

Highlights 2014.

200 247 455

Bruttogewinn.

Mit CHF 200 247 455 ist der Bruttogewinn 2014 einer der besten in der Geschichte der BLKB.

43,8%

Cost-Income-Ratio.

Mit 43,8 Prozent liegt 2014 die Cost-Income-Ratio im unteren Teil des Zielkorridors von 40 bis 50 Prozent.



+6,8 Mio. Ertrag
-0,6 Mio. Kosten

Ertrag vs. Kosten.

Die Erträge wurden 2014 um CHF 6,8 Mio. gesteigert und die Kosten um CHF 0,6 Mio. gesenkt.

15,4 Mia.

Kundengelder.

Die Kundengelder nahmen im 2014 auf insgesamt CHF 15,4 Mia. zu, was einem Wachstum von 7,8 Prozent entspricht.

9,03%

Return on Equity.

Mit 9,03 Prozent liegt die Eigenkapitalrendite deutlich über der Vorgabe von 10-Jahres-Swap plus 3 Prozent.

308 000

Effizienz.

Pro Mitarbeiterin und Mitarbeiter erzielte die BLKB einen Bruttogewinn von CHF 308 000. Sie gehört damit zu den effizientesten Kantonalbanken.

98%

Weiterempfehlung.

98 Prozent der Mitarbeitenden haben bei einer Befragung angegeben, die BLKB als Arbeitgeberin weiterzuempfehlen.

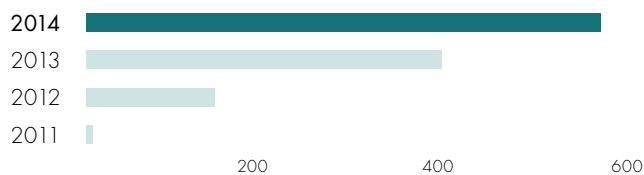


150-Jahr-Jubiläum.

Mit zahlreichen Anlässen, Wettbewerben und Aktionen hat die BLKB ihr Jubiläum mit der Bevölkerung gefeiert.

E-Hypothek.

Die Ausleihungen der zusammen mit Swissquote angebotenen E-Hypothek kletterten 2014 über die Marke von CHF 500 Mio.



169 124

E-Rechnungen.

169 124 elektronische Rechnungen haben Kundinnen und Kunden im Jahr 2014 über das E-Banking der BLKB abwickelt.

Urs Baumann Othmar Cueni

Wechsel Bankrat und GL.

Othmar Cueni, Leiter Private Kunden, zog sich im April 2014 altershalber aus der Geschäftsleitung zurück. Nach elf Jahren gab Urs Baumann im Mai 2014 seine Tätigkeit im Bankrat der BLKB auf.

Offen bleiben.

2014 war ein Jahr, in dem sich das Modell und die Werte der Basellandschaftlichen Kantonalbank bewähren mussten. Das Umfeld war geprägt von Ereignissen, die Instabilität und Unsicherheit zur Folge haben – international und national. Stichworte sind etwa: politische Destabilisierung in Nahost und Osteuropa, Zerfall der Erdölpreise, substanzieller Wertverlust des Rubels, DoJ-Programm, Millionenbussen für Schweizer Banken, Annahme der Einwanderungsinitiative, Negativzinsen der SNB, zweiter antizyklischer Puffer für hypothekarische Kredite. Alle diese Faktoren wirken sich eher ungünstig auf die Ertragslage von Retailbanken aus.

«Wir wollen neue Chancen wahrnehmen, den Wandel bewusst aktiv mitgestalten.»

Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen haben wir 2014 mit einem Bruttogewinn von gut 200 Millionen Franken eines der besten Ergebnisse in der Geschichte der BLKB erzielt. Dabei haben wir sowohl die Erträge gesteigert (CHF +6,8 Mio.) als auch die Kosten gesenkt (CHF –0,6 Mio.). Unsere Zielvorgaben haben wir mit Ausnahme des Eigenmitteldeckungsgrads erreicht oder übertroffen. So liegt die Cost-Income-Ratio mit 43,8 Prozent im unteren Bereich des Zielkorridors von 40 bis 50 Prozent. Der Return on Equity liegt mit 9,03 Prozent deutlich über der Vorgabe von Swap plus 3 Prozent. Der Eigenmitteldeckungsgrad dagegen hat mit 211 Prozent den mittelfristigen Zielwert von 250 Prozent noch nicht erreicht. Die Erreichung dieses Ziels ist mit der Einführung der beiden antizyklischen Puffer sehr viel anspruchsvoller geworden.

