# Lagebericht

- Unsere Erfolge 2022
- Konzernkennzahlen im Überblick
- Brief des Bankratspräsidenten und des CEO
- Marktumfeld
- · Vision und strategische Ausrichtung
- · Geschäftsmodell Konzern
- Geschäftsentwicklung Konzern
- Informationen für Investorinnen und Investoren

# Unsere Erfolge 2022



# 139,3 Mio CHF

Konzerngewinn (Vorjahr: 121,1 Mio. CHF)



# 231,1 Mio CHF

Geschäftserfolg (Voriahr: 222.1 Mio. CHF



# 56,3 %

Cost Income Ratio (Vorjahr: 58,4 %)



# 5,3 %

Eigenkapitalrendite (Vorjahr: 5,3 %)



# 18,6 %

Gesamtkapitalquote (Vorjahr: 18,5 %)



# «AAA»

Top Rating von Fitch (Standard & Poor's: AA+)



# Nachhaltige Innovation

Max Havelaar Fairtrade Goldfonds Sustainable-linked Loans Sustainable Loan Social Bond



# Neue Partnerschaften

FHNW Swiss Triple Impact Klimastiftung Schweiz Basler & Hofmann



# Ablieferung Kanton BS

420 Franken pro Baslerin und Basler (Vorjahr: 400 CHF)

# Konzernkennzahlen im Überblick

Bilanz		31.12.2022	31.12.2021
Bilanzsumme	in 1000 CHF	55 229 471	53 469 809
- Veränderung	in %	3,3	-1,8
Kundenausleihungen	in 1000 CHF	34 774 720	33 245 048
- davon Hypothekarforderungen	in 1000 CHF	31 523 993	29 767 013
Kundeneinlagen	in 1000 CHF	31 205 037	27 921 834
Kundengelder <sup>1</sup>	in 1000 CHF	31 208 188	27 929 566
Ausgewiesene eigene Mittel (inkl. Konzerngewinn)	in 1000 CHF	4 210 803	4 076 768
Ausgewiesene eigene Mittel (exkl. Konzerngewinn)	in 1000 CHF	4 071 536	3 955 696
Erfolgsrechnung		2022	2021
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	in 1000 CHF	389 759	374 058
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	in 1000 CHF	135 005	134 60
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	in 1000 CHF	65 991	76 040
Übriger ordentlicher Erfolg	in 1000 CHF	8 357	8 780
Bruttoertrag <sup>2</sup>	in 1000 CHF	598 264	589 85
- Veränderung	in %	1,4	9,3
Geschäftsertrag	in 1000 CHF	599 112	593 483
- Veränderung	in %	0,9	12,
Geschäftsaufwand	in 1000 CHF	336 862	344 25
- Veränderung	in %	-2,1	-1,-
Abschreibungen und Rückstellungen	in 1000 CHF	31 183	27 11
Geschäftserfolg	in 1000 CHF	231 067	222 119
- Veränderung	in %	4,0	41,
Konzerngewinn	in 1000 CHF	139 267	121 07
- Veränderung	in %	15,0	11,
veraliderang	,	13,0	11,
Kennzahlen Rentabilität		2022	202
Eigenkapitalrendite (Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital)	in %	5,3	5,3
		- , -	- , .
Kennzahlen zur Bilanz		31.12.2022	31.12.2021
Kundenausleihungen in % der Bilanzsumme	in %	63,0	62,2
Hypothekarforderungen in % der Kundenausleihungen	in %	90,7	89,
Kundeneinlagen in % der Bilanzsumme	in %	56,5	52,
Refinanzierungsgrad I (Kundengelder/Kundenausleihungen) <sup>1</sup>	in %	89,7	84,
Refinanzierungsgrad II (Publikumsgelder/Kundenausleihungen) <sup>3</sup>	in %	119,9	124,
Eigenkapitalquote	in %	7,6	7,
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	in %	17,7	17,
Kernkapitalquote (T1-Quote)	in %	18,3	18,
Gesamtkapitalquote	in %	18,6	18,
Eigenmittelzielgrösse <sup>4</sup>	in %	13,0	12,
Leverage Ratio	in %	6,9	6,
Durchschn. Quote für die kurzfristige Liquidität (LCR) (4. Quartal)	in %	154,5	233,
	in %	122,4	
Finanzierungsquote (NSFR)  RWA-Effizienz <sup>5</sup>	in %	,	125,
RWA-EIIIZIEIIZ *	111 76	1,11	1,0
Kennzahlen zur Erfolgsrechnung		2022	202
Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand/Bruttoertrag) <sup>2</sup>	in %	56,3	58,
	in %	65,1	63,
Netto-Zinserfolg in % des Geschäftsertrags  Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft in % des Geschäftsertrags	in %	,	
_ · _ · _ · _ · _ · _ · _ · _ · _ · _ ·	in %	22,5	22,
Handelserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	11,0	12,
Übriger ordentlicher Erfolg in % des Geschäftsertrags	in %	1,4	1,
Personalaufwand in % des Geschäftsaufwands		59,6	60,
Sachaufwand in % des Geschäftsaufwands <sup>6</sup>	in %	40,4	39,
Mitarbeitende		31.12.2022	31.12.202
		1 401	31.12.202 1 45
Anzahl Mitarbeitende (Headcount)			
Anzahl Lernende und Praktikantinnen bzw. Praktikanten		66	7:
Anzani Lernende und Praktikantinnen bzw. Praktikanten Vollzeitäquivalente (FTE) <sup>7</sup>			

 $<sup>^{\</sup>rm 1}$   $\,$  Kundengelder (Kundeneinlagen, Kassenobligationen).

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Bruttoertrag (Geschäftsertrag ohne Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft).

 $<sup>^{3}</sup>$  Publikumsgelder (Kundeneinlagen, Kassenobligationen, Anleihen und Pfandbriefdarlehen).

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 dem antizyklischen Kapitalpuffers (vom Bundesrat am 27. März 2020 aufgrund der Corona-Krise deaktiviert bzw. am 26. Januar 2022 per 30. September 2022 reaktiviert)

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Operativer Brutto-Erfolg / Summe der risikogewichteten Positionen (RWA).

 $<sup>^{6}\</sup>quad \text{Die Abgeltung der Staatsgarantie wird zur Berechnung dieser Kennzahl dem Sachaufwand zugeordnet.}$ 

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Lernende und Praktikantinnen bzw. Praktikanten zu 50 % gewichtet.

# Brief des Bankratspräsidenten und des CEO



Präsident des Bankrates Adrian Bult (links) und CEO Basil Heeb (rechts)

Liebe Investorinnen und Investoren Liebe Kundinnen und Kunden Liebe Baslerinnen und Basler

Die Entwicklungen bei der Credit Suisse bzw. ihre Übernahme durch die UBS sind von grosser Tragweite für den Schweizer Finanzplatz. Dennoch wollen wir im vorliegenden Geschäftsbericht 2022 den Fokus auf das vergangene Jahr legen, in dem sich das wirtschaftliche und geografische Gefüge bereits fundamental verändert hat. Die Finanzmärkte standen unter Dauerbelastung und für Anlegerinnen und Anleger waren Verluste praktisch unvermeidbar: Kaum ein Aktienmarkt hat im Plus notiert, die Zinsen sind kräftig gestiegen und die Anleihenkurse massiv gefallen. Gold hat für einmal nur bedingt Schutz geboten, Kryptowährungen sind regelrecht implodiert.

Umso glücklicher sind wir, dass sich die Basler Kantonalbank in diesem Umfeld stabil weiterentwickelt hat und heute kerngesund dasteht. Der Kurs des Partizipationsscheins der BKB hat 2022 nur marginal eingebüsst und die Gesamtperformance war mit +4,1 % im Vergleich zum Gesamtmarkt sehr robust.

Gerne möchten wir an dieser Stelle eine Einordnung vornehmen und erläutern, wie wir im letzten Jahr die verschiedenen Herausforderungen angegangen sind und welche Fortschritte wir bei der Umsetzung der Strategie erzielen konnten. Denn mit Stolz stellen wir fest, dass sich der Konzern auch in diesem schwierigen Umfeld erfolgreich weiterentwickelt hat: Er steht heute profitabler, effizienter und stärker da als noch vor einem Jahr.

# Die Welt dreht

# Veränderte politische und ökonomische Rahmenbedingungen

Der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine und die damit verbundene Schicksale waren 2022 allgegenwärtig. Zahlreiche Flüchtlinge aus der Ukraine haben in der Schweiz Schutz gesucht. Als Konzern haben wir uns dafür eingesetzt, für sie zumindest das Bankgeschäft so einfach wie möglich zu machen bzw. ihnen unbürokratisch eine Kontoverbindung zu eröffnen. Wir haben hier – wie auch schon in der Corona-Krise – bewiesen, dass wir agil handeln können und einfache Lösungen möglich sind.

Die Zuspitzung der Lage in der Ukraine hat verdeutlicht, wie sehr unsere Wirtschaft von günstigem Gas und Strom aus dem Ausland abhängig ist. Die mit dem Krieg verbundene Verknappung hat zu einem massiven Anstieg der Energiepreise geführt. Dies und die drohende Strommangellage haben unsere Anpassungsfähigkeit erneut auf den Prüfstand gestellt. Wir haben im Konzern Massnahmen beschlossen, um Strom möglichst nur noch dort zu verwenden, wo er unverzichtbar ist. Treppensteigen statt Liftfahren lautete z. B. die Devise, die nicht nur Energie spart, sondern auch fit hält. Und in den meisten Büros wurden im letzten Winter Jackett und Krawatte durch einen warmen Pullover und Schal ersetzt.

Im übertragenen Sinne war Fitness und Agilität auch in Bezug auf die Zinsentwicklung hilfreich. Der Zinsanstieg in der Schweiz traf uns zwar nicht unerwartet. Er kam aber schneller und heftiger als gedacht. Weil wir frühzeitig in der Bilanzsteuerung und im Liquiditätsmanagement Vorkehrungen getroffen hatten, hat er uns nicht auf dem falschen Fuss erwischt. Und weil wir unsere Kredite immer risikobewusst und konservativ vergeben hatten, sehen wir trotz der höheren Zinsbelastung zurzeit keine erhöhten Ausfälle der Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer.

Dennoch sind wir uns natürlich bewusst, dass gerade für das Gewerbe die Kombination aus gestiegener Inflation, Zinswende und gleichzeitig eingetretener, konjunktureller Abkühlung toxisch sein kann. Unsere Beraterinnen und Berater begleiten die Firmenkunden deshalb eng in dieser Transformationsphase und suchen gemeinsam nach Lösungen. Denn wir sind überzeugt: Mit vereinten Kräften und gebündeltem Wissen entstehen bessere Lösungen.

# Wandelnde Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden

Die BKB und die Bank Cler sind für ihre Kundinnen und Kunden zuverlässige Sparringspartnerinnen. Wie wichtig eine enge Begleitung in unsicheren Zeiten sein kann, hat sich bereits während der Corona-Krise oder bei den Marktturbulenzen zu Beginn des letzten Jahres deutlich gezeigt.

Kundennähe leben wir nicht nur vor Ort bzw. in der Filiale, sondern auch mit einem ganzheitlichen Verständnis für die Anforderungen und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden. Und diese befinden sich mit der Digitalisierung, dem Eintritt neuer Wettbewerber und den veränderten makroökonomischen Rahmenbedingungen in einem tiefgreifenden Wandel. Corona hat uns gelehrt: Viele Bankgeschäfte – in erster Linie Zahlungen und Überweisungen – lassen sich auch auf digitalem Weg erledigen; unkompliziert, von überall aus und jederzeit. Ein leistungsfähiges und einfaches Mobile- und E-Banking ist dafür zentral. Die Vorbereitungsarbeiten für den Wechsel auf ein neues System laufen im Konzern deshalb auf Hochtouren. Wir sind uns dabei aber bewusst: Komplexe Finanzbedürfnissen werden auch inskünftig am besten im persönlichen Kontakt mit einer Vertrauensperson besprochen.

# Nachhaltigkeit als Dreh- und Angelpunkt des Wandels

Klimaschutz ist ein Thema, das wir mit grosser Dringlichkeit angehen. Mit dem Gegenvorschlag zur Klimagerechtigkeitsinitiative haben wir in Basel eine klare, ehrgeizige und verbindliche Vorgabe bis 2037. Vor allem in der Region Basel ist das Problembewusstsein deshalb hoch. Diese Haltung stellt neue Anforderungen an uns als Bank, die wir bestmöglich adressieren wollen. Dies mit dem klaren Ziel vor Augen, die BKB als die nachhaltige Bank in der Region zu etablieren. Dabei befinden wir uns in einer guten Ausgangslage. Denn Nachhaltigkeit ist für uns nicht erst seit der Klimajugend ein Anliegen. Schon vor rund 20 Jahren haben wir im Konzern die Fachstelle «Nachhaltigkeit» gegründet. Damals mit dem Ziel, unsere Betriebsökologie in Richtung Klimaneutralität zu verbessern. Diese haben wir inzwischen dank der Kompensation unserer Restemissionen mit dem Frenkentäler Forstrevier erreicht. Die Arbeit ist damit aber noch längst nicht getan: Nachhaltigkeit muss sich auch im Kerngeschäft weiter verankern.

