

Konzernkennzahlen im Überblick

Bilanz		31.12.2023	31.12.2022¹
Bilanzsumme	in 1000 CHF	52 676 596	55 230 118
- Veränderung	in %	-4,6	3,3
Kundenausleihungen	in 1000 CHF	36 302 767	34 775 685
- davon Hypothekarforderungen	in 1000 CHF	33 167 973	31 523 993
Kundeneinlagen	in 1000 CHF	28 082 391	31 205 037
Kundengelder ²	in 1000 CHF	28 267 183	31 208 188
Ausgewiesene eigene Mittel (inkl. Konzerngewinn)	in 1000 CHF	4 380 893	4 211 361
Ausgewiesene eigene Mittel (exkl. Konzerngewinn)	in 1000 CHF	4 211 473	4 071 699
Erfolgsrechnung		2023	2022¹
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	in 1000 CHF	460 446	390 154
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	in 1000 CHF	134 101	135 005
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	in 1000 CHF	71 492	65 991
Übriger ordentlicher Erfolg	in 1000 CHF	8 887	8 357
Bruttoertrag ³	in 1000 CHF	673 935	598 393
- Veränderung	in %	12,6	1,4
Geschäftsertrag	in 1000 CHF	674 926	599 507
- Veränderung	in %	12,6	1,0
Geschäftsaufwand	in 1000 CHF	353 609	336 862
- Veränderung	in %	5,0	-2,1
Abschreibungen und Rückstellungen	in 1000 CHF	45 433	31 183
Geschäftserfolg	in 1000 CHF	275 884	231 462
- Veränderung	in %	19,2	4,2
Konzerngewinn	in 1000 CHF	169 420	139 662
- Veränderung	in %	21,3	15,4
Kennzahlen Rentabilität		2023	2022
Eigenkapitalrendite (Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital)	in %	6,1	5,3
Kennzahlen zur Bilanz		31.12.2023	31.12.2022¹
Kundenausleihungen in % der Bilanzsumme	in %	68,9	63,0
Hypothekarforderungen in % der Kundenausleihungen	in %	91,4	90,6
Kundeneinlagen in % der Bilanzsumme	in %	53,3	56,5
Refinanzierungsgrad I (Kundengelder/Kundenausleihungen) ²	in %	77,9	89,7
Refinanzierungsgrad II (Publikumsgelder/Kundenausleihungen) ⁴	in %	107,9	119,9
Eigenkapitalquote	in %	8,3	7,6
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	in %	17,8	17,7
Kernkapitalquote (T1-Quote)	in %	18,3	18,3
Gesamtkapitalquote	in %	18,7	18,6
Eigenmittelzielgrösse ⁵	in %	13,0	13,0
Leverage Ratio	in %	7,2	6,9
Durchschn. Quote für die kurzfristige Liquidität (LCR) (4. Quartal)	in %	140,0	154,5
Finanzierungsquote (NSFR)	in %	123,1	122,4
RWA-Effizienz ⁶	in %	1,32	1,11
Kennzahlen zur Erfolgsrechnung		2023	2022¹
Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand/Bruttoertrag) ³	in %	52,5	56,3
Netto-Zinserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	68,2	65,1
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft in % des Geschäftsertrags	in %	19,9	22,5
Handelserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	10,6	11,0
Übriger ordentlicher Erfolg in % des Geschäftsertrags	in %	1,3	1,4
Personalaufwand in % des Geschäftsaufwands	in %	58,7	59,6
Sachaufwand in % des Geschäftsaufwands ⁷	in %	41,3	40,4
Mitarbeitende		31.12.2023	31.12.2022
Anzahl Mitarbeitende (Headcount)		1 434	1 401
Anzahl Lernende und Praktikantinnen bzw. Praktikanten		64	66
Vollzeitäquivalente (FTE) ⁸		1 270	1 241

¹ Anpassung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie Anpassung der Vorjahreswerte (Restatement).

² Kundengelder (Kundeneinlagen, Kassenobligationen).

³ Bruttoertrag (Geschäftsertrag ohne Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsgeschäft).

⁴ Publikums-gelder (Kundeneinlagen, Kassenobligationen, Anleihen und Pfandbriefdarlehen).

⁵ 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.

⁶ Operativer Brutto-Erfolg / Summe der risikogewichteten Positionen (RWA).

⁷ Die Abgeltung der Staatsgarantie wird zur Berechnung dieser Kennzahl dem Sachaufwand zugeordnet.

⁸ Lernende und Praktikantinnen bzw. Praktikanten zu 50 % gewichtet.

Brief des Bankratspräsidenten und des CEO



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

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

2023 war aus Sicht des Schweizer Finanzplatzes wiederum ein bewegtes Jahr. Scheinbar bewährte Strukturen wurden hinterfragt und das Kundenvertrauen erwies sich einmal mehr als kostbarstes Gut der Banken. Stabilität und Sicherheit – Tugenden, die bis vor kurzem eher noch als langweilig galten – rückten wieder in den Vordergrund. In diesem Umfeld haben sich die drei Säulen der Strategie des Konzerns BKB – die Fokussierung auf die Stärken, die Sicherheit und die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden – auch im letzten Jahr bewährt. Und die beiden unabhängigen Bonitäts-Ratings, AAA von Fitch bzw. AA+ von S&P Global Ratings, haben unserem profitablen Wachstum zusätzlichen Schub verliehen. So ist der Konzerngewinn 2023 um 21,3 % auf 169,4 Mio. CHF gestiegen.

Wir stehen stärker da denn je

Dieser Erfolg bereitet uns doppelt Freude. Denn 2024 feiert die BKB ihr 125-jähriges Bestehen. Wir sind stolz drauf, dass die Bank im Jahr ihres Jubiläums in Bezug auf Ertragskraft, Stabilität und Sicherheit stärker ist als je zuvor. Die durch den Zinsanstieg wieder normalisierten Margen haben dabei zweifellos Schub verliehen. Wichtig ist dennoch die Feststellung, dass das ausgezeichnete Geschäftsergebnis im Jahr 2023 nicht hauptsächlich auf dem Einmaleffekt von steigenden Zinsen beruht, sondern den seit vier Jahren anhaltenden Trend eines konstant wachsenden, operativen Erfolgs fortschreibt.

Wir haben erreicht, was wir uns vorgenommen haben

Diese erfreuliche Erfolgsdynamik ist in erster Linie das Ergebnis einer erfolgreichen Strategieumsetzung. Auch die fürs 2023 festgelegten Ziele konnten wir erreichen. Wir sind einerseits profitabel gewachsen und haben andererseits drei strategische Projekte abgeschlossen, die den Konzern einen grossen Schritt voranbringen: Mit dem Transfer von Firmen- und Institutionellen Kunden von der Bank Cler zum Stammhaus BKB können sich beide Konzernbanken auf jene Geschäftsfelder fokussieren, bei denen ein strategischer Fit gegeben ist. Seit dem Go-Live des neuen Digital Bankings verfügt der Konzern über eine zukunftsfähige Plattform, die den weiteren Ausbau der Funktionalitäten für unsere Kundinnen und Kunden ermöglicht. Und nicht zuletzt können wir unsere Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt durch die Einführung einer neuen Vergütungspolitik verbessern, welche Fachkarrieren fördert und grösstenteils auf variable Vergütungen verzichtet.

Dass wir mit unserer Beratung alle alltagsrelevanten Aspekte rund um die Finanzen abdecken können, dürfen wir seit Mai 2023 auch regelmässig im TV unter Beweis stellen: Im neuen Wirtschaftsmagazin von Telebasel «Geld & Co.» beantworten unsere Expertinnen und Experten regelmässig die wichtigsten Fragen rund um die Finanzen.

Die Erfolgsdynamik ist dauerhaft und breit abgestützt

Die Tatsache, dass der Konzern BKB in den letzten Jahren seinen operativen Erfolg kontinuierlich verbessern konnte, basiert auf mehreren Faktoren. Der Konzern verfügt über eine diversifizierte Ertragsbasis, die dank der hohen Sicherheit und attraktiven Produkten und Dienstleistungen weiter gewachsen ist. Durch die erhöhte Effizienz und einem gleichzeitig ausgeprägten Kostenbewusstsein war dieses Wachstum auch rentabel. Und weil wir dabei die Risiken nicht aus den Augen gelassen haben, konnte sich gleichzeitig die Qualität der Bilanz weiter verbessern. So hat das sehr gute operative Ergebnis eine weitere Stärkung unserer Kapitalbasis ermöglicht und die Voraussetzung geschaffen, aus eigener Kraft weiter wachsen zu können. Und nicht zuletzt sind es auch unsere rund 1400 Kolleginnen und Kollegen, die in den letzten zwölf Monaten mit Begeisterung, Empathie und Kompetenz wiederum dazu beigetragen haben, dass die vor zwei Jahren beschlossene Strategie Wirkung entfaltet und unsere Kundinnen und Kunden zufrieden sind. Eine Zufriedenheit, die im Rahmen einer externen Imageumfrage deutlich zum Ausdruck gekommen ist.

Wir wollen uns weiter verbessern

Das sichere und gleichzeitig profitable Wachstum hat dazu geführt, dass alle strategischen Zielvorgaben in Bezug auf die Profitabilität, Stabilität und Bilanzqualität bereits nach der Hälfte der Strategieperiode erreicht wurden. Dieser Meilenstein führt natürlich nicht dazu, dass im Konzern nun rund 2800 Hände im Schoss gefaltet werden. Nein; wir werden weiterhin kräftig zupacken. Denn wir wollen weiter profitabel wachsen und die Zielerreichung in den kommenden zwei Jahren nochmals verbessern. Dies, indem wir 2024 das Kundenerlebnis optimieren, die IT-Infrastruktur kontinuierlich verbessern bzw. noch sicherer machen und das Bilanzstrukturmanagement auf ein neues Level heben. Und wir werden bei der täglichen Zusammenarbeit den Fokus noch stärker auf die damit erzielte Wirkung richten, damit unsere Kundinnen und Kunden die Ergebnisse unseres Tuns noch rascher und deutlicher spüren können.

Wir lassen unsere Eignerinnen und Eigner am Erfolg teilhaben

Das erfolgreiche Geschäftsjahr spiegelt sich auch in der Kursentwicklung des Partizipationsscheins (PS) wider: Er konnte 2023 um 2,9 % zulegen. Die Basler Kantonalbank nutzt die sehr gute Geschäftsentwicklung und das 125 Jahre Jubiläum, um sich bei ihren Eignern – dem Kanton und den PS-Inhaberinnen und -Inhabern – für die Treue zu bedanken. Wir werden deshalb die Gewinnablieferung an den Kanton Basel-Stadt erhöhen und gesamthaft 92,6 Mio. CHF abliefern. Das sind pro Baslerin und Basler rund 450 CHF. Und wir werden die Dividende um 4,8 % auf CHF 3.25 anheben. Damit unterstreichen wir unser Engagement für die Region und unsere Zuversicht für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft. Insgesamt hat der PS der BKB im letzten Jahr eine attraktive Gesamtperformance von 7,8 % erreicht.

Das Wie und Warum das zurückliegende Geschäftsjahr so erfreulich ausgefallen ist, können Sie dem diesjährigen Geschäftsbericht entnehmen. Er beinhaltet nicht nur detaillierte Zahlen zum Konzern und Stammhaus, einen umfassenden Nachhaltigkeitsbericht oder den Vergütungsbericht. Spannend ist auch der Lagebericht. Sie erfahren dort u.a., wie das Geschäftsmodell der beiden Konzernbanken genau funktioniert oder welche Fortschritte wir im Detail bei der Strategieumsetzung erzielen konnten bzw. welche wichtigen Ereignisse unser Jahr geprägt haben.

Es ist Zeit, danke zu sagen!

Wir danken Ihnen ganz herzlich für Ihr Vertrauen in die Basler Kantonalbank – sei es als Kundin, als Investor, als Mitarbeiterin, als Lieferant, als Finanzmarktexpertin oder als Basler. Ein Vertrauen, das für uns nicht selbstverständlich ist. Denn ihm verdanken wir nicht nur den Erfolg der letzten 125 Jahre, sondern es schafft uns auch die Grundlage für die Zukunft. Deshalb nehmen wir das Jubiläum zum Anlass, um danke dafür zu sagen, dass wir seit 1899 gemeinsam mit unserer Heimatstadt Basel wachsen und erfolgreich sein dürfen. Wir danken in Form von verschiedenen hör-, spür-, und geniessbaren Jubiläumsüberraschungen übers Jahr verteilt und in der ganzen Stadt. Wo und wann wir was planen, erfahren Sie auf unserer [Jubiläumsseite](#) im Web. Auf dieser Seite finden Sie übrigens auch einen filmerischen Rückblick auf das Wirken der BKB in den letzten 125 Jahren.

Wir wünschen Ihnen nun interessante Einsichten beim Lesen, Scrollen und Eintauchen in den Geschäftsbericht. Und wir freuen uns auf viele Begegnungen mit Ihnen im Jubiläumsjahr.

Herzliche Grüsse

Ihre Basler Kantonalbank



Adrian Bult
Präsident des Bankrats



Basil Heeb
CEO

Werte, Vision und strategische Ausrichtung

Werte

Die Zusammenarbeit im Konzern richtet sich nach den Werten «integer, nachhaltig, mutig, leidenschaftlich, respektvoll».



Vision

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

zug auf ihr Arbeitsverhalten. Im täglichen Kontakt mit den Kundinnen und Kunden manifestiert sie sich im Leistungsversprechen. Die beiden Marken Basler Kantonalbank (BKB) und Bank Cler sind darin eingebettet.



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 style="list-style-type: none"> • Einfachheit • Sicherheit • Nachhaltigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Einfaches Banking • Engagierte Beratung • Gesellschaftliche Verantwortung
Unsere Markenwerte	<ul style="list-style-type: none"> • Stark • Baslerisch • Empathisch 	<ul style="list-style-type: none"> • Smart • Frisch • Schweizerisch
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 Schnelllebigkeit beeinflussen das Kundenverhalten und die operativen Rahmenbedingungen. Der Konzern BKB muss daher sein *Geschäftsmodell* und seine strategische Ausrichtung kontinuierlich 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. Das Stammhaus 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 Führungs- und 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 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. Das Stammhaus 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 regional-spezifische 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+

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

Umwelt- und Klimaschutzmassnahmen beeinflussen das Geschäftsmodell des Konzerns 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 hat sich aus Geschäftsfeldern mit tiefem strategischem Fit (KMU, Externe Vermögensverwalter, Institutionelle Anleger, Firmen- und Grosskunden) zurückgezogen. Mit dem verstärkten Fokus wollen beide Banken ihre Profile schärfen.

