



15

Persönlich engagiert.

Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2015.

Wir wollen da sein, wo unsere Kundinnen und Kunden uns suchen. Aus diesem Grund haben wir verschiedene Kontaktpunkte in der digitalen und der physischen Welt geschaffen und vernetzen diese konsequent. So unterschiedlich sie gestaltet sind, so identisch sind sie im Kern. Ob im Vordergrund oder im Hintergrund, hinter der Bearbeitung eines Kundenauftrags oder -anliegens stehen persönlich engagierte und kompetente Mitarbeitende. Wie zum Beispiel Lukas Tanner, ein Mitarbeiter aus dem Kundencenter Inbound, auf dem Titel dieses Geschäftsberichts.

Einen Blick hinter die Kulissen ermöglicht unser Online-Geschäftsbericht: **blkb.ch/gb2015**



Auf einen Blick

	2015 CHF Mio.	2014 CHF Mio.
Bilanz		
Bilanzsumme	23 178,4	21 492,0
Hypothekarforderungen	17 070,2	16 611,2
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	15 442,8	15 256,6
Erfolgsrechnung		
Geschäftsertrag	371,7	354,0
Geschäftserfolg	191,2	175,7
Jahresgewinn	130,4	115,8
Ausschüttungen auf Zertifikatskapital	20,0	19,4
Ausschüttungen an den Kanton (inkl. Verzinsung Dotationskapital)	56,0	45,5
Weitere Angaben		
Personalbestand (Personen) per 31.12.	760	750
Personalbestand (Durchschnitt der Vollpensen)	639	650
Anzahl Niederlassungen	24	24
Kundenvermögen	19 606	19 625
Durchschnittliche Zinsmarge	1,396%	1,310%
Return on Equity	11,04%	9,03%
Cost-Income-Ratio I	42,38%	44,15%
Cost-Income-Ratio II	48,56%	50,35%
Kantonalbank-Zertifikat		
Jahresschlusskurs (in CHF)	889,00	895,50
Nominalwert (in CHF)	100,00	100,00
Dividende je Zertifikat (in CHF)	35,00	34,00
Börsenkapitalisierung ¹⁾	1 929,1	1 943,2

¹⁾ Zertifikats- und Dotationskapital

Nachhaltig erfolgreich dank weitsichtigem Management.

2015 hat mit einem Paukenschlag begonnen: Am 15. Januar hat die Schweizerische Nationalbank den Mindestkurs von CHF 1.20 pro Euro aufgehoben. Gleichzeitig senkte sie die Negativzinsen für Guthaben auf den Girokonten, die einen bestimmten Freibetrag übersteigen. Die Entscheide der SNB haben andauernde Auswirkungen auf uns als Bank, auf unsere Kundinnen und Kunden und auf den gesamten Wirtschaftsstandort Schweiz. Waren die Folgen bis Mitte des vergangenen Jahres noch nicht überall sichtbar gewesen, so hat sich die negative Dynamik gegen Ende 2015 beschleunigt.

Entscheidender Faktor in solchen Zeiten ist die Fähigkeit, Herausforderungen in Chancen ummünzen zu können. Es geht darum, sich auf sein Geschäftsmodell und seine Werte zu besinnen, die eigenen Möglichkeiten zu erkennen und dann schnell und konsequent zu handeln. Dass sich dieser Ansatz auszahlt, zeigt unser sehr gutes operatives Ergebnis 2015: Der Geschäftserfolg betrug CHF 191,2 Mio. und die Erträge konnten um CHF 17,8 Mio. gesteigert werden. Durch unsere konsequente Kostendisziplin konnte die Cost-Income-Ratio nochmals auf 42,38 Prozent (Vorjahr 44,15 Prozent) gesenkt werden. Ausserdem verzeichnen wir sehr geringe operative Verluste und lediglich wenig Schadenfälle im Kreditgeschäft, für welche Rückstellungen verwendet werden.

Unsere Refinanzierungsquote (Verhältnis Kundeneinlagen zu Kundenausleihungen) von 83,8 Prozent bleibt hoch. Unsere Zielvorgaben haben wir wie bereits in den Vorjahren mit Ausnahme des Eigenmitteldeckungsgrades erreicht oder übertroffen.

Die nachhaltig guten Jahresergebnisse erlauben uns, die Ausschüttungen an unsere Eigentümer weiter zu erhöhen. Gleichzeitig sind wir in der Lage, unsere Eigenkapitaldecke kontinuierlich zu stärken und so das Risikopolster der Bank erneut auszubauen.

