

# Lagebericht.

Das solide Jahresergebnis bestätigt unser Geschäftsmodell und unsere Strategie. Wir setzen weiter auf nachhaltiges Wachstum.

# Persönliche Nähe zeichnet uns aus.

Der Jahresgewinn der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) übertrifft 2018 mit CHF 134,5 Mio. das Vorjahresergebnis um 0,8 Prozent. Die Bank erzielte mit einem Geschäftserfolg von CHF 165,2 Mio. ein solides Ergebnis.

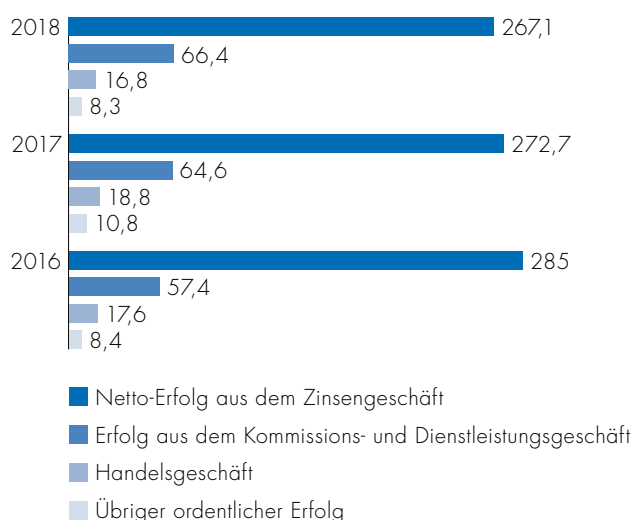
Die gestiegenen Erträge aus dem Kommissionsgeschäft konnten den Rückgang im Zins- und Handelsgeschäft nicht kompensieren. Insgesamt wird der Geschäftsertrag weiterhin stark vom negativen Zinsumfeld belastet. Die Ausschüttung an den Kanton Basel-Landschaft bleibt mit CHF 60 Mio. unverändert, ebenso die Dividende von CHF 35 pro Zertifikat.

## Solider Geschäftsertrag

Der Geschäftsertrag beläuft sich auf CHF 358,5 Mio. (-2,3%). Der Rückgang ist in erster Linie auf den tieferen Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft (CHF 267,1 Mio., -2,1%) zurückzuführen. Erneut über Vorjahr entwickelte sich dagegen das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft mit CHF 66,4 Mio. (+2,8%), während das Handelsgeschäft mit CHF 16,8 Mio. (-10,6%) rückläufig war.

## Abb. 1 Geschäftsertrag

in Mio. CHF

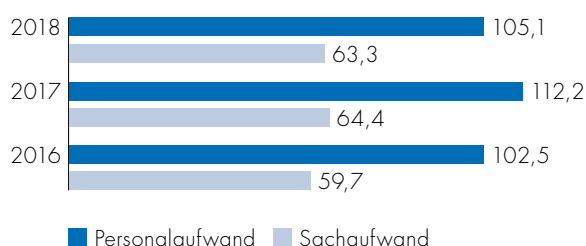


## Erfreuliche Entwicklung bei den Kosten

Der Geschäftsaufwand fiel mit CHF 168,3 Mio. (-4,6%) tiefer aus als im Vorjahr. Der Rückgang ist in erster Linie mit dem Wegfall der ausserordentlichen Sonderbelastung durch die Pensionskasse im Vorjahr zu erklären.

## Abb. 2 Geschäftsaufwand

in Mio. CHF



Positiv entwickelte sich auch die Cost-Income-Ratio trotz weiterhin hoher Investitionen in kundenrelevante Bereiche. Die Verbesserung auf 47 Prozent (Vorjahr 48,1%) zeugt vom Kostenbewusstsein und der -disziplin innerhalb der Bank.

## Weiterhin eine der sichersten Banken Europas

Die Eigenkapitalrentabilität von 8,1 Prozent liegt weiterhin deutlich über dem Zielwert des rollierenden 10-Jahres-Swap +3%. Das Eigenkapital wurde um CHF 106 Mio. erhöht, womit der Eigenkapitaldeckungsgrad hervorragende 223,8 Prozent (Vorjahr 220,5%) erreicht. Die Kernkapitalquote (CET 1) beträgt 20,3 Prozent. Damit ist und bleibt die BLKB eine der am solidesten finanzierten Regionalbanken in der Schweiz und in Europa, was sich auch im kürzlich bestätigten AA-Rating mit Ausblick «stabil» von Standard & Poor's zeigt. Auch ohne Staatsgarantie wird die BLKB unverändert stark mit A+ bewertet.