Basil Heeb, CEO der BKB, ist überzeugt:

«Der Konzern BKB hat mit der Strategie 2022+ eine langfristig stabile Erfolgsbasis geschaffen. Mit unserem auf die Stärken fokussierten Geschäftsmodell, unserer Nähe zur Kundschaft und starken Verwurzelung im Heimatkanton sind wir sehr gut für die Zukunft gerüstet.»

Quantitative 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):**
 - Risk-Weighted-Assets-Effizienz: mind. 1,0 %

Qualitative Zielsetzungen

Neben den fünf quantitativen KPI, wurden verschiedene qualitative Zielsetzungen formuliert. Sie lassen sich gemäss der nachfolgenden Abbildung vier strategischen Themenfeldern zuordnen.

Strategische Themenfelder

Wir stellen die Kundinnen und Kunden sowie die Nachhaltigkeit ins Zentrum



Nachhaltigkeit weiter fördern

- Berücksichtigung der ESG-Kriterien
- Fortschrittliche und sozialverantwortliche Personalpolitik
- Betriebliches Umweltmanagement

KPI: Reduktion CO₂-Ausstoss um 20 % bis 2025 (ggü. 2010)



Ganzheitliche Kundenbetreuung ausbauen

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



Markenpositionierung und -differenzierung stärken

- Mitarbeitende tragen Themenfelder aus dem Zielbild als Markenbotschafter nach aussen

Wir sichern unseren Unternehmenserfolg mit profitablen 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: Risk-Weighted-Assets-Effizienz
(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



Selfservice 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-Grad-Beratungsansatz soll die Kundenbindung gestärkt, die Produktdurchdringung optimiert und die Anzahl der Hauptbank-Kundinnen 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. Ergänzend dazu 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 bzw. nach aussen tragen und so die Markenvertraulichkeit und das Markenimage stärken. Mit dem auf Sicherheit fokussierten Geschäftsmodell und seiner Kapitalstärke positioniert sich insbesondere das Stammhaus BKB. Die Bank Cler differenziert sich durch unkomplizierte Lösungen und einen frischen, eher jugendlichen Auftritt von der Konkurrenz.

«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 z.T. ausgelagert und Cloud-Applikationen vorangetrieben.

Selfservice 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 ein durchgehendes Kundenerlebnis. Zu diesem Zweck wurden die Infrastruktur und die Funktionalitäten des Mobile- und E-Banking ausgebaut. Im Jahr 2023 wurde das Digital Banking auf eine neue, zukunftsfähige Lösung migriert.

«Wir sichern den Unternehmenserfolg mit profitabilem Wachstum und Stabilität»

Das Stammhaus BKB will im Heimatmarkt in allen zum Kerngeschäft zählenden Geschäftsfeldern Marktführerin werden bzw. ihren 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 das Wachstum im Privat- und Immobilienkundengeschäft in der gesamten Schweiz. Neben dem Geschäft mit Privat-, Firmen- und Immobilienkunden, dem Private Banking und dem Handelsgeschäft wird das Asset Management ein zunehmend wichtiger Wachstumstreiber für den Konzern. Hier zielt die Strategie darauf ab, den Konzern zu einem noch erfolgreicherem 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. Mit einem marktgerechten Vergütungsmodell, das per 1. Januar 2024 eingeführt wurde, und der Förderung von Fachkarrieren erhöht der Konzern seine Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt.

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. Damit erzielt der Konzern schneller bessere Lösungen als im Alleingang.

Fortschritte in der Strategieumsetzung

Der Konzern hat im zweiten Jahr der Strategieperiode 2022 – 2025 erreicht, was er sich vorgenommen hat: Er ist profitabel gewachsen und hat verschiedene, für die Weiterentwicklung des Konzerns entscheidende Projekte erfolgreich abgeschlossen.

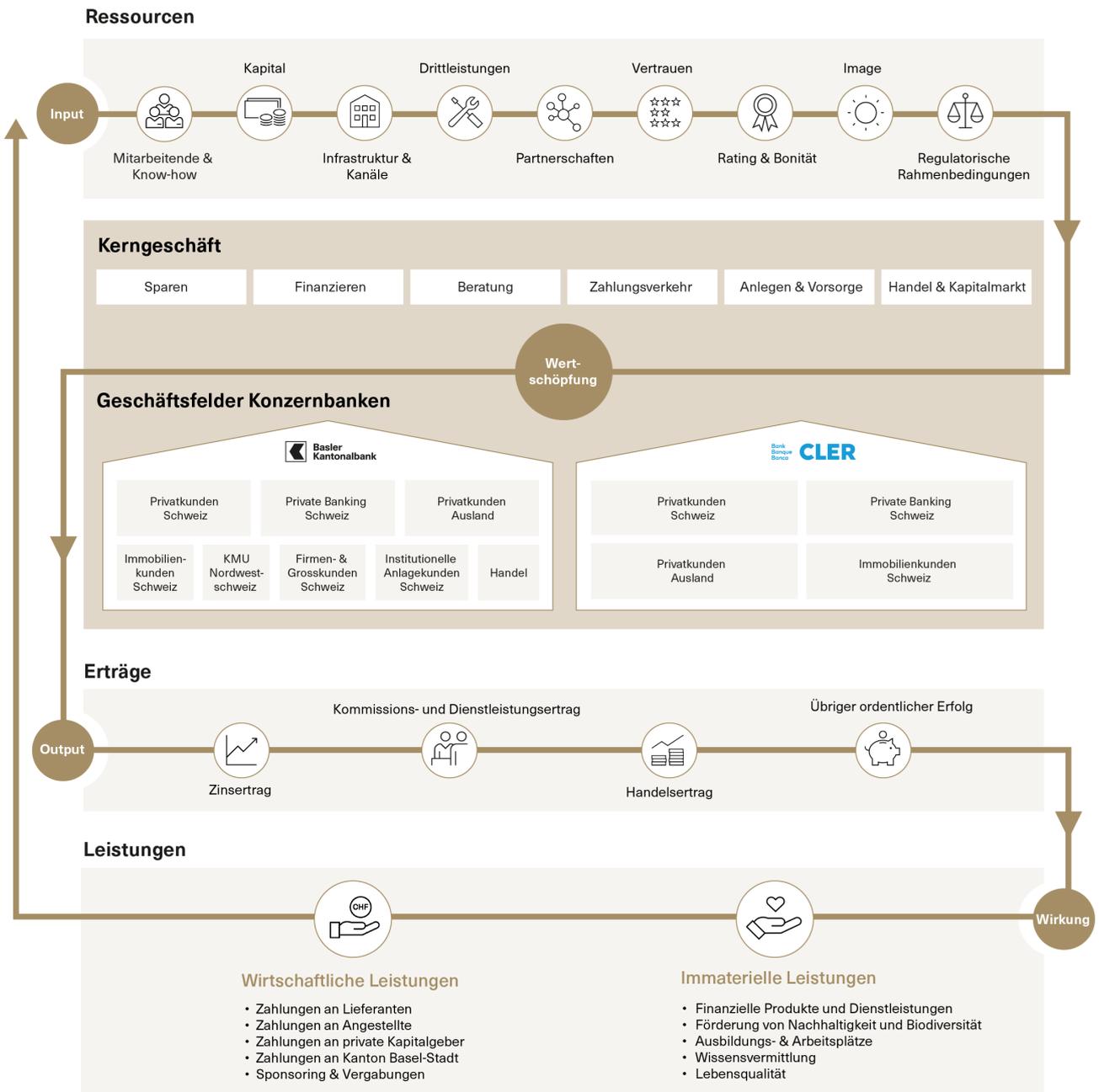
Die erzielten Fortschritte werden im Kapitel [«Geschäftsentwicklung»](#) beschrieben.

Geschäftsmodell Konzern

Der Konzern BKB agiert mit zwei Banken: Dem Stammhaus Basler Kantonalbank im Kanton Basel-Stadt und der Bank Cler in urbanen Zentren der Schweiz.

Das nachstehende Geschäftsmodell erklärt die Beziehung zwischen Input (Ressourcen) und Output (Leistungen) bzw. zeigt auf, mit welchen Geschäftsarten und in welchen Geschäftsfeldern die Wertschöpfung erfolgt bzw. Erträge generiert werden, die wiederum Wirkung erzielen.

Geschäftsmodell des Konzerns BKB (vereinfachte Darstellung)



Ressourcen

Als Finanzdienstleister baut der Konzern in erster Linie auf das Know-how seiner rund 1400 Mitarbeitenden, deren Fachkenntnisse und Engagement massgeblich zur hohen Qualität der Produkte und Dienstleistungen beiträgt. Sie stellen damit die wichtigste Ressource überhaupt dar.

Das Kapital des Konzerns ist einerseits das Fundament für die finanzielle Stärke bzw. die Sicherheit und andererseits ökonomische Voraussetzung für die Erbringung von Bankdienstleistungen. Das dem Konzern zur Verfügung stehende Eigenkapital besteht einerseits aus dem Gesellschaftskapital des Stammhauses BKB, das sich aus dem vom Kanton Basel-Stadt zur Verfügung gestellten Dotationskapital und dem an der Börse gehandelten Partizipationsscheinkapital zusammensetzt. Andererseits besteht es aus den Kapital- und Gewinnreserven, die im Laufe der bisherigen Geschäftstätigkeit der beiden Konzernbanken geäuft wurden sowie aus AT1-Anleihen. Das Gesellschaftskapital der Bank Cler besteht aus liberierten Namenaktien, die zu 100 % im Besitz des Stammhauses sind. Daneben stehen den beiden Banken als Fremdkapital die Einlagen ihrer Privat- und Firmenkunden, Anleihen sowie Kredite von anderen Geschäftsbanken zur Verfügung.

Zentrale Funktionen, wie z.B. Banking Services, IT oder HR wurden in Konzerneinheiten gebündelt. Sie erstellen, testen und betreiben Bestandteile der Konzerninfrastruktur. Weiter zählen dazu die Büroräumlichkeiten sowie die jeweiligen Geschäftsstellen der beiden Konzernbanken: 13 Filialen (inkl. Private Banking und KMU-Center) des Stammhauses BKB im Kantonsgebiet Basel-Stadt sowie die 23 Geschäftsstellen der Bank Cler in den wichtigsten urbanen Zentren in allen drei Sprachregionen der Schweiz. Zur Infrastruktur zählen auch die Bancomaten, das Beratungscenter des Konzerns sowie die digitalen Kanäle, wie das M- und E-Banking oder die Neobanking-App «Zak» der Bank Cler. In ihrer Gesamtheit bildet die Konzerninfrastruktur eine zentrale Ressource für die Bereitstellung der Produkte bzw. die Erbringung von Dienstleistungen und bildet die wichtigste Schnittstelle zur Kundschaft.

In verschiedenen Produkt- und Dienstleistungsbereichen zählt der Konzern BKB auf Drittleistungen seiner Lieferanten. Diese sind an klare Vorgaben in Bezug auf Nachhaltigkeit, Vertraulichkeit und Sicherheit gebunden. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf jenen Outsourcing-Partnern, die für den Bankbetrieb wesentliche Leistungen erbringen.

Mit gezielt eingegangenen Partnerschaften erweitert bzw. verbessert der Konzern sein Angebot und erschliesst neue Kundensegmente. Als Beispiele dienen die Partnerschaften mit Max Havelaar zur Herstellung von Fairtrade-zertifiziertem Gold, die Zusammenarbeit mit der FHNW in der Ausbildung der Mitarbeitenden im Bereich der Nachhaltigkeit, das gemeinsame Engagement mit BirdLife Schweiz für die Biodiversität in der Region Basel oder auch das Wirtschafts-Magazin «Geld & Co.», das seit Mai 2023 auf Telebasel mit der Unterstützung von Fachexpertinnen und -experten der BKB ausgestrahlt wird.

Als immaterielle Ressourcen des Konzerns BKB steht das Vertrauen der Kundinnen und Kunden im Vordergrund. Es ist die allerwichtigste, immaterielle Ressource und bildet die Grundlage einer jeden Kundenbeziehung. Es basiert zu wesentlichen Teilen auf dem Image der beiden Konzernbanken sowie auf guten Bonitäts- und ESG-Ratings. Die beiden ausgezeichneten, internationalen Ratings des Stammhauses von Fitch (AAA) bzw. S&P Global Ratings (AA+) sowie die stabile Konzernbilanz mit hohen Eigenmitteln vermitteln Sicherheit und schaffen Vertrauen. Das Stammhaus BKB hat im März 2023 von Morningstar Sustainalytics ein ESG-Risiko von 15.0 erhalten und wurde mit Blick auf materielle ESG-Risiken mit «Low Risk» eingestuft. Die weltweit grösste ESG-Ratingagentur MSCI bewertet die Basler Kantonalbank seit mehreren Jahren konstant mit der guten Note «A».

Daneben hat das sich stetig verändernde Umfeld, in dem die beiden Geschäftsbanken agieren, einen zentralen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns. Sie werden im Kapitel Marktumfeld beschrieben. Im Vordergrund stehen die regulatorischen Rahmenbedingungen im In- und Ausland. Daneben haben aber auch wirtschaftliche, gesellschaftliche und ökologische Rahmenbedingungen einen massgeblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit und das Geschäftsmodell des Konzerns BKB.

Kerngeschäft

Die Basler Kantonalbank bietet das umfassende Angebot einer Universalbank an, während sich die Bank Cler auf die Privat- und Immobilienkunden fokussiert. Weil sich jede Kundin und jeder Kunde punkto finanzieller Situation, Anlagehorizont, Risikoneigung und Zielsetzungen unterscheidet, werden sie bzw. ihre individuelle Situation mit der zielbasierten 360-Grad-Beratung ins Zentrum gestellt. Vor allem das Stammhaus BKB befriedigt sämtliche Finanzbedürfnisse von Privat- und von Firmenkunden mit einem umfassenden Spektrum an Produkten und Dienstleistungen aus den Bereichen Sparen, Finanzieren, Beratung, Zahlungsverkehr, Anlegen & Vorsorge sowie Handel & Kapitalmarkt und ermöglicht dabei einen gesamtheitlichen Beratungsansatz.