Die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) gehört zu einer der am solidesten finanzierten Banken in der Schweiz. Von dieser Sicherheit profitieren unsere Kundinnen und Kunden. Wir können ihnen als zuverlässiger und starker Partner langfristig zur Seite stehen. Dass dies honoriert wird, zeigt unter anderem der weitere Zuwachs an Kundengeldern im letzten Jahr sowie der Anstieg der Hypothekarausleihungen und Kreditlimiten an Firmen.

Unser nachhaltiger Erfolg wird auch dadurch gestützt, dass wir sämtliche regulatorischen und rechtlichen Vorgaben konsequent umsetzen und keine Baustellen weder mit den USA noch Deutschland haben. Dies erlaubt es uns, uns ohne Altlasten auf die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells zu konzentrieren und in die Zukunft zu investieren.

Die fortschreitende Digitalisierung und Entregionalisierung werden für unser Geschäftsmodell einschneidende Konsequenzen haben. Deshalb hat das Thema für uns Priorität Nummer Eins. Die Digitalisierung ist mittlerweile integraler Bestandteil unserer Strategie. Wir werden im laufenden Jahr die Geschäftsmöglichkeiten und Kanäle weiter konsequent vorantreiben, welche uns die Digitalisierung eröffnet, und dafür CHF 20 Mio. investieren. Die Entwicklungen in der Fintechbranche werden auch uns beflügeln.

Der starke Franken hinterlässt deutliche Bremsspuren in der regionalen Wirtschaft. Dies zeigte eine Umfrage, die wir 2015 in Zusammenarbeit mit BAKBASEL kurz nach der Wechselkursfreigabe durchgeführt haben und an welcher sich über 1100 Firmenkunden der BLKB beteiligt haben. Besonders betroffen sind die Chemie-, die Pharma-, die Biotech- und die Investitionsgüterindustrie. Sie erwarten negative oder stark negative Auswertungen. Über 10 Prozent prüfen Entlassungen, tiefere Löhne, höhere Preise und/oder längere Arbeitszeiten. Es ist unsere



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

Kernaufgabe, den Unternehmen in der Region die Mittel zur Verfügung zu stellen, die sie für ein erfolgreiches Wirtschaften benötigen. Das werden wir künftig – und auch in einem anspruchsvollen Umfeld – weiter tun.

Als Bank leben wir mehrheitlich vom Zinsdifferenzgeschäft: Kunden vertrauen uns ihre Spargelder für eine Zinszahlung an, diese Gelder stellen wir als Kredite in Form von Hypotheken oder übrigen Ausleihungen Privatpersonen und Firmen gegen eine Zinszahlung zur Verfügung. Gleichzeitig refinanzieren wir einen Grossteil unserer Ausleihungen durch Kundengelder. Die SNB-Entscheidung vom 15. Januar 2015 haben sich deshalb unmittelbar auf die Grundfesten unseres Geschäftsmodells ausgewirkt. Die Geschäftsleitung hat noch gleichentags gehandelt und die nötigen – und im Nachhinein auch richtigen – Entscheidungen getroffen. Diese wurden über alle Stufen der Bank rasch und effektiv umgesetzt. Wir haben unseren Privatkunden keine Negativzinsen berechnet – trotz der Negativzinsen, die wir bei der Nationalbank bezahlen. Auf der anderen Seite haben wir die Kundenzinssätze für Hypothekenausleihungen sowie auch die Vorfälligkeitsentschädigungen angepasst, um die höheren Absicherungskosten decken zu können. Die enge und rasche Abstimmung zwischen den Mitarbeitenden unseres Vertriebs mit denjenigen, die für Bilanzbewirtschaftung verantwortlich sind, war entscheidend. Diese enge Verzahnung in Kombination mit unserer Absicherungsstrategie war der wesentliche Erfolgsfaktor für den Nettozinserfolg im letzten Jahr.

Giroguthaben aller Geschäftsbanken bei der Nationalbank liegen weiterhin deutlich über der kumulierten Freigrenze. Deshalb kann kein zusätzliches Geld im Geldkreislauf der SNB ohne negative Zinsen «parkiert» werden. Trotzdem wollen wir die Anwendung von negativen Zinsen so lange als möglich vermeiden. Dies würde unser Geschäftsmodell unterhöhlen. Privatkunden erhalten eine, wenn auch minimale, Verzinsung. Für grosse Beträge von

Institutionellen und Firmen, welche Kunden bei uns sind, entscheiden wir individuell unter Berücksichtigung der gesamten Kundenbeziehung über die Preisgestaltung. Hier kann der Negativzins zur Anwendung kommen. Für flüchtige «Wartegelder» bisheriger Nichtkunden wird ein Negativzins erhoben.