Unsere Berichterstattung wird in diesem Jahr noch stärker durch den Nachhaltigkeitsanspruch geprägt. Nämlich in Form von neuen <u>GRI-Standards</u>. Sie helfen, verantwortungsvolle Unternehmenskonzepte transparent darzustellen und vergleichbar zu machen. Damit ein Maximum an Transparenz in Bezug auf die Auswirkungen des eigenen Wirtschaftens auf Ökonomie, Umwelt und Menschen erreicht werden kann, schlagen sich die neuen Richtlinien nicht nur im Nachhaltigkeitskapitel nieder, sondern beeinflussen auch alle anderen Teile des Geschäftsberichts.

# Die BKB dreht mit

# Fortschritte in der Strategieumsetzung

Die Strategie des Konzerns BKB fokussiert auf profitables Wachstum in den Kernmärkten bzw. in attraktiven Nischen, auf die Förderung und Integration von Nachhaltigkeit im Bankgeschäft und im operativen Betrieb, auf Partnerschaften sowie auf die Etablierung einer sicheren und skalierbaren Konzerninfrastruktur. Zu Beginn des Jahres 2022 haben wir uns klare Prioritäten gesetzt, die wir angepackt haben, um den Konzern für die Zukunft fit zu machen – sei es mit neuen Produkten, in unseren Prozessen, der IT-Infrastruktur oder beim Schärfen unserer Positionierung als nachhaltige Bank. Die Strategieumsetzung läuft mit grosser Schubkraft. Denn bis spätestens 2025 wollen wir für unsere Kundinnen und Kunden eine moderne Bank sein, die für jedes Anliegen eine einfache und nachhaltige Lösung bietet.

Um die Nachhaltigkeit im Denken und im Kerngeschäft zu verankern, wurde sie zu einem festen Auftrag in jedem Geschäftsfeld unserer neuen Strategie. Diesem Vorgehen ist es zu verdanken, dass die Nachhaltigkeit das Kerngeschäft rasch durchdringt und wir 2022 bereits verschiedene Innovationen ankündigen konnten: Der Max Havelaar Fairtrade Goldfonds, der Social Bond oder unsere nachhaltigen Finanzierungslösungen sind Beispiele dafür. Dank der Partnerschaft mit der Klimastiftung Schweiz haben wir Zugang zum Know-how, was die Entwicklung von neuen Technologien zur Verbesserung der Energieeffizienz anbelangt. Und über die STI-Plattform (Swiss Triple Impact), die wir mit anderen Gründungsmitgliedern 2022 in der Region lanciert haben, können wir uns besser vernetzen und das Know-how an unsere Gewerbekunden weitergeben.

Damit das Wissen im Bereich «Sustainable Finance» im Konzern etabliert wird und wir unsere Kundinnen und Kunden kompetent beraten können, haben wir gemeinsam mit der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW ein <u>CAS</u> entwickelt. Beim ersten Lehrgang im zweiten Halbjahr 2022 haben bereits 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns die Weiterbildung erfolgreich durchlaufen. Ab 2023 kann das CAS, das zweimal jährlich während eines Semesters durchgeführt wird, auch von externen Teilnehmerinnen und Teilnehmern besucht werden.

Partnerschaften spielen für uns in der aktuellen Strategiephase eine zentrale Rolle. FHNW, Max Havelaar, Klimastiftung, STI sind nur ein paar Beispiele. Sie alle helfen uns, rasch und effizient optimale Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden anbieten und unsere Strategie erfolgreich vorantreiben zu können.

Die lokale Verankerung und das offene Ohr für die Anliegen und Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden bleiben für uns und alle Mitarbeitenden das A und O. Wir stehen in ständigem Austausch mit ihnen und suchen den Dialog. Sei dies im Rahmen von Beratungsgesprächen, im Kundenzirkel oder bei Kundenanlässen. Im 2022 durften wir nach einer fast zweijährigen, pandemiebedingten Pause mehr als 8000 Gäste an insgesamt über 30 Anlässen der BKB begrüssen. Vor allem bei den beiden Quartieranlässen, die wir im letzten Jahr im Gellert und in Riehen durchgeführt haben, konnten wir uns mit der Bevölkerung austauschen und in zahlreichen persönlichen Gesprächen spüren und hören, was wir schon gut machen bzw. wo wir uns noch verbessern können. Dass die Sonntagszeitung gemäss einer Umfrage die BKB 2022 zur Top Bank für Privatkunden in der Nordwestschweiz und die Bank Cler zur besten Bank in Zürich bzw. der Zentralschweiz gekürt hat, macht uns stolz und motiviert uns für die Zukunft.

# Humankapital als Fundament des künftigen Erfolgs

Ein Unternehmen ist nur so gut, wie seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bzw. ihre Passion dafür, etwas zu bewirken. Auch wenn diese Weisheit etwas abgedroschen klingt, so ist diese Einsicht dennoch wichtig - vor allem im Bankgeschäft, wo die Menschen im Vordergrund stehen. Wir sehen es deshalb als zentrale Aufgabe, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu begeistern, weiterzubringen und zu befähigen. Wichtig sind neben den fachlichen Kompetenzen auch moderne Arbeitsplätze. Hier haben sich die Anforderungen durch die technologischen Möglichkeiten und das gestiegene Bedürfnis, gewisse Arbeiten von zuhause aus zu erledigen, deutlich verändert. Im neu umgebauten Bürogebäude am Brunngässlein finden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verschiedene Arbeitszonen, die sie flexibel für unterschiedliche Arten der Kollaboration oder Einzelarbeit in Stille belegen können. Nach und nach werden auch die übrigen Büroräumlichkeiten so umgebaut, dass sie diesen veränderten Ansprüchen gerecht werden. So schaffen wir optimale Voraussetzungen für crossfunktionales Arbeiten, kreative Lösungen, Know-how-Transfer und Teamgeist.

Ein sicherer und nach modernen Gesichtspunkten gestalteter Arbeitsplatz gemäss «New Work» reicht für eine hohe Attraktivität als Arbeitgeber jedoch längst nicht aus. Aus diesem Grund haben wir uns im letzten Jahr intensiv mit verschiedenen Aspekten beschäftigt, mit denen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter verbessern wollen. Auch wenn gemäss der 2022 durchgeführten Befragung die Motivation noch immer hoch ist und wir von der Handelszeitung im letzten Jahr sogar als «Beste Arbeitgeber 2022» aller Kleinbanken gewählt wurden, sind weitere Anstrengungen nötig. Entwicklungsmöglichkeiten und eine zeitgemässe Vergütungspolitik sind zwei Themenfelder, an denen wir 2022 mit Hochdruck gearbeitet haben und zu denen wir 2023 Erfolge vermelden wollen. Ein wichtiger Aspekt wird dabei auch die Förderung von Fachkarrieren sein. Denn wir wollen die besten Talente nicht nur fördern, sondern ihr wertvolles Wissen auch langfristig im Konzern halten.

Dass es spannende, interne Karrieremöglichkeiten gibt, haben wir mit der Ernennung von Samuel Meyer, Leiter des Geschäftsbereichs Vertrieb der Bank Cler, zum neuer Chief Executive Officer (CEO) der Bank Cler gezeigt. Er hat per 1. Mai 2022 diese Aufgabe von Mariateresa Vacalli übernommen, die nach ihrer Nomination als Verwaltungsratsmitglied der Schweizerischen Post AG den Konzern BKB verlassen hatte. Mit seiner grossen Erfahrung im Bankgeschäft, seiner Kundenorientierung und seinem unternehmerischen Denken sehen wir in Samuel Meyer die ideale Besetzung für diese Position. Aber auch mit Sarah Braun, die in die Geschäftsleitung der Bank Cler berufen wurde, um den neu geschaffenen Bereich Marktmanagement zu leiten, konnten wir eine Schlüsselfunktion durch ein internes Talent besetzen.

Auch für externe Bewerberinnen und Bewerber ist der Konzern BKB attraktiv. Der Bankrat der Basler Kantonalbank hat Ende Juni 2022 Özlem Civelek zur neuen Leiterin des Bereichs «Service Center» und zum Mitglied der Geschäfts- und Konzernleitung der BKB ernannt. Özlem Civelek ist eine ausgewiesene Expertin mit breiter Erfahrung im Bereich des Process Reengineering und verfügt damit über die nötigen Voraussetzungen, um die digitale Transformation im Konzern voranzutreiben.

# Die BKB dreht auf

Sie sehen: Der Konzern Basler Kantonalbank hat sich 2022 im herausfordernden Umfeld als resilient erwiesen und weiterentwickelt. Er hat mit der Besinnung auf seine Stärken, der Weiterentwicklung des Kerngeschäfts, der breiten Verankerung des Nachhaltigkeitsanspruchs und personellen Massnahmen Pflöcke für den künftigen Erfolg eingeschlagen. Dass diese Schritte bereits im abgeschlossenen Jahr Wirkung gezeigt haben, freut uns ausserordentlich. Und zwar nicht nur in Form von verbesserten Produkten, vereinfachten Prozessen, gestärkten Partnerschaften oder ausgezeichnetem Image. Sondern es ist uns auch gelungen, unseren finanziellen Zielen einen Schritt näher zu kommen. Wir dürfen mit Stolz berichten, dass wir uns in allen strategischen KPI 2022 auf Zielkurs befinden.

### · Wir sind profitabler geworden.

Der Konzerngewinn ist gegenüber 2021 um +15 % auf 139,3 Mio. CHF gestiegen. Mit einer Cost Income Ratio von 56,3 % haben wir die Kosteneffizienz wiederum verbessert. Gleichzeitig haben wir eine Eigenkapitalrentabilität (vor Reserven) von 5,3 % erzielt.

#### Wir haben die Stabilität erhöht.

Mit einer Gesamtkapitalquote von 18,6 % sind wir finanziell sehr stabil und übertreffen unseren Zielwert (16 %) und die regulatorische Vorgabe (13 %) klar. Auch die langfristige Liquidität liegt mit einer Net Stable Funding Ratio von 122,4 % über der Vorgabe (110 %). Unsere Solidität ist so hoch, dass uns Fitch mit dem besten Rating «AAA» ausgezeichnet hat. Damit sind wir erst die zweite Bank in der Schweiz, die diese Bestnote erhalten hat.

 Wir haben die Qualität unserer Bilanz verbessert.
 Mit einem Return on Risk-weighted Assets von 1,11 % ist die Kapitaleffizienz leicht gestiegen und übertrifft unsere Zielvorgabe (1,0 %).

# Die BKB dreht weiter

Den Erfolg, den wir 2022 erzielen konnten, sehen wir als Bestätigung dafür, dass wir mit der Strategie und der Fokussierung auf unsere Stärken die richtigen Weichen gestellt haben. Dennoch gibt es keinen Grund, sich auszuruhen. Wir werden den Konzern in Bewegung halten und den Schwung aus dem letzten Jahr ins 2023 mitnehmen. Wir werden uns anstrengen, noch genauer hinzuhören, um zu verstehen, wie wir uns für unsere Kundinnen und Kunden kontinuierlich verbessern können. Dabei wollen wir auch das nachhaltige Angebot in den Bereichen weiter ausbauen, in denen sie es wünschen. Wir werden ein neues Mobile- und E-Banking lancieren und damit unseren Kundinnen und Kunden den finanziellen Alltag vereinfachen. Und wir werden eine neue, auf die Nachhaltigkeit ausgerichtete Sponsoringstrategie umsetzen, um so neue Initiativen und sinnhafte Projekte aus den Bereichen Klimaschutz, Chancengleichheit, Lebensqualität und lokale Wirtschaft tatkräftig unterstützen zu können. Ausserdem wollen wir auch unsere Konzerninfrastruktur resilienter gegen Sicherheitsrisiken machen. Denn mit der Digitalisierung des Bankgeschäfts hat sich die Verwundbarkeit der Banken deutlich erhöht. Und nicht zuletzt ist die Skalierbarkeit der Kernprozesse eine unserer Prioritäten. Denn nur mit Produktivitätsgewinnen werden wir das angestrebte Wachstum profitabel gestalten können.

Wir sind uns bewusst: Dass uns in einem Umfeld mit Unsicherheiten und Krisen ein so gutes finanzielles Ergebnis gelungen ist, haben wir vor allem unseren rund 1400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu verdanken. Sie waren kreativ, mutig, beharrlich, freudvoll und fokussiert. Ihr Engagement und die vertrauensvollen Beziehungen zur Kundschaft haben das ausgezeichnete Ergebnis erst möglich gemacht. Und gemeinsam mit dieser starken Equipe wollen wir den Erfolg aus dem 2022 auch im 2023 fortschreiben; auch wenn das Umfeld herausfordernd bleibt. Wir sind zuversichtlich, dass uns das gelingen wird.

Ihnen danken wir an dieser Stelle für Ihr Vertrauen. Es ist unser wichtigstes Gut. Deshalb werden wir auch in diesem Jahr jeden Tag daran arbeiten, dass wir es weiterhin verdienen.