Im Unterschied zum Stammhaus BKB verfolgt die Bank Cler ein einfacheres Geschäftsmodell und fokussiert ihr Kerngeschäft auf Basisprodukte und -dienstleistungen.

Geschäftsfelder

Stammhaus BKB

Das Stammhaus BKB ist in erster Linie in der Nordwestschweiz aktiv. Daneben ist die BKB schweizweit gezielt als Nischenplayerin in Geschäftsfeldern aktiv, in denen sie Wettbewerbsvorteile hat und profitable Wachstumschancen realistisch sind. Das Privatkundengeschäft, das Private Banking sowie die Geschäfte für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), für Immobilienkunden und für Institutionelle Anleger sind gemäss dem Leistungsauftrag der BKB die wichtigsten Geschäftsfelder. Insgesamt bearbeitet das Stammhaus BKB die nachfolgend beschriebenen, acht Geschäftsfelder.

Die BKB bietet ihren Privatkunden in der 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 baut dabei ihr Angebot an nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen stetig aus. Bei den Delegationslösungen gilt jeweils die nachhaltige Variante als Standard. Die Beratung erfolgt ganzheitlich nach dem zielbasierten Ansatz.

Mit dem Private Banking bietet die BKB ihren Kundinnen und Kunden mit Domizil Schweiz neben den Basisdienstleistungen aus dem Privatkundengeschäft auch eine umfassende Beratung und ganzheitliche Lösungen an, inkl. Vermögensverwaltung, Finanzplanung, Vorsorge- und Nachfolgeberatung, Erbschaftsberatung und Philanthropie. Bei den Delegationslösungen gilt jeweils die nachhaltige Variante als Standard. Die Kundschaft profitiert dabei auch von der Anlagekompetenz des Asset Managements. Grosser Wert wird auf massgeschneiderte und transparente Dienstleistungen gelegt.

Das Geschäftsfeld «Privatkunden Ausland» umfasst die beiden Geschäftsfelder «Privatkundengeschäft Grenzgänger» und «Private Banking Ausland». Das Stammhaus bietet diesen Kundinnen und Kunden ausschliesslich Produkte und Dienstleistungen für die Bedürfnisse in den Themenfeldern Zahlen, Sparen und Anlegen. Der Fokus liegt auf Grenzgängerinnen und Grenzgängern aus Deutschland und Frankreich sowie vermögenden Privatkunden aus Deutschland. Die bestehenden Kundinnen und Kunden aus den übrigen Ländern werden unter Berücksichtigung von gewissen Ausnahmekriterien (z.B. Nationalität Schweiz gemäss «Swissness-Ansatz») mit einem reduzierten Dienstleistungsangebot weiterbetreut.

Im Geschäft mit Immobilienkunden werden massgeschneiderte Lösungen für die Finanzierung von Renditeliegenschaften angeboten. Der Fokus im Heimatmarkt liegt auf Wohnbaugenossenschaften und Immobiliengesellschaften. Schweizweit werden weitere Kundensegmente wie Immobilienfonds und kotierte Immobiliengesellschaften angesprochen. Die Zusammenarbeit mit dem Handelsgeschäft ist dabei ein Wettbewerbsvorteil.

Im Geschäft mit KMU bietet das Stammhaus 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. Das Geschäft mit den KMU gehört zum Leistungsauftrag der BKB und ist ein wichtiges Element ihrer Reputation im Heimatmarkt.

Im Geschäftsfeld «Firmen- und Grosskunden» bietet das Stammhaus Lösungen für Unternehmen in der Schweiz im Bereich von Finanzierungen (Kredite und Kapitalmarkt), Absicherungen, Devisen und Zahlungsverkehr an. Die BKB differenziert sich von ihrer Konkurrenz durch schnelle Kreditentscheide, nachhaltige Finanzierungsinstrumente 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 nicht getätigt.

Das Geschäftsfeld «Institutionelle Anlagekunden» umfasst die Institutionellen Anleger (Stiftungen und Pensionskassen), das Asset Management sowie Externe Vermögensverwalter. Den Institutionellen Anlegern bietet das Stammhaus BKB massgeschneiderte Beratung und Vermögensverwaltung entlang ihrer individuellen Anlagebedürfnisse an. Das Asset Management umfasst das Research und Portfolio Management, liefert die Delegationslösungen (Anlagefonds, Vermögensverwaltungsmandate) des Konzerns und spielt damit als Zulieferer für andere Geschäftsfelder eine Schlüsselrolle bei deren Wachstum.

Das Geschäftsfeld «Handel» beinhaltet den Kundenhandel (Aktien, Obligationen, Devisen, Derivate, Edelmetalle), das Emissionsgeschäft (Obligationen, strukturierte Produkte), das Geldmarktgeschäft sowie das Securities Financing (Wertpapierleihe, Repurchase Agreements). Die Volatilität der Bewertung der Handelsbücher wird durch die Limitierung ihrer Grösse oder durch den systematischen Einsatz von Absicherungsinstrumenten begrenzt.

Wichtig ist der Hinweis, dass im Stammhaus BKB sämtliche Geschäftsentscheide gemäss der wertorientierten Banksteuerung nicht nur aus Ertrags-, sondern auch aus Risikooptik und unter Berücksichtigung der Kapitalkosten beurteilt werden. Durch dieses Vorgehen wird ein risikoorientiertes und damit langfristig orientiertes Wachstum sichergestellt.

Bank Cler

Das Angebot der *Bank Cler* unterscheidet sich in der Breite und in Bezug auf das Pricing teilweise von der BKB, um den spezifischen Gegebenheiten ihrer Zielsegmente Rechnung zu tragen. Dabei verfolgt die Bank Cler ein einfacheres Geschäftsmodell. Zur Fokussierung ihrer Geschäftstätigkeit hat sie sich aus Geschäftsfeldern mit marginalen Aktivitäten bzw. tiefem strategischem Fit (KMU, Externe Vermögensverwalter, Institutionelle Kunden, Firmen- und Grosskunden) zurückgezogen. Diese Kunden werden – wo möglich und ökonomisch sinnvoll – seit 2023 zentral in den entsprechenden Kompetenzzentren des Stammhauses betreut. Somit beschränkt sich die Bank Cler auf die nachfolgend aufgeführten, vier Geschäftsfelder.

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. Ergänzend steht die Neobanking- App «*Zak*» zur Verfügung, mit der die alltäglichen Bankgeschäfte ganz einfach erledigt werden können. In der Basisversion steht sie kostenlos zur Verfügung.

Im Geschäftsfeld «Private Banking Schweiz» berät die Bank Cler vermögende Privatkundinnen und -kunden mit Domizil Schweiz umfassend. Die Kundschaft wird durch Fachspezialisten über individualisierte Lösungen ganzheitlich beraten, inkl. Vermögensverwaltung, Vorsorge und Finanzplanung.

Im Geschäftsfeld «Privatkunden Ausland» fokussiert sich die Bank auf Grenzgängerinnen und Grenzgänger mit Arbeitsort Schweiz aus Deutschland, Frankreich und Italien sowie auf vermögende Privatkundschaft aus Deutschland. Dabei bietet sie diesen Kundinnen und Kunden ausschliesslich Produkte und Dienstleistungen in den Themenfeldern Zahlen, Sparen und Anlegen an.

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

Erträge

Mit seinem diversifizierten Geschäftsmodell erzielt der Konzern seine Erträge nicht nur aus dem klassischen Zinsgeschäft, sondern in substanziellem Umfang auch aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie dem Handelsgeschäft. Der übrige ordentliche Erfolg, zu dem der Erfolg aus der Veräusserung von Finanzanlagen, der Beteiligungsertrag oder Liegenschaftserfolg zählen, gehört ebenfalls dazu, macht jedoch einen kleineren Anteil am gesamten finanziellen Output des Konzerns BKB aus.

Weitere Informationen zur Ertragsentwicklung im letzten Geschäftsjahr können dem Kapitel «*Geschäftsentwicklung*» bzw. dem *Finanzteil des Geschäftsberichts* entnommen werden.

Leistungen

Mit seiner konstant wachsenden wirtschaftlichen Leistung und ihrer Verteilung an seine Anspruchsgruppen trägt der Konzern BKB zur wirtschaftlichen Stabilität und Sicherheit in der Region Basel und darüber hinaus bei: Der Kanton Basel-Stadt erhält eine Abgeltung der Staatsgarantie, eine Verzinsung des Dotationskapitals und eine Gewinnausschüttung als Kapitalgeber der BKB sowie Steuereinnahmen von der Bank Cler. Das Fremdkapital von Privat- und Firmenkunden sowie Drittbanken wird marktgerecht verzinst. Die Mitarbeitenden des Konzerns BKB profitieren von stabilen Arbeitsplätzen und marktgerechten Löhnen, attraktiven Arbeitsbedingungen, Entwicklungsmöglichkeiten und der motivierenden Unternehmens- und Führungskultur. Die Lieferanten haben mit den beiden Konzernbanken stabile Partnerschaften. Mit Sponsoring und Vergabungen tragen die beiden Konzernbanken zur nachhaltigen Entwicklung in der Region Basel (Stammhaus BKB) bzw. in den urbanen Zentren der Schweiz (Bank Cler) bei.

Mit ihrer Geschäftstätigkeit und weiteren Aktivitäten erbringen die beiden Konzernbanken auch umfangreiche immaterielle Leistungen für die nachhaltige Entwicklung in ihren Marktregionen. Gemäss den Vorgaben der Eignerstrategie ermöglicht das Stammhaus BKB beispielsweise der Bevölkerung und Wirtschaft des Kantons Basel-Stadt, ihre finanziellen Produkt- und Dienstleistungsbedürfnisse zu erfüllen. Mit rund 1400 Arbeitsplätzen, 64 Ausbildungsplätzen und umfassenden Ausbildungsprogrammen zu Finanz- und Nachhaltigkeitsthemen für Mitarbeitende, aber auch der Wissensvermittlung an Kundinnen und Kunden und andere Interessierte – sei es über das neue Wirtschaftsmagazin auf Telebasel «*Geld & Co.*» oder bei Kundenanlässen – schaffen die beiden Konzernbanken einen wesentlichen, gesellschaftlichen Mehrwert. Ausserdem leisten die beiden Banken mit ihren *Sponsoring-Engagements* einen Beitrag an eine höhere Lebensqualität in der jeweiligen Region und unterstützen das lokale Gewerbe. Besonders spürbar ist dies in der Region Basel, wo das Stammhaus BKB stark verwurzelt ist.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Konjunktur

Das wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld blieb im Berichtsjahr schwierig. Neben den geopolitischen Faktoren – den Kriegen in der Ukraine und im Nahen Osten – waren auch die konjunkturellen Rahmenbedingungen herausfordernd. Selbst Chinas Wirtschaft konnte die Wachstumsraten nicht erreichen, weil die Immobilienkrise und die wachsenden Probleme im Zusammenhang mit der alternden Bevölkerung zu einer zunehmenden Belastung für die Wirtschaft werden. In den westlichen Industrienationen haben sich die Finanzierungsbedingungen infolge der restriktiven Geldpolitik der Notenbanken verschärft, was in Kombination mit den Nachwirkungen der Energiekrise in einigen europäischen Ländern zu leicht negativen Wachstumsraten führte. Im Unterschied zu Europa konnte in den USA eine Rezession vermieden werden. Die Wahrscheinlichkeit wird als hoch angesehen, dass der US-Wirtschaft ein «Soft Landing» gelingt.

Die von den USA ausgehende konjunkturelle Dynamik hat sich in den letzten Monaten positiv auf die globale Wirtschaft ausgewirkt. Zudem sind die Inflationsraten nach dem raschen Anstieg bis Ende 2022 bereits wieder gesunken. Dies infolge einer restriktiven Geldpolitik der Notenbanken sowie wieder funktionierenden Lieferketten und den Basiseffekten bei Rohstoff- und Energiepreisen. Vor dem Hintergrund der rückläufigen Teuerungsraten und der schwachen Konjunkturaussichten werden für 2024 bereits wieder sinkende Leitzinsen erwartet.

Börsenentwicklung

Trotz dem herausfordernden konjunkturellen und geopolitischen Umfeld ging das Jahr 2023 an den Finanzmärkten positiv zu Ende. Einzelne Aktienmärkte markierten sogar neue Höchststände und auch bei den Obligationen waren dank sinkenden Renditen Kursgewinne zu verzeichnen. Umgerechnet in Schweizer Franken waren die Gewinne dabei nicht ganz so hoch wie in Lokalwährungen. So war das vergangene Jahr auch durch eine Aufwertung des Frankens gegenüber dem US-Dollar und dem Euro geprägt. Der Euro notierte im letzten Jahr meistens unter der Parität und wurde während den letzten Handelstagen gar unter 93 Rappen je Euro gehandelt.

In der ersten Hälfte des Berichtsjahres sorgten die Übernahme der CS durch die UBS sowie drei Konkurse von mittelgrossen US-Banken für temporäre Unsicherheiten und Kurseinbussen. Auch der Krieg im Gazastreifen führte zumindest kurzfristig zu einiger Unruhe an den Märkten. Dank deutlich sinkenden Inflationsraten und dem absehbaren Ende der Leitzinserhöhungen erholten sich die Kurse jeweils relativ rasch wieder. In der Schweiz legte der SPI innert Jahresfrist um 6 % zu und Schweizer Obligationen wiesen eine Rendite von über 7 % aus (gemessen am Swiss Bond Index). Die Chancen für eine positive Wertentwicklung im 2024 werden als intakt angesehen.

Immobilienmarkt

Das Jahr 2023 war für Anlegerinnen und Anleger kotierter Schweizer Immobilienanlagen erfreulich. Sowohl Immobilienfonds als auch -aktien haben sich positiv entwickelt. Während sich bei den Immobilienaktien bereits bis zur Jahresmitte ein gutes Jahr abzeichnete, konnten die Fonds erst in den letzten beiden Monaten des Jahres zulegen. In der Summe verzeichnete der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) 2023 einen Zuwachs von 5 %, der Immobilienaktienindex (REAL) stieg um etwas mehr als 10 %. Die Aktien folgen technisch dem volatilen Gesamtmarkt und haben fundamental einen höheren Anteil an Gewerbeimmobilien im Bestand. Die Fonds sind im Durchschnitt nicht übersteuert.