Das jetzige Zinsumfeld wird uns weiter begleiten. Es ist zu erwarten, dass die Politik des billigen Geldes einer Politik der Reformen der Strukturprobleme vorgezogen wird. Da die strukturellen Probleme ausserhalb der Schweiz eher zunehmen als abnehmen, wird die Nationalbank weiterhin die Aufwertung des Frankens bekämpfen müssen. Negativzinsen bleiben somit an der Tagesordnung.

So werden wir auch im kommenden Jahr mit zahlreichen Faktoren konfrontiert sein, die wir nicht voraussehen und beeinflussen können. Umso wichtiger ist deshalb die Eigenschaft, agil und offen zu bleiben, um die Zukunft optimal zu antizipieren und weiterhin unseren Kundinnen und Kunden als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen. Mit der erfolgreich abgeschlossenen Neuausrichtung der Bank haben wir uns die dafür notwendigen Werkzeuge erarbeitet. Und was uns weiterhin Rückenwind verleiht, sind eine sehr gute Eigenkapitalausstattung und eine gute Cost-Income-Ratio. Wir sind überzeugt, dass wir deshalb den Herausforderungen im neuen Jahr gut gerüstet gegenüberreten.



Elisabeth Schirmer-Mosset
Bankpräsidentin



Dr. Beat Oberlin
Präsident der Geschäftsleitung

Sehr gutes Ergebnis in einem schwierigen und komplexen Umfeld.

Die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) erzielte 2015 mit einem Geschäftserfolg von CHF 191,2 Mio. ein sehr gutes Ergebnis. Dies entspricht einer Steigerung um 8,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Jahresgewinn stieg um 12,6 Prozent auf CHF 130,4 Mio.

Die ordentliche Ausschüttung an den Kanton Baselland wird im Vergleich zum Vorjahr (und unter Berücksichtigung der Sonderausschüttung anlässlich des Jubiläums 2014) um fast CHF 6 Mio. auf CHF 59,9 Mio. erhöht. Die Zertifikatsdividende steigt auf der Basis der ordentlichen Dividende 2014 um CHF 2,00 auf CHF 35,00.

Der Geschäftsertrag nahm um 5 Prozent auf CHF 371,7 Mio. zu. Haupttreiber dieser Zunahme sind der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft sowie der Erfolg aus dem Handelsgeschäft. Ein wichtiger Ertragspfeiler bleibt weiterhin das Kommissionsgeschäft. Der Geschäftsaufwand stieg leicht um 0,8 Prozent auf CHF 157,5 Mio.

Die Cost-Income-Ratio beträgt 42,38 Prozent, was einer Verbesserung um 1,8 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Der Wert liegt weiterhin im unteren Teil des Zielkorridors von 40 bis 50 Prozent. Die Eigenkapitalrentabilität beläuft sich auf 11,04 Prozent und liegt deutlich über unserem Zielwert des 10-Jahres-Swaps plus 3 Prozent. Der Eigenkapitaldeckungsgrad liegt bei 211,4 Prozent. Damit hat die BLKB ihre vom Bankrat vorgegebenen Ziele praktisch alle erreicht und/oder übertroffen.

Weiterhin hohes Vertrauen in die BLKB

Das Vertrauen der Kundinnen und Kunden in die BLKB bleibt hoch. Dies zeigt der Netto-Neugeldzufluss von CHF 235,5 Mio.; was einer Steigerung um 16,58 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Gleichzeitig wird die Weissgeldstrategie weiter konsequent umgesetzt. Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen wuchsen um 1,2 Prozent auf insgesamt CHF 15,4 Mia.

Die Kundenvermögen betragen CHF 19,6 Mia., davon CHF 3,15 Mia. mit Verwaltungsmandaten. Die Vermögen mit Verwaltungsmandaten konnten im Vergleich zum Vorjahr um CHF 186 Mio. zulegen. Das Aktivgeschäft konnte grösstenteils durch Kundengelder refinanziert werden. Die Refinanzierungsquote blieb mit 83,8 Prozent stabil.