Die Digitalisierung der Kommunikationstechnologie entwickelt sich weiter und beeinflusst das Verhalten der Konsumentinnen und Konsumenten – nicht nur in der Konsumgüterindustrie. Den Banken erwächst völlig neue Konkurrenz. Apple hat ein eigenes Zahlungssystem entwickelt, Zahlungen von Handy zu Handy werden möglich und üblich, das Crowdfunding eröffnet neue Möglichkeiten im Sponsoring oder Kreditwesen.

Diese Entwicklungen finden ausserhalb unseres primären Geschäftsgebiets statt, aber sie wirken sich spürbar auf unser Geschäft aus und beeinflussen unser Geschäftsmodell. Die Schweiz und das Baselbiet sind in dieser grenzenlosen digitalisierten Welt keine Inseln. Wir müssen die internationalen und nationalen Entwicklungen analysieren, richtig reagieren, aber auch aktiv agieren. Das Motto unseres Leitbilds heisst «erfolgreich mitgestalten». Und genau das tun wir und haben es auch 2014 getan. Voraussetzung dafür ist Offenheit. Wir können es uns nicht leisten, uns in ein Réduit zwischen «Schönebuech und Ammel» zurückzuziehen – ganz einfach, weil es diesen geschützten Raum nicht gibt. Wir wollen neue Chancen wahrnehmen, den Wandel bewusst aktiv mitgestalten – wo immer dies für uns möglich und sinnvoll ist.

Uns ist bewusst, dass nichts so konstant ist wie der Wandel. Aber für uns ist es genauso wichtig, dass wir im Wandel konstant sind. Wir machen auch in Zukunft nur Geschäfte, die wir verstehen, und wir richten unser Handeln an den Prinzipien der Nachhaltigkeit aus. Das bedeutet: Wir sind und bleiben berechenbar. Berechenbar für unsere Kundinnen und Kunden, berechenbar für unsere Partner und Lieferanten, berechenbar vor allem aber auch für unsere Mitarbeitenden.

Hohe Mitarbeiterzufriedenheit im Wandel

Dieser Wandel ist auch für unsere Mitarbeitenden eine grosse Herausforderung: Zusätzliche Ausbildungstage, neue Arbeits-



Elisabeth Schirmer-Mosset Bankpräsidentin, Dr. Beat Oberlin Präsident der Geschäftsleitung

abläufe, neue Arbeitsteilung, neue Aufgaben. Sie müssen offen sein für Neues, für Veränderungen. In dieser anspruchsvollen Phase haben wir unsere Mitarbeiterumfrage durchgeführt. Die Ergebnisse belegen eindrücklich unsere gute Firmenkultur und die Bereitschaft, den Wandel mitzumachen und mitzugestalten.

An der diesjährigen Befragung haben sich 87 Prozent aller Mitarbeitenden beteiligt. Dies ist ein neuer Höchstwert. Die Ergebnisse zeigen, dass in dieser Veränderungsphase das Commitment der Mitarbeitenden zur BLKB mit 84 von 100 Punkten überdurchschnittlich hoch ist. Die allgemeine Zufriedenheit liegt bei hohen 75 Prozent. Und: 98 Prozent würden die Bank als Arbeitgeber weiterempfehlen.

Innovativ sein

Für den Erfolg im Wandel spielen Innovationen eine zentrale Rolle. Im Berichtsjahr hat die Innovation Factory der BLKB ihre Arbeit aufgenommen. Ihre Aufgabe ist es, den Innovationsprozess innerhalb der Bank kontinuierlich voranzutreiben. Offen zu sein für Entwicklungen ausserhalb und innerhalb der Bank, ist eine wesentliche Voraussetzung für den kontinuierlichen Erfolg der BLKB.

Als erste Bank in der Schweiz lancierten wir 2011 eine E-Hypothek in Zusammenarbeit mit Swissquote. Im Berichtsjahr finanzierten wir auf diesem Kanal bereits Ausleihungen in der Höhe von über CHF 554 Millionen in der ganzen Schweiz.