Herzliche Grüsse

Ihre Basler Kantonalbank

Adrian Bult Präsident des Bankrats Basil Hee CEO

Basel, 30. März 2023

# Marktumfeld

# Gesamtwirtschaftliches **Umfeld**

# Konjunktur

Nachdem 2021 noch die Corona-Pandemie das beherrschende Thema war, hat der Krieg Russlands gegen die Ukraine im letzten Jahr diese Rolle übernommen. Seine indirekten Folgen waren in Form einer Energiekrise und hoher Teuerungsraten in ganz Europa zu spüren. Europäisches Gas kostete an den Rohstoffmärkten zeitweise mehr als das 15-fache im Vergleich zu früheren Jahren. Das Risiko einer Gasmangellage bis hin zur Rationierung von Energie wurden diskutiert. Trotz gestiegener Risiken für die Konjunktur sahen sich die Notenbanken gezwungen, den hohen Inflationsraten mit einer deutlich restriktiven Geldpolitik entgegenzutreten und die Zinsen markant anzuheben. So erhöhte bspw. die US-Notenbank ihren Leitzins von nahe 0 % auf über 4 %, die EZB von 0 % auf 2,5 % und die SNB von -0,75 % auf 1 %. Die Konjunkturprognosen wurden Schritt für Schritt nach unten angepasst und vor allem in Europa wurde auch die Möglichkeit einer tieferen Rezession nicht mehr ausgeschlossen. Dank steigenden Füllständen der Gasspeicher, einem relativ milden Winter und erkennbaren Sparerfolgen beim Energieverbrauch hellten sich die Erwartungen für die wirtschaftliche Entwicklung wieder auf. Wirtschaftsforschungsinstitute zeigten sich zum Jahreswechsel 2022/2023 verhalten optimistisch für das laufende Jahr. Bei den Teuerungsraten wird insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2023 mit einer Entspannung gerechnet.

# Börsenentwicklung

Auch an den Finanzmärkten hat der Krieg in der Ukraine tiefe Spuren hinterlassen. Als Folge der gegen Russland erhobenen internationalen Sanktionen und der explodierenden Energiepreise gaben die Aktienindizes in einigen Ländern und Regionen zeitweise um mehr als 30 % nach. Erst im vierten Quartal 2022 kam es wieder zu einer spürbaren Erholung der Aktienkurse. Neben Aktien verzeichneten auch Obligationen deutliche Kursverluste. Der Swiss Bond Index lag zwischenzeitlich mit rund 13 % im Minus, die Renditen legten entsprechend kräftig zu. 10-jährige Eidgenossen rentierten z.T. wieder mit mehr als 1,5 %. Ursächlich für die - für Schweizer Obligationen - unüblich hohen Verluste waren die anhaltend hohen Inflationsraten infolge der Energiekrise und die restriktive Geldpolitik wichtiger Notenbanken. Die Aussichten für das Jahr 2023 sind verhalten optimistisch. Die Konjunkturaussichten haben sich stabilisiert und bei den Leitzinsen ist ein Ende der Erhöhungen absehbar. Trotz der bestehenden Risiken sind ein durchschnittlich gutes Aktienjahr und eine Beruhigung bei den Teuerungsraten zu erwarten.

# **Immobilienmarkt**

Das Jahr 2022 war auch für die Anlegerinnen und Anleger kotierter Schweizer Immobilienanlagen schwierig. Sowohl Immobilienfonds als auch -aktien haben sich negativ entwickelt. Der Jahresauftakt verlief unterschiedlich. Während Aktien in den ersten vier Monaten zulegen konnten, korrigierten Fonds stetig. Zwischen Mai und September verzeichneten beide Segmente zum Teil recht deutliche Einbussen. Einzig im Juli wurde die Nulllinie überschritten. In den letzten drei Monaten des Jahres konnten sowohl die Immobilienfonds als auch -aktien zulegen: Der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) verzeichnete 2022 ein Minus von über 15 %, der Immobilienaktienindex (REAL) konnte sich besser halten, verlor aber dennoch über 9 %. Die Aktien folgen technisch dem volatilen Gesamtmarkt und haben fundamental einen höheren Anteil an Gewerbeimmobilien im Bestand. Die Fonds bauten durch die Kursentwicklung die sehr hohen Aufgelder der vergangenen Jahre komplett ab und sind damit wieder attraktiv bewertet.

Das Umfeld für Immobilien hat sich 2022 graduell verändert. Standen zuvor die hohen Kaufpreise und eine vermutete Blasenbildung im Zentrum der Diskussion, liegt nun der Fokus auf der Inflation und den gestiegenen Zinsen. Diese sollen zum einen die überbordende Nachfrage bremsen. Zum anderen schafft das positive Zinsumfeld wieder Alternativen zu Immobilienanlagen. Bislang blieb die Nachfrage nach Wohneigentum jedoch hoch, die Mieten stabil und die Immobiliengesellschaften melden durchwegs gute Ergebnisse. Damit gelten Immobilien weiterhin als stabile und attraktive Bestandteile eines Portfolios.

# Gesetzliche und reglementarische Rahmenbedingungen und Regulierungen

# Bankengesetzgebung

Die Änderungen in der Bankengesetzgebung sind am 1. Januar 2023 in Kraft getreten.

Einlagen bis zur Höhe von maximal 100 000 CHF pro Kundin oder Kunde werden im Konkurs einer Bank privilegiert behandelt. Dabei werden alle Inhaber von Gemeinschaftskonten als separate Einleger behandelt. Verfügt eine Bank über genügend liquide Mittel, werden diese Einlagen ausserhalb des ordentlichen Verfahrens zurückerstattet. Reichen die Mittel der Bank nicht aus, kommt wie bis anhin ergänzend die Einlagensicherung zum Tragen. Künftig soll diese aber schneller ausbezahlt werden. Aufgrund der Staatsgarantie haftet der Kanton Basel-Stadt zudem subsidiär für die Verbindlichkeiten gegenüber den Kundinnen und Kunden der Basler Kantonalbank. Banken müssen zum besseren Schutz der Einlegerinnen und Einleger neu die Hälfte ihrer Beitragsverpflichtungen gegenüber der Einlagensicherung esisuisse durch Hinterlegung von Wertschriften oder Schweizer Franken in bar bei einer Verwahrungsstelle absichern. Die neuen Bestimmungen über die Einlagesicherung haben die Beitragsverpflichtungen erhöht, bei der Basler Kantonalbank um rund 30 %.

Die Verwahrungsstellen von Bucheffekten werden neu verpflichtet, Eigen- und Kundenbestände getrennt zu führen (sog. «Segregierung»). Führt die Verwahrungskette ins Ausland, so hat die letzte Schweizer Verwahrungsstelle Schutzmassnahmen zu treffen. Kundinnen und Kunden werden zudem besser über diese Vorgänge informiert.

Die neuen Insolvenzbestimmungen enthalten u.a. Regeln zum Sanierungsplan, zu Kapitalmassnahmen wie die Wandlung von Fremd- in Eigenkapital und zum Wertausgleich sowie besondere Vorschriften zur Sanierung von Kantonalbanken.

### Geldwäschereiprävention

Am 1. Januar 2023 sind das revidierte Geldwäschereigesetz (GwG), die Geldwäschereiverordnung-FINMA und die Geldwäschereiverordnung (GwV) in Kraft getreten. Die wesentlichen Änderungen betreffen die Pflicht zur periodischen Aktualisierung der Kundendokumentation und die Überprüfung der Identität des wirtschaftlichen Berechtigten durch die Finanzintermediäre sowie die Änderungen im Zusammenhang mit dem Meldewesen. Mit den Anpassungen wird der Stärkung des Schweizer Abwehrdispositivs zur Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung Rechnung getragen. Die Basler Kantonalbank hat Massnahmen definiert und setzt die Anforderungen seit dem 1. Januar 2023 um.

# Datenschutzgesetzgebung

Das revidierte Datenschutzgesetz (DSG) tritt am 1. September 2023 in Kraft. Mit der Revision geht auch eine Verschärfung einher.

Die Rechte der betroffenen Personen werden gestärkt. Die unrichtige oder unvollständige Antwort auf ein Auskunftsbegehren wird strafbar. Zudem werden neue Informationspflichten eingeführt, die ebenfalls strafbar sind. In mehreren Bereichen werden die Anforderungen an die Sicherheitsorganisation der Bank verschärft und in der neuen Verordnung zum Datenschutzgesetz geregelt: Der Abschluss von Verträgen mit Auftragsbearbeitern wird mit Auflagen an die Sicherheitsorganisation der Bank verbunden. Zudem wird der Beizug von Subakkordanten strenger geregelt. In Zusammenhang mit dem Abschluss von Verträgen kommt hinzu, dass die Bekanntgabe von Personendaten in Länder ohne angemessenes Schutzniveau strafbar sein kann.

Die Basler Kantonalbank hat frühzeitig mit der Umsetzung der erforderlichen technischen und organisatorischen Massnahmen begonnen, um die Einhaltung der neuen Anforderungen sicherstellen zu können.

# Basel III - Update

Die Schweiz setzt aktuell die «finalen Basel-III-Standards» um und hat hierzu am 5. April 2019 die Vernehmlassung zu einer Änderung der Eigenmittelverordnung (ERV) eröffnet. Dieses letzte Paket zielt in erster Linie darauf ab, die Glaubwürdigkeit bei der Berechnung der risikogewichteten Aktiven (RWA) wiederherzustellen und die Vergleichbarkeit der Kapitalquoten der Banken zu verbessern. Dabei handelt es sich um geänderte Bestimmungen der Eigenmittelanforderungen für Kreditund operationelle Risiken, Marktrisiken und CVA-Risiken. Um die finalen Basel-III-Standards umzusetzen, wurde in der Schweiz eine nationale Arbeitsgruppe zur Überarbeitung der Eigenmittelverordnung (ERV) einberufen. Die FINMA führte zudem bereits zwei Wirkungsanalysen durch, um quantitative Informationen über die eigenkapitalmässigen Auswirkungen der bevorstehenden nationalen Regulierungen zu erheben. Der Konzern hat an beiden Wirkungsanalysen teilgenommen und evaluiert die Umsetzung im Rahmen eines Projektes. Bis zum 25. Oktober 2022 wurde durch die FINMA die Anhörung ihrer Verordnung durchgeführt. Die Eigenmittelverordnung des Bundesrates und die zugehörigen FINMA-Verordnungen sollen am 1. Juli 2024 in Kraft treten.

# Nachhaltigkeit im Finanzsektor

Die Themen Sustainable Finance und ESG (Environment, Social und Governance) haben auch 2022 im Finanzbereich an Relevanz gewonnen. Die Aktivitäten des Bundes, der Aufsichtsbehörde FINMA, der Schweizerischen Bankiervereinigung und weiterer Akteure am Finanzmarkt waren zum Thema Nachhaltigkeit sehr vielfältig.

Die Asset Management Association Switzerland (AMAS) hat im Juni 2022 die neue Selbstregulierung zur Transparenz und Offenlegung bei Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug publiziert. Die Selbstregulierung definiert erstmals verbindliche Vorgaben an die Organisation von Finanzinstituten, die Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug erstellen und verwalten, wie auch an die Informationspflicht bei nachhaltigkeitsbezogenen Produkten. Der Regelungsrahmen ist prinzipienbasiert und tritt am 30. September 2023 in Kraft.

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) publizierte ihrerseits im Juni 2022 zwei neue Selbstregulierungen mit Mindestvorgaben für die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien in der Anlage- und Hypothekarberatung. Die Richtlinien regeln den Einbezug von Nachhaltigkeitspräferenzen und -risiken bei der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung sowie beim Anbieten von Hypotheken zur Förderung der Energieeffizienz. Beide Selbstregulierungen gelten seit 1. Januar 2023 mit den entsprechenden Übergangsfristen.

Im Dezember 2022 publizierte der Bundesrat den Nachfolgebericht zum Bericht für einen nachhaltigen Finanzplatz Schweiz aus dem Jahr 2021. Darin beschreibt er vier Handlungsfelder und 15 Massnahmen, durch deren Weiterentwicklung der Schweizer Finanzplatz ein weltweit führender Standort für nachhaltige Finanzen werden soll. Die Massnahmen sollen unter anderem zu mehr und besseren Nachhaltigkeitsdaten aus der Gesamtwirtschaft führen, die Transparenz im Finanzsektor generell erhöhen, Impact Investments und grüne Anleihen fördern und zu Fortschritten bei der Bepreisung von Umweltverschmutzung führen. Zudem hat der Bundesrat das weitere Vorgehen zur Vermeidung von Greenwashing im Finanzmarkt festgelegt. Das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) wurde beauftragt, eine breit abgestützte Arbeitsgruppe (Behörden, Branchenvertreter, Zivilgesellschaft usw.) aufzustellen, um dem Bundesrat bis am 30. September 2023 einen effizienten Umsetzungsvorschlag seiner Vorgaben bezüglich Greenwashing-Prävention vorzulegen.

Um die umfassenden und thematisch vielschichtigen (selbst-)regulatorischen sowie gesetzlichen Anforderungen im Bereich Sustainable Finance adäquat und effizient adressieren zu können, wurde im Konzern die Stossrichtung «Nachhaltigkeit in Angebot und Betrieb» etabliert. Sie koordiniert, priorisiert und steuert die operativen und projektbasierten Arbeiten rund um das Thema «Sustainable Finance».

# Neues FINMA-Rundschreiben 2023/1 Operationelle Risiken und Resilienz – Banken

Die FINMA hat am 7. Dezember 2022 das neue Rundschreiben 2023/1 «Operationelle Risiken und Resilienz – Banken» veröffentlicht, das unter Berücksichtigung von Übergangsfristen im Bereich «Resilienz» am 1. Januar 2024 in Kraft tritt. Es umfasst neben den grundlegenden Anforderungen an das Management operationeller Risiken zusätzlich die revidierten Prinzipien zum Umgang mit operationellen Risiken, die neuen Prinzipien zur operationellen Resilienz des Basler Ausschuss für Bankenaufsicht und integriert die Empfehlungen im Bereich Business Continuity Management der Schweizerischen Bankiervereinigung. Dabei konkretisiert die FINMA ihre Aufsichtspraxis im Zusammenhang mit der Informations- und Kommunikationstechnologie, dem Umgang mit kritischen Daten und den Cyber-Risiken.