Risikobewusstes Wachstum bei Hypotheken und Krediten an Private und Firmen

Die BLKB hat ihre Hypothekarforderungen um 2,8 Prozent auf CHF 17,1 Mia. weiter erhöht. Davon entfallen CHF 711,6 Mio. auf E-Hypotheken. Diese verzeichnen mit 28,5 Prozent einen konstanten Zuwachs gegenüber dem Vorjahr. Die Kreditvergabe an Firmen hat um CHF 110 Mio. auf insgesamt CHF 5 Mia. zugenommen. Dies entspricht einem Anstieg von 2,2 Prozent. Die BLKB leistet damit auch 2015 einen erheblichen Beitrag an die Wirtschaft in der Region Nordwestschweiz. Die Qualität und Bonität unseres Kundengeschäfts widerspiegelt sich in der Bildung von ausfallbedingten Wertberichtigungen sowie Verlusten aus dem Zinsgeschäft von CHF 3,1 Mio., welche sich damit auf der Höhe des Vorjahres bewegen.

Wachstum im Zinsengeschäft

Mit CHF 281,8 Mio. liegt der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft um 5,7 Prozent über dem Vorjahr. Zu diesem Erfolg hat die disziplinierte langfristige Bilanzmanagement-Strategie wesentlich beigetragen. Eine weitere wichtige Rolle spielten die schnelle Reaktionszeit, die richtige Beurteilung der Konjunktorentwicklung und die hervorragende Zusammenarbeit innerhalb der unterschiedlichsten Bereiche der Bank im Nachgang zu den SNB-Entscheidungen am 15. Januar 2015.

Leichter Rückgang im Kommissionsgeschäft

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft ging um 5,5 Prozent auf CHF 62,3 Mio. zurück. Grund dafür ist insbesondere der Ertragsrückgang im Wertschriften- und Anlagegeschäft.

Erfreuliche Zunahme im Handelsgeschäft

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft stieg um 21,7 Prozent auf CHF 18,3 Mio. Dieser Anstieg wurde vor allem durch die Aufhebung der Euro-Untergrenze und die damit verbundene erhöhte Volatilität und Kundenaktivität geprägt.

Übriger ordentlicher Erfolg

Der übrige ordentliche Erfolg stieg um 42,2 Prozent auf CHF 9,4 Mio. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Veräusserung von Finanzanlagen und auf Beteiligungserträge zurückzuführen.

Sorgsamer Umgang mit den Kosten und Investitionen in die Zukunft

Die BLKB ging auch 2015 sorgsam mit ihren Kosten um und tätigte gleichzeitig Investitionen in die Zukunft. Es wurden CHF 20 Mio. in die kontinuierliche Modernisierung der Infrastruktur sowie in die digitale Weiterentwicklung der BLKB investiert. Der Geschäftsaufwand nahm insgesamt leicht um 0,8 Prozent auf CHF 157,5 Mio. zu. Der Sachaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr um 3,0 Prozent auf CHF 57,6 Mio. Der Personalaufwand nahm um 0,4 Prozent auf CHF 99,9 Mio. leicht ab. Die durchschnittliche Zahl der Vollzeitstellen betrug 639 gegenüber 650 im Vorjahr.

Reduktion der Verschuldung bei Privatkunden

Das jetzige Zinsumfeld begünstigt das Sparen nicht. Gerade vor diesem Hintergrund umfasst deshalb unsere nachhaltige Beratung beide Seiten der Bilanz unserer Kundinnen und Kunden. Auf der einen Seite ist es die Entwicklung von Einkommen und Vermögen über die verschiedenen Lebensabschnitte hinweg. Dies schliesst auch die Entwicklung der individuellen Pensionskassenvermögen ein. Dem stehen auf der anderen Seite die Verpflichtungen gegenüber und damit verbunden der Aufwand und die Fähigkeit, Kredite ebenfalls über die Lebensabschnitte hinweg bedienen zu können. Eine solch langfristige und umfassende Optik ist aus unserer Sicht gerade bei privaten Haus- und

Wohnungseigentümern wichtig. Sie erlaubt ihnen grösstmögliche Handlungsfreiheit und -fähigkeit. Darum empfehlen wir im heutigen Umfeld, über die Möglichkeit einer Reduktion der Hypothekarschulden nachzudenken. Ziel ist es, die Tragbarkeit langfristig und nachhaltig sicherzustellen. Dieser Ansatz ist auch Ausdruck unserer Kredit- und Risikopolitik. Im Zentrum steht für uns die Qualität der Ausleihungen, welche sich unter anderem auch in einem tiefen Volumen an Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken widerspiegelt.