Abb. 3 Eigenkapital nach Gewinnverwendung

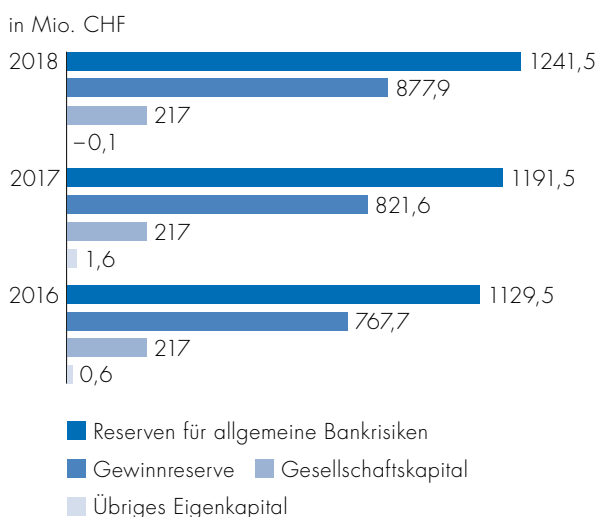
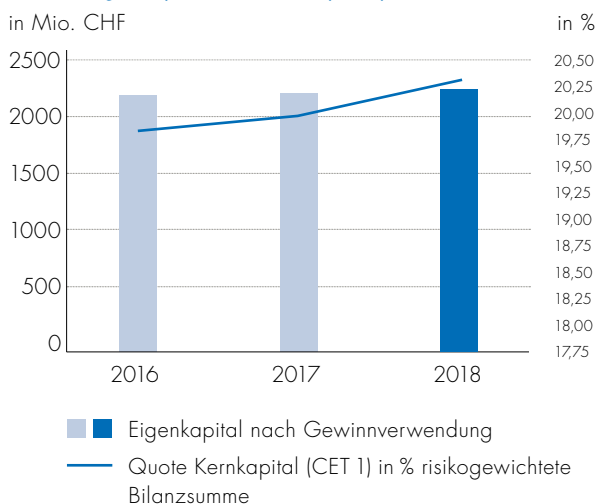


Abb. 4 Eigenkapital und Kernkapitalquote



### Anhaltend hohes Vertrauen der Kundinnen und Kunden

Das Vertrauen in die Kompetenz und Sicherheit der BLKB bleibt hoch, was sich im sehr hohen Netto-Neugeldzufluss von CHF 524 Mio. (Vorjahr CHF 383 Mio.) zeigt, einem der höchsten Zuflüsse der letzten Jahre. Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen wuchsen leicht auf CHF 16,7 Mia. (+0,2%). Die der Bank anvertrauten Kundenvermögen betragen mittlerweile CHF 19,6 Mia., wovon CHF 2956,3 Mio. mit Verwaltungsmandaten betreut werden. Die in bankeigenen Fonds verwalteten Vermögen stiegen signifikant auf CHF 851,2 Mio. (+36,1 %) an. Damit betragen die verwalteten Kundenvermögen (Managed Assets) CHF 3,8 Mia. (Vorjahr CHF 3,7 Mia.).

Abb. 5 Verpflichtungen aus Kundeneinlagen



Das Aktivgeschäft konnte zu 83 Prozent (-2,7 Prozentpunkte gegenüber Vorjahr) mit Kundengeldern refinanziert werden.

### Weiterhin risikobewusstes Wachstum bei Hypothekar- und anderen Krediten

Wie schon in der Vergangenheit strebte die BLKB auch letztes Jahr eine risikobewusste Ausweitung des Kreditvolumens an und verzichtete auf ein Wachstum auf Kosten der Marge. Die Hypothekarausleihungen konnten dennoch um 3 Prozent auf CHF 18,7 Mia. gesteigert werden.