Bereits auf der Basis des Entwurfs hat der Konzern die Umsetzung frühzeitig gestartet und führt diese fokussiert für eine fristgerechte Umsetzung des FINMA-Rundschreibens 2023/1 weiter.

# Sonstige wichtige Einflüsse

Neben dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld bzw. den Compliance-Richtlinien und auch der Nachhaltigkeit, die eigentlicher Dreh- und Angelpunkt der Strategie ist, gibt es vier Haupttrends, welche die Geschäftsentwicklung und den -verlauf prägen. Im Unterschied zu anderen Einflussfaktoren kann bei ihnen die Entwicklung relativ gut eingeschätzt werden. Sie haben dennoch einen grossen Einfluss auf den Konzern und sind deshalb nicht nur bei der Strategiedefinition, sondern auch bei deren Umsetzung relevant.

# Neobanken

Neobanken sind Player mit fokussierten Geschäftsmodellen und Ertragsquellen, die gut skalierbar sind. Sie haben einen klaren Innovations- und Technologiefokus und sind oft hochspezialisiert. Sie sind zwar nur in einem engen Geschäftsfeld tätig. Dennoch verfügen sie nicht zuletzt aufgrund der hohen Skalierbarkeit dieses Geschäfts und ihrer Spezialisierung über einen klaren Wettbewerbsvorteil in Bezug auf die Kundenzentrierung, Einfachheit, Effizienz und Transparenz. Aus diesem Grund ist zu erwarten, dass die Neobanken in den nächsten Jahren dort weitere Marktanteile gewinnen können.

Aufgrund ihres klar beschränkten Angebots bzw. ihrer einseitigen Stärke können sie jedoch nur ein bestimmtes Kundensegment bedienen: Kundinnen oder Kunden, die keine Hauptbankenbeziehung suchen, sondern die Bankdienstleistungen von verschiedenen Instituten beziehen und keinen Wert auf eine ganzheitliche Beratung legen. Sobald eine persönliche bzw. vertrauensvolle Beziehung im Vordergrund steht oder es um komplexe Bedürfnisse geht, bleibt der Konzern BKB diesen Wettbewerbern weiterhin voraus. Auch wenn heute noch nicht klar ist, wie die Neobanken ihre Kundenbasis monetarisieren können, werden ihre Geschäftsmodelle den Druck auf die Margen sowie auf die Verbesserung des Kundenerlebnisses in einzelnen Services weiter verstärken.

#### New Work

Der Begriff «New Work» umfasst moderne Arbeitsformen (flexibles, ortsunabhängiges Arbeiten), neue Organisationsformen (flache Hierarchien mit selbstorganisierten Teams), aber auch Methoden zur Reduktion der Zeitspanne zwischen Produktidee und der Markteinführung (Time to Market). Eine angemessene Berücksichtigung dieser Faktoren ist nicht nur zentral, um schnell auf verändernde Kundenbedürfnisse reagieren zu können, sondern auch um die Attraktivität des Konzerns als Arbeitgeber hoch zu halten.

Dennoch können die mit New Work einhergehende Veränderungen nicht unbeschränkt umgesetzt werden, was die diesbezügliche Anpassungsfähigkeit begrenzt. Denn einige Ausprägungen davon stehen bislang im Widerspruch zu Regulierung, Weisungen (z. B. Vier-Augen-Prinzip) oder anderen Faktoren. Deshalb sollen in einem ersten Schritt wo möglich und sinnvoll die bestehenden Hürden abgebaut werden.

# Partnerschaften

Bei allen Produkten und Dienstleistungen, die der Konzern anbieten möchte, stellt sich die Frage, ob die entsprechende Lösung selbst entwickelt wird («make»), das entsprechende Know-how dazugekauft («buy») oder zusammen mit einer anderen Firma angeboten werden soll («partner»).

Mit der zunehmenden Bedeutung von Ökosystemen, der Möglichkeit zur Differenzierung gegenüber Wettbewerbern mit Angeboten über die konventionellen Bankdienstleistungen hinaus (z. B. Versicherungslösungen, Beratung in der Energiebewirtschaftung von Liegenschaften) oder des Zugangs zu bisher nicht erreichbaren Kundensegmenten, steigt auch die Wichtigkeit von Partnerschaften. Daraus können sich Winwin-Situationen ergeben, die genutzt werden sollen. Für ein möglichst durchgängiges Kundenerlebnis, ist jedoch eine nahtlose Einbindung in die Bankprozesse anzustreben.

## Omni-Channel

Je nach Bedürfnis und Situation möchten die Kundinnen und Kunden über verschiedene Kanäle und vermehrt unabhängig von den Öffnungszeiten ihre Bankgeschäfte erledigen und in Kontakt treten. Sie erwarten deshalb von ihrer Bank die Umsetzung des Omni-Channel-Ansatzes. Dies bedeutet nicht, dass die Kundschaft in jedem Prozessschritt, zu jeder Zeit auf jeden Kanal wechseln kann. Weil eine 100 %-ige Durchlässigkeit mit hohen Investitionskosten verbunden ist, ist sie nicht zwingend das Ziel. Wo sinnvoll und zielführend, sollten aber Basisfunktionen, wie die Sperrung von Debit- und Kreditkarten, Kontoeröffnungen oder -saldierungen sowie Zahlungen, etc. möglichst bequem und jederzeit erledigt werden können. Für «Vertrauensgeschäfte» oder komplexe Anliegen sucht die Kundschaft in den meisten Fällen weiterhin den direkten Austausch mit ihrer Beraterin oder ihrem Berater.

# Vision und strategische Ausrichtung

# Vision

Die Vision ist der in die Zukunft gerichtete Bestandteil der Marke und gibt damit die langfristige Entwicklungsrichtung vor. Die Strategie sowie die Zielsetzungen und konkreten Umsetzungsmassnahmen sind darauf abgestimmt. Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Konzerns dient die Vision als

Motivation und Richtschnur in Bezug auf ihr Arbeitsverhalten. Und im täglichen Kontakt mit den Kundinnen und Kunden manifestiert sie sich im Leistungsversprechen. Die Zusammenarbeit im Konzern richtet sich nach den Werten «integer, nachhaltig, mutig, leidenschaftlich, respektvoll». Darin betten sich die beiden Marken Basler Kantonalbank (BKB) und Bank Clerein

# Von der Vision zur Konzernstrategie

	Basler Kantonalbank	Bank Banque Banca	
Unsere Vision	«Von Basel. Für Basel. Sicher, nahe, engagiert.»	«Jeden Tag machen wir den Umgang mit Geld einfacher. Damit wir alle mehr vom Leben haben. Heute und in Zukunft.»	
Unser Leistungsversprechen	<ul><li>Einfachheit</li><li>Sicherheit</li><li>Nachhaltigkeit</li></ul>	<ul><li>Einfaches Banking</li><li>Engagierte Beratung</li><li>Gesellschaftliche Verantwortung</li></ul>	
Unsere Markenwerte	<ul><li>Stark</li><li>Baslerisch</li><li>Empathisch</li></ul>	<ul><li>Smart</li><li>Frisch</li><li>Schweizerisch</li></ul>	
Konzernstrategie 2022–2025	«Stärken ausbauen – nachhaltig und profitabel wachsen»		

Gesetz über die Basler Kantonalbank und Eignerstrategie 2021–2025 des Kantons Basel-Stadt

# Vorgaben des Eigners

Das Umfeld verändert sich laufend: Der Markt, gesellschaftliche Entwicklungen und Megatrends wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder steigende Regulierung beeinflussen das Kundenverhalten und die operativen Rahmenbedingungen. Der Konzern BKB muss deshalb sein <u>Geschäftsmodell</u> und seine strategische Ausrichtung stetig weiterentwickeln und den neuen Realitäten anpassen. Die mittelfristige Richtung der Bank wird durch die Eignerstrategie des Kantons Basel-Stadt und durch das Kantonalbankengesetz vorgegeben und im Rahmen einer vierjährigen Konzernstrategie umgesetzt.

# Eignerstrategie 2021–2025

Der Kanton Basel-Stadt hat zum Ziel, mit geeigneten Rahmenbedingungen für eine leistungsfähige und strukturell ausgewogene Wirtschaft zu sorgen. Der Regierungsrat des Kantons orientiert sich an den Bedürfnissen bzw. am Wohlergehen der Bevölkerung und fördert dadurch eine nachhaltige Entwicklung. Die BKB leistet mit ihren Bankdienstleistungen einen wichtigen Beitrag zur Erreichung dieser Ziele. Zudem dient sie dem Kanton mit ihrem sozialen und gesellschaftlichen Engagement.

In der Eignerstrategie legt der Regierungsrat für jeweils vier Jahre fest, welche strategischen Ziele der Kanton Basel-Stadt als Eigner der BKB erreichen will. Die darin enthaltenen Vorgaben sind für das Stammhaus BKB sowie für ihre Führungsund Aufsichtsgremien in der Steuerung und Aufsicht der Bank verbindlich. In der Strategieperiode 2021-2025 wird noch mehr Wert auf Nachhaltigkeit gelegt. Die Strategie umfasst u.a. Ziele zur betrieblichen Nachhaltigkeit, zur Rolle der BKB in der nachhaltigen Entwicklung der Region und zu ihrer sozialen Verantwortung als Arbeitgeberin. Konkret wurden ESG-Kriterien im Kerngeschäft integriert und den Themen Klimaschutz und Management von Klimarisiken wurde eine besondere Bedeutung beigemessen. Zudem wurden im Bereich der Personalpolitik die Vorgaben betreffend Vergütung spezifiziert. Im Rahmen der finanziellen Zielsetzung erwartet der Eigner eine Gewinnablieferung, die im Durchschnitt über vier Jahre jährlich mindestens 55 Mio. CHF beträgt.

## Gesetz über die Basler Kantonalbank

Das Gesetz über die Basler Kantonalbank gibt den Unternehmenszweck vor. Die BKB agiert als Universalbank mit dem Ziel, in erster Linie die Bedürfnisse der Bevölkerung und der Volkswirtschaft des Kantons Basel-Stadt zu befriedigen. Das Gesetz schreibt eine gewisse Standortgebundenheit vor, was die Diversifikation im Kreditgeschäft beschränkt und regionalspezifische Risiken allenfalls erhöht. Ausserdem untersagt das Gesetz «besonders riskante» Geschäfte und beschränkt den Eigenhandel primär auf Geschäfte, die zur Befriedigung von Kundenbedürfnissen notwendig sind.

# Konzernstrategie 2022+

Die BKB verfolgt eine ethische und auf langfristigen Erfolg ausgerichtete Strategie und Geschäftspolitik. Ausgehend von der Eignerstrategie 2021–2025 und dem Gesetz über die Basler Kantonalbank wurde im Jahr 2021 die Konzernstrategie 2022+ ausgearbeitet und verabschiedet. Der Konzern BKB will damit bis 2025 seine Stärken weiter ausbauen und Akzente im Bereich Nachhaltigkeit setzen.

Umwelt- und Klimaschutzmassnahmen beeinflussen das Geschäftsmodell vom Konzern BKB unmittelbar und nur mit fortschrittlichen Arbeitsbedingungen können qualifizierte Mitarbeitende rekrutiert und langfristig an das Unternehmen gebunden werden. Zudem stellen Öffentlichkeit, Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeitende heute höhere Erwartungen an die Nachhaltigkeit eines Unternehmens und hinterfragen dessen Handeln kritisch.

Die nachhaltige Ausrichtung sämtlicher Unternehmensaktivitäten ist daher Voraussetzung für den langfristigen Geschäftserfolg des Konzerns BKB. Die Konzernstrategie 2022+ setzt sich vertieft mit den ökologischen Herausforderungen und gesellschaftlichen Entwicklungen auseinander. Die Strategie fokussiert auf die Förderung und Integration von Nachhaltigkeit im Bankgeschäft und im operativen Betrieb, auf Partnerschaften und auf profitables Wachstum in den Kernmärkten sowie in attraktiven Nischenmärkten. Gestützt wird das Wachstum durch eine hohe Produktivität. Angebote und Prozesse werden für die Kundinnen und Kunden spürbar vereinfacht. Um die Innovation zu fördern, setzt der Konzern auf Lösungen, die sich in der Finanzindustrie oder verwandten Branchen bereits bewährt haben. Die Bank Cler zieht sich aus Geschäftsfeldern mit tiefem strategischem Fit zurück (KMU, externe Vermögensverwalter, institutionelle Anleger, Firmenund Grosskunden). Mit dem verstärkten Fokus wollen beide Banken ihre Profile schärfen.

Basil Heeb, der CEO der BKB, ist überzeugt:

«Mit der neuen Strategie bauen wir auf unsere Stärken. So können wir profitabel wachsen, den Konzern nachhaltig weiterentwickeln und langfristig eine erfolgreiche Zukunft sicherstellen.»

# Zielvorgaben der Konzernstrategie 2022+

Der Unternehmenserfolg wird auf Konzernebene in den drei Dimensionen Profitabilität, Stabilität und Bilanzqualität gemessen. Zu jeder dieser Dimensionen wurde mindestens ein Key Performance Indicator (KPI) definiert. Zu den einzelnen KPI werden Zielwerte festgelegt, die bis zum Ende der Strategieperiode zu erreichen sind.