2014 haben wir als erste Schweizer Bank die Erdbebenversicherung für unsere Hypotheken eingeführt. Die Region Basel gehört in der Schweiz zu den erdbebengefährdetsten Gebieten. Das Beben von 1356 war eines der stärksten Erdbeben in Europa. Seit Oktober 2014 profitieren die Hypothekarschuldner der BLKB von einer kostenlosen Versicherung, welche Schäden in der Höhe des Gebäudeversicherungswerts übernimmt.

Dabei sind Schäden gedeckt für Erdbeben bis zur Stärke des historischen Bebens von 1356. Von dieser Versicherung profitieren nicht nur die Hypothekarschuldner. Sie reduziert eines der grössten Risiken der BLKB – und damit auch des Eigentümers, des Kantons Basel-Landschaft – signifikant. Mit der Erdbebenversicherung ist der grösste Teil des BLKB-Hypothekarportfolios abgesichert.

Auch mit der Lancierung des Crowdfundings miteinandererfolgreich.ch im vierten Quartal des Berichtsjahrs haben wir eine Pionierrolle im Schweizer Bankenmarkt gespielt. Mit der Etablierung des Crowdfunding-Marktplatzes reagieren wir auf eine aktuelle Entwicklung und positionieren uns in einem wachsenden Markt. Immer mehr werden klassische Bankaktivitäten auf elektronischen Plattformen direkt zwischen Privaten oder Unternehmen abgewickelt. Unser Partner im Crowdfunding ist Swisscom. Damit setzen wir unsere Partnerstrategie fort, die zum Ziel hat, bei Partnerschaften wenn immer möglich mit der Nummer eins im Markt zusammenzuarbeiten.

Mit der E-Beratung bauen wir unser Angebot auf den elektronischen Kanälen weiter aus. Dabei bieten wir unseren Kundinnen und Kunden zeitlich flexibel eine umfassende telefonische Beratung mit Inhalten auf www.blkb.ch/e-beratung an.

Selbstverständlich arbeiten wir zusammen mit unseren Partnern innerhalb und ausserhalb der Branche weiter intensiv an der Konzeption und Lancierung von neuartigen Dienstleistungen für unsere Kundinnen und Kunden.

Die Zukunft gestalten

Wir nehmen die Herausforderungen einer digitalisierten Welt und eines veränderten Kundenverhaltens gerne auf und betrachten diese Entwicklungen als grosse Chance für die BLKB. Mit dem Projekt «Futuro» haben wir die Basis für eine neue

Organisation der Bank geschaffen. Dabei steht das Verhalten unserer Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt. Wir wollen jeder Kundin und jedem Kunden noch viel genauer die Produkte und Dienstleistungen anbieten, die für sie oder für ihn die besten sind. Und wir wollen sie auf den Kanälen anbieten, die unsere Kundinnen und Kunden bevorzugen. Dies scheint banal. Wenn aber der Zugang zu unserer Bank vom persönlichen Berater über die Niederlassung, das Telefon, den PC, das Tablet bis zum Smartphone offenstehen soll, bedingt dies grössere interne Veränderungen. Im vergangenen Jahr haben wir begonnen, die notwendigen organisatorischen Veränderungen für «Futuro» umzusetzen. Im Mittelpunkt stehen dabei der Umbau unseres telefonischen Servicecenters zum qualifizierten Kundencenter und der Ausbau der elektronischen Kanäle. Mit der weiteren Vereinheitlichung und Standardisierung der Prozesse steigern wir die Qualität kontinuierlich und erfüllen die Kundenanliegen schneller auch ausserhalb der Öffnungszeiten unserer Niederlassungen. 2015 soll «Futuro» weitgehend abgeschlossen sein.

Feste Wurzeln

Unser Ziel ist es, unsere volle Handlungsfähigkeit auch für die Zukunft zu erhalten. Dazu braucht es die nötigen finanziellen Mittel, um Opportunitäten auf dem Markt wahrzunehmen. Hier hat die BLKB mit ihrer starken Kapitalausstattung sehr gute Karten. Zur Handlungsfähigkeit gehört aber auch, dass wir uns möglichst wenig mit der Vergangenheit auseinandersetzen müssen. Dies heisst, dass wir uns international und national streng an die geltenden Regeln halten und damit nicht in den Fokus der Behörden oder der Medien geraten. Und es bedeutet, dass wir weiterhin eine gute Eigenkapitalausstattung haben, damit wir jederzeit Möglichkeiten nutzen können, die der Markt uns bietet.