Eigenkapital als Basis für Kredite

Dank guter Jahresergebnisse konnten wir in der Vergangenheit unsere Eigenkapitaldecke kontinuierlich stärken. Dies wollen wir auch künftig tun. Das entspricht der Strategie des Eigentümers und der BLKB. Eine unserer Hauptaufgaben besteht gemäss Kantonalbankgesetz darin, «im Rahmen des Wettbewerbs und ihrer finanziellen Möglichkeiten zu einer ausgewogenen Entwicklung des Kantons und der Region Nordwestschweiz beizutragen». Wir versorgen die lokalen Unternehmen mit den notwendigen Krediten, damit diese erfolgreich wirtschaften können. Auch für Eigenheimbesitzer sind wir die mit Abstand wichtigste Bank im Kanton. Mehr als die Hälfte aller Baselbieterinnen und Baselbieter haben mindestens ein Konto auf der BLKB. Basis dafür, dass wir Kredite vergeben können, ist unser Eigenkapital. Denn jeder Kredit muss mit Eigenkapital unterlegt werden. Angesichts der Tatsache, dass in der Vergangenheit die Eigenmittel-Anforderungen erhöht wurden, ist eine starke Kapitalbasis essenziell. Für eine Kantonalbank ist die Gewinnthesaurierung die wichtigste Quelle, um Eigenkapital zu äufnen. Nur so können wir langfristig und in wechselhaften Zeiten unsere Funktion als Schmiermittel der lokalen Wirtschaft wahrnehmen.

Neuausrichtung der BLKB erfolgreich umgesetzt

Wie wir unser Potenzial besser ausschöpfen – dieser Gedanke stand am Anfang der Neuausrichtung unserer Bank vor drei Jahren: Ziel war es, uns am Kundenverhalten zu orientieren,

konsequent die verschiedenen Kontaktpunkte zu vernetzen und Synergien besser zu nutzen sowie die Effizienz und Effektivität unserer Abläufe zu optimieren. 2015 haben wir in unserer Neuausrichtung zwei weitere Meilensteine erreicht: Das Kundencenter hat sich als Hauptkontaktkanal erfolgreich etabliert. Ausserdem wurde in Lausen die neue 24-Stunden-Bank eröffnet.

Das Kundencenter nimmt alle telefonischen und elektronischen Kundenanfragen entgegen und erledigt sie – wenn immer möglich – sofort. Beratungen, Erledigung von Basisanliegen und Produkteröffnungen erfolgen somit ortsunabhängig und unmittelbar. Für weiterführende Anliegen wird direkt ein Beratungstermin mit einem Kundenberater in einer Niederlassung gebucht. Gleichzeitig nimmt das Kundencenter auch aktiv mit den Kundinnen und Kunden der Bank Kontakt auf. Kundenreaktionen haben gezeigt, dass diese aktive Kontaktaufnahme sehr geschätzt wird. Mit dem modernen und nutzenstiftenden Kundencenter verfügt die BLKB nun über einen professionellen Direktkanal mit einem umfassenden Serviceangebot, welcher zu einem zentralen Bestandteil unseres Leistungsangebots geworden ist.

Die erste 24-Stunden-Bank der BLKB in Lausen basiert auf einem neuen Niederlassungstypus. Im Mittelpunkt steht die Selbstbedienung. Die Videotelefonie ins Kundencenter und der Infopoint als Informationsstelle lösen den Schalter ab. Kundenberatende aus Liestal kommen für Beratungstermine vor Ort nach Lausen. Dafür steht ein Besprechungsraum zur Verfügung. Mit der Neuausrichtung sind wir für die Zukunft gut gerüstet, aber nur dann, wenn wir uns permanent weiterentwickeln. Denn auch für uns gilt: Heute ist morgen schon gestern.

Digitalisierung – Innovation

Wir machen gut vorbereitet unsere Schritte in der digitale Welt. Zusammen mit externen Fachleuten haben wir die Digital Readiness des Unternehmens in verschiedenen Dimensionen untersucht. Aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse werden wir

unsere Massnahmen und auch die Fähigkeiten unserer Mitarbeitenden gezielt weiterentwickeln, um uns in den Bereichen Strategie, Governance, Kultur, Kundenschnittstelle, Organisation und Prozesse zu verbessern. Im Zeitalter der Digitalisierung spielt die Online Community eine zentrale Rolle. Vermehrt finden der informative Austausch und diverse Geschäftsabwicklungen direkt zwischen den Parteien auf entsprechenden Plattformen statt. Mit Crowdlending wird möglicherweise in Zukunft ein wichtiger Teil unseres traditionellen Geschäfts direkt zwischen Privaten und/oder Firmen abgewickelt. Die BLKB will sich in diesem Bereich als innovative Bank im Markt positionieren. Deshalb vermitteln wir mit Crowdlending als erste Schweizer Bank Kredite zwischen Unternehmen und Kreditgebern. Unmittelbares Ziel ist es, darin Erfahrungen zu sammeln. Langfristig geht es darum, zusätzliche Erträge mittels Marktplatz- und Vermittlungsgebühren zu generieren. Der Kredit aus der Crowd ergänzt auf www.miteinander-erfolgreich.ch unser bereits bestehendes Angebot des Crowdsupportings.