Die Qualität des Hypothekarportfolios im privaten Wohnungsbau hat sich weiter erhöht und ist mit einem tiefen Belehnungsverhältnis von 54,8 Prozent sehr solide. Dies widerspiegelt sich auch in der weiterhin moderaten Bildung von Wertberichtigungen von CHF 2,8 Mio.

## Vision

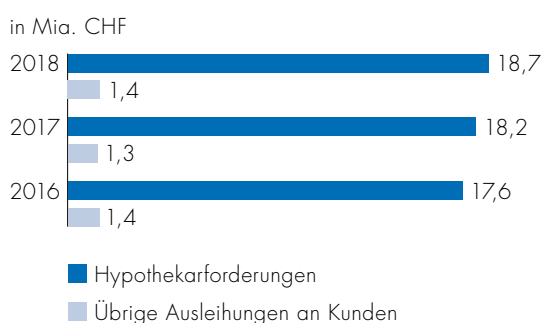
Wir lösen die finanziellen Angelegenheiten unserer Kundinnen und Kunden überraschend einfach. Im Baselbiet und in der Schweiz. Heute und morgen.

## Mission

Als eine führende Finanzdienstleisterin in der Nordwestschweiz gestalten wir nachhaltig die positive wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung in unserer Region mit. Durch Innovation erschliessen wir neue Märkte und erreichen dadurch nationale Reichweite.

Ebenfalls erhöht hat die Bank die Kreditlimiten an Firmen. Diese belaufen sich auf CHF 5,5 Mia. (+4,9%), womit die BLKB weiterhin einen erheblichen Beitrag an die Finanzierung der Wirtschaft in der Region Nordwestschweiz leistet.

Abb. 6 Ausleihungen an Kunden



#### Hohes Kostenbewusstsein auch bei Investitionen in die Zukunft

Trotz umfangreicher Investitionen in die Neuausrichtung der Niederlassungen und die weitere Digitalisierung der Bank reduzierte sich der Sachaufwand auf CHF 63,3 Mio. (–1,7%). Gleichzeitig ging auch der Personalaufwand auf CHF 105,1 Mio. (–6,3%) zurück. Der resultierende Geschäftsaufwand reduzierte sich entsprechend auf CHF 168,3 Mio. (–4,6%).

#### Zunahme Vollzeitstellen

Die Vollzeitstellen nahmen gegenüber dem Vorjahr um 12 auf 685 zu.

#### ORGANISATION

Wie im Dezember 2017 angekündigt trat Bankratspräsidentin Elisabeth Schirmer-Mosset per 30. Juni 2018 zurück. Ihre Nachfolge übernahm Thomas Schneider, der per 1. August 2018 vom Regierungsrat als neuer Bankratspräsident gewählt wurde. Dr. Anton Lauber, Mitglied des Regierungsrats und

Vizepräsident des Bankrats, präsidierte den Bankrat im Juli 2018 interimistisch.

Simon Leumann, Leiter des Geschäftsbereichs IT & Services, trat am 31. Juli 2018 aus der Geschäftsleitung der BLKB aus. Seine Nachfolge übernahm Christoph Schär, der per 1. August 2018 vom Bankrat zum Mitglied der Geschäftsleitung und zum Chief Digital Officer ernannt wurde.

#### STRATEGIE

Die BLKB konzentriert sich auf ihre strategischen Kundensegmente und investiert systematisch in Innovation. Die finanziellen Angelegenheiten unserer Kundinnen und Kunden lösen wir überraschend einfach – im Baselbiet, in der Nordwestschweiz und in der Schweiz. Heute und morgen, rund um die Uhr. Im Berichtsjahr haben wir unsere Geschäftsprozesse noch stärker auf unsere strategischen Ziele ausgerichtet und uns intensiv mit unseren Werten auseinandergesetzt.

#### Drei strategische Geschäftsfelder

Als eine führende Finanzdienstleisterin in der Nordwestschweiz gestaltet die BLKB nachhaltig die positive wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung in der Region mit. Unser Fokus liegt auf drei klar definierten strategischen Geschäftsfeldern und Kundensegmenten (vgl. Geschäftsstrategie, S. 17). In diesen Bereichen wollen wir über dem Markt wachsen und unsere starke Position festigen.