Fundamentale Faktoren, wie die hohe Inflation und eine schwächelnde Wirtschaft, hätten leicht das Angebot oder die Nachfrage nach Wohn- und Büroraum verwerfen können. Der Zinsanstieg verteuerte zudem die Finanzierung von Immobilien und sorgte durch attraktivere Renditen von Obligationen für eine Alternative zu Immobilien. Letztlich zeigte sich der Markt für Immobilienanlagen jedoch robuster als gedacht. Die Nachfrage nach Wohnraum ist weiterhin hoch, Fonds berichten von steigenden Substanzwerten, stabilen Mieterträgen und sinkenden Leerständen. Damit gelten Immobilien weiterhin als stabile und attraktive Bestandteile eines Portfolios.

Gesetzliche und reglementarische Rahmenbedingungen und Regulierungen

Bankengesetzgebung

Per 1. Januar 2023 sind Änderungen in der Bankengesetzgebung (Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen und Bankenerverordnung) in Kraft getreten. Diese umfassen u.a. neue Insolvenzbestimmungen mit Regeln zum Sanierungsplan, zu Kapitalmassnahmen wie die Wandlung von Fremd- in Eigenkapital und zum Wertausgleich sowie besondere Vorschriften zur Sanierung von Kantonalbanken. Auch die Einlagensicherung wurde verbessert: Wie bis anhin werden Einlagen bis zur Höhe von maximal 100 000 CHF pro Kundin oder Kunde im Konkurs einer Bank privilegiert behandelt. Inhaberinnen und Inhaber von Gemeinschaftskonten gelten neu als separate Einleger. Aufgrund zwingender Vorkehrungen sollen die gesicherten Einlagen künftig schneller ausbezahlt werden. Die neuen Bestimmungen über die Einlagensicherung haben die Beitragsverpflichtungen bei der Basler Kantonalbank und der Bank Cler um rund 30 % erhöht. Schliesslich werden die Verwahrungsstellen von Bucheffekten neu verpflichtet, Eigen- und Kundenbestände getrennt zu führen und bei Auslandsbezug gewisse Schutzmassnahmen zu treffen. Kundinnen und Kunden werden zudem besser über diese Vorgänge informiert.

Geldwäschereiprävention

Am 1. Januar 2023 sind das revidierte Geldwäschereigesetz (GwG), die Geldwäschereiverordnung (GwV) und die Geldwäschereiverordnung-FINMA 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 an die Meldestelle für Geldwäscherei. Die Basler Kantonalbank hat Massnahmen definiert und setzt die Anforderungen seit dem 1. Januar 2023 um.

Datenschutzgesetzgebung

Die Basler Kantonalbank pflegt einen sorgsamem Umgang mit den Daten der Kundinnen und Kunden sowie der Mitarbeitenden. Die Datenschutzerklärung gilt für alle Bereiche der beiden Konzernbanken und ist im [Web der BKB](#) bzw. der [Bank Cler](#) einsehbar.

Die neue Datenschutzgesetzgebung ist am 1. September 2023 in Kraft getreten und brachte diverse Anpassungen und neue Strafbarkeitsbestimmungen mit sich. Zudem wurden neue Governance-Pflichten eingeführt (Bearbeitungsverzeichnis, Datenschutz-Folgenabschätzungen), die Rechte der betroffenen Personen gestärkt und die Anforderungen an die Sicherheitsorganisation verschärft. Der Abschluss von Verträgen mit Auftragsarbeitern wurde mit weiteren Auflagen verbunden und der Bezug von Subakkordanten strenger geregelt.

Die Basler Kantonalbank hat im Rahmen eines Projektes frühzeitig mit der Umsetzung der neuen Vorgaben begonnen und gleichzeitig Prozessoptimierungen realisiert. Alle Mitarbeitenden wurden vor dem Inkrafttreten des neuen Datenschutzgesetzes mittels Web Based Trainings geschult. Daneben wurden ausgewählte Gruppen von Mitarbeitenden durch zusätzliche Präsenz- und Online-Schulungen auf die neuen gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen sensibilisiert.

Basel III - Update

Die Schweiz setzt aktuell die «finalen Basel-III-Standards» um. Zu diesem Zweck hat der Bundesrat die notwendigen Änderungen der Eigenmittelverordnung für Banken im November 2023 angenommen. Die neuen Vorgaben treten per 1. Januar 2025 in Kraft. Das letzte Paket zielt in erster Linie darauf ab, die Glaubwürdigkeit bei der Berechnung der risikogewichteten Aktiven (Risk-Weighted-Assets-Effizienz) wiederherzustellen und die Vergleichbarkeit der Kapitalquoten der Banken zu verbessern. Dabei handelt es sich um geänderte Bestimmungen der Eigenmittelanforderungen für Kredit- und operationelle Risiken, Marktrisiken und Credit-Valuation-Adjustment-Risiken. Für den Bankensektor wird im Durchschnitt keine wesentliche Änderung der insgesamt erforderlichen Eigenmittel erwartet.

Nachhaltigkeit im Finanzsektor

Sustainable Finance und ESG (Environment, Social und Governance) sind zwei wichtige Themen für einen nachhaltigeren Schweizer Finanzplatz. Die Aktivitäten des Bundes, der Aufsichtsbehörde FINMA, der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) und der Asset Management Association Switzerland (AMAS) sowie weiterer Akteure am Finanzmarkt waren im 2023 sehr vielfältig. Vermehrt traten dabei die SBVg, die AMAS und der Verband der Schweizerische Versicherungen (SVV) als grösste Branchenverbände geschlossen auf, um die Wichtigkeit des Themas für die Finanzbranche zu untermauern.

Die Selbstregulierung der AMAS zur «Transparenz und Offenlegung bei Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug» ist am 30. September 2023 in Kraft getreten. Sie definiert verbindliche prinzipienbasierte Mindeststandards an die Organisation von Finanzinstituten, die Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug erstellen und verwalten, wie auch an die Informationspflicht und Berichterstattung bei nachhaltigkeitsbezogenen Produkten. Seit August 2023 ist das Stammhaus BKB Mitglied der AMAS und daher direkt zur Umsetzung und Einhaltung der Selbstregulierung verpflichtet. Im Konzern BKB werden die Prinzipien im Rahmen der Tätigkeit konkretisiert und umgesetzt. Die Selbstregulierung der SBVg wurde um die «Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung» und die «Richtlinien für Anbieter von Hypotheken zur Förderung der Energieeffizienz» mit Inkrafttreten am 1. Januar 2023 und den entsprechenden Übergangsfristen erweitert. Die Richtlinien regeln den Einbezug von Nachhaltigkeitspräferenzen und -risiken bei der portfoliobezogenen Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung sowie beim Anbieten von Hypotheken zur Förderung der Energieeffizienz.

Zur Vermeidung von Greenwashing im Finanzsektor hat der Bundesrat bereits Ende 2022 ein Positionspapier veröffentlicht, das inhaltlich die Stossrichtung vorgibt, wann ein Finanzprodukt oder eine Finanzdienstleistung als nachhaltig bezeichnet werden kann. Im Oktober 2023 ging der Bundesrat einen Schritt weiter und kündigte an, dass das Eidgenössische Finanzdepartement bis spätestens Mitte 2024 eine Vorlage für eine prinzipienbasierte staatliche Regulierung auf Verordnungsstufe erarbeiten werde. Der Konzern BKB ist sich der Problematik des Greenwashing bewusst und hat es zu einem zentralen Compliance-Risiko erklärt. Zur Minimierung des Greenwashing-Risikos mit Blick auf die Gesamtheit der Bankprodukte und -dienstleistungen setzt der Konzern einerseits auf die interne Sensibilisierung der relevanten Stellen. Andererseits wurde ein Massnahmenkatalog erarbeitet, mit dem u.a. die korrekte Verwendung von Nachhaltigkeitsbegriffen in der externen Kommunikation und die Verankerung in den Weisungen sichergestellt wird.

Um die umfassenden und thematisch vielschichtigen (selbst-)regulatorischen sowie gesetzlichen Anforderungen im Bereich Sustainable Finance adäquat und effizient adressieren zu können, wurde im 2023 im Konzern BKB die Stossrichtung «Nachhaltigkeit in Angebot und Betrieb» weiter etabliert. Sie koordiniert, priorisiert und steuert die operativen und projektbasierten Arbeiten rund um das Thema «Sustainable Finance».

Die FINMA hat am 1. Februar 2024 die Anhörung zum neuen FINMA-Rundschreiben «Naturbezogene Finanzrisiken» für Banken und Versicherungen eröffnet. Mit dem neuen Rundschreiben konkretisiert die FINMA die Anforderungen an das Risikomanagement der Finanzinstitute in Bezug auf diese Risiken. Weiter wird festgehalten, wie die wesentlichen naturbezogenen Finanzrisiken als Risikotreiber in das bestehende Management von Kredit-, Markt-, Liquiditäts- und operationellen Risiken einzubetten sind. Das neue FINMA-Rundschreiben soll am 1. Januar 2025 in Kraft treten.

Mit Inkrafttreten der Verordnung zur Klimaberichterstattung für grosse Schweizer Unternehmen am 1. Januar 2024 werden Banken und Versicherungen eine Klimaberichterstattung nach Vorbild der Empfehlungen der Task Force on Climate Related Financial Disclosures (TCFD) (oder gleichwertig) zu publizieren haben. Im Konzern BKB wurde mit dem Aufsetzen von Risikomanagementprozessen gemäss den Vorgaben der TCFD begonnen.

FINMA-Rundschreiben 2023/1 «Operationelle Risiken und Resilienz – Banken»

Das Rundschreiben 2023/1 «Operationelle Risiken und Resilienz – Banken» trat am 1. Januar 2024 unter Berücksichtigung von Übergangsfristen im Bereich «Resilienz» in Kraft. 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 Ausschusses für Bankenaufsicht und integriert die Empfehlungen im Bereich Business Continuity Management (BCM) der Schweizerischen Bankiervereinigung. Dabei konkretisiert die FINMA ihre Aufsichtspraxis im Zusammenhang mit der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie den Umgang mit kritischen Daten und den Cyber-Risiken.

Die Umsetzung der FINMA-Vorgaben zur Resilienz erfolgt bei der Basler Kantonalbank gemäss den Übergangsfristen bis Ende 2025.

Wichtige Einflüsse und Positionierung des Konzerns

Vier Haupttrends prägen in der aktuellen Strategieperiode die Geschäftsentwicklung und den Geschäftsverlauf. Im Unterschied zu anderen Einflussfaktoren kann bei ihnen die Entwicklung relativ gut eingeschätzt werden. Sie wurden deshalb im Rahmen der Strategiedefinition berücksichtigt und wirken sich auf die Umsetzung der Strategie aus.

Neobanken

Neobanken verfügen über fokussierte Geschäftsmodelle und Ertragsquellen. Sie haben einen klaren Innovations- und Technologiefokus und sind oft hochspezialisiert. Auch wenn sie nur in einem engen Geschäftsfeld tätig sind, so verfügen sie nicht zuletzt aufgrund der hohen Skalierbarkeit dieses Geschäfts und ihrer Spezialisierung häufig über einen klaren Wettbewerbsvorteil und punkten in ihrem eng definierten Geschäftsbereich in Bezug auf die Kundenzentrierung, Einfachheit, Effizienz und Transparenz. Aus diesem Grund ist zu erwarten, dass die Neobanken in den nächsten Jahren weitere Marktanteile gewinnen können. 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. Aufgrund ihres klar beschränkten Angebots bzw. ihrer einseitigen Stärke können die Neobanken nur ein bestimmtes Kundensegment bedienen: Kundinnen oder Kunden nämlich, die keine Hauptbankenbeziehung suchen, sondern die Bankdienstleistungen von verschiedenen Instituten beziehen und weniger Wert auf eine ganzheitliche Beratung legen.



Sobald eine persönliche bzw. vertrauensvolle Beziehung im Vordergrund steht, eine ganzheitliche Sicht gewünscht wird oder es um komplexe Bedürfnisse geht, bleibt der Konzern BKB den Neobanken weiterhin voraus. Insbesondere mit der zielorientierten Beratung kann das Bedürfnis nach einer ganzheitlichen und vorausschauenden Perspektive abgedeckt werden.

→ **Mehr zur zielorientierten Beratung**

Mit der Neobanking-App «Zak» verfügt die Bank Cler über ein Angebot für jene Bankkundinnen und -kunden, die keine Beratung benötigen oder eine unkomplizierte Zweitbank für ihre alltäglichen Bankgeschäfte suchen. In der Basisversion ist die App kostenlos.

→ **Mehr zu Zak**



New Work

Der Begriff «New Work» umfasst moderne Arbeitsformen (flexibles, ortsunabhängiges Arbeiten), neue Organisationsformen (flache Hierarchien mit selbstorganisierten Teams, Intrapreneurship), aber auch Methoden zur Reduktion der Time-to-Market (Design Thinking, Lean Startup). 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.



Im Konzern werden die mit den neuen Arbeitsformen verbundenen Herausforderungen adressiert durch mobiles Arbeiten, Co-Working Spaces sowie agile, interdisziplinäre Teams im Rahmen des «Wirkungsorientierten Arbeitens».

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 Wichtigkeit 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 Win-Win-Situationen ergeben, die genutzt werden.



«Wachstum durch Partnerschaften» lautet eine strategische Zielsetzung des Konzerns. Auch im Jahr 2023 wurden bestehende Partnerschaften weiter optimiert, um damit einen erhöhten Zusatznutzen für die Kundschaft bzw. die Stadt Basel zu generieren bzw. neue Kundensegmente zu erschliessen. So wurde im Mai 2023 in Zusammenarbeit mit Telebasel das neue Wirtschaftsmagazin «Geld & Co.» lanciert. Und seit Juni 2023 engagiert sich das Stammhaus BKB gemeinsam mit BirdLife Schweiz für den Erhalt der Biodiversität in der Region.