#### Profitabilität:

- Cost Income Ratio (CIR): max. 55 %
- Return on Equity (ROE): mind. 6 %

#### Stabilität:

- · Gesamtkapitalquote (GKQ): mind. 16 %
- Net Stable Funding Ratio (NSFR): mind. 110 %

# Bilanzqualität (Risikomanagement):

• RWA-Effizienz: mind. 1 %

Neben diesen quantitativen Zielvorgaben, wurden verschiedene qualitative Zielsetzungen formuliert. Alle Zielvorgaben lassen sich gemäss der nachfolgenden Abbildung vier strategischen Themenfeldern zuordnen:

### Einordnung der Zielsetzungen in vier strategische Themenfelder

# Wir stellen die Kundinnen und Kunden sowie die Nachhaltigkeit die ins Zentrum



#### Ganzheitliche Kundenbetreuung ausbauen

- Tools für 360-Grad-Beratung
- Zielgruppenspezifisch angepasste und geschulte Betreuungs- und Beratungsprozesse



### Nachhaltigkeit weiter fördern

- · Nachhaltigkeit im Kerngeschäft verankern
- Fortschrittliche und sozialverantwortliche Personalpolitik
- · Betriebliches Umweltmanagement

KPI: Reduktion CO<sub>2</sub>-Ausstoss im Betrieb um –20 % bis 2025 (ggü. 2010)



#### Markenpositionierung und -differenzierung stärken

• Mitarbeitende leben die Markenwerte und- versprechen und tragen sie nach aussen

# Wir sichern unseren Unternehmenserfolg mit profitablem Wachstum und Stabilität



#### Profitabilität erhöhen

- Kosteneffizienz steigern
- Rentabilität verbessern

KPI: Cost Income Ratio (CIR) max. 55 % / Return on Equity (ROE) mind. 6 %.



#### Stabilität sicherstellen

- · Eigenkapitalbasis stärken
- · Gute Liquiditätsplanung

KPI: Gesamtkapitalquote (GKQ) > 16 % / Net Stable Funding Ratio (NSFR) > 110 %.



#### Bilanzqualität erhöhen

· Kapitalallokation verbessern

KPI: Return on risk-weighted Assets (RWA-Effizienz) mind. 1 %.

# Wir setzen auf einfache Produkte und Prozesse und schaffen ein durchgehendes Kundenerlebnis



# Angebot und Prozesse vereinfachen

Standardisiertes Angebot mit modularen Lösungen



#### Self-Service erhöhen

 Weiterentwicklung der Kanallandschaft hin zu einer für den Konzern sinnvollen Durchlässigkeit

# Wir lernen als Organisation und wachsen durch Partnerschaften



# Mitarbeitende und Organisation befähigen

- Überarbeitetes Ausbildungsangebot
- Stärkung der bank- und bereichsübergreifenden Zusammenarbeit



#### Partnerschaften erschliessen

 Systematische Anbindung und Verwaltung von Partnern zur Verbesserung und Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungsangebots

# «Wir stellen die Kundinnen und Kunden sowie die Nachhaltigkeit ins Zentrum» Ganzheitliche Kundenbetreuung ausbauen

Durch zielgruppenspezifisch angepasste Betreuungs- und Beratungsangebote sowie einen zielbasierten 360°-Beratungsansatz soll die Kundenbindung gestärkt, die Produktdurchdringung optimiert und die Anzahl der Hauptbankkundinnen und -kunden erhöht werden.

# Nachhaltigkeit weiter fördern

Der Konzern BKB setzt sich aus Überzeugung für eine nachhaltige Entwicklung in der Region Basel und der Schweiz ein. Dabei liegt der Fokus insbesondere auf der klimafreundlichen Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft. Entsprechend wird das nachhaltige Produkt- und Dienstleistungsangebot bis 2025 weiter ausgebaut mit dem Ziel, in allen Produktkategorien nachhaltige Lösungen anbieten zu können.

Ergänzend stellt der Konzern BKB durch ein umfassendes betriebliches Umweltmanagement sicher, dass die Ressourcen geschont und die Belastungen der Umwelt und des Klimas nach Möglichkeit gesenkt werden. Zudem wird eine fortschrittliche und sozialverantwortliche Personalpolitik verfolgt.

## Markenpositionierung und -differenzierung stärken

Die Mitarbeitenden wirken als Markenbotschafterinnen und -botschafter der Bank, indem sie die Markenwerte und -versprechen leben und sie nach aussen tragen und so die Markenvertrautheit und das Markenimage stärken.

# «Wir setzen auf einfache Produkte und Prozesse und schaffen ein durchgehendes Kundenerlebnis»

# Angebot und Prozesse vereinfachen

Die beiden Konzernbanken BKB und Bank Cler treten weiterhin mit ihrer eigenständigen Marke im Markt auf, verfügen jedoch über eine gemeinsame Infrastruktur, wo Fachwissen gebündelt und Effizienzgewinne durch Skaleneffekte ermöglicht werden. Um die Produktivität weiter zu erhöhen und gleichzeitig die Komplexität zu reduzieren, vereinfachen und standardisieren beide Konzernbanken ihre Kernprozesse kontinuierlich. Dabei werden nicht differenzierende Tätigkeiten ausgelagert und Cloud-Applikationen vorangetrieben.

### Self-Service erhöhen

Aufgrund der veränderten Lebens-, Arbeits- und Konsumgewohnheiten der Kundinnen und Kunden werden zunehmend Dienstleistungen über den digitalen Kanal nachgefragt. Entsprechend erhöhen die beiden Konzernbanken den Selbstbedienungsgrad und ermöglichen damit ihren Kundinnen und Kunden ein durchgehendes Kundenerlebnis. Zu diesem Zweck werden die Infrastruktur und die Funktionalitäten des Mobile- und E-Banking kontinuierlich ausgebaut bzw. 2023 durch eine bessere Lösung ersetzt.

# «Wir sichern den Unternehmenserfolg mit profitablem Wachstum und Stabilität»

Die BKB will im Heimmarkt in allen zum Kerngeschäft zählenden Geschäftsfeldern Marktführerin werden bzw. den Vorsprung weiter ausbauen. Schweizweit ist die BKB gezielt als Nischenplayerin in Geschäftsfeldern aktiv, in denen sie klare Wettbewerbsvorteile hat und profitabel wachsen kann: Private Banking, institutionelle Anlagekunden, Firmen- und Grosskunden. Die Bank Cler fokussiert sich auf Wachstum im Privatund Immobilienkundengeschäft in der gesamten Schweiz. Neben dem Geschäft mit Privat-, Firmen- und Immobilienkunden, dem Private Banking und dem Handelsgeschäft wird das Asset Management ein wichtiger Wachstumstreiber für den Konzern. Hier zielt die Strategie darauf ab, den Konzern zu einem noch erfolgreicheren Anbieter von Anlagelösungen für Familien, Stiftungen und Pensionskassen zu entwickeln und den Ertrag aus dem Kommissionsgeschäft weiter auszubauen.

# «Wir lernen als Organisation und wachsen durch Partnerschaften»

## Mitarbeitende und Organisation befähigen

Die Entwicklung der Stärken der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern BKB ist ein wichtiger Eckpfeiler in der Strategie 2022+. Gemeinsam mit den Führungskräften werden Mitarbeitende in ihrer Entwicklung begleitet, Talente gefördert und das Wissen sowie die Beratungskompetenz im Schlüsselbereich Nachhaltigkeit ausgebaut. Dabei wird insbesondere auf ein breites Spektrum an Kompetenzen, Erfahrungen und Fähigkeiten geachtet.

#### Partnerschaften erschliessen

Um neue Märkte zu erschliessen, das Produkt- und Dienstleistungsangebot auch ausserhalb des Kerngeschäfts zu erweitern und neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen, geht der Konzern systematische Partnerschaften ein.

# Fortschritte in der Strategieumsetzung

Das erste Jahr der Strategieumsetzung stand unter der Vorgabe: «Fokus auf das Wesentliche». So wurde von Jahresbeginn an fokussiert umgesetzt, was als prioritär erachtet wurde auf dem Weg, eine moderne Bank mit schlanken Prozessen und hohem Selbstbedienungsgrad zu werden. In jedem Themenbereich konnten bereits grosse Fortschritte erzielt werden. Sie werden im Kapitel «Geschäftsentwicklung» beschrieben.

# Geschäftsmodell Konzern

Der Konzern BKB ist eine Universalbank und agiert mit zwei Bankauftritten: der Basler Kantonalbank im Kanton Basel-Stadt und der Bank Cler in urbanen Zentren der Schweiz. Zusammen bieten diese ein umfassendes Angebot für Privatwie auch Geschäftskunden. Weil sich jede Kundin und jeder Kunde punkto finanzieller Situation, Risikoneigung und Zielsetzungen unterscheidet, werden sie bzw. ihre individuelle Situation ins Zentrum gestellt. Der Konzern deckt deren Bedürfnisse mit einem umfassenden Spektrum an Produkten und Dienstleistungen aus den Bereichen Sparen, Anlegen, Vorsorgen und Finanzieren. Dank einem diversifizierten Geschäftsmodell erzielt der Konzern seine Erträge nicht nur aus dem klassischen Zinsengeschäft, sondern in substanziellem Umfang auch aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie dem Handelsgeschäft.

Verschiedene zentrale Funktionen, wie z. B. Banking Services, IT oder HR wurden in Konzerneinheiten gebündelt und bilden zusammen die Konzerninfrastruktur. Damit ist es möglich, Fachwissen zu bündeln und Effizienzgewinne durch Skaleneffekte zu erzielen.

Zur Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes orientiert sich der Konzern BKB am Prinzip der wertorientierten Banksteuerung mittels Economic Profit (EP). Dabei wird bei sämtlichen Geschäftsentscheiden neben den Kosten und Erträgen immer auch das Risiko (Kapital) berücksichtigt. Somit ist gewährleistet, dass statt kurzfristigem Wachstum und einmaligen Erträgen die dauerhafte Steigerung des Unternehmenswertes im Vordergrund steht. Investitionen werden generell unter strengen Kosten-Nutzen-Kriterien beurteilt. Investitionsprojekte werden mit einem Business Case nach der Logik des EP gerechnet und führen so zu langfristig nachhaltigen Investitionen, die den Wirtschaftlichkeitszielen und der fokussierten, strategischen Ausrichtung des Konzerns BKB Rechnung tragen.

#### Konzerninfrastruktur und Geschäftsfelder beider Banken

Konzern	Konzerninfrastruktur					
Institut	«Von Base	sler ntonalbank I. Für Basel. ne, engagiert.»		Balled	n w mit	
Bereich	Privatkunden	Kommerzielle Kunden		Privatkunden		Kommerzielle Kunden
Geschäfts- felder	<ul> <li>Privatkunden CH</li> <li>Private Banking CH</li> <li>Privatkunden Ausland</li> </ul>	<ul> <li>Immobilien-kunden</li> <li>KMU</li> <li>Firmen- und Grosskunden</li> <li>Institutionelle Anlagekunden</li> <li>Handel</li> </ul>		<ul> <li>Privatkunden CH</li> <li>Private Banking CH</li> <li>Privatkunden Ausland</li> </ul>		Immobilien- kunden

# **Basler Kantonalbank**

Die BKB ist eine Universalbank und die Nordwestschweiz ist ihr Heimmarkt. In den Geschäftsfeldern, in denen sie eine starke Wettbewerbsposition aufweist, ist sie auch schweizweit tätig. Ihr Alleinstellungsmerkmal basiert auf ihrem starken Brand als sichere Bank mit lokalem Engagement, ihrer Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden sowie ihrer finanziellen Stärke.

Im Heimmarkt ist die BKB in allen acht, oben gezeigten Geschäftsfeldern aktiv und fördert die langfristige Entwicklung des Wirtschaftsraums. Sie positioniert sich dabei als Beraterbank und als starke Partnerin für ihre Kundinnen und Kunden. Das Privatkundengeschäft, das Private Banking sowie die Geschäfte für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), für Immobilienkunden und für institutionelle Anleger werden gemäss dem Leistungsauftrag der BKB als Kerngeschäfte betrachtet. In diesen Geschäftsfeldern verfügt die BKB über eine starke Marktposition. Aus den Geschäftsfeldern mit geringem strategischen Fit, hat sich die BKB im Rahmen der Konzernstratgie 2022+ zurückgezogen (Auslandkredite, Innovationslabor Keen).

Neben dem Heimmarkt ist die BKB schweizweit gezielt als Nischenplayerin in Geschäftsfeldern aktiv, in denen sie Wettbewerbsvorteile hat und profitable Wachstumschancen realistisch sind. Die schweizweite Aktivität ist insofern beschränkt, als dadurch der Leistungsauftrag im Heimmarkt nicht beeinträchtigt wird. Die BKB betreibt deshalb auch keine Standorte ausserhalb des Kantons Basel-Stadt.

Die Sicherheit und die finanzielle Stärke sind zwei zentrale Assets der BKB. Vor diesem Hintergrund werden sämtliche Geschäftsentscheide gemäss der wertorientierten Banksteuerung nicht nur aus Ertrags-, sondern auch aus Risikooptik bzw. unter Berücksichtigung der Kapitalkosten beurteilt.

Die BKB ist in den nachfolgend beschriebenen, acht Geschäftsfeldern tätig.