Das Kerngeschäft der BLKB generiert die Haupterträge der Bank. Unsere Kundensegmente umfassen die Privat- und Unternehmenskunden in der Region Nordwestschweiz. Ziel ist es, das Geschäftspotenzial systematisch zu nutzen und zu investieren. Ausserdem setzt die Bank ihre Ressourcen aus dem Kerngeschäft dafür ein, Chancen im Markt wahrzunehmen und ergänzend Geschäfte mit sehr vermögenden Privatkunden, Grossfirmen und externen Vermögensverwaltern zu tätigen.

Schliesslich investieren wir gezielt in schweizweit entstehende Märkte und Marktnischen und richten uns dabei an digital affine Kundinnen und Kunden. Damit stärken wir unsere Marktposition und festigen unseren nachhaltigen Erfolg.

#### Acht Werte im Zentrum

Bei all unseren Tätigkeiten sind uns hohe ethische Standards ausgesprochen wichtig und die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden stehen im Zentrum. Dabei orientieren wir uns an den Werten Einfachheit, Leistungsorientierung, Innovation, Integrität, Sicherheit, Nähe, Marktorientierung und Zukunftsorientierung.

Die BLKB und alle ihre Mitarbeitenden sind regional verankert und fühlen sich der Nordwestschweiz verbunden. Glaubwürdiges, faires und transparentes Verhalten ist die Basis unserer Geschäftstätigkeit. Eine gute Reputation und hohes Risikobewusstsein sehen wir als Voraussetzung für eine starke Partnerschaft mit unseren Anspruchsgruppen. Wir richten unser Denken und Handeln nach den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden aus. Für sie sollen alle Bankdienstleistungen einfach, bequem und leicht zugänglich sein. Innovative Lösungen fördern wir durch eine moderne Arbeitskultur, die geprägt ist von Leistungswillen, Flexibilität und Offenheit.

#### Positionierung als zukunftsorientierte Bank

Nachhaltigkeit liegt im Kern des Auftrags der BLKB als Kantonalbank und ist in der Eigentümerstrategie des Kantons Basel-Landschaft festgehalten. Nachhaltigkeit ist damit Teil unseres Selbstverständnisses und zeichnet uns als Bank aus. Das haben wir auch in unserer Geschäftsstrategie festgehalten. Verschiedene Nachhaltigkeitskriterien sind in Prozessen und Tätigkeiten der Bank bereits verankert. Weitere werden in den nächsten Jahren konsequent integriert.

Nachhaltigkeit verstehen wir als Chance, uns über eine Kombination ökonomischer, sozialer und ökologischer Kriterien im Bankgeschäft zu differenzieren und über die Unternehmensgrenzen hinauszuwirken. Wir interpretieren Nachhaltigkeit im Sinne von Zukunftsorientierung und fokussieren auf jene Nachhaltigkeitsaspekte, die für die Bank und ihre Anspruchsgruppen die grösste Relevanz haben.

Der Fokus liegt dabei auf drei relevanten Themenfeldern:

- Erstens wollen wir mit zukunftsorientierten Produkten und Dienstleistungen Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden generieren. Qualität, Transparenz und Digitalisierung stehen dabei im Vordergrund.
- Zweitens möchte sich die BLKB als zukunftsorientierte Arbeitgeberin differenzieren. Sie will ihren Mitarbeitenden ein attraktives Arbeitsumfeld bieten und ihre individuelle Entwicklung fördern.
- Drittens möchten wir eine zukunftsorientierte und solide Geschäftspolitik verfolgen. Eine gute Corporate Governance und ein professionelles Risikomanagement sind für eine erfolgreiche und nachhaltige Geschäftstätigkeit zentral.

Ende 2017 verglich die BLKB ihren Leistungsausweis in diesen drei Schwerpunkten der Zukunftsorientierung mit jenen von Mitbewerbern. Die Erkenntnisse wurden Anfang 2018 zusammen mit weiteren Studienresultaten in Form von Massnahmen im Berichtsjahr umgesetzt. Nähere Informationen dazu finden sich im Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 23.

#### LEISTUNGSauftrag

Gemäss der Eigentümerstrategie des Kantons Basel-Landschaft hat die BLKB den Zweck, «zu einer ausgewogenen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung des Kantons und der Region Nordwestschweiz beizutragen». Die Eigentümerstrategie hält weiter fest: «Der Nutzen für Wirtschaft und Bevölkerung des Kantons steht im Zentrum des Handelns der BLKB. Der Umgang

## Ausschüttung an den Kanton

Von unserem Gewinn fließen CHF 60 Mio. an den Kanton Basel-Landschaft. Pro Einwohnerin und pro Einwohner sind das CHF 208.

