eigenmittel am 1.1.	3 904 584		
- Eigenmittel am 31.12.	3 965 678		
(Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital x 100)			
Refinanzierungsgrad I		91,6	83,9
- Forderungen gegenüber Kunden	3 152 254		
- Hypothekarforderungen Kundenausleihungen	29 447 918		
	32 600 172		
- Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	29 851 470		
- Kassenobligationen	12 434		
Kundengelder	29 863 904		
(Kundengelder/Kundenausleihungen x 100)			
Refinanzierungsgrad II		124,9	114,4
- Kundengelder	29 863 904		
- Anleihen und Pfandbriefdarlehen	10 839 962		
Publikumsgelder	40 703 866		
(Publikumsgelder/Kundenausleihungen x 100)			
Cost-Income Ratio		64,6	64,5
- Geschäftsaufwand	349 243		
- Bruttoertrag ¹	540 285		
(Geschäftsaufwand/Bruttoertrag x 100)			

¹ Bruttoertrag (Geschäftsertrag abzüglich Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsgeschäft).

Offenlegung Eigenmittel nach Basel III und Leverage Ratio

Eigenmittel		31.12.2020	31.12.2019
Mindesteigenmittel basierend auf risikobasierten Anforderungen	in 1000 CHF	1 899 033	1 804 294
Anrechenbare Eigenmittel	in 1000 CHF	4 043 283	3 922 069
– davon hartes Kernkapital (CET1)	in 1000 CHF	3 912 062	3 850 906
– davon Kernkapital (T1)	in 1000 CHF	4 042 062	3 920 429
Risikogewichtete Positionen (RWA)	in 1000 CHF	23 737 911	22 553 673
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	in %	16,5	17,1
Kernkapitalquote (T1-Quote)	in %	17,0	17,4
Gesamtkapitalquote	in %	17,0	17,4
Antizyklischer Kapitalpuffer	in %	–	0,8
CET1-Zielgrösse ¹	in %	7,8	8,6
T1-Zielgrösse ¹	in %	9,6	10,4
Eigenmittelzielgrösse ²	in %	12,0	12,8
Leverage Ratio			
Basel III Leverage Ratio (Kernkapital in % des Gesamtengagements)	in %	8,2	7,9
Gesamtengagement	in 1000 CHF	49 351 993	49 480 400

¹ Gemäss Anhang 8 der ERV zuzüglich des antizyklischen Kapitalpuffer (vom Bundesrat am 27. März 2020 aufgrund der Corona-Krise deaktiviert).

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 Kapitalpuffer (vom Bundesrat am 27. März 2020 aufgrund der Corona-Krise deaktiviert).

Finanzieller Ausblick

Der Konzern BKB rechnet für das Jahr 2021 weiterhin mit anspruchsvollen und herausfordernden Rahmenbedingungen. Insbesondere ist von einem anhaltenden Tiefzinsumfeld sowie einer fortwährenden Negativzinspolitik durch die Schweizerische Nationalbank auszugehen. Die Nachfrage nach privatem Wohneigentum wird auch im neuen Jahr hoch bleiben. Die Leerstände bei den Mietobjekten werden kaum abnehmen und der Trend in Richtung Homeoffice wird die Nachfrage nach Büroräumlichkeiten mittel- bis langfristig beeinflussen. Mit der Umsetzung der Wachstumsstrategie kann der Konzern seine Ertragsquellen weiter diversifizieren. Der erfolgreiche Vertrieb der Anlagelösungen fördert den Ausbau des Kommissionsgeschäfts und stärkt damit die Ertragsseite. Weiterhin dürften diverse geopolitische Faktoren das Jahr 2021 beeinflussen. Insbesondere der ungelöste Handelsstreit zwischen den USA und China sowie die weitere Zuspitzung der politischen Lage im Nahen Osten könnten die Börsenstimmung massgeblich prägen. In dieser Phase wird der Konzern BKB weiterhin besonnen agieren und sich bietende Chancen nutzen. Infolge der sinkenden Zinsmargen werden Investitionen in die Erschliessung neuer Ertragszweige, die Modernisierung des bestehenden Bankings sowie die Fokussierung auf die Kundschaft vorangetrieben. Insgesamt geht der Konzern BKB von einem soliden Geschäftsverlauf aus. Dabei eröffnet die Umsetzung der Strategien in den Bereichen Digitalisierung und Anlagegeschäft nicht nur weitere Wachstumsmöglichkeiten, sondern wird sich auch positiv auf die Attraktivität des Produkte- und Dienstleistungsangebots auswirken.