# 1. Privatkunden Schweiz

Die BKB bietet ihren Kundinnen und Kunden mit Domizil Schweiz sämtliche Produkte und Dienstleistungen für die Bedürfnisse in den Bereichen Zahlen, Sparen, Finanzieren, Anlegen und Vorsorgen. Die Lösungen sind einfach, schnell zugänglich, zuverlässig verfügbar und von guter Qualität. Die BKB bedient ihre Kundschaft über ein Netzwerk von Filialen, das Customer Operation Center und digitale Kanäle (Online/Mobile).

# 2. Private Banking Schweiz

Ihren vermögenden Kundinnen und Kunden mit Domizil Schweiz bietet die BKB neben den Basisdienstleistungen aus dem Privatkundengeschäft auch eine umfassende Beratung und ganzheitliche Lösungen an, inkl. Vermögensverwaltung, Finanzplanung, Vorsorge- und Nachfolgeberatung, Erbschaftsberatung und Philanthropie. Die Kundschaft profitert im Rahmen von verschiedenen Delegationslösungen dabei auch von der Anlagekompetenz des Asset Management. Die BKB legt Wert auf massgeschneiderte und verständliche Dienstleistungen von hoher Qualität und setzt insbesondere mit der nachhaltigen Vermögensverwaltung Akzente. Dabei stützt sie sich in erster Linie auf interne Expertinnen und Experten ab; zieht aber bei Bedarf auch externe Spezialisten bei.

### 3. Privatkunden Ausland

Das Geschäftsfeld «Privatkunden Ausland» umfasst die beiden fokussierten Geschäftsfelder «Privatkundengeschäft Grenzgänger» und «Private Banking Ausland». Die BKB bietet diesen Kundinnen und Kunden ausschliesslich Produkte und Dienstleistungen für die Bedürfnisse in den Themenfeldern Zahlen, Sparen und Anlegen.

### 4. Immobilienkunden

Im Geschäft mit Immobilienkunden bietet die BKB massgeschneiderte Lösungen für die Finanzierung von Renditeliegenschaften. Der Fokus im Heimmarkt liegt auf Wohnbaugenossenschaften und Immobiliengesellschaften. Schweizweit spricht sie weitere Kundensegmente wie Immobilienfonds und kotierte Immobiliengesellschaften an. Die Zusammenarbeit mit dem Handelsgeschäft ist dabei ein Wettbewerbsvorteil.

## 5. KMU

Im Geschäft mit KMU bietet die BKB Produkte und Dienstleistungen an für die Bedürfnisse Zahlen, Finanzieren und Sparen. Sie sollen möglichst einfach, schnell zugänglich und in die Kernprozesse der KMU integrierbar sein. Die KMU-Kunden werden persönlich beraten und durch das Customer Operation Center, wie auch über die digitalen Kanäle (Online/Mobile), bedient.

Das Geschäft mit den KMU gehört zum Leistungsauftrag der BKB und ist ein wichtiges Element ihrer Reputation im Heimmarkt. Aufgrund ihrer aktiven Rolle in der Entwicklung der COVID-Programme des Kantons und mit der Vergabe von COVID-Krediten, konnte die Bank ihre Marktstellung und Reputation weiter verbessern.

## 6. Firmen- und Grosskunden

Das Geschäftsfeld «Firmen- und Grosskunden» umfasst die beiden Geschäftsfelder «Firmen- und Grosskunden Inland» sowie «Firmen- und Grosskunden Ausland».

Die BKB bietet in diesem Geschäftsfeld Schweizer Unternehmen Lösungen im Bereich von Finanzierungen (Kredite und Kapitalmarkt), Absicherungen, Devisen und Zahlungsverkehr an. Sie differenziert sich von ihrer Konkurrenz durch ein greifbares Credit Office sowie eine vergleichsweise grosse Angebotsbreite und -tiefe, Professionalität und Kompetenz. Sie fokussiert auf ausgewählte Branchen und beschränkt ihre Blankoengagements, um das Risiko zu begrenzen und den Kapitaleinsatz zu optimieren. Internationale Kreditgeschäfte werden keine getätigt.

# 7. Institutionelle Anlagekunden

Das Geschäftsfeld umfasst die Geschäftsfelder «Institutionelle Anleger», «Asset Management» und «Externe Vermögensverwalter». Den institutionellen Anlegern, also z. B. Stiftungen und Pensionskassen, bietet die BKB massgeschneiderte Beratung und Vermögensverwaltung entlang ihrer individuellen Anlagebedürfnisse an. Das Geschäftsfeld «Asset Management» spielt insbesondere als Zulieferer für andere Geschäftsfelder eine wichtige Rolle bei deren Wachstum; z. B. Privatkunden Schweiz, Private Banking Schweiz und insbesondere auch das Geschäftsfeld «Institutionelle Anleger». Das Geschäft mit externen Vermögensverwaltern wird ausschliesslich auf Vermögensverwalter mit Sitz in der Schweiz fokussiert.

## 8. Handel

Das Geschäftsfeld «Handel» setzt sich zusammen aus den vier Geschäftsfeldern «Kundenhandel», «Eigenhandel», «Emissionsgeschäft» sowie «Securities Financing». Im Handelsgeschäft fokussiert sich die BKB auf den Kundenhandel und begrenzt Eigengeschäfte auf Aktivitäten, die für Kundengeschäfte notwendig sind. Im Fokus der Handelsaktivitäten stehen Securities Financing, das Emissionsgeschäft (insbesondere Debt Capital Markets, strukturierte Produkte), Zinsderivate, der Obligationenhandel und das Devisengeschäft.

Die Volatilität der Bewertung der Handelsbücher wird durch die Limitierung ihrer Grösse oder durch den systematischen Einsatz von Absicherungsinstrumenten begrenzt.

# **Bank Cler**

Die Bank Cler AG ist eine Aktiengesellschaft schweizerischen Rechts mit Hauptsitz in Basel. Die Bank verfügt über ein gesamtschweizerisches physisches Geschäftsstellennetz sowie ein digitales Angebot über die Neobanking-App Zak. Die Bank ist zu 100 % im Besitz der Basler Kantonalbank. Das Privatkundengeschäft, das Private Banking und das Geschäft mit Immobilienkunden sind ihre Kerngeschäfte. In diesen Geschäftsfeldern greift die Bank Cler auf Produkte und Dienstleistungen zurück, die vom Konzern produziert werden. Das Angebot unterscheidet sich in der Breite und in Bezug auf das Pricing teilweise von der BKB, um den spezifischen Gegebenheiten der Märkte ausserhalb der Nordwestschweiz Rechnung zu tragen. Damit trägt sie einerseits zur geographischen Diversifikation der Ertragsströme im Konzern BKB bei und profitiert andererseits von Skaleneffekten der gemeinsamen Infrastruktur.

Die Bank Cler bietet ihren Kundinnen und Kunden ein modernes und einfaches Angebot, auf das sie bequem und schnell zugreifen können. Dabei sieht sie sich als Treiber für die ständige Verbesserung des Privatkundengeschäfts im Konzern. Durch einen mutigen Auftritt grenzt sie sich bewusst von ihren Wettbewerbern ab. Sämtliche Geschäftsfelder unterstützen für sich die Positionierung der Bank Cler im Schweizer Markt und tragen zum profitablen Wachstum bei. Zusätzlich werden Synergien zwischen den Geschäftsfeldern genutzt und die Weiterentwicklung von Kundinnen und Kunden innerhalb der Bank durch eine enge Zusammenarbeit gefördert.

Im Sinne einer Vereinfachung und Fokussierung ihrer Geschäftstätigkeit zieht sich die Bank Cler im Rahmen der Strategie 2022+ aus Geschäftsfeldern mit marginalen Aktivitäten bzw. tiefem strategischem Fit (KMU, externe Vermögensverwalter, institutionelle Kunden, Firmen- und Grosskunden) zurück. Wo möglich und ökonomisch sinnvoll, wird die Kundschaft weiterhin im Konzern durch die BKB betreut. Somit beschränkt sich die Bank Cler mit der Strategieperiode 2022+ auf die nachfolgend aufgeführten, vier Geschäftsfelder:

# 1. Privatkundengeschäft Schweiz

Im «Privatkundengeschäft Schweiz» bietet die Bank Cler ihren Kundinnen und Kunden mit Domizil Schweiz grundsätzlich dieselben Produkte und Dienstleistungen an wie die BKB in den Bereichen Zahlen, Sparen, Finanzieren, Anlegen und Vorsorgen. Sie bedient ihre Kundschaft über ein Netzwerk von Geschäftsstellen in Ballungszentren sowie das Customer Operation Center. Daneben setzt sie bewusst auch auf digitale Kanäle (Online/Mobile). Die digitalen Kanäle und Self-Service-Funktionalitäten stehen im Fokus der Weiterentwicklungen, um den Kundinnen und Kunden einen von Ort und Zeit unabhängigen Zugang zu Produkten und Dienstleitungen zu ermöglichen. Die Neobanking-App Zak ist dabei ein wichtiges Akquisitionsinstrument für jene Kundschaft, die das Alltagsbanking über ein mobiles Endgerät erledigen will.

# 2. Private Banking Schweiz

Im «Private Banking Schweiz» berät die Bank Cler vermögende Privatkundinnen und -kunden mit Domizil Schweiz umfassend. In Ergänzung zum Privatkundengeschäft wird die Kundschaft durch Fachspezialisten über individualisierte Lösungen ganzheitlich beraten inkl. Vermögensverwaltung, Vorsorgeund Finanzplanung. Im Mittelpunkt stehen nachhaltige Anlageprodukte.

# 3. Privatkunden Ausland

«Privatkunden Ausland» umfasst die beiden Geschäftsfelder «Privatkundengeschäft Grenzgänger» und «Private Banking Ausland» und wurde im Rahmen der Strategie 2022+ neu geschaffen. In diesen Geschäftsfeldern fokussiert sich die Bank Cler auf Grenzgängerinnen und Grenzgänger mit Arbeitsort Schweiz aus Deutschland, Frankreich und Italien sowie auf vermögende Privatkundschaft aus Deutschland. Sie bietet den Kundinnen und Kunden ausschliesslich Produkte und Dienstleistungen in den Themenfeldern Zahlen, Sparen und Anlegen an. Dabei werden die Bedürfnisse aus einer Hand über Partnerschaften (z. B. Versicherungen, Krankenkassen) und den digitalen Zugang abgedeckt.

### 4. Immobilienkunden Inland

Im Geschäft mit Immobilienkunden bietet die Bank Cler nachhaltige Lösungen für die Finanzierung von Renditeliegenschaften. Der Fokus liegt auf Wohnbaugenossenschaften und Immobiliengesellschaften.

Als Teil der Immobilienkunden versteht die Bank Cler auch kleinere und mittlere Unternehmen mit primären Bedürfnissen im Finanzierungsgeschäft. Dabei steht der Ausbau von bestehenden Kundenbeziehungen im Fokus.

# Geschäftsentwicklung Konzern

Das Jahr 2022 stand stark im Zeichen der Umsetzung erster Massnahmen, die im Rahmen der Strategie 2022+ priorisiert worden waren. Die Implementierung erfolgte aus den Geschäftsfeldern und strategischen Stossrichtungen. Wie im Kapitel «Geschäftsmodell» beschrieben, sind es bei der BKB acht Geschäftsfelder (drei Privatkunden, fünf Firmenkunden) bzw. bei der Bank Cler vier (drei Privatkunden und eines für Firmenkunden). Alle ergriffenen Massnahmen zielen darauf ab, Fortschritte in den vier strategischen Themenfeldern – «Kundschaft & Nachhaltigkeit», «Produkte & Prozesse», «Organisation & Partnerschaften», «Unternehmenserfolg» – zu bewirken.

Für weiterführende Informationen zu den strategischen Themenfeldern vgl. auch Kapitel «<u>Vision und strategische Ausrichtung</u>».

# Strategieumsetzung im Jahr 2022

Wie die nachfolgende Abbildung zeigt, wurden in den Geschäftsfeldern innovative Produkte lanciert, das Beratungsangebot erweitert, gemeinsam mit Partnern die Beratung vertieft und den Kundinnen und Kunden das Bankgeschäft mit vereinfachten Prozessen erleichtert. Zudem wurde in den strategischen Stossrichtungen die Konzerninfrastruktur effizienter gemacht, indem Prozesse im Konzern angeglichen und automatisiert wurden.