→ **Mehr zu Partnerschaften und Engagement**

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 Omnichannel-Ansatzes. Da eine 100%-ige Durchlässigkeit mit hohen Investitionskosten verbunden ist, ist sie nicht zwingend das Ziel. Wo sinnvoll und zielführend, sollten aber Basisbedürfnisse, wie die Sperrung von Debit- und Kreditkarten, Kontoeröffnungen oder -saldierungen sowie Zahlungen, möglichst bequem und jederzeit erledigt werden können. Für komplexe Anliegen sucht die Kundschaft in den meisten Fällen weiterhin den direkten Austausch mit seiner Beraterin oder seinem Berater.



Mit der neuen Digital-Banking-Plattform verfügt der Konzern seit 2023 über eine zukunfts- und leistungsfähige Infrastruktur. Sie ist in Bezug auf die Funktionalitäten weiter ausbaufähig und ermöglicht erweiterte Selfservice-Möglichkeiten. Damit können die sich wandelnden Bedürfnisse der Kundschaft noch besser adressiert werden.

→ [Mehr zum Digital Banking der BKB](#)

Geschäftsentwicklung Konzern

Quantitative Entwicklung: Profitables Wachstum

Die Fokussierung auf Stärken, die Sicherheit und die Nähe zu den Kundinnen und Kunden haben auch im letzten Jahr Wirkung gezeigt: Der Konzern BKB hat im zweiten Jahr der Strategieperiode 2022 – 2025 erreicht, was er sich vorgenommen hat: Er ist profitabel gewachsen und hat verschiedene Projekte, die für die Weiterentwicklung entscheidend sind, erfolgreich abgeschlossen.

Der Konzern BKB ist mit seinem auf stabile Erträge ausgerichteten Geschäftsmodell auch in einem sich rasch transformierenden Bankensektor solide und zukunftsgerichtet aufgestellt. Vor diesem Hintergrund wird die Dividende für das Geschäftsjahr 2023 auf CHF 3.25 brutto pro BKB-Partizipationsschein erhöht. Gleichzeitig profitiert der Kanton Basel-Stadt von einer Gesamt-ableieferung von 92,6 Mio. CHF (inkl. Abgeltung Staatsgarantie).

Wesentliche Kennzahlen für den Konzern

	2023 in 1000 CHF	2023 in %	2022 in %
Betriebliche Eigenkapitalrendite (Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital)		6,1	5,3
– Konzerngewinn vor Reserven	260 270		
– Eigenmittel am 1.1.	4 211 361		
– Eigenmittel am 31.12.	4 380 893		
(Konzerngewinn vor Reserven/durchschnittliches Eigenkapital×100)			
Refinanzierungsgrad I		77,9	89,7
– Forderungen gegenüber Kunden	3 134 794		
– Hypothekarforderungen Kundenausleihungen	33 167 973		
	36 302 767		
– Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	28 082 391		
– Kassenobligationen	184 792		
Kundengelder	28 267 183		
(Kundengelder/Kundenausleihungen×100)			
Refinanzierungsgrad II		107,9	119,9
– Kundengelder	28 267 183		
– Anleihen und Pfandbriefdarlehen	10 902 766		
Publikumsgelder	39 169 949		
(Publikumsgelder/Kundenausleihungen×100)			
Cost Income Ratio		52,5	56,3
– Geschäftsaufwand	353 609		
– Bruttoertrag ¹	673 935		
(Geschäftsaufwand/Bruttoertrag×100)			

¹ Bruttoertrag: Geschäftsertrag ohne Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsgeschäft.

Alle strategischen Zielvorgaben erreicht

Im Geschäftsjahr 2023 konnte der Konzern BKB seine operative Leistung weiter verbessern. Er erzielte einen um +21,3 % auf 169,4 Mio. CHF erhöhten Konzerngewinn.

Das starke Ergebnis führt dazu, dass die fünf Zielvorgaben der bis 2025 laufenden Strategieperiode nach zwei Jahren bereits erreicht sind.

Fünf strategische Zielvorgaben

	Profitabilität		Stabilität		Bilanzqualität
	Effizienz	Rentabilität	Liquidität	Fin. Stabilität	Kapitaleffizienz
Ziel 2025	≤ 55 % Cost Income Ratio	≥ 6 % Return on Equity	≥ 110 % Net Stable Funding Ratio	≥ 16 % Gesamtkapitalquote	≥ 1,0 % Risk-Weighted-Assets-Effizienz
Wert 2023	52,5 % (Vorjahr: 56,3 %)	6,1 % (Vorjahr: 5,3 %)	123,1 % (Vorjahr: 122,4 %)	18,7 % (Vorjahr: 18,6 %)	1,32 % (Vorjahr: 1,11 %)

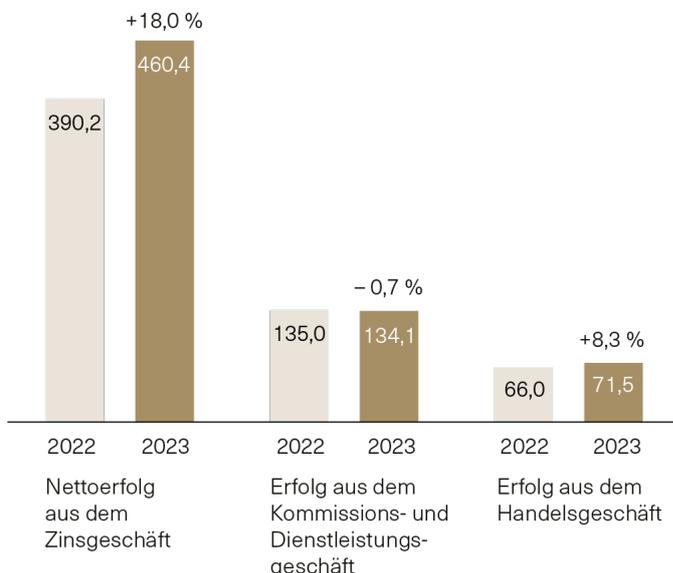
Der Erfolg 2023 basiert auf fünf Faktoren

#1: Breit abgestützte Ertragsbasis

Das diversifizierte Geschäftsmodell schafft eine stabile Ertragsbasis auf hohem Niveau. Der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft ist um +18,0 % auf 460,4 Mio. CHF gestiegen. Dieser Zuwachs basiert einerseits auf dem klassischen Zinsdifferenzgeschäft, wo das Volumen gestiegen ist und sich gleichzeitig die Margen nach der Zinswende wieder normalisiert haben. Einen wichtigen Beitrag haben andererseits auch die Geldmarktgeschäfte sowie das Securities Financing geleistet. Dank dem Vertrauen der Kundschaft in die Anlagekompetenz der BKB ist das Depotvolumen im Berichtsjahr um +0,8 Mrd. CHF auf 22,1 Mrd. CHF gestiegen. Dadurch hat der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft mit 134,1 Mio. CHF (-0,7 %) trotz weiter rückläufigen, transaktionalen Erträgen erneut einen wesentlichen Erfolgsbeitrag geleistet. Auch das breit abgestützte Handelsgeschäft hat sich mit einem Handelserfolg von 71,5 Mio. CHF (+8,3 %) einmal mehr als wichtigen Ertragspfeiler erwiesen.

Ertragsfelder

in Mio. CHF



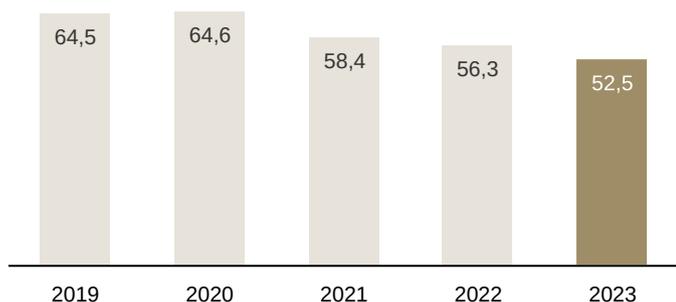
Das breit abgestützte Wachstum des Konzerns BKB führte unter dem Strich zu einer Steigerung des Geschäftsertrags um +12,6 % auf 674,9 Mio. CHF.

#2: Fokus und Effizienz

Auch das zweite Jahr der Strategieperiode stand im Zeichen der Fokussierung auf die Stärken bzw. einer Vereinfachung des Geschäftsmodells. Im Zuge dessen hat sich die Bank Cler seit 2022 schrittweise aus Geschäftsfeldern mit geringem strategischen Fit zurückgezogen. Deshalb werden inzwischen alle Firmenkunden – mit Ausnahme von Immobilienkunden – sowie institutionelle Anlagekunden zentral aus den jeweiligen Kompetenzzentren der BKB heraus betreut. Der strategische Entscheid zur Fokussierung und das gleichzeitig stringente Kostenmanagement haben sich zahlenmässig ausgewirkt: Trotz Inflation und des starken Wachstums des Geschäftsvolumens bzw. der damit einhergehenden umfassenden Investitionen in die Kundenbetreuung, Digitalisierung, Cloud Technologie und IT-Sicherheit, ist der Geschäftsaufwand moderat um +5,0 % auf 353,6 Mio. CHF gestiegen. Der deutliche Rückgang der Cost Income Ratio von 56,3 % im Vorjahr auf 52,5 % zeigt, dass der Konzern seine Ressourcen immer effizienter einsetzt.

Cost Income Ratio

in %

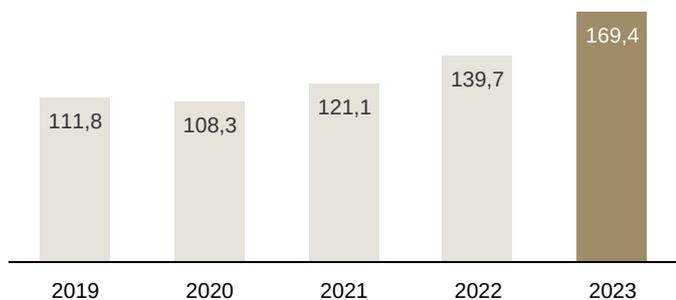


#3: Rentabilität

Der markante Ertragszuwachs bei gleichzeitig moderat steigenden Kosten führte zu einem deutlichen Anstieg des Konzerngewinns um +21,3 % auf 169,4 Mio. CHF.

Konzerngewinn

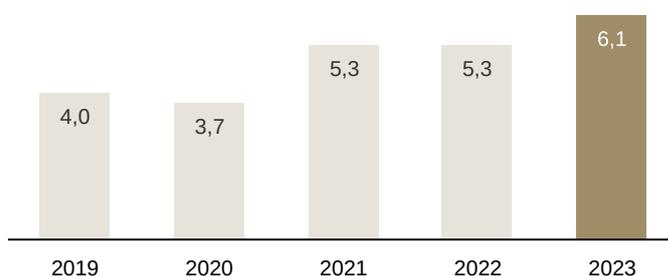
in Mio. CHF



Dieser Gewinnzuwachs ist umso bemerkenswerter, als dass aufgrund des sehr guten operativen Ergebnisses erneut hohe Reserven gebildet wurden (90,9 Mio. CHF), um die Eigenmittel weiter zu stärken und das künftige Wachstum finanzieren zu können. Die ausgewiesenen eigenen Mittel belaufen sich damit auf 4,2 Mrd. CHF (exkl. Konzerngewinn). Trotz der Erhöhung der Eigenmittel konnte die Eigenkapitalrentabilität innert Jahresfrist erneut deutlich gesteigert werden auf 6,1 % (Vorjahr 5,3 %).

Return on Equity

in %

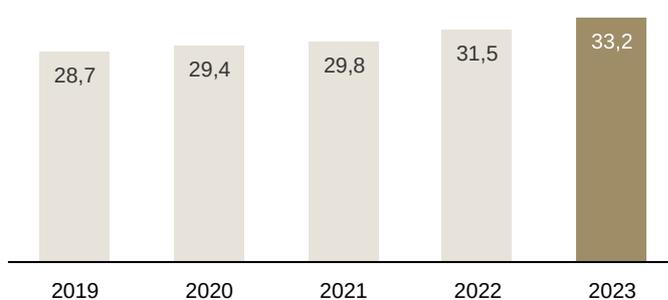


#4: Bilanzqualität und Stabilität

Der Konzern richtet seine Bilanz an der Stabilität aus und steuert das Wachstum risikoorientiert. Der Rückgang der Bilanzsumme (-4,6 % auf 52,7 Mrd. CHF) und der Kundengelder (-9,4 % auf 28,3 Mrd. CHF) ist auf Stichtagseffekte im operativen Liquiditätsmanagement im Interbankenmarkt bzw. den opportunistischen Geldmarktgeschäften zurückzuführen. Das Wachstum des Konzerns spiegelt sich jedoch in den um +4,4 % gestiegenen Kundenausleihungen wider. Im Hypothekengeschäft konnte der Konzern um +5,2 % wachsen bzw. mit einem Anstieg der Hypothekarforderungen auf 33,2 Mrd. CHF weitere Marktanteile dazu gewinnen. Dieses Wachstum erfolgte ausschliesslich bei Gegenparteien mit hoher Bonität bzw. unter Berücksichtigung einer konservativen Tragbarkeit.

Hypothekarforderungen

in Mrd. CHF



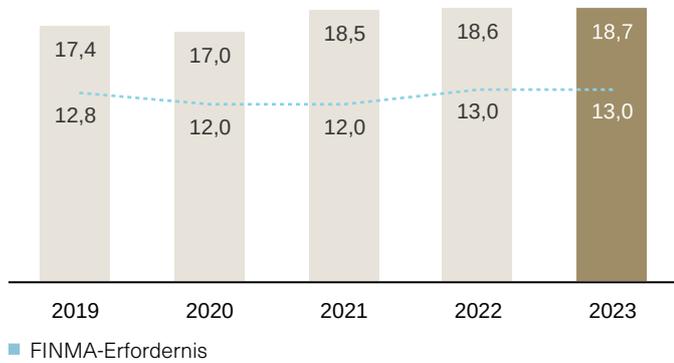
Dank der risikoorientierten Kreditvergabe blieb die Qualität des Kreditportfolios unverändert hoch, wodurch 2023 Wertberichtigungen aufgelöst werden konnten.