Änderungen in der Rechnungslegung

Das überarbeitete Bankengesetz mit der entsprechenden Verordnung sowie das darauf basierende FINMA-Rundschreiben zur Rechnungslegung der Banken führen per 1. Januar 2015 zu Anpassungen in der Berichterstattung der Ergebnisse. Bei der BLKB haben die neuen Vorschriften keine Bewertungsanpassungen zur Folge, jedoch verändert sich die Struktur der Bilanz und Erfolgsrechnung. Der Geschäftsbericht wird neu gegliedert und umfasst zusätzliche Informationen. Die Vorjahreswerte und die Kennzahlen wurden ebenfalls angepasst, so dass die Vergleichbarkeit gewährleistet ist. Auffallendste Neuerung ist der Wegfall des Bruttogewinns. Als wichtigste Grösse für die Messung des operativen Erfolgs dient neu der Geschäftserfolg. Er berechnet sich aus dem Total Geschäftsertrag und beinhaltet Geschäftsaufwand, Abschreibungen, Rückstellungen und andere Wertberichtigungen und Verluste. Er ersetzt das ehemalige Zwischenergebnis.

Sicherheit

2015 konnten wir das Projekt «Integrales Regelwerk» erfolgreich abschliessen. Damit wurden Prozesse, Weisungen, Risiken und Kontrollaufträge systematisch überarbeitet und aufeinander abgestimmt. Ausserdem werden auf Basis der neu geschaffenen Prozessdokumentation 2016 zum ersten Mal Prozessverbesserungen auf breiter Front lanciert. Das neue Netz aus Regelwerkselementen wird den Mitarbeitenden im BLKB-Prozessportal berufsbezogen und in digitaler Form zu Verfügung gestellt. Das Integrale Regelwerk bildet die Grundlage für ein modernes internes Kontrollsystem und ist ein wichtiger Schritt für die Weiterentwicklung der Compliance und des Risk Management. Ausserdem hat der Bankrat anlässlich seiner Sitzung vom 15. Juni 2015 eine umfassende Risikobeurteilung vorgenommen. Weitere Ausführungen zum Risikomanagement und zur Risikokontrolle finden sich im Anhang zur Jahresrechnung/Erläuterungen zur Geschäftstätigkeit.

Flexible Arbeitsmodelle und Diversität

Als moderne Bank sind wir auf die besten, motiviertesten und engagiertesten Mitarbeitenden angewiesen. Nur mit zeitgemässen Arbeitsbedingungen können wir als attraktive Arbeitgeberin auch künftig die nötigen Fachkräfte rekrutieren und binden. Gleichzeitig verändert sich das Kundenverhalten. Sie erwarten den Mehrwert, den gemischte Teams bringen, und verlangen Flexibilität und bessere Erreichbarkeit ausserhalb der klassischen Bürozeiten. Die BLKB hat daher Grundsätze für flexibles Arbeiten verabschiedet und setzt diese seit 2016 konsequent um. Mit flexiblen Arbeitsmodellen fördern wir Teilzeitarbeit und Jobsharing, unabhängig von Funktion, Rang und Geschlecht.

Nachhaltigkeit bei der BLKB

Bei der Nachhaltigkeit geht es zum einen darum, wie wir als Unternehmen Materialien und Güter nutzen und verbrauchen. Es geht aber auch um ökonomische Stabilität, finanzielle Sicherheit und gesellschaftliche Glaubwürdigkeit. Dieses Jahr be-

richten wir erstmals nach der aktuellen Version G4 der Global Reporting Initiative zur Nachhaltigkeitsberichterstattung. Wichtigste Neuerung ist das Reporting nur über die Themen, die für die Bank und ihre Tätigkeiten besonders wesentlich sind. Dazu haben wir intern relevante und 200 Vertreter externer Anspruchsgruppen befragt. Ergebnis: Aspekte wie Compliance, gute Unternehmensführung, wirtschaftliche Leistung, Schutz der Kundeninteressen, Beschäftigungsqualität sowie Aus- und Weiterbildung sind für die BLKB besonders wesentlich.