208<sup>CHF</sup> / 

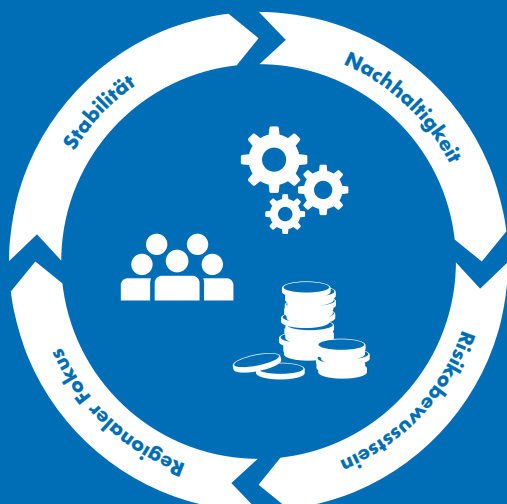
## Hohe Auszeichnung

Die Ratingagentur Standard & Poor's verleiht uns die hohe Auszeichnung AA, Ausblick «stabil». Wir sind eine stabile Bank mit hoher Profitabilität.

AA




## Strategie 2017–2022

	Kerngeschäft	Innovation und Unternehmensentwicklung	Ergänzendes Geschäft
Strategische Absicht	Kerngeschäft vertiefen und Geschäftspotenzial systematisch ausschöpfen.	Mit Erfindergeist und Innovation die Existenz und die Erträge von morgen sichern.	Fähigkeiten des Kerngeschäfts einsetzen und in Zusatzerträge ummünzen.
Segmente	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Privatkunden</li> <li>– Unternehmenskunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Entstehende Märkte</li> <li>– Direktkanalaffine Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Sehr vermögende Kunden</li> <li>– Grossfirmen</li> <li>– Externe Vermögensverwalter</li> </ul>
Marktpositionierung und Reichweite	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Qualitätsführerschaft</li> <li>– Region Nordwestschweiz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Innovative, einfache Lösungen</li> <li>– Ganze Schweiz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Angebot des Kerngeschäfts</li> <li>– Überregionale Geschäftstätigkeit</li> </ul>



## Leistungsauftrag

Der Kanton Basel-Landschaft verleiht uns einen Leistungsauftrag. Dieser bildet das Fundament unserer Geschäftstätigkeit.

-  Gesellschaftliche Verantwortung
-  Wirtschaftliche Entwicklung
-  Finanzielle Grundversorgung

mit Anspruchsgruppen ist professionell. Das unternehmerische Denken und das tägliche Handeln orientieren sich an nachhaltigen und ethischen Grundsätzen» (vgl. Leistungsauftrag, S. 17).

### Finanzielle Grundversorgung

Die BLKB ist Ansprechpartnerin für Private, Unternehmen, Gemeinden und den Kanton und leistet mit ihrem verantwortungsbewussten Handeln einen Beitrag zur positiven Entwicklung der gesamten Region. Neben den 20 Niederlassungen im Kanton Basel-Landschaft ist die Bank auch in Breitenbach SO und in Basel präsent. Mit der Mobil Bank bedient sie ausserdem sieben Ortschaften im Oberbaselbiet. Durch die Gewährung von Krediten an regionale Unternehmen und die Vergabe von Hypotheken im Kanton leistet die BLKB einen wichtigen Beitrag an die Finanzierung der Wirtschaft und Gesellschaft in der Region.

### Gesellschaftliche Engagements

Nachhaltiges und verantwortungsbewusstes Handeln ist für die BLKB eine Selbstverständlichkeit. Die Bank unterstützt über 400 Vereine sowie Anlässe in den Bereichen Umwelt, Kultur, Sport, Bildung und Wirtschaft, die sich an eine breite Öffentlichkeit wenden und einen Bezug zur Region haben. Ergänzend fördert die BLKB über ihren Crowdfunding-Channel auf wemakeit innovative, nachhaltige Projekte in der Region. Seit dem Start des neuen Crowdfunding Ende 2017 konnten 13 Projekte in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Startup in der Region erfolgreich finanziert werden. Die BLKB unterstützt die Crowdfunding-Projekte auf ihrem Channel finanziell und bewirbt sie über ihre Website und ihre Social-Media-Kanäle.