## Fortschritte in den Geschäftsfeldern und strategischen Stossrichtungen

## Konzerninfrastruktur

**(** C

# Abgeschlossen

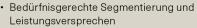
- Umbau Brunngässlein und Zertifizierung nach Minergie P-Standard
- · Lancierung neues CAS «Sustainable Finance» in Zusammenarbeit mit FHNW
- Verbesserter Kundenfokus durch neues Qualitätsreporting bei den Services

#### Laufend

- · Arbeiten Mobile- und E-Banking zur Erhöhung der Self-Services und Vereinfachung
- · Neues Arbeiten mit marktgerechter Vergütungspolitik und Innovationssystem
- IT-Sicherheit, Journey to Cloud, Datenarchitektur und -nutzung

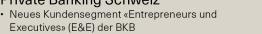
## Privatkunden

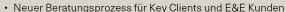
### Privatkunden Schweiz



- Erweiterter zielorientierter Beratungsprozess (neues Anlagemodul)
- Einführung Jugendangebot und Schaffung neue BKB-Kinderwelt (Flip)
- · Vereinfachung durch Self-Services (Adressmutationen, Kartensperrung)

# Private Banking Schweiz





- · Ausbau Beratung im Bereich der Nachhaltigkeit (ESG-Portfolioprozess)
- · Neue Anlageprodukte im Bereich der Nachhaltigkeit (u.a. Anlagelösung NH Aktien, Max Havelaar Fairtrade Goldfonds)

## Privatkunden Ausland

- Fokussierung und Positionierung
- Punktuelle Anpassung des Dienstleistungsangebotes
- · Schaffung Basis Banklösungen für Flüchtlinge mit Schutzstatus S

# Firmenkunden

### Immobilienkunden



- Vertiefung Beratung entlang der Immobilien-Wertschöpfungskette (z. B. durch Partnerschaft der BKB mit Basler & Hofmann)
- · Ausbau Social/Green Loan
- · Lancierung Social Bond

### **KMU**



- Partnerschaften zur Unterstützung der nachhaltigen Transformation (Swiss Triple Impact, Klimastiftung Schweiz)
- · Unterstützung für Start-ups: Ausbau Zusammenarbeit Start-up-Academy, Werkpark Basel, Partnerschaft in der Region
- Vereinfachung Kreditprozesse (Wiedervorlagen)
- · Optimierung «KMU Impuls»

#### Firmen- und Grosskunden



- · Lancierung nachhaltige Finanzierungslösungen wie z. B. Green Loans und Sustainability-linked Loans
- Fokus auf Energiebranche zur Förderung der nachhaltigen Energieerzeugung
- Partnerschaften für Corporate Finance Dienstleistungen und Schuldscheindarlehen für Schweizer Unternehmungen

## Institutionelle Anlagekunden



- · Lancierung nachhaltige Anlageprodukte (BKB Max Havelaar Fairtrade Goldfonds, regelbasierte Anlagestrategien mit aktiver Titelselektion)
- · ESG-Portfoliobewertung
- Übertragung der Bank Cler Kunden in neu konsolidierte Abteilung

## Handel



- · Effiziente Bewirtschaftung der ökonomischen Bankressourcen (Eigenkapital und Liquidität)
- Erweiterung Produkte und Netzwerk zwecks Ausbau von Refinanzierungsmöglichkeiten

Auch wenn die Massnahmen aus den beiden Konzernbanken eigenständig vorangetrieben werden, um dem jeweiligen Brand, der Positionierung und den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, so wurden sie dennoch Hand in Hand bzw. harmonisiert umgesetzt. Dadurch haben viele Vorhaben in den Geschäftsfeldern beider Banken Wirkung erzielt.

# Fortschritte in Bezug auf die vier strategischen Themenfelder

In ihrer Gesamtheit haben die einzelnen Massnahmen dazu geführt, dass in Bezug auf die vier strategischen Themenfelder bereits im ersten Jahr der neuen Strategieperiode spürbare Erfolge erzielt werden konnten.

# Kundschaft und Nachhaltigkeit im Zentrum: Die Kundinnen und Kunden profitierten von der Verankerung der Nachhaltigkeit im Kerngeschäft.

## 2. Einfache Produkte, Prozesse und durchgehendes Kundenerlebnis:

Das Kundenerlebnis hat sich durch die Vereinfachung der Prozesse, Automatisierung und Self-Services verbessert.

## 3. Lernen als Organisation und wachsen durch Partnerschaften:

Die Mitarbeitenden haben sich weiterentwickelt und vom Aufbau der Expertise aus den verschiedenen Partnerschaften profitiert.

# 4. Unternehmenserfolg mit profitablem Wachstum und Stabilität sichern:

Der Konzern ist profitabel gewachsen, hat die Effizienz verbessert und steht stabiler da denn je.

Wie diese Erfolge zustande gekommen sind und wie sie sich in finanzieller Hinsicht auf das Jahresergebnis ausgewirkt haben, wird in den nachfolgenden Kapiteln erläutert.

# Kundschaft und Nachhaltigkeit im Zentrum

Um Firmenkunden bei der Umsetzung von nachhaltigen Vorhaben zu unterstützen, wurde das Angebot merklich ausgebaut. So hat der Konzern verschiedene nachhaltige Finanzierungsinstrumente geschaffen (Sustainability-linked Loans, Green Loans & Social Loans). Ausserdem hat die BKB als erste Schweizer Bank einen Social Bond emittiert, um damit z. B. dem gemeinnützigen Wohnungsbau eine günstige Finanzierung zu ermöglichen. Per Ende 2022 wurden verschiedene Vorhaben mit einem Volumen von insgesamt 1,6 Mrd. CHF über die nachhaltigen Finanzierungslösungen der BKB finanziert. Zudem unterstützen neue Partnerschaften die Firmenund Gewerbekunden bei ihrer nachhaltigen Transformation (Swiss Triple Impact, Klimastiftung Schweiz, Basler & Hofmann). Für die institutionellen Anlagekunden wurden mit dem ersten Goldfonds mit Fairtrade-Label (BKB Physical Gold Fairtrade Max Havelaar), einem neuen, nachhaltigen Anlagefonds (BKB Sustainable Equities Momentum Select) sowie einer zusätzlichen nachhaltigen Anlagestrategie (Vermögensverwaltungsmandat Nachhaltig Aktien) drei ESG-konforme Anlageprodukte eingeführt.

Für die private Kundschaft wurde die <u>zielbasierte Beratung</u> 2022 weiter ausgebaut. Das Beratungstool Compass wurde um das Anlagemodul ergänzt, wodurch eine noch ganzheitlichere Beratung möglich ist. Mit überarbeiteten Leistungsversprechen und einer besseren Segmentierung steht den Kundenberaterinnen und -beratern ausserdem mehr Zeit für Kundengespräche zur Verfügung.

Mit dem in Richtung Nachhaltigkeit erweiterten Angebot und verschiedenen Marketing-Massnahmen konnte die Positionierung der BKB und der Bank Cler als nachhaltige Banken geschärft werden. Von Bedeutung war in diesem Zusammenhang insbesondere der Nachhaltigkeitsmonat September, in dem bei der BKB eine auf ESG-Themen fokussierte Marketing-Kampagne mit klar differenzierenden Botschaften umgesetzt wurde. Dabei wurden täglich über verschiedene Social-Media-Kanäle und Online-Medien Beiträge zu verschiedenen ESG-relevanten Themen publiziert.

Dass die unternommenen Anstrengungen Wirkungen erzielen und von der Kundschaft geschätzt werden, zeigte eine <u>Umfrage unter den Privatkunden</u> der Sonntagszeitung im Frühjahr 2022. Darin wurde die BKB als «Top Bank der Nordwestschweiz» und die Bank Cler als beste Bank in Zürich und der Zentralschweiz ausgezeichnet. Eine breit abgestützte, von einem externen Marktforschungsinstitut (amPuls) im Oktober 2022 zum sechsten Mal durchgeführte, repräsentative Marken- und Imagemessung bei 1000 Haushalten hat bestätigt: Beide Konzernbanken konnten ihr Gesamtimage im letzten Jahr deutlich verbessern. Die BKB liegt mit einer Imagebewertung von 8,1 (Skala 1-10) sogar auf dem Spitzenplatz der Banken in der Region.

# 2. Einfache Produkte, Prozesse und durchgehendes Kundenerlebnis

Mit vereinfachten Prozessen für kleinere Kredite und Wiedervorlagen, der Automatisierung des Mahnprozesses, der Einführung der elektronischen Unterschrift oder verschiedenen Self-Service-Angeboten für alltägliche Anliegen wird das Bankgeschäft nicht nur effizienter und skalierbar, sondern für die Kundinnen und Kunden auch bequemer. Dies vor dem Hintergrund, dass der Konzern das Banking so lange vereinfachen wird, bis das Kundenerlebnis durchgängig und in jeder Hinsicht positiv ist.

In allen Geschäftsfeldern und in der Konzerninfrastruktur wurden 2022 verschiedene Vereinfachungen vorangetrieben und Verbesserungen erzielt. In Ergänzung dazu wurden wichtige Vorarbeiten für Vorhaben geleistet, die 2023 umgesetzt werden sollen. Im Vordergrund steht dabei das neue Mobile- und E-Banking, das im 2. Quartal 2023 eingeführt wird. Aber auch der optimierte Kredit-Prozess wird in dieser Hinsicht eine massgebliche Verbesserung bringen.

# Lernen als Organisation und wachsen durch Partnerschaften

Partnerschaften sind zentral, um die Strategie erfolgreich vorantreiben zu können. Die Partnerschaft mit der <u>Klimastiftung Schweiz</u> beispielsweise verschafft dem Konzern Zugang zum Know-how, was neue Technologien zur Verbesserung der Energieeffizienz anbelangt. Und über die <u>STI-Plattform</u> (Swiss Triple Impact), welche die BKB 2022 mit anderen Gründungspartnern in der Region lanciert hat, ist ein Netzwerk für den Wissensaustausch entstanden, das den Gewerbekunden zu Gute kommt.

Partnerschaften sind auch hilfreich, wenn es darum geht, rasch und effizient neue Lösungen zu implementieren. So hat die BKB im letzten Jahr gemeinsam mit der FHNW einen CAS in «Sustainable Finance» entwickelt, um ihren Mitarbeitenden eine fundierte und praxisorientierte Weiterbildung in nachhaltiger Unternehmensführung anzubieten. Denn dieses Knowhow hilft dabei, die Kundinnen und Kunden kompetent auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft zu begleiten. Im zweiten Halbjahr 2022 haben 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns den ersten Lehrgang absolviert. Ab 2023 steht die Weiterbildung auch externen Personen zur Verfügung. Ebenso war es dank der bewährten Partnerschaft mit Max Havelaar möglich, den ersten Goldfonds mit Fairtrade-Label zu lancieren.

Und nicht zuletzt wirken sich Partnerschaften auch positiv aus auf die Beratungstiefe. In Zusammenarbeit mit <u>Basler & Hofmann AG</u> kann die BKB z. B. für ihre Immobilienkunden eine umfassende und auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Gebäudeanalyse erstellen, ihnen dabei helfen, Investitionen langfristig zu planen und so den Wert ihres Immobilienportfolios nachhaltig zu sichern.

# 4. Unternehmenserfolg mit profitablem Wachstum und Stabilität sichern

Basil Heeb, CEO der BKB, fasst den Konzernabschluss 2022 mit den folgenden Worten zusammen:

«Der Konzern BKB hat im letzten Jahr die Basis geschaffen, um profitabel zu wachsen und die Nachhaltigkeit weiter zu verankern. Die Arbeiten zur Umsetzung der Strategie wurden planmässig vorangetrieben mit dem Ergebnis, dass sich das Kerngeschäft weiterentwickelt hat und unsere Konzerninfrastruktur effizienter geworden ist.»

Für die Strategieperiode 2022+ wurden fünf finanzielle KPI festgelegt, anhand derer der quantitative Unternehmenserfolg gemessen wird. Wie die nachfolgende Übersicht zeigt, liegt der Konzern per Ende 2022 überall auf Zielkurs bzw. hat die bis Ende 2025 gesetzten, finanziellen Vorgaben bereits erreicht.

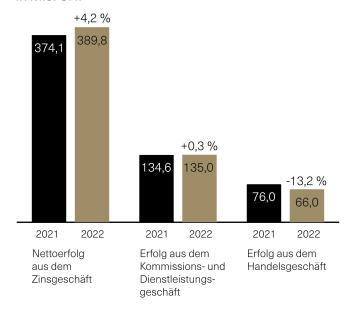
### Fortschritte in den einzelnen KPI

	Profita	abilität	Stab	ilität	Bilanzqualität
	Effizienz	Rentabilität	Liquidität	Fin. Stabilität	Kapitaleffizienz
Ziel 2025	≤ <b>55</b> % Cost Income Ratio	≥ 6 % Return on Equity	≥ 110 %  Net Stable Funding Ratio	≥ 16 % Gesamt- kapitalquote	≥ 1,0 % Return on risk-weighted Assets
Wert 2022	<b>56,3 %</b> (Vorjahr: 58,4 %)	<b>5,3 %</b> (Vorjahr: 5,3 %)	<b>122,4 %</b> (Vorjahr: 125,6 %)	<b>18,6 %</b> (Vorjahr: 18,5 %)	<b>1,11 %</b> (Vorjahr: 1,07 %)

# Ertragskraft gesteigert, Profitabilität erhöht

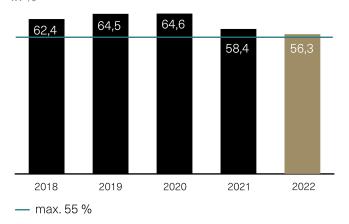
Die Verbesserungen des Angebots, die Lancierung von nachhaltigen Produktinnovationen und das Eingehen von neuen bzw. das Vertiefen von bestehenden Partnerschaften hat zu einem profitablen Wachstum geführt. Der Anstieg des Netto-Erfolgs aus dem Zinsengeschäft war mit +4,2 % auf 389,8 Mio. CHF besonders deutlich und ist auf ein breit abgestütztes Wachstum bei Immobilien- und Unternehmenskrediten sowie ein diszipliniertes Bilanzmanagement zurückzuführen. Durch die hohe Qualität im Kreditportfolio mussten 2022 keine zusätzlichen Wertberichtigungen im Zinsengeschäft gebildet werden. Im Kommissionsgeschäft hat der Konzern von kontinuierlichen Neugeldzuflüssen und dem Ausbau des Kartengeschäfts profitiert. So ist der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft - trotz der performancebedingten Reduktion des Depotvolumens (-1,4 Mrd. CHF oder -6,0 %) - auf 135,0 Mio. CHF (+0,3 %) gestiegen. Beim Handelsgeschäft zeigen die im Rahmen der Strategie getroffenen Massnahmen zum Abbau von Volatilität Wirkung: Es leistete in einem sehr schwierigen Umfeld einen erfreulichen Erfolgsbeitrag von 66,0 Mio. CHF (-13,2 %). Die in der Strategie 2022+ definierte Fokussierung auf die Stärken im Securities Financing, den Kundenhandel und das Emissionsgeschäft wurde erfolgreich umgesetzt. Der Geschäftsertrag des Konzerns konnte somit um +0,9 % auf 599,1 Mio. CHF gesteigert werden und hat damit das höchste Niveau der letzten fünf Jahre erreicht.