Zielvorgaben des Stammhauses Basler Kantonalbank

In der laufenden Strategieperiode 2018–2021 wurden bereits umfassende Investitionen in die Digitalisierung und Automatisierung getätigt. Zudem wurde der Ausbau des Securities Financing weitestgehend umgesetzt und die Anlagemöglichkeiten für unsere Kunden um nachhaltige Produkte ergänzt. Anhaltende Negativzinsen, Konsolidierungen im Finanzsektor, die aktuelle Corona-Krise, neue Konkurrenten aus der Fintech-Branche sowie die fortschreitende Digitalisierung bleiben weiterhin die zentralen 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 dennoch optimistisch in die Zukunft. Sie 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.

Wertorientierte Steuerung

Das Stammhaus Basler Kantonalbank setzt sich durch die konsequente Umsetzung der wertorientierten Steuerung für 2021 bei den Hypothekarforderungen ein Wachstumsziel von rund 340 Mio. CHF. Die diversifizierte Ertragsbasis der Basler Kantonalbank hilft, sich in einem anhaltend schwierigen Marktumfeld zu behaupten. Mit dem Ausbau des Securities Financing sowie der Delegationslösungen im Anlagegeschäft kann die Ertragsbasis weiter gestärkt werden. Mit der wertorientierten Steuerung wird eine ganzheitliche Betrachtungsweise im Unternehmen gefördert, bei welcher den Erträgen jeweils die entsprechenden Risikokosten gegenübergestellt werden. Folglich steht der ökonomische Mehrwert im Zentrum der wertorientierten Steuerung. Die Basler Kantonalbank hat sich zum Ziel gesetzt, einen dauerhaft positiven ökonomischen Wertbeitrag zu erwirtschaften. Für das Jahr 2021 erwartet die Basler Kantonalbank einen Economic Profit von mindestens 100 Mio. CHF.

Kapital

Mit Blick auf ihre Wachstumsstrategie stärkte die Basler Kantonalbank auch im Geschäftsjahr 2020 ihre bereits überdurchschnittliche Kapitalbasis und gehört damit weiterhin 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 erfüllte jederzeit diese hohen Anforderungen. Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) lag im vierten Quartal 2020 mit durchschnittlich 230,4% deutlich über dem regulatorisch erwarteten Wert von 100%. Zudem erfüllte die Basler Kantonalbank bereits im 2020 die Mindestanforderungen der Net Stable Funding Ratio (NSFR) als strukturelle Liquiditätsquote mit einem Wert über 100%. Der Bundesrat verabschiedete im September 2020 die definitive Einführung der NSFR zur Gewährleistung der langfristig stabilen Finanzierung der Banken per 1.7.2021.

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 2020 einen Kursverlust von –19,20% oder CHF 14.40 auf CHF 60.60 verzeichnet. Unter Berücksichtigung der Dividende entspricht dies einer Performance von –15,7%.

Attraktive Dividende für die PS-Inhaber

Die Inhaberinnen und Inhaber von BKB Partizipationsscheinen partizipieren am soliden Geschäftsergebnis 2020: Am 4.5.2021 wird ihnen eine konstante Dividende von CHF 3.10 (brutto) ausbezahlt, was einer Dividendenrendite von 5,1% entspricht.

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 (Valorenummer 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 2020 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 2020 der Ertrag nicht mit einem höheren Risiko einherging. Gleichzeitig hat die Basler Kantonalbank im Verlauf des Berichtsjahres ihre Kapitalbasis um 1,1% auf 3,4 Mrd. CHF gestärkt. Mit einer Gesamtkapitalquote von 19,0% und einer harten Kernkapitalquote von 18,6% verfügt die Basler Kantonalbank über eine Kapitalkraft, die weit über dem liegt, was regulatorisch gefordert ist (12,0%). Der hohe Überschuss am regulatorischen Kapital wirkt ebenso vertrauensbildend wie kursstützend.