### KUNDENFOKUS

Die BLKB hat sich im Berichtsjahr noch intensiver auf die Bedürfnisse und Lebensereignisse ihrer Kundinnen und Kunden ausgerichtet und ihre Kompetenzen in der Beratung deutlich gestärkt. Wir setzen weiter auf eine ausserordentliche Expertise

unserer Mitarbeitenden, auf die Stärkung der Kundennähe und den Ausbau des digitalen Angebots.

### Umfassendes Qualitätsmanagement

Die BLKB hat über die letzten Monate eine Vielzahl von Massnahmen zur Steigerung der Beratungsqualität und mit den Investitionen in ihre Filialen eine Stärkung des Kundenerlebnisses umgesetzt. Unter anderem entwickelten wir unsere Beratungsprozesse weiter und haben sie vereinheitlicht. Im Zentrum steht eine umfassende Beratung, die sich an den Lebensereignissen und persönlichen Zielen der Kundinnen und Kunden orientiert. Im Berichtsjahr fokussierten wir uns auf die Lebensereignisse «Verkauf Wohneigentum», «Erwerb Wohneigentum» und «Nachlassplanung». 2019 passen wir unsere Beratungsprozesse weiteren Lebensereignissen an.

Die BLKB will sich kontinuierlich verbessern und ihrem Anspruch als Qualitätsführerin gerecht werden. Sie lancierte deshalb 2018 ein eigenes Trainingslabor mit regelmässigen Trainings und Coachings für Kundenberatende und Verkaufslitende. Gleichzeitig legten wir verbindliche Führungs- und Coaching-Standards im Vertrieb fest. Vorgesetzte nehmen verstärkt eine Rolle als Coach ein und begleiten Kundenberatende bei der Zielerreichung. Parallel dazu entwickelten wir unser Beschwerdemanagement weiter und führten ein umfassendes Feedbackmanagement ein. Die Meinung unserer Kundinnen und Kunden ist uns wichtig. Künftig erfassen wir nicht nur Beschwerden, sondern alle Kundenfeedbacks konsequent und systematisch.

Die Auszeichnung von «Forbes» als eine der besten Banken weltweit und als beste Bank der Schweiz 2019 bestätigt uns in unseren Bemühungen.

### Ausbau der Vertriebskanäle

Im Berichtsjahr hat die BLKB weitere Niederlassungen erneuert.



Mit der Wiedereröffnung des Hauptsitzes in Liestal sowie der Niederlassungen Allschwil, Münchenstein und Muttenz erreichten wir wichtige Meilensteine. Bis ins Jahr 2021 investieren wir einen zweistelligen Millionenbetrag in unsere Präsenz in der Region und damit in die persönliche Beratung. Für die BLKB bedeutet die Weiterentwicklung der Niederlassungen einen grossen Schritt in die Zukunft. Wir verbessern damit das Markenerlebnis, stärken die persönliche Beratung und bieten unseren Kundinnen und Kunden noch mehr Service. Als besondere und kostenlose Dienstleistung für die Bevölkerung stellen wir am Hauptsitz mit dem Coworking-Raum einen Ort zum Arbeiten und kreativen Denken zur Verfügung.

Nebst der Stärkung der physischen Kanäle investiert die BLKB auch in die Digitalisierung. Wir wollen unseren Kundinnen und Kunden ihre Bankgeschäfte erleichtern. Im Berichtsjahr haben wir unser E-Banking weiterentwickelt und die Funktionen ausgebaut. Neu können Kundinnen und Kunden Sparen-3-Konten direkt im E-Banking eröffnen. Für die Lebensereignisse «Erwerb von Wohneigentum» und «Verkauf von Wohneigentum» haben wir ein umfassendes Informationsangebot für unsere Kundinnen und Kunden zusammengestellt. Über die Website finden bestehende und zukünftige Eigenheimbesitzer nützliche Tipps und Hilfsmittel zum Thema. Im Rahmen von Versicherungslösungen für Hypothekarkunden wurde zudem erstmals die Video-Telefonie eingesetzt. Der Beratungsansatz ist in der Schweiz einzigartig. Auf Wunsch der Kundin oder des Kunden stellt die BLKB per Videochat direkt den Kontakt zu den Versicherungsexpertinnen und -experten her. Auch der Versicherungsvertrag kann per Videochat direkt und papierlos abgeschlossen werden.