Die vom Kanton Basel-Landschaft verabschiedete Eigentümerstrategie bietet uns dafür eine gute Grundlage. In der Strategie heisst es: «Die BLKB muss genügend Eigenkapital erarbeiten, um

ihr Wachstum durch Innenfinanzierung sicherstellen zu können. Die BLKB soll über die Erfüllung der Eigenmittelvorschriften hinaus noch eine genügende Reserve halten, um jederzeit Handlungsfreiheit in ihrer Geschäftstätigkeit zu haben.»

Good Governance

Eine Schlüsselrolle für eine erfolgreiche Zukunft spielt die Good Governance. Ab Mitte 2015 wird ein neuer Bankrat die oberste Lenkung der BLKB übernehmen. Eine öffentliche Ausschreibung, welche die notwendigen Qualifikationen und die Anforderungen an die Mitglieder des Bankrats genau definiert, bildet die Grundlage für die Zusammensetzung eines qualifizierten und unabhängigen Gremiums.

«Die BLKB hat mit ihrer
starken Kapitalausstattung sehr
gute Karten im Markt.»

Zu einer guten Governance gehört auch die Umsetzung einer umfassenden Weissgeldstrategie. Im Geschäft mit unseren ausländischen Kunden haben wir diese definiert und bereits umgesetzt. Von Kundinnen und Kunden mit Wohnsitz in den USA haben wir uns getrennt. Die geltenden Regeln für US-Persons halten wir streng ein. Unsere konsequente Politik erlaubt es uns auch, auf die Teilnahme am Programm des Department of Justice (DoJ) zu verzichten.

Für die übrigen Kunden mit Wohnsitz ausserhalb der Schweiz bieten wir mit zwei Ausnahmen ausschliesslich Kontobeziehungen an. Depots führen wir nur noch für Kundinnen und Kunden aus Frankreich und Deutschland. Viele von ihnen arbeiten in

der Region und haben damit eine enge Beziehung zu unserer Bank.

Auch in der Schweiz wollen wir nur mit Kundinnen und Kunden eine Beziehung haben, die ihr Geld korrekt versteuern. Falls Indizien vorliegen, die Zweifel an der korrekten Besteuerung aufkommen lassen, machen wir vertiefte Abklärungen und ergreifen die notwendigen Massnahmen.

Eine grosse Herausforderung stellt der Umgang mit den Retrozessionen dar. Diese Art der Entschädigung für den Vertriebs- und Beratungsaufwand der Banken wurde vom Bundesgericht im Vermögensverwaltungsgeschäft neu geregelt. Mitte Jahr haben wir das bestehende Depot-Modell um ein neues Modell ergänzt. Dabei haben wir allen Depotkunden die Wahl gelassen, im bestehenden Modell zu verbleiben oder auf das Depot plus umzusteigen. Das Depot plus beinhaltet sämtliche Depot- und Beratungsdienstleistungen für eine feste prozentuale Jahresgebühr. Allfällige Retrozessionen werden vollumfänglich an den Kunden weitergeleitet.

«Wir wollen auch 2015 ein berechenbarer Sparring Partner für Privat- und Firmenkunden sein.»

Der Blick voraus

Das Jahr 2015 wird für uns ein anspruchsvolles Jahr. Die global instabile Lage, zunehmende Regulatorien und tiefe Zinsen stellen hohe Ansprüche an unsere Bank. Eine neue grosse Herausforderung hat die Schweizerische Nationalbank mit der Aufhebung der Euro-Mindestgrenze und der Ausweitung der

Negativzinsen im Januar 2015 geschaffen. Die Auswirkungen sind noch nicht abschätzbar, doch wollen wir auch 2015 ein berechenbarer Sparring Partner für Privat- und Firmenkunden sein.

Auf der anderen Seite wird die Neuausrichtung unserer Bank Früchte tragen. Wir erwarten unter diesen Voraussetzungen ein Ergebnis, das leicht unter dem Vorjahr liegen wird.