Ausgezeichnetes Kreditrating

Im Dezember 2020 hat Standard & Poor's (S&P) das ausgezeichnete Rating der BKB AA+ bestätigt. Die Einstufung für das Kurzfrustrating (A–1+) und der Ausblick («stabil») wurden ebenfalls bestätigt. Die BKB gehört damit zu den solidesten Bankinstituten in der Schweiz. Positiv erwähnt werden die sehr hohe Kapitalstärke, die Widerstandsfähigkeit und die starke Marktposition der BKB. S&P attestiert der BKB, trotz der durch die COVID-19-Pandemie verursachten Rezession, eine hohe Widerstandsfähigkeit. Folgende Faktoren waren ausschlaggebend für die erstklassige Bewertung der Basler Kantonalbank: die sehr starke Kapital- und Liquiditätsbasis, unterstützt durch die stabile Ertragslage. Im Weiteren haben die hohe Marktdurchdringung im Heimmarkt Basel sowie die enge Beziehung zum Kanton Basel-Stadt aufgrund dessen Mehrheitsbeteiligung und der Staatsgarantie zum ausgezeichneten Rating beigetragen. Der Ausblick von S&P hinsichtlich der Rating-Entwicklung der BKB ist stabil. In ihrer Bewertung verweist die Ratingagentur unter anderem auf die zukunftsichere und robuste Aufstellung der BKB mit ihrer Tochtergesellschaft Bank Cler und auf die hohe Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung.

Solide Eigenmittelausstattung im Vordergrund

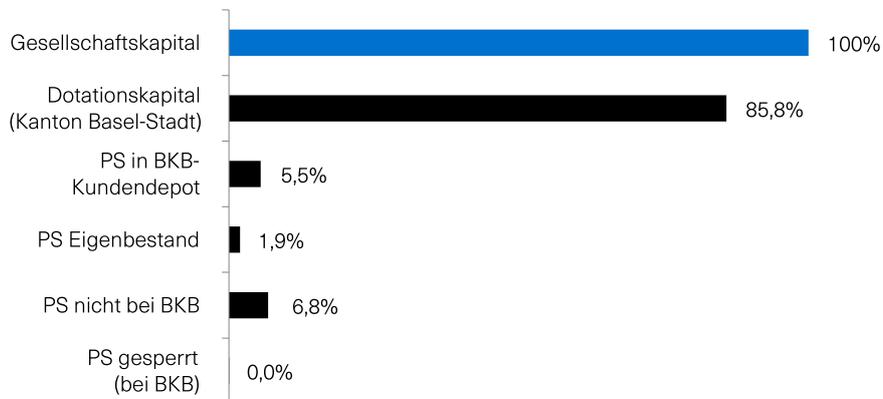
Die BKB schüttet den nach der Bildung von Reserven verbleibenden Jahresgewinn aus. Dabei orientiert sich die Höhe der Gewinnausschüttung nach den Kapitalbedürfnissen der Bank. Eine solide Eigenmittelausstattung hat Priorität, um damit weitere Wertschöpfungen zu ermöglichen, etwaige Risiken abzufangen 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 2020 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 2020 werden dem Kanton insgesamt 77,0 Mio. CHF ausbezahlt; gleich viel wie im Vorjahr. Gemäss der Eigenstrategie des Kantons wird für die Jahre 2017–2020 eine Ablieferung von mindestens 45,0 Mio. CHF pro Jahr erwartet.

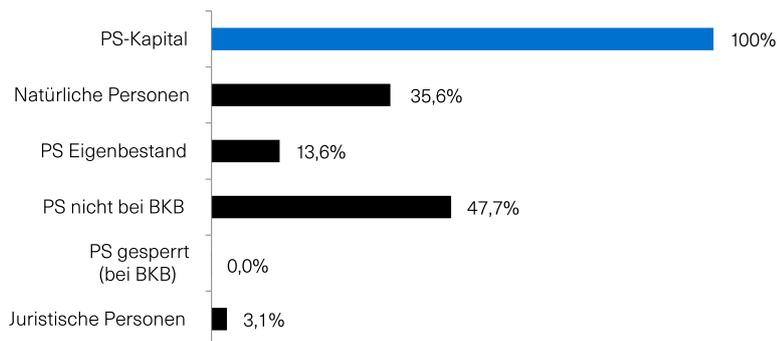
Struktur des Gesellschaftskapitals nach Art