## PRODUKTE UND SERVICES

In Zusammenhang mit der Neupositionierung als zukunftsorientierte Bank hat die BLKB ihr Produkt- und Serviceangebot im Berichtsjahr auf Nachhaltigkeitskriterien überprüft und entsprechende Anpassungen und Erweiterungen vorgenommen.

### Zukunftsorientierte Vermögensverwalterin

Unsere Position als nachhaltige Vermögensverwalterin haben wir 2018 weiter gestärkt und unsere Anlagekompetenz ausgebaut. Im Frühjahr erweiterten wir unsere nachhaltige Strategiefondspalette «BLKB Next Generation» und lancierten zwei Vorsorgefonds, die klare Nachhaltigkeitskriterien erfüllen. Damit tragen wir unserem Anspruch nach einer zukunftsorientierten, langfristigen Beratung auch im Bereich Vorsorge Rechnung.

Parallel dazu bauten wir unser nachhaltiges Research-Angebot aus, das neu auch online über das E-Banking zugänglich ist. Unsere Investment-Analysten gaben im Berichtsjahr ausschliesslich Anlageempfehlungen ab, die neben finanziellen Aspekten auch Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen. 2018 publizierte die BLKB ausserdem erstmals die CO<sub>2</sub>-Fussabdrücke ihrer eigenen Fonds. Damit kommen wir unserer Verpflichtung als Unterzeichnerin des PRI Montréal Carbon Pledge nach, den CO<sub>2</sub>-Fussabdruck unserer Anlagen zu veröffentlichen und langfristig zu senken. Gleichzeitig erhöhen wir die Transparenz für unsere Kundinnen und Kunden.

### Innovatives Hypothekarangebot

Im Hypothekarbereich hat sich die BLKB als eine der Marktführerinnen in der Nordwestschweiz etabliert. Wir haben unsere Kompetenzen gestärkt und den Hypothekarprozess weiter vereinfacht: Finanzierungszusagen werden auch bei komplexeren Geschäften schneller und vorzugsweise direkt im Kundengespräch getätigt. Gleichzeitig haben wir unser Angebot weiter ausgebaut: Neben der 2017 eingeführten Rentenhypothek, bei der Rentnerinnen und Rentner durch die Aufstockung ihrer Hypothek zusätzliches Kapital generieren können, bietet die Bank neu auch eine Next-Generation-Hypothek an. Ersterwerber von Wohneigentum profitieren damit von flexiblen Rückzahlungsmöglichkeiten für ihre Festzins-Hypothek und wohnen das erste Halbjahr kostenlos.

Zusammen mit den Basler Versicherungen und dem Versicherungsbroker Anivo erarbeitete die BLKB neue Versicherungsprodukte für Hypothekarkunden in den Bereichen Familien- und Gebäudeschutz, Todesfall und Rechtsschutz. Die Bank möchte die Beratung rund um das Thema Immobilien nachhaltig stärken und Kundinnen und Kunden ermöglichen, durch Absicherungen ihre Risikofähigkeit zu erhöhen. Der Vertrieb der neuen Versicherungslösungen erfolgt über die Servicehub AG, eine neu gegründete Tochtergesellschaft der BLKB. Die Servicehub AG bietet ihr Beratungs- und Produktangebot in Zukunft auch anderen Schweizer Retailbanken als Komplettpaket an.

### Nachhaltige Kreditvergabe

Die BLKB hat ihre Position als KMU-Bank weiter gestärkt und das Angebot ausgebaut. Unsere neue Handelsstrategie umfasst die Beratung von Unternehmen rund um Themen wie Fremdwährungen, Zinsen und Kapitalmarkttransaktionen.