Wertberichtigungen im Kreditportfolio
in %



Die Gesamtkapitalquote konnte dank des profitablen und risikobewussten Wachstums und der erneuten Äufnung der Reserven nochmals auf 18,7 % (Vorjahr 18,6 %) verbessert werden.

Gesamtkapitalquote
in %



Die Kapitalisierung übertrifft damit sowohl das strategische Ziel (>16,0 %) als auch die regulatorische Vorgabe (13,0 %, inkl. Antizyklischer Kapitalpuffer) deutlich.

#5: Sicherheit und Vertrauen

Die beiden internationalen Ratings des Stammhauses BKB von Fitch (AAA) bzw. S&P Global Ratings (AA+) sowie die stabile Konzernbilanz mit hohen Eigenmitteln schaffen Sicherheit und Vertrauen. Zudem hat Morningstar Sustainalytics die mit der Geschäftstätigkeit verbundenen ESG-Risiken (Environmental, Social und Governance) beurteilt und diese mit dem Prädikat «low risk» ausgezeichnet. Vor diesem Hintergrund konnte sich der Konzern BKB auch im letzten, insgesamt turbulenten Bankjahr als «sicherer Hafen» etablieren. Die hohe Bonität und Solidität kommt dem Konzern nicht nur bei Privat- und Firmenkunden zugute, sondern vor allem auch im Geschäft mit Institutionellen Gegenparteien bzw. beim Zugang zu den Geld- und Kapitalmärkten.

Qualitative Entwicklung: Konsequente und fokussierte Strategieumsetzung

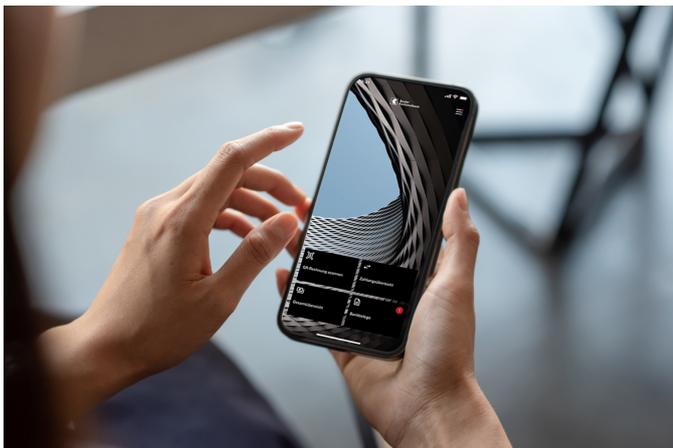
Die Tatsache, dass der Konzern BKB auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken kann, spiegelt sich nicht nur in quantitativer Hinsicht wider, sondern dank der erfolgreichen Strategieumsetzung auch in qualitativer Hinsicht.

Erreichte Meilensteine im Jahr 2023

Dank einem konsequenten Vorgehen, konnten 2023 bei der Strategieumsetzung in verschiedenen Bereichen wiederum Meilensteine erreicht werden. Eine Auswahl der prägendsten Fortschritte, wird nachfolgend näher beschrieben.

Zukunftsfähiges Digital Banking

Im Frühjahr 2023 wurde nach zweijähriger Vorbereitung das Digital Banking termingerecht auf die neue Avaloq-Umgebung migriert. Die Herausforderungen, die sich auf Kundenseite in den ersten Wochen gezeigt haben, konnten durch ein dediziert einberufenes, interdisziplinäres Team im engen Austausch mit den Kundinnen und Kunden zeitnah gemeistert werden. In den vergangenen Monaten wurden interne Rückmeldungen und Kundenfeedbacks genutzt, um das Mobile- und E-Banking in mehreren Releases zu verbessern. Inzwischen stehen mehr Informationen und Funktionen zur Verfügung, wurde die Übersichtlichkeit verbessert und die Benutzerfreundlichkeit erhöht. Auch in den kommenden Monaten werden weitere Optimierungen umgesetzt, um das Digital Banking für die Kundschaft noch einfacher und besser zu machen.



Das neue Digital Banking ist seit Frühling 2023 in Betrieb und wird laufend weiterentwickelt.

→ Mehr erfahren

Auszeichnungen als «Top Bank»

Das Vertrauen der Kundinnen und Kunden und die Sicherheit ihrer Einlagen sind essenziell für den Erfolg jeder Bank. Insofern wirkt ein gutes Image vertrauensbildend und ist unabdingbare Grundlage des Geschäftsmodells. Im November 2023 wurde das Stammhaus BKB wie auch die Bank Cler von den Kundinnen und Kunden erneut in verschiedenen Kategorien als «Top Bank» ausgezeichnet. Damit wurde das Ergebnis aus der jüngsten Image- und Markenmessung bestätigt, wonach das Stammhaus BKB in Bezug auf Stabilität, Verbundenheit mit der Region, Erfolg, Ökologie und gesellschaftliche Verantwortung die beste Reputation unter allen, in der Region tätigen Vergleichsbanken genießt. Die Bank Cler hat in Bezug auf ihre transparente Beratung und Kundenzentriertheit auf dem ersten Rang abgeschnitten.

Die BKB und die Bank Cler wurden 2023 erneut in mehreren Kategorien als «Top Bank» ausgezeichnet.

→ Mehr erfahren



Spürbare Wirkung bei der Kundschaft

Um mit den Vorhaben und Projekten schneller und effektiver bei den Kundinnen und Kunden spürbare Wirkung zu entfalten, wird im Rahmen des «Wirkungsorientierten Arbeitens» (WOA) die bereichsübergreifende Zusammenarbeit neugestaltet. Bereits 2023 konnten auf allen Ebenen erste Erfahrungen gesammelt werden: Die Geschäftsleitung bei der Priorisierung und Steuerung der Vorhaben in den Geschäftskontexten, die interdisziplinären Teams bei der Umsetzung der Vorhaben und das Portfolio Management bei der Koordination dieser agilen Welt.

Letztlich können die verbesserten Lösungen und die Beratungskompetenz bei den Kundinnen und Kunden nur dann Wirkung entfalten, wenn das Bewusstsein dafür vorhanden ist, wie wichtig eine gewisse finanzielle Kompetenz für jede und jeden ist. Denn das finanzielle Wohlergehen ist nicht nur von externen Faktoren abhängig, sondern kann aktiv beeinflusst werden. Dazu müssen insbesondere zu existenziellen Fragen wie Vorsorge, Geldanlage oder Nachlassplanung rechtzeitig die Weichen gestellt werden. Mit dem neuen Wirtschaftsmagazin «Geld & Co.» möchte Telebasel gemeinsam mit Expertinnen und Experten der BKB das nötige Bewusstsein in der Bevölkerung schaffen. Gleichzeitig kann damit das Stammhaus seine umfassende Beratungskompetenz nach aussen tragen.



Expertinnen und Experten der BKB geben seit Mai 2023 im neuen Wirtschaftsmagazin von Telebasel «Geld & Co.» Auskunft über Finanzthemen.

→ **Zu den Sendungen «Geld & Co.»**

Engagement für Biodiversität

Das Stammhaus BKB setzt sich seit 2023 aktiv für den Erhalt der Biodiversität in Basel ein. Denn die schwindende Artenvielfalt bei Pflanzen und Tieren trifft die Menschen direkt: Städte heizen sich weiter auf, Nahrungsgrundlagen sind in Gefahr und Erholungsflächen verschwinden oder verlieren an Attraktivität. Aus diesem Grund ist das Stammhaus BKB mit der Naturschutzorganisation «BirdLife Schweiz» eine Kooperation eingegangen. Mit der Initiative «Basel blüht auf» setzen sie gemeinsam Massnahmen um, mit denen natürliche Lebensräume in der Stadt erhalten bzw. neue geschaffen werden sollen. So ist in einer ersten Aktion im Juni 2023 auf dem Meret Oppenheim Platz beim Bahnhof SBB temporär eine aus Wiesenziegeln bestehende, rund 600 Quadratmeter grosse Naturwiese entstanden. Seither blühen 3000 Wiesenziegel auf unzähligen Balkonen oder Vorgärten in der Stadt und Region. Weitere Massnahmen sind geplant, um Fassaden, Dächer und Freiflächen zu begrünen und die Bevölkerung für den Zusammenhang von Biodiversität und Klima zu sensibilisieren.



Im Juni 2023 lancierte die BKB ihr Engagement für die Biodiversität mit einem Naturwiesenmarkt auf dem Meret Oppenheim Platz

→ **Mehr zur Initiative «Basel blüht auf»**

Neue Vergütungspolitik

Rating, Prozesse, Produkte, Image, Bilanz und Strategie führen erst mit den entsprechenden Humanressourcen zum Erfolg: Sie sind entscheidend für die Qualität der erbrachten Dienstleistungen sowie das Vertrauen und die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden. Deshalb basiert die Stärke des Konzerns vor allem auch auf seinen rund 1400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Um die Attraktivität im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Dauer zu sichern, hat der Konzern BKB in den letzten Jahren ein neues Vergütungsmodell erarbeitet und per 1. Januar 2024 eingeführt. Es beinhaltet zwei Kernelemente: Die Stärkung der Fachkarrieren und ein weitgehender Verzicht auf Boni. Beide Massnahmen dienen der langfristigen Ausrichtung der Entwicklung der BKB. Indem beim grössten Teil der Mitarbeitenden die bisher variable Vergütung in das Fixum integriert wird, werden einerseits die Anreize für kurzfristige Gewinnerzielung zugunsten von langfristigen Erfolgen reduziert. Andererseits werden durch die Erhöhung des versicherten Salärs eine stabile Vergütung sichergestellt und die berufliche Vorsorge für die Mitarbeitenden gestärkt.

Im Juli 2023 wurden die Mitarbeitenden über das neue Vergütungsmodell informiert, mit dem die Arbeitgeberattraktivität erhöht und die langfristige Ausrichtung des Konzerns unterstrichen wird.



Innovation im Emissionsgeschäft

Sechs Schweizer Geschäftsbanken arbeiten im Pilotprojekt «Helvetia III» der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und der SIX Digital Exchange mit. Das Stammhaus BKB ist eine davon. Dank seiner langjährigen Erfahrung im Emissionsgeschäft konnte das Stammhaus im November 2023 als Lead Manager den Kanton Basel-Stadt dabei unterstützen, eine der ersten digitalen Schweizer-Franken-Anleihen auszugeben. Die Transaktion ist ein wegweisender Schritt für die Zukunft des digitalen Finanzwesens und unterstreicht die Innovations- und Transformationskraft der BKB im Emissionsgeschäft.



Die Basler Kantonalbank gehört zu den Schrittmachern bei der Digitalisierung des Finanzwesens.

→ [Zur Medienmitteilung vom 15. November 2023](#)

Veränderungen in der Geschäftsleitung

Anfang Dezember 2023 hat Andreas Ruesch, Leiter des Bereichs Vertrieb Privatkunden und stellvertretender CEO sowie stellvertretender Vorsitzender der Konzernleitung, die BKB verlassen, um seine berufliche Laufbahn ausserhalb des Konzerns fortzusetzen. Die Bereichsleitung wurde interimistisch an René Bürgisser, Abteilungsleiter Vertriebssteuerung, übergeben. Regula Berger, Bereichsleiterin Vertrieb kommerzielle Kunden, wurde zur stellvertretenden CEO und stellvertretenden Vorsitzenden der Konzernleitung ernannt.



Seit dem 1. März 2024 leitet Markus Hipp den Bereich Vertrieb Privatkunden und ist Mitglied der Geschäfts- und Konzernleitung. Markus Hipp verfügt über eine langjährige Erfahrung und ist bereits seit 2007 bei der BKB tätig; zuletzt als Verantwortlicher für das Privatkundengeschäft.

→ [Zur Medienmitteilung vom 28. Februar 2024](#)

Fortschritte in den strategischen Themenfeldern

Mit dem Abschluss von Kundentransfers von der Bank Cler zur BKB, dem Go-Live des neuen Digital Bankings und der neuen Vergütungspolitik wurden 2023 die ersten strategischen Grossprojekte erfolgreich abgeschlossen.

Nachfolgend wird dargelegt, welche Fortschritte in Bezug auf die verschiedenen, strategischen Themenfeldern im Berichtsjahr 2023 erreicht werden konnten.

#1: Kundschaft und Nachhaltigkeit im Zentrum

Massnahme	Fortschritte 2023
Ganzheitliche Kundenbetreuung ausbauen	<ul style="list-style-type: none"> • Zielbasierte Beratung durch weitere Verankerung des Beratungstools «Compass» im Beratungsprozess • Abschluss Transfer von Institutionellen- und EVV-Kunden von der Bank Cler ins Stammhaus BKB • Verbesserung der Kundenzufriedenheitswerte (NPS) • Auszeichnung Stammhaus BKB und Bank Cler als «Top Bank» in mehreren Kategorien
Nachhaltigkeit fördern	<ul style="list-style-type: none"> • Sponsoring BirdLife Schweiz im Rahmen des neuen Engagements für Biodiversität • Nachhaltig ausgerichtete Events (Verpflegung, Acts, Anreise) • Ausbau nachhaltige Finanzierungen: erster bilateraler Sust.-Linked Loan mit KMU • Rating Sustainalytics «Low Risk» • Verankerung ESG-Know-how in der Organisation.
Markenpositionierung/-differenzierung stärken	<ul style="list-style-type: none"> • Beliebte Bank: Gestärkte Markenwerte gemäss Imagemessung • Starke Bank: Erstmals Rating AAA von Fitch • Baslerische Bank: Teilnahme und Sponsoring von zahlreichen Anlässen für Bevölkerung und Kundschaft • Empathische Bank: Nach aussen getragene Beratungskompetenz durch neues Sendeformat auf Telebasel «Geld & Co.» • Nachhaltige Bank: Rating Sustainalytics «Low Risk», Ausbau Angebot in Bereich nachhaltiger Finanzierungen

#2: Einfache Produkte, Prozesse und durchgehendes Kundenerlebnis

Massnahme	Fortschritte 2023
Angebot und Prozesse vereinfachen	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserung Finanzierungsprozess (am Laufen) • Verbesserung Onboarding-Prozess (am Laufen) • Vereinfachter Kreditantragsprozess • Vereinfachte interne Prozesse (Erstellung von Reportings) • Einführung neues Digital Banking
Selfservice erhöhen	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung bargeldlose Schalter • Einführung neues Digital Banking mit erweiterten Selbstbedienungsmöglichkeiten • Laufender Ausbau der Funktionalitäten im Mobile- und E-Banking

#3: Lernen als Organisation und wachsen durch Partnerschaften

Massnahme	Fortschritte 2023
Mitarbeitende und Organisation befähigen	<ul style="list-style-type: none">• Zwei Lehrgänge CAS Nachhaltigkeit: ESG-Know-how in der Organisation verankert• Erste Erfahrungen mit dem Wirkungsorientierten Arbeiten (WOA) durch die Schaffung eines interdisziplinären, agilen Teams, das für Betrieb und Weiterentwicklung des Digital Bankings zuständig ist• Einführung neues Vergütungsmodell mit Fachkarrieren• Auszeichnung «Beste Arbeitgeber 2023»
Partnerschaften erschliessen	<ul style="list-style-type: none">• Neue Partnerschaft: BirdLife Schweiz• Bestehende Partnerschaft optimiert: Format «Geld & Co.» auf Telebase1

Risikobericht

Grundsätze

Das Eingehen von Risiken gehört zur Geschäftstätigkeit als Bank. Ein aktives Management dieser Risiken ist für den Konzern BKB und die beiden Konzernbanken von zentraler Bedeutung. Der Bankrat des Stammhauses wie auch der Verwaltungsrat der Bank Cler haben deshalb auf Antrag des Risikoausschusses betreffend gruppenweites Risikomanagement das «Reglement zum Risikomanagement (Konzern und Konzernfinanzgesellschaften)» erlassen. Es umfasst insbesondere die Risikorganisation sowie die Methoden und Prozesse, die der Festlegung von Risikosteuerungsmassnahmen und der Identifikation, Messung, Bewirtschaftung, Überwachung und Berichterstattung von Risiken dienen.