Per 31.12.2020



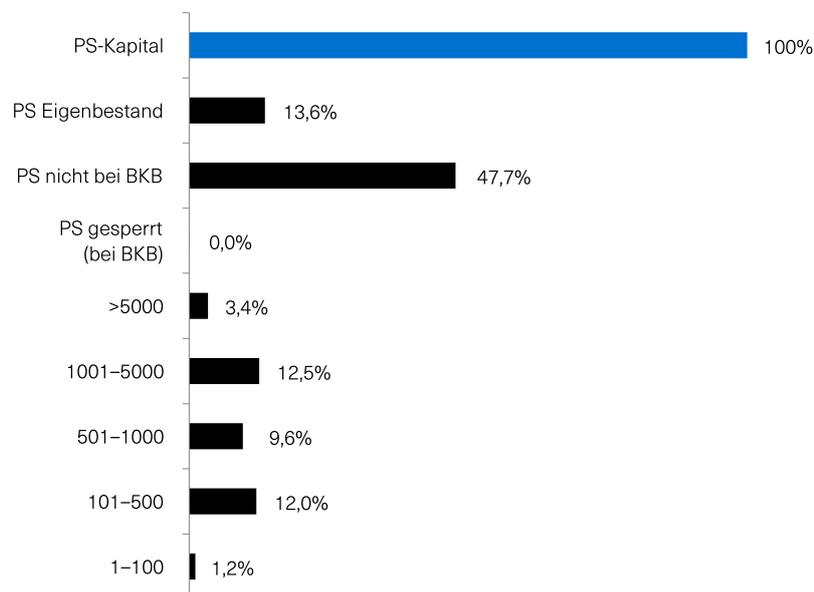
Struktur des PS-Kapitals nach Art des Inhabers

Per 31.12.2020



Struktur des PS-Kapitals nach gehaltener Stückzahl, je Inhaber

Per 31.12.2020



Performance BKB-Partizipationsschein (inkl. Dividende)

31.12.2019 bis 31.12.2020
(indexiert, Basis 100 = 31.12.2019)



Termine/Agenda

Aufgrund der weiterhin unvorhersehbaren Entwicklungen rund um das Coronavirus verzichten wir in diesem Jahr erneut auf die Durchführung der PS-Versammlung.

Die Dividende von CHF 3.10 (brutto) wird den Inhaberinnen und Inhabern von Partizipationsscheinen der Basler Kantonalbank am 4.5.2021 spesenfrei gutgeschrieben.

Im Rahmen unseres Engagements möchten wir gemeinsam mit den Inhaberinnen und Inhabern von Partizipationsscheinen der Basler Kantonalbank die Basler Gastronomie unterstützen. Dazu schenken wir jeder Inhaberin bzw. jedem Inhaber von Partizipationsscheinen eine Gastrokarte in der Höhe von CHF 100.-.

Weitere Informationen zur Aktion finden Sie unter: www.bkb.ch/geschenk

Die nächste PS-Versammlung findet am 28.4.2022 statt.

Der Halbjahresabschluss 2021 wird am 12.8.2021 kommuniziert.

Partizipationsschein Basler Kantonalbank – auf einen Blick

Kapitalstruktur		2020	2019
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	60.60	75.00
Veränderung	in %	-19,2	4,5
Höchstkurs	in CHF	79.40	80.40
Tiefstkurs	in CHF	57.20	68.00

Kennzahlen je Partizipationsschein			
Buchwert ¹	in CHF	79.43	78.52
Dividendenrendite	in %	5,1	4,1
Ausschüttungsquote (Pay-Out-Ratio)	in %	16,2	15,8
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Price-Earnings-Ratio)		21,1	22,6
Kurs-Buchwert-Verhältnis (Price-Book-Ratio)		0,8	1,0

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		4.5.2021	3.6.2020
Valorenummer Partizipationsschein: 923646 (ISIN: CH0009236461)			

¹ PS-Kapital und Dotationskapital.

Basler Kantonalbank
Postfach
4002 Basel

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