Im Berichtsjahr haben wir weiter an der Entwicklung und Implementierung unserer Nachhaltigkeitsstrategie bei Produkten, Dienstleistungen und zugunsten der Gesellschaft gearbeitet. Beispiele: Die Ausrichtung unseres Asset Management auf nachhaltige Vermögensverwaltung als Standard- statt Sonderlösung hat sich in schwierigen Marktverhältnissen bewährt. Mit der Unterstützung der E-Mobilitäts-Initiative der EBL und der Umstellung des eigenen Fuhrparks auf Elektrofahrzeuge leisteten wir einen weiteren Beitrag zum Klimaschutz und zur Energieeffizienz. Weiterhin unterstützten wir Jugendliche auf dem Weg ins Berufsleben durch unsere Charity-Maestro-Karte Jobs for Juniors.

Neuer Bankrat

Seit dem 1. Juli 2015 ist der neue Bankrat im Amt. Zum ersten Mal hat die BLKB die Wahl öffentlich ausgeschrieben. Über 100 Kandidatinnen und Kandidaten haben ihr Interesse bekundet. Der Landrat wählte auf Vorschlag des Regierungsrats schliesslich fünf neue Mitglieder in das zehnköpfige Gremium. Erica Dubach Spiegler, Nadine Jermann, Stephan Naef, Marco Primavesi und Kurt Strecker. Mit diesen Ernennungen konnte die Fachkompetenz und Expertise des Bankrats als Gesamtorgan in den strategisch wichtigen Bereichen weiterentwickelt und vertieft werden. Gleichzeitig sind Claude Janiak, Hans Ulrich Schudel, Daniel Schenk, Wilhelm Hansen und Andreas Spindler aus dem Bankrat zurückgetreten. Sie haben mit ihrem Engagement zum nachhaltigen Erfolg der BLKB beigetragen. Dafür gebührt ihnen unser Dank.

Blick nach vorn

Das Jahr 2016 wird anspruchsvoll. Wir rechnen mit einem Ergebnis, das leicht unter dem Vorjahr liegen wird. Diverse positive Sondereffekte wie im letzten Jahr werden wegfallen. Mässiges Wachstum, tiefe Inflation und Währungskapriolen werden alle fordern. Neben der technisch anspruchsvollen Steuerung der Geldpolitik wird mittelfristig auch die Rückführung der überdimensionierten Bilanzen der Notenbanken ein Thema werden müssen.

Externe Ereignisse erzeugen zusätzlich Volatilität. Dazu gehören die ungelöste EU-Schuldenkrise und Spekulationen um einen Austritt einzelner Länder, Turbulenzen auf den Finanzmärkten und schwierige Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU über bilaterale Abkommen und die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative.

Bilanz per 31. Dezember 2015 (vor Gewinnverwendung)

Aktiven

	31.12.2015 CHF 1000	31.12.2014 ¹⁾ CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Flüssige Mittel	2 630 633	1 093 739	1 536 894	140,52
Forderungen gegenüber Banken	306 636	239 543	67 093	28,01
Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	20 020	291 134	-271 114	-93,12
Forderungen gegenüber Kunden	1 432 945	1 568 010	-135 066	-8,61
Hypothekarforderungen	1 707 017	1 661 121	45 896	2,76
Handelsgeschäft	5 730	2 969	2 762	93,02
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	11 006	10 120	886	8,76
Finanzanlagen	1 482 900	1 426 131	56 769	3,98
Aktive Rechnungsabgrenzungen	47 995	58 467	-10 472	-17,91
Beteiligungen	34 214	42 251	-8 036	-19,02
Sachanlagen	1 219 699	1 312 235	-92 266	-7,06
Sonstige Aktiven	14 202	17 140	-2 938	-17,14
Total Aktiven	23 178 427	21 491 953	1 686 475	7,85
Total nachrangige Forderungen	206	0	206	-
davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,00

¹⁾ Anpassung der Vorjahreswerte wegen der Umstellung auf die neuen Rechnungslegungsvorschriften für Banken

Passiven

	31.12.2015 CHF 1000	31.12.2014 ¹⁾ CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Verpflichtungen gegenüber Banken	429 122	261 999	167 124	63,79
Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	740 701	64 584	676 117	1 046,88
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	15 442 845	15 256 650	186 195	1,22
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	3 076	14 145	-11 069	-78,25
Kassenobligationen	69 503	102 606	-33 103	-32,26
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	4 269 000	3 655 000	614 000	16,80
Passive Rechnungsabgrenzungen	84 799	88 438	-3 639	-4,11
Sonstige Passiven	44 173	90 793	-46 621	-51,35
Rückstellungen	19 189	23 186	-3 997	-17,24
Reserven für allgemeine Bankrisiken	1 067 500	985 000	82 500	8,38
Gesellschaftskapital	217 000	217 000	0	0,00
Gesetzliche Gewinnreserve	659 943	617 547	42 396	6,87
Eigene Kapitalanteile	-9 837	-11 349	1 512	-13,32
Gewinnvortrag	10 966	10 550	416	3,95
Jahresgewinn	130 446	115 802	14 644	12,65
Total Passiven	23 178 427	21 491 953	1 686 475	7,85
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0	0	0,00
davon mit Wandlungspflicht und Forderungsverzicht	0	0	0	0,00