In der Risikotoleranz werden die quantitativen und qualitativen Überlegungen hinsichtlich der wesentlichen Risiken festgehalten, die der Konzern oder eine Konzernbank zur Erreichung der strategischen Geschäftsziele sowie in Anbetracht der Kapital- und Liquiditätsplanung einzugehen bereit ist. Die allgemeine Risikotoleranz kann spezifiziert werden nach:

- **Risikokategorien:** Gruppen-, Markt-, Kredit- und Liquiditätsrisiken sowie operationelle Risiken;
- **Risikotypen:** Verluste gemäss Erfolgsrechnung, Expected Loss, Value at Risk, Expected Shortfall, Stresstestergebnisse, Nominalwerte und Key-Risk-Indikatoren;
- **Risikoebenen:** spezifische Teilportfolios (z. B. für unterschiedliche Arten von Gegenparteien), Exception-to-Policy-Geschäfte.

Der Bankrat des Stammhauses und der Verwaltungsrat der Bank Cler legen die Risikotoleranz in der jeweiligen Risikotoleranz-Vorgabe für den Konzern und das Stammhaus bzw. für die Bank Cler für ein Geschäftsjahr im Voraus fest. Damit definieren sie die Grenzen, innerhalb derer Risiken eingegangen werden dürfen, damit deren Funktions- und Überlebensfähigkeit sichergestellt sind. Zudem werden mit der Risikotoleranz-Vorgabe die Bezugsgrössen für die Risikoberichtserstattung vorgegeben.

Risikomanagement im Konzern BKB

Oberleitungsorgane: Bankrat der BKB und Verwaltungsrat der Bank Cler

Als oberstes Aufsichtsorgan des Konzerns ist der Bankrat des Stammhauses in regulatorischer Hinsicht dafür zuständig, dass die mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken angemessen erfasst, begrenzt und überwacht werden und dass die Liquiditäts-, Eigenmittel- und Risikoverteilungsvorschriften eingehalten sind. Der Bankrat definiert die Risikostrategie, überwacht das Risikomanagement und erlässt auf Antrag des Konzern-Risikoausschusses die strategischen und organisatorischen Grundlagen für den Konzern. Dazu gehören insbesondere das Reglement zum Risikomanagement, die Risikotoleranz-Vorgabe für den Konzern, das Reglement Compliance-Funktion und alle weiteren, gemäss einschlägigen Regularien durch den Bankrat zu erlassenden bzw. zu genehmigenden Grundlegenden Dokumente. In den beiden Konzernbanken sind der Bankrat der BKB und der Verwaltungsrat der Bank Cler als oberste Aufsichtsorgane dafür zuständig, dass nach Massgabe der konzernweiten Grundsätze die Risiken angemessen erfasst, begrenzt und überwacht sind bzw. die Liquiditäts-, Eigenmittel- und Risikoverteilungsvorschriften eingehalten werden. Die beiden Oberleitungsgremien erlassen dazu jeweils eine eigene, vom Konzern-Risikoausschuss vorgeschlagene Risikotoleranz-Vorgabe. Damit geben sie den beiden Geschäftsleitungen die Ziele und Grenzen bei der Risikonahe und der Risikobewirtschaftung vor. Das zuständige Oberleitungsorgan wird quartalsweise über die wichtigsten Entwicklungen der finanziellen Risiken im Konzern und in der jeweiligen Bank orientiert. Es beurteilt jährlich in einer Gesamtsicht die Risiken der Bank. Diese Beurteilung hat der Bankrat des Stammhauses am 30. Januar 2024 und der Verwaltungsrat der Bank Cler am 1. Februar 2024 vorgenommen.

Risikoausschüsse

Der Risikoausschuss des Stammhauses nimmt gleichzeitig die Aufgaben als Konzern-Risikoausschuss wahr. Die Bank Cler unterhält einen hiervon separaten Risikoausschuss. Die Risikoausschüsse nehmen quartalsweise vertiefte Reportings zum Kreditportfolio, zum Bankenportfolio, zur Marktrisiko-, Liquiditäts- und Eigenmittelsituation, zum operationellen Risiko sowie situativ Berichte über spezielle Vorkommnisse mit Auswirkungen auf die Risikolage der jeweiligen Bank entgegen. Sie berichten dem zuständigen Oberleitungsorgan regelmässig über ihre Erkenntnisse und informieren insbesondere den jeweiligen Prüfungsausschuss bei einer wesentlichen Änderung des Risikoprofils. Dadurch unterstützen sie das jeweilige Oberleitungsorgan in der Wahrnehmung seiner Pflicht zur Oberaufsicht über die Geschäftstätigkeit der jeweiligen Konzernbank und des Konzerns.

Für weitergehende Informationen zum Risikomanagement im Konzern BKB wird auf den Berichtsteil «[Erläuterungen zum Risikomanagement](#)» verwiesen.

Risikobeurteilung – Top Risiken

Die Risikosituation für den Konzern und die beiden Konzernbanken ist im Vergleich zum Vorjahr insgesamt stabil geblieben.

Die **makroökonomischen Entwicklungen** werden auf globaler Ebene genau beobachtet. Der Krieg in der Ukraine und das Aufblühen des Konfliktes in Nahost haben weltweit spürbare Auswirkungen. Die beiden Konzernbanken sind durch ihr Geschäftsmodell und den Fokus auf den Schweizer bzw. Basler Wirtschaftsraum grösstenteils nur indirekt betroffen.

Die **Inflation und die zukünftigen Zinserwartungen**, die sich aus der Politik der Zentralbanken ergeben, stellen ein zentrales Risiko dar. Die Verknappung der Liquidität durch die restriktive Geldpolitik der Zentralbanken werden mittelfristig als wichtige Herausforderung für alle Finanzdienstleister gesehen. Diese damit verbundenen Risiken werden durch Zinsrisiko- und Liquiditätsmanagementvorgaben adressiert.

Cyber- und Informationssicherheitsrisiken sind eine permanente und tendenziell zunehmende Bedrohung. Die Angriffe privater oder halbstaatlicher Akteure werden immer sophistizierter, was zu Unterbrüchen des Geschäfts oder dem Verlust von Daten führen könnte.

Der Umgang mit **neuen Technologien**, wie z.B. künstlicher Intelligenz bzw. maschinellem Lernen, stellt den Konzern einerseits vor neue Herausforderungen. Gleichzeitig bergen die damit verbundenen Möglichkeiten auch Chancen. Die Entwicklungen werden aktiv verfolgt und die Opportunitäten geprüft.

Im **strategischen Talentmanagement** herrscht weiterhin eine relative Knappheit an Fachkräften auf dem Schweizer Arbeitsmarkt. Beide Konzernbanken bieten moderne Arbeits- und Organisationsformen, die bei den Mitarbeitenden an Relevanz gewonnen haben und ein wichtiges Kriterium für die Arbeitgeberattraktivität sind. Per 1. Januar 2024 wurde konzernweit ein attraktives und zeitgemässes Vergütungsmodell in Kraft gesetzt, mit dem Fachkarrieren gefördert und spannende Entwicklungswege ermöglicht werden.

Der Konzern ist steigenden und sich ändernden **regulatorischen und gesetzlichen Vorgaben** ausgesetzt. Das Management des Projektportfolios ist zentral, damit regulatorische oder gesetzliche Vorschriften zeitnah umgesetzt werden.

Die Risiken, die sich aus dem **Klimawandel** ergeben und das Management von Risiken aus nicht-finanziellen Belangen werden im Konzern als Risikothema mit hoher Dringlichkeit behandelt.

Quantitative Informationen zum Risikoprofil und zum Kreditrisiko

In den folgenden Abschnitten werden Informationen zum Risikoprofil des Konzerns und zum Kreditrisiko dargestellt. Das Kreditrisiko wird im Konzern mit einem internen Modell gesteuert und überwacht. Für weiterführende Informationen zur Risikoexposition in den übrigen Risikokategorien, insbesondere beim Marktrisiko, wird auf das Kapitel *«Offenlegung»* verwiesen.

Risikoprofil nach wesentlichen Risikoarten im Verlauf des Jahres 2023

(in Mio. CHF)



Kreditrisiko

Der Konzern BKB beurteilt das Kreditrisiko auf der Basis der Kundenbonität unter Berücksichtigung allfälliger Sicherheiten. Die Bonität der kommerziellen Kunden wird durch das Rating-system CreditMaster der Firma RSN Risk Solution Network AG ermittelt und mit einer Einschätzung von Markt und Management ergänzt. Sofern öffentliche Ratings von S&P Global Ratings, Moody's oder Fitch vorhanden sind, werden grundsätzlich diese verwendet. Es bestehen drei kundenfokussierte Ratingtools für Unternehmenskunden, für Gewerbekunden und für Immobiliengesellschaften. Auf der Grundlage eines Datenpools, der zurzeit die Kreditdaten von 16 Banken enthält, bestehen laufende Validierungs- und Verbesserungsprozesse. Eine grosse Herausforderung stellen insbesondere die Homogenität und die Qualität der Daten im Pool dar. Sie wird durch Richtlinien gesichert, welche gemeinsam von allen 16 Banken erarbeitet wurden. Die Kreditengagements gegenüber Firmenkunden umfassen alle Positionen, die nicht aus Handelsgeschäften (Derivate, LgZ-Geschäfte) und Wertschriften stammen. Zudem sind alle Kundinnen und Kunden, die Banken oder private Haushalte sind, in dieser Übersicht ausgeschlossen.

Das Portfolio umfasst 18 Mrd. CHF, mit einem Blankoanteil von 16,4 %. Die Ratingklassen des Konzerns lassen sich den Ratings von Moody's und S&P Global Ratings zuordnen.

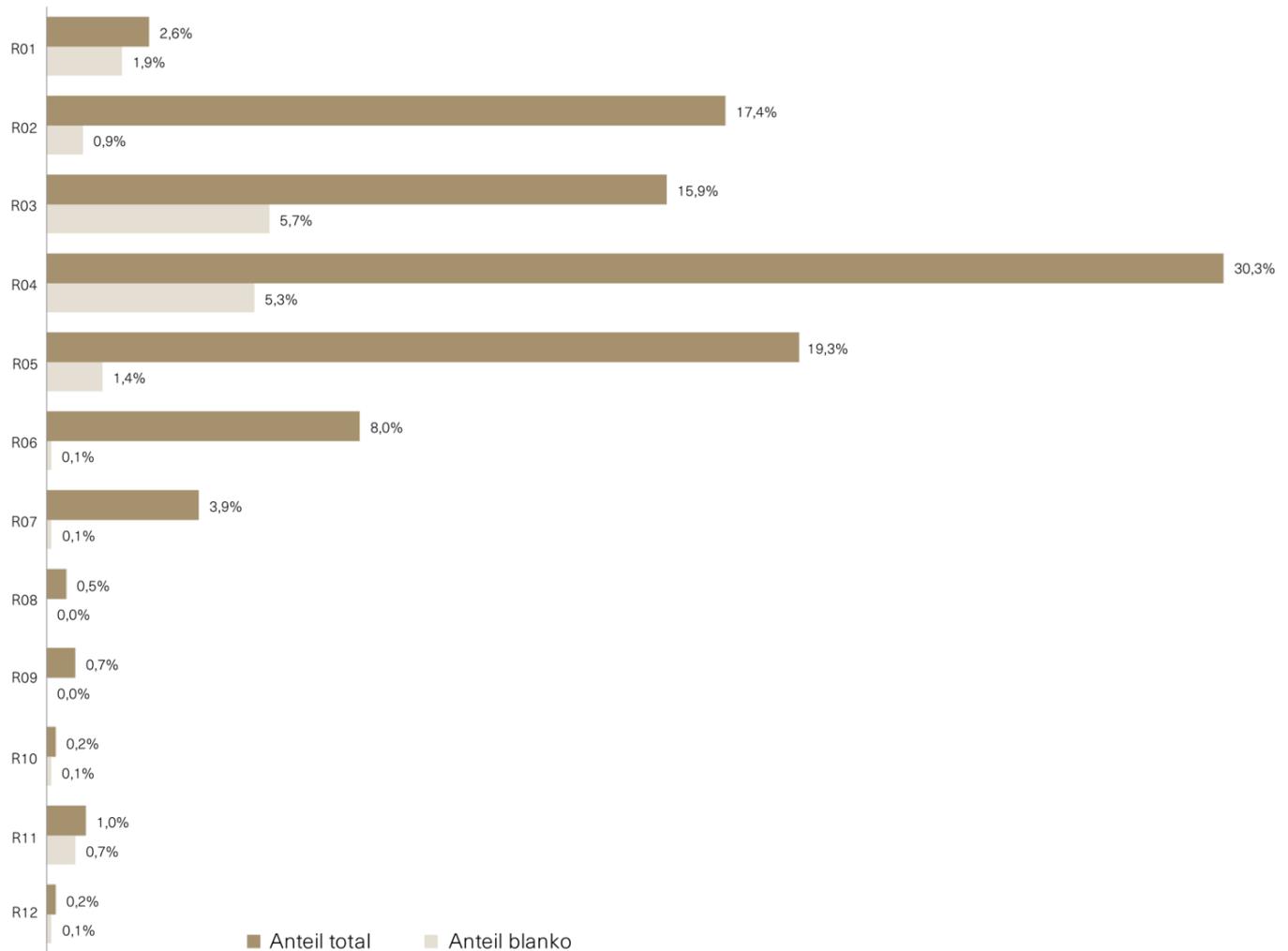
Ratingklassen

Ratingklasse Konzern BKB	Ratingklasse Moody's	Ratingklasse S&P Global Ratings
R01	Aaa bis Aa3	AAA bis AA-
R02	A1	A+
R03	A2 bis A3	A bis A-
R04	Baa1 bis Baa3	BBB+ bis BBB-
R05	Ba1 bis Ba3	BB+ bis BB-
R06	B1	B+
R07	B2	B
R08	B3	B-
R09	Caa1 bis Caa3	CCC+ bis CCC-
R10	Ca bis C	CC bis C
R11	D	D
R12	D	D

Die nachfolgenden Grafiken stellen das Firmenkunden-Portfolio des Konzerns dar. Die bestehenden Wertberichtigungen sind nicht eliminiert. In den Ratingklassen R11 und R12 sind mindestens die Blankoanteile wertberichtigt.