Elisabeth Schirmer-Mosset
Bankpräsidentin



Dr. Beat Oberlin
Präsident der Geschäftsleitung

In Kürze.

In einem sehr anspruchsvollen Umfeld erzielte die Basellandschaftliche Kantonalbank 2014 das drittbeste Ergebnis in ihrer Geschichte. Grundlage für das gute Ergebnis sind die hohe Effizienz und das anhaltende Kundenvertrauen.

Fit im Wirtschaftszyklus.

Die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) ist 2014 in einem anspruchsvollen Umfeld weiter gewachsen. Der Bruttogewinn liegt mit CHF 200,2 Mio. um 3,8 Prozent über Vorjahr. Der Jahresgewinn erhöhte sich um 3,1 Prozent auf CHF 115,8 Mio.

Die Bank hat ihre vom Bankrat vorgegebenen Ziele praktisch alle erreicht oder übertroffen. So liegt die Cost-Income-Ratio mit 43,8 Prozent im unteren Bereich des Zielbands von 40 bis 50 Prozent. Der Return on Equity hat mit 9,0 Prozent das Ziel von 10-Jahres-Swap + 3 Prozent deutlich übertroffen.

Hohe Effizienz

Die hohe Effizienz der BLKB spiegelt sich im Bruttogewinn pro Mitarbeiter, der bei ausgezeichneten CHF 308 000 liegt.

Ungebrochener Neugeldzufluss und weiteres Wachstum der Spargelder

Der Netto-Neugeldzufluss betrug trotz konsequenter Umsetzung der Weissgeldstrategie CHF 202 Mio. Insgesamt wuchsen die Kundengelder um 7,8 Prozent auf CHF 15,4 Mia.

Zunahme der Hypotheken und der Kreditlimiten an Firmen

Die Hypothekarforderungen nahmen um 4,6 Prozent auf CHF 16,7 Mia. zu. Die kommerziellen Kreditlimiten, inklusive Öffentliche Hand, wuchsen um 2,3 Prozent auf CHF 5,9 Mia. Die Qualität des BLKB-Kreditportfolios widerspiegelt sich in den tiefen Wertberichtigungen und Rückstellungen von CHF 3 Mio.

Wachstum im Zinsengeschäft

Mit CHF 269 Mio. liegt der Erfolg aus dem Zinsengeschäft um 3,4 Prozent über Vorjahr. Hier wirken sich die konsequente Nutzung von Opportunitäten in der Bilanzbewirtschaftung sowie die optimierte Preispolitik aus.

Leichte Zunahme im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft nahm der Erfolg nochmals leicht um 0,5 Prozent auf CHF 65,9 Mio. zu.

Steigerung im Handelsgeschäft

Auch der Erfolg aus dem Handelsgeschäft, welches bei der BLKB fast ausschliesslich Kundenhandel ist, erhöhte sich um 2,5 Prozent auf CHF 15,0 Mio.

Gestiegener Betriebsertrag

Der Betriebsertrag stieg um 1,9 Prozent auf CHF 356,5 Mio.

Kosten stabil

Auch 2014 hatte die Kostendisziplin einen hohen Stellenwert. Der Geschäftsaufwand nahm um 0,4 Prozent auf CHF 156,3 Mio. ab. Der Personalaufwand blieb mit CHF 100,3 Mio. (+0,7%) stabil. Trotz grösseren Investitionen in die digitale Welt ging der Sachaufwand um 2,4 Prozent auf CHF 56,0 Mio. zurück.

Höheres Zwischenergebnis

Das Zwischenergebnis nahm mit CHF 175,5 Mio. um 2,1 Prozent zu.

Konstante Ausschüttungen

Die Dividende pro KBZ beträgt im Jubiläumsjahr CHF 34.– (+CHF 1.–), der Gewinnanteil des Kantons erhöht sich um CHF 2 Mio. auf CHF 42 Mio. Die Abgeltung für die Staatsgarantie beträgt CHF 8,5 Mio. Insgesamt werden an den Kanton CHF 54 Mio. ausgeschüttet.

Gestiegener Jahresgewinn

Der Jahresgewinn liegt mit CHF 115,8 Mio. um 3,1 Prozent über Vorjahr.