# Ertragsfelder in Mio. CHF



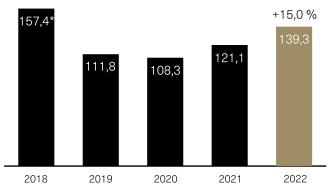
Besonders erfreulich ist, dass nicht nur die Erträge gestiegen sind, sondern dank Effizienzverbesserungen in der Konzerninfrastruktur gleichzeitig der Geschäftsaufwand um 2,1 % auf 336,9 Mio. CHF gesunken ist. Dadurch wurde die Kosteneffizienz nochmals spürbar verbessert: Die Cost Income Ratio ist im Konzern um -2,1 Prozentpunkte gesunken und liegt mit 56,3 % bereits nahe der strategischen Zielsetzung für 2025 (<=55 %).

# Cost Income Ratio



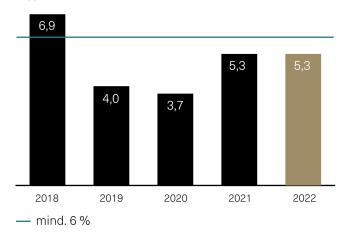
Der hohe operative Geschäftserfolg von 231,1 Mio. CHF (+4,0 %) hat eine weitere, substanzielle Stärkung der Reserven für allgemeine Bankrisiken (78,8 Mio. CHF) erlaubt. Der Konzerngewinn nach Steuern übertraf mit 139,3 Mio. CHF das Vorjahresergebnis nochmals deutlich um +15,0 %. Die Eigenkapitalrentabilität (vor Reservebildung) ist gegenüber dem Vorjahr unverändert bei 5,3 % geblieben.

# Konzerngewinn in Mio. CHF



<sup>\*</sup> Das Ergebnis 2018 wurde um die Auflösung der US-Steuerrückstellung korrigiert.

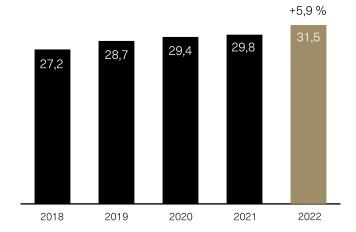
# Return on Equity in %



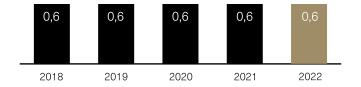
# Stabilität und Bilanzqualität gewahrt

Das risikobewusste Wachstum des Konzerns spiegelt sich in der Entwicklung der Kundenausleihungen wider. Die Hypothekarforderungen sind um +5,9 % auf 31,5 Mrd. CHF gestiegen. Gleichzeitig sind die Wertberichtigungen im Kreditportfolio auf einem unverändert tiefen Niveau von 0,6 % verharrt. Die Bilanzsumme hat sich um +3,3 % erhöht und lag per 31. Dezember 2022 bei 55,2 Mrd. CHF.

# Hypothekaranforderungen in Mrd. CHF

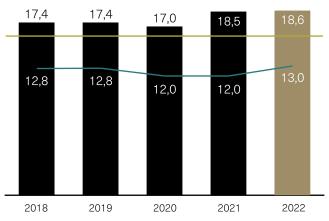


Wertberichtigungen im Kreditportfolio in %



Die hohe Stabilität des Konzerns zeigt sich in der nach wie vor sehr starken Eigenkapitalbasis. Das Eigenkapital (inkl. Konzerngewinn) lag bei 4,2 Mrd. CHF und damit um +134,0 Mio. CHF höher als im Vorjahr. Alleine die Reserven für allgemeine Bankrisiken betragen inzwischen über 2,8 Mrd. CHF. Die Gesamtkapitalquote lag mit 18,6 % nochmals höher als im Vorjahr (18,5 %) und hat damit auch die aufgrund des antizyklischen Kapitalpuffers erhöhte, regulatorische Vorgabe von 13 % (Vorjahr: 12 %) deutlich übertroffen. Auch die ungewichtete Kapitalquote (Leverage Ratio) lag mit 6,9 % deutlich über der Vorgabe gemäss Eigenmittelverordnung (3 %).

# Gesamtkapitalquote in %



- FINMA-Erfordernis
- Strategievorgabe BKB mind. 16 %

Im Januar 2023 hat erstmals die internationale Ratingagentur Fitch die Kreditwürdigkeit der BKB (Stammhaus) analysiert und ihr auf Anhieb die Bestnote «AAA» vergeben. Standard & Poor's hat 2022 die hohe Solidität der Basler Kantonalbank erneut mit der zweitbesten Bonität «AA+» bestätigt. Diese unabhängigen Einschätzungen sind Beweis dafür, dass die BKB nicht nur im nationalen, sondern auch im internationalen Vergleich zu den solidesten Banken zählt.

Den PS-Inhaberinnen und -Inhabern wird pro Partizipationsschein wiederum eine Dividende von CHF 3.10 (brutto) ausbezahlt. Dadurch lag die Gesamtperformance des PS der BKB für 2022 bei 4,1 %. Mit einer Gesamtausschüttung von 85,1 Mio. CHF leistet die Basler Kantonalbank zudem erneut einen wichtigen Beitrag an den Kantonshaushalt.

# Voraussetzungen für den künftigen Erfolg geschaffen

Die Fortschritte bei der Strategieumsetzung wie auch das erzielte Jahresergebnis bestätigen, dass sich der Konzern auf die richtigen Stärken fokussiert hat und für die Zukunft gut aufgestellt ist. Im Jahr 2023 werden weitere strategische Akzente gesetzt bzw. bereits gestartete Vorhaben zu Ende geführt. Eine der Prioritäten bildet dabei die Skalierbarkeit des Geschäfts. Dazu sollen die Prozesse weiter vereinfacht, automatisiert und digitalisiert werden. Ein wichtiger Meilenstein wird die Einführung des neuen Mobile- und E-Banking im Frühjahr 2023. Dadurch steht mehr Zeit für die Beratung, den Ausbau von bestehenden sowie die Gewinnung von neuen Kundinnen und Kunden zur Verfügung.

Basil Heeb ist zuversichtlich, dass der Erfolg aus dem Jahr 2022 auch im 2023 fortgeschrieben werden kann:

«Mit der neuen Strategie und der Fokussierung auf unsere Stärken haben wir ein Momentum geschaffen, mit dem wir auch in einem herausfordernden Umfeld erfolgreich sein können. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, dass wir einerseits den eingeschlagenen Weg konsequent weitergehen. Andererseits müssen wir beweglich bleiben. Wenn uns beides gelingt, können wir 2023 den Erfolg aus dem letzten Jahr wiederholen.»

Für weitere, detaillierte Informationen zum Jahresergebnis 2022 siehe Medienmitteilung vom 16. Februar 2023.

# Wesentliche Kennzahlen

	2022	2022	2021
	in 1000 CHF	in %	in %
Betriebliche Eigenkapitalrendite		5,3	5,3
(Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital)			
- Konzerngewinn vor Reserven	218 032		
- Eigenmittel am 1.1.	4 076 768		
- Eigenmittel am 31.12.	4 210 803		
(Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital×100)			
Refinanzierungsgrad I		89,7	84,0
- Forderungen gegenüber Kunden	3 250 727		
- Hypothekarforderungen	31 523 993		
Kundenausleihungen	34 774 720		
- Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	31 205 037		
- Kassenobligationen	3 151		
Kundengelder	31 208 188		
(Kundengelder/Kundenausleihungen×100)			
Refinanzierungsgrad II		119,9	124,7
- Kundengelder	31 208 188	•	,
- Anleihen und Pfandbriefdarlehen	10 473 006		
Publikumsgelder	41 681 194		
(Publikumsgelder/Kundenausleihungen×100)			
Cost Income Ratio		56,3	58,4
- Geschäftsaufwand	336 862	•	
- Bruttoertrag <sup>1</sup>	598 264		
(Geschäftsaufwand/Bruttoertrag×100)			

<sup>1</sup> Bruttoertrag: Geschäftsertrag ohne Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft.

# Information für Investorinnen und Investoren

# Geschäftsergebnis 2022 im Überblick

Der Konzern BKB blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2022 zurück, in dem das gute Geschäftsergebnis aus dem Vorjahr nochmals verbessert werden konnte. Als Erfolgsfaktoren erweisen sich dabei das profitable Wachstum in sämtlichen Geschäftsfeldern, die Weiterentwicklung im Bereich der Nachhaltigkeit sowie verschiedene strategische Partnerschaften.

CHF **61.40**Jahresschlusskurs
31.12.2021: CHF 61.80







#### Kursstatistik

		2022	2021
Höchstkurs	in CHF	67.00	69.40
Tiefstkurs	in CHF	57.40	59.40

## Kennzahlen je Partizipationsschein

		31.12.2022	31.12.2021
Nennwert	in CHF	8.50	8.50
Buchwert	in CHF	97.72	94.94
Kurs-Gewinn-Verhältnis		11,7	12,1
Kurs-Buchwert-Verhältnis		0,6	0,7

## Kursentwicklung in Prozent (Total Return)

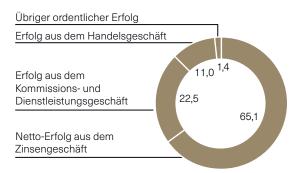


#### Rendite

		2022	2021
Dividende	in CHF	3.10	3.10
Dividendenrendite	in %	5,0	5,0
Performance inkl. Div.	in %	4,1	6,8

## Diversifiziertes Geschäftsmodell

in %



### Kennzahlen Konzern BKB

		31.12.2022	31.12.2021
Bilanzsumme	in Mrd. CHF	55,2	53,5
Kundenausleihungen	in Mrd. CHF	34,8	33,2
Kundenvermögen	in Mrd. CHF	52,6	51,3
Gesamtkapitalquote	in %	18,6	18,5
		2022	2021
Geschäftserfolg	in Mio. CHF	231,1	222,1
Konzerngewinn	in Mio. CHF	139,3	121,1
Eigenkapitalrendite	in %	5,3	5,3
Eigenkapitalrendite Cost Income Ratio	in % in %	5,3 56,3	5,3 58,4

# Unternehmensprofil

Seit über 120 Jahren in Basel verwurzelt, ist die Basler Kantonalbank (BKB) neben ihrem Heimmarkt gezielt als Nischenplayer in ausgewählten Geschäftsfeldern schweizweit aktiv. Mit ihrem dichten Filialnetz in der Stadt Basel und den digitalen Dienstleistungen ist die BKB stets nahe und verfügbar. Die Tochtergesellschaft Bank Cler AG macht Banking schweizweit einfach und bequem. Der gesamte Konzern beschäftigt 1400 Mitarbeitende und gehört, gemessen an der Bilanzsumme, zu den zehn grössten Bankengruppen der Schweiz.

#### Geschäftsfelder Basler Kantonalbank



#### Geschäftsfelder Bank Cler

Privatkunden Schweiz	Privatkunden Ausland
Private Banking Schweiz	Immobilienkunden

#### Performance-Ambitionen Konzern BKB

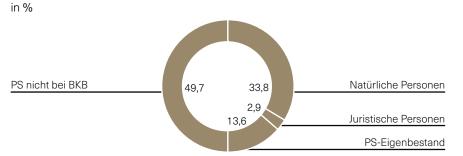








## Struktur des Partizipationskapitals



#### Unsere strategischen Ziele

- Profitabilität erhöhen und Stabilität sicherstellen
- 2. Nachhaltigkeit weiter fördern
- 3. Ganzheitliche Kundenbetreuung ausbauen
- 4. Markenpositionierung und -differenzierung stärken
- 5. Selbstbedienungsgrad erhöhen
- 6. Angebote und Prozesse vereinfachen
- 7. Partnerschaften erschliessen
- 8. Mitarbeitende und Organisation befähigen

Eigenkapitalrentabilität mind. 6 %

Return on Equity

# Partizipationskapital

Das Partizipationskapital wurde 1986 geschaffen und ist unterteilt in 5,9 Millionen Partizipationsscheine zu je CHF 8.50 Nennwert. Diese werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt (ISIN: CH0009236461).

Inhaberinnen und Inhaber von Partizipationsscheinen sind am Geschäftserfolg direkt beteiligt und haben kein Stimmrecht.

### Börsenkotierung

SIX Swiss Exchange Valor: 923646 Ticker Symbol: BSKP

#### Unternehmenskalender

Dividendenzahlung 4.4.2023 Publikation Halbjahresergebnis 10.8.2023