Kreditengagements Firmenkunden nach Ratingklasse

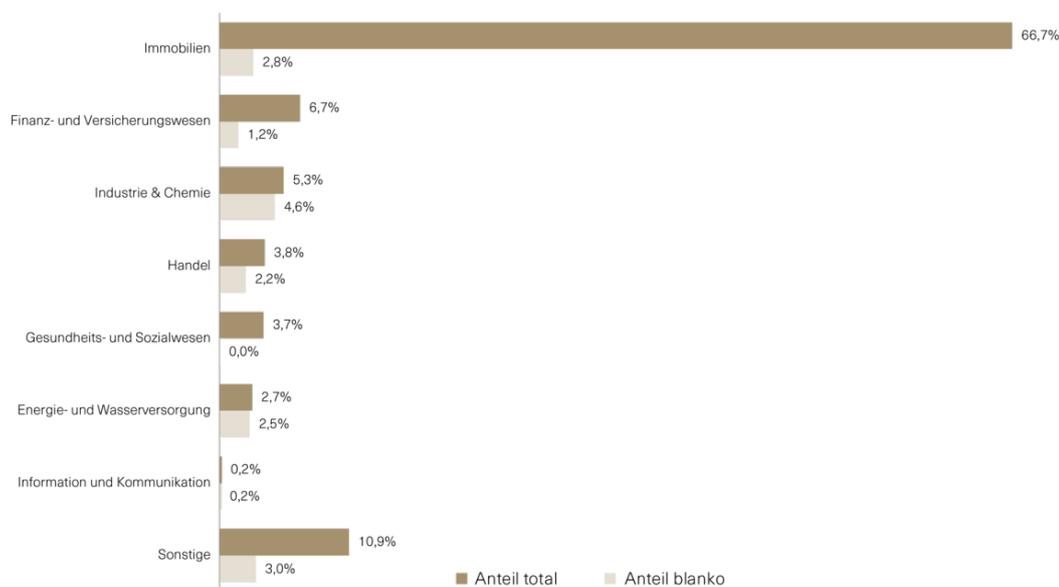
Für Blanko-Kreditengagements wird einerseits eine gute Bonität angestrebt und andererseits eine Diversifikation über die verschiedenen Branchen hinweg. Dazu kommt die Vereinbarung robuster Kreditstrukturen, die den Ansprüchen der beiden Konzernbanken eine angemessene Priorität sichern.



Kreditengagements Firmenkunden nach Branche

Im Interbankengeschäft verwendet der Konzern BKB die Ratings von S&P Global Ratings, Moody's und Fitch sowie der Zürcher Kantonalbank. Zusätzlich wird die Entwicklung der Credit-spreads aktiv verfolgt.

Engagements gegenüber Privatpersonen werden fast ausschliesslich gegen Deckung (meistens Hypotheken) eingegangen. Das Rating dieser Kundinnen und Kunden erfolgt weitgehend auf der Basis von internen Experten- und Scoringmodellen, insbesondere auf Belehnungs- und Tragbarkeitsberechnungen. Bei den Belehnungssätzen der Sicherheiten gelten die banküblichen Standards. Jeder Belehnung im Grundpfandkreditgeschäft liegt eine aktuelle Bewertung zugrunde. Bewertungen erfolgen immer in Abhängigkeit von der jeweiligen Objektnutzung. Bei schlechter Bonität wird auf den Liquidationswert der Sicherheiten abgestellt. Die maximal mögliche Finanzierung wird durch die bankinternen gültigen Belehnungssätze sowie durch die Tragbarkeit bestimmt. Je nach Risiko werden Amortisationen festgelegt.



Ausblick 2024

Nach dem erfolgreichen letzten Jahr bzw. der Erreichung von allen fünf strategischen KPI in Bezug auf Profitabilität, Sicherheit und Bilanzqualität werden im laufenden Jahr im Konzern BKB vier Themen prioritär angegangen. Dies mit der Ambition, die Zielerreichung in der zweiten Strategiehälfte weiter zu verbessern.

- Das **profitable Wachstum** soll gezielt fortgesetzt werden. Angesichts des verstärkten Preiswettbewerbs wird es wichtig sein, die Zielmargen durchsetzen zu können. Dazu sind zwei Faktoren zentral: Einerseits die Empathie für die Kundinnen und Kunden und die hohe Qualität in der Beratung bzw. bei den Prozessen.
- Das **Bilanzmanagement** gewinnt an Bedeutung. Denn die Kapitalstärke und Refinanzierung sind zentrale Voraussetzungen dafür, dass die weiteren Wachstumsambitionen wahrgenommen werden können.
- Zwei **Kernprozesse** – das Onboarding und die Finanzierung – werden vereinfacht und damit auf ein neues Level gebracht. Damit wird die Effizienz weiter erhöht und der Komfort für die Kundinnen und Kunden verbessert.
- Das **Wirkungsorientierte Arbeiten** – WOA – wird weiter verankert im Konzern. Durch diese vernetzte, schlanke und agile Form der interdisziplinären Zusammenarbeit werden Veränderungen nicht nur schneller umgesetzt, sondern können bei der Kundschaft auch rascher Wirkung erzielen. Damit verbunden ist der Anspruch, dass künftig nur solche Lösungen umgesetzt werden, die einem effektiven Kundenbedürfnis entsprechen bzw. für die Kundschaft relevant sind.

Basil Heeb, CEO der BKB und Vorsitzender der Konzernleitung, ist zuversichtlich für das Jahr 2024:

«Das Stammhaus BKB kann in diesem Jahr sein 125-jähriges Bestehen feiern und präsentiert sich heute solider denn je. Auch wenn sich die durch die Zinswende stimulierte Ertragsdynamik im Verlauf des Jahres 2024 vermutlich abschwächen wird und das Zinsumfeld anspruchsvoll bleibt, verfügt der Konzern über eine langfristig stabile Erfolgsbasis. Mit neuen strategischen Akzenten wollen wir 2024 die Zielerreichung in den beiden kommenden Jahren bis zum Ende der Strategieperiode weiter verbessern.»



125 Jahre BKB – eine Bank mit langer Tradition

→ [Zum Jubiläumsfilm](#)

Informationen für Investorinnen und Investoren

Geschäftsergebnis 2023 im Überblick

Im Geschäftsjahr 2023 hat der Konzern BKB sein Wachstum fortgesetzt und das sehr gute Geschäftsergebnis des Vorjahres erneut gesteigert. Zum 125-jährigen Bestehen präsentiert sich die BKB in Bezug auf Ertragskraft, Stabilität und Sicherheit damit stärker als je zuvor.

CHF 63.20

Jahresschlusskurs



31.12.2022: CHF 61.40

CHF 3.25

Dividende pro Partizipationsschein



2022: CHF 3.10

5,1 %

Dividendenrendite



2022: 5,0 %

1,9 %

Durchschnittliche Performance

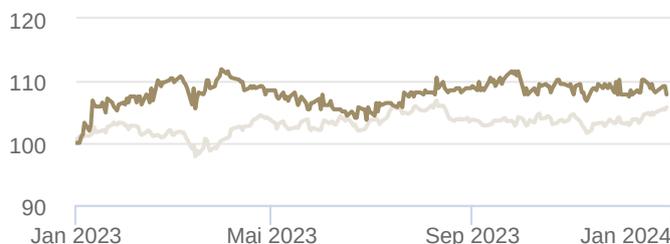


der letzten 5 Jahre (p.a.)

Kursstatistik

		2023	2022
Höchstkurs	in CHF	68.20	67.00
Tiefstkurs	in CHF	60.80	57.40

Kursentwicklung in Prozent (Total Return)



● BKB-PS (Performance, indexiert)

● SPI Banken

Kennzahlen je Partizipationsschein

		31.12.2023	31.12.2022
Nennwert je Partizipationsschein	in CHF	8.50	8.50
Buchwert ¹	in CHF	101.08	97.73
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Price-Earnings-Ratio)		10,1	11,7
Kurs-Buchwert-Verhältnis (Price-Book-Ratio)		0,6	0,6

¹ PS-Kapital und Dotationskapital.

Rendite

		2023	2022
Dividende	in CHF	3.25	3.10
Dividendenrendite	in %	5,1	5,0
Performance inkl. Div.	in %	7,8	4,1

Kennzahlen Konzern BKB

		31.12.2023	31.12.2022 ¹
Bilanzsumme	in Mrd. CHF	52,7	55,2
Kundenausleihungen	in Mrd. CHF	36,3	34,8
Kundenvermögen ²	in Mrd. CHF	49,3	52,6
Gesamtkapitalquote	in %	18,7	18,6

		2023	2022 ¹
Geschäftserfolg	in Mio. CHF	275,9	231,5
Konzerngewinn	in Mio. CHF	169,4	139,7
Eigenkapitalrendite	in %	6,1	5,3
Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand/Bruttoertrag)	in %	52,5	56,3

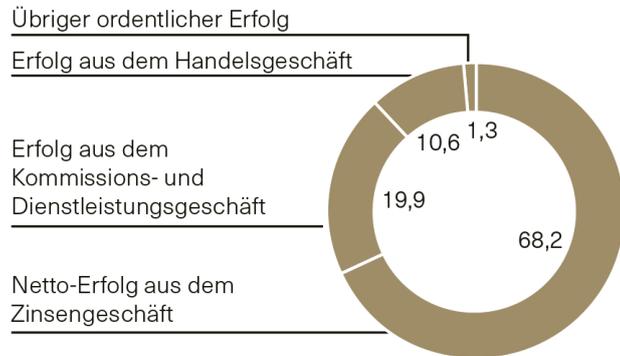
		2023	2022
Nachhaltigkeitsbezogene Delegationslösungen	in Mrd. CHF	2,2	1,9
Nachhaltigkeitsbezogene Kredite	in Mrd. CHF	1,9	1,7
Anzahl Mitarbeitende	Headcount	1 434	1 401

¹ Anpassung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie Anpassung der Vorjahreswerte (Restatement).

² Kundenvermögen, Depotvolumen, Treuhandanlagen, Global Custody.

Diversifiziertes Geschäftsmodell

in % des Bruttoertrags



Unternehmensprofil

Seit 125 Jahren in Basel verwurzelt, ist die Basler Kantonalbank (BKB) neben ihrem Heimatmarkt 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 der Basler Kantonalbank

- Privatkunden Schweiz
- Privatkunden Ausland
- Private Banking Schweiz
- Firmen- und Grosskunden Schweiz
- KMU Nordwestschweiz
- Immobilienkunden Schweiz
- Institutionelle Anlagekunden Schweiz
- Handel

Geschäftsfelder der Bank Cler

- Privatkunden Schweiz
- Privatkunden Ausland
- Private Banking Schweiz
- Immobilienkunden Schweiz

Strategischen Ziele

1. 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

Performance-Ambitionen des Konzerns BKB

52,5 %

Cost Income Ratio

Zielwert 2025: max. 55,0 %

Ziel erreicht

123,1 %

Net Stable Funding Ratio

Zielwert 2025: mind. 110,0 %

Ziel erreicht

6,1 %

Return on Equity

Zielwert 2025: mind. 6,0 %

Ziel erreicht

18,7 %

Gesamtkapitalquote

Zielwert 2025: mind. 16,0 %

Ziel erreicht

1,32 %

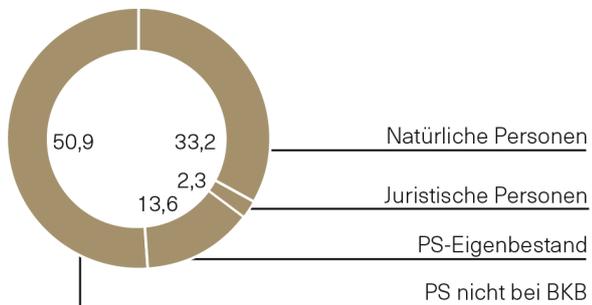
Risk-Weighted-Assets-Effizienz

Zielwert 2025: mind. 1,0 %

Ziel erreicht

Struktur des Partizipationskapitals

in %



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 Partizipations-scheinen sind am Geschäftserfolg direkt beteiligt und haben kein Stimmrecht.

Börsenkotierung

SIX Swiss Exchange

Valor: 923646

Ticker Symbol: BSKP

[Hier geht es zum Factsheet \(PDF\)](#)