¹⁾ Anpassung der Vorjahreswerte wegen der Umstellung auf die neuen Rechnungslegungsvorschriften für Banken

Ausserbilanzgeschäfte

	31.12.2015 CHF 1000	31.12.2014 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Eventualverpflichtungen	179 408	161 234	18 174	11,27
Unwiderrufliche Zusagen	227 279	249 600	-22 321	-8,94
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	42 995	42 495	500	1,18
Verpflichtungskredite	0	0	0	0,00

Erfolgsrechnung 2015

	2015 CHF 1000	2014 ¹⁾ CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	408 125	414 816	-6 691	-1,61
Zins- und Dividenertrag aus Finanzanlagen	21 458	23 987	-2 529	-10,54
Zinsaufwand	-1 447 000	-1 687 500	240 500	-14,25
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	284 883	270 053	14 830	5,49
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-3 119	-3 591	472	-13,15
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	281 764	266 461	15 302	5,74
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft				
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	43 804	48 292	-4 488	-9,29
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	6 006	5 474	532	9,71
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	20 011	18 954	1 057	5,58
Kommissionsaufwand	-7 554	-6 860	-694	10,11
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	62 267	65 860	-3 593	-5,45
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	18 269	15 016	3 253	21,66
Übriger ordentlicher Erfolg				
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	3 270	2 205	1 065	48,28
Beteiligungsertrag	3 800	1 901	1 898	99,83
Liegenschaftenerfolg	2 403	2 408	-5	-0,23
Anderer ordentlicher Ertrag	158	125	32	25,90
Anderer ordentlicher Aufwand	-225	-25	-200	800,49
Übriger ordentlicher Erfolg	9 405	6 616	2 790	42,17
Geschäftsertrag	371 705	353 953	17 753	5,02
Personalaufwand	-99 873	-100 322	449	-0,45
Sachaufwand	-57 641	-55 954	-1 686	3,01
Geschäftsaufwand	-157 514	-156 276	-1 238	0,79
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen	-21 070	-21 676	606	-2,80
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-1 931	-271	-1 659	611,25
Geschäftserfolg	191 190	175 728	15 462	8,80
Ausserordentlicher Ertrag	22 310	646	21 664	3 352,00
Ausserordentlicher Aufwand	-365	-12 186	11 821	-97,01
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-82 500	-48 000	-34 500	71,88
Steuern	-190	-387	197	-50,99
Jahresgewinn	130 446	115 802	14 644	12,65
Gewinnverwendung				
Jahresgewinn	130 446	115 802	14 644	12,65
Gewinnvortrag	10 966	10 550	416	3,95
Bilanzgewinn	141 412	126 352	15 060	11,92
Verzinsung des Dotationskapitals	-2 413	-3 506	1 093	-31,18
Ausschüttungen auf dem Zertifikatskapital	-19 950	-19 380	-570	2,94
Abgeltung Staatsgarantie	-3 913	-8 500	4 587	-53,96
Ablieferung an den Kanton Basel/Landschaft	-53 587	-42 000	-11 587	27,59
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	-53 587	-42 000	-11 587	27,59
Gewinnvortrag	7 962	10 966	-3 005	-27,40

¹⁾ Anpassung der Vorjahreswerte wegen der Umstellung auf die neuen Rechnungslegungsvorschriften für Banken

Impressum

Gesamtverantwortung und Text

Unternehmenskommunikation
Basellandschaftliche Kantonalbank

Kontakt

Medien/Investor Relations
medien@blkb.ch
investoren@blkb.ch

Basellandschaftliche Kantonalbank
Rheinstrasse 7
4410 Liestal
Telefon + 41 61 925 94 94
blkb.ch

Digitaler Geschäftsbericht

Der gesamte Geschäftsbericht 2015 der BLKB ist unter blkb.ch/gb2015 abrufbar. Alternativ kann auf blkb.gbondemand.ch ein individuelles PDF-Dokument erstellt werden.