Im Berichtsjahr hat die BLKB ihre Kreditrisikopolitik hinsichtlich Nachhaltigkeitskriterien überprüft. Sie plant, künftig Umwelt- und Sozialaspekte sowie Grundsätze der Unternehmensführung (ESG-Kriterien) systematisch zu integrieren. Zusätzlich definierte die Bank sensible Themenfelder, die in Zukunft im Kreditentscheidungsprozess berücksichtigt werden. Sobald ein Unternehmen in einer Branche tätig ist, welche die sensiblen Themenfelder tangiert, soll in Zukunft ein Reputationsrisikomanagement-Prozess angestossen werden. Kreditanträge solcher Firmen werden einzeln kritisch durch den Kreditausschuss geprüft und beurteilt. Mit dem neuen Vorgehen stellen wir sicher, dass Nachhaltigkeitsüberlegungen auch im Kreditbereich konsequent berücksichtigt werden.

### Aktualisierung des Zahlungsverkehrsangebots

Die BLKB hat ihre Zahlungsverkehrsdienstleistungen weiterentwickelt und ausgebaut. Im Sommer 2018 stellte sie ihre Zahlungsverkehrsformate auf den ISO-20022-Standard um. Die

Einführung der digitalen Rechnung eBill erfolgt im Frühjahr 2019. Wir haben den Anspruch, unseren Kundinnen und Kunden ein modernes Transaktionsangebot im Zahlungsverkehr zur Verfügung zu stellen und ihnen durch geschickte Datenauswertung und -bereitstellung einen Mehrwert zu bieten.

Mehr Informationen zu den zukunftsorientierten Produkten und Services der BLKB sind im Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 25 aufgeführt.

### MITARBEITENDE

Als Arbeitgeberin von 685 Mitarbeitenden hat sich die BLKB im Berichtsjahr zukunftsorientiert aufgestellt und ihre Unternehmenskultur weiterentwickelt. Die Bank hat das Ziel, ein modernes, motivierendes und leistungsorientiertes Arbeitsumfeld zu schaffen.

### Neues Führungs- und Werteverständnis

In diesem Zusammenhang überarbeitete die BLKB 2018 ihre HR-Strategie, die nebst dem Kompetenzbedarf der Bank und den Anforderungen an die strategische Personalplanung auch Grundsätze für die Mitarbeitendenentwicklung und -rekrutierung festlegt. Auch das Werte- und Führungsverständnis definierten wir im Rahmen der HR-Strategie neu. Parallel dazu wurde der Zielvereinbarungs- und -beurteilungsprozess komplett überarbeitet. Die Zielbeurteilung erfolgt neu auf Teamebene und es werden ausschliesslich Teamziele gesetzt. Für die Kompetenzbeurteilung wurde ein Modell erarbeitet, das sich an den Werten der Bank und den dazugehörigen Verhaltensankern orientiert. Neu können zudem alle Mitarbeitenden ihren Vorgesetzten ein Feedback geben und sie haben die Möglichkeit, bei ihren Kolleginnen und Kollegen Rückmeldungen einzuholen.

### Flexible Arbeitsmodelle und Mitarbeitendenförderung

Als moderne Arbeitgeberin und Unterzeichnerin der Work Smart Charta verpflichtet sich die BLKB, flexible und mobile

Arbeitsmodelle zu fördern. Seit Anfang 2018 können Mitarbeitende aus einer Vielzahl von flexiblen Arbeitszeitmodellen wählen, beispielsweise mit langen oder kurzen Arbeitstagen oder mit mehr Ferientagen. Sie profitieren auch von den Möglichkeiten des mobilen Arbeitens. Mitarbeitende der BLKB haben seit Herbst 2018 ein persönliches Notebook und damit auch ausserhalb der Bank Zugriff auf die benötigten Anwendungen und Laufwerke. Die Bank fördert zudem Jobsharing, auch auf Führungsebene.

Die kontinuierliche Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist uns ein Anliegen. Im Berichtsjahr hat die BLKB CHF 1,6 Mio. in die Ausbildung ihrer Mitarbeitenden investiert und ihre Mitarbeitenden haben im Durchschnitt 3,75 Ausbildungstage absolviert. Der CertKB-Lehrgang, den die BLKB in Kooperation mit dem Bankenberatungszentrum in St. Gallen entwickelt hat, konnte im Herbst 2018 erfolgreich abgeschlossen werden. Sämtliche Kundenberatenden der BLKB sind damit erstmals zertifiziert.

Die Diversität im Unternehmen ist der BLKB ausgesprochen wichtig. Um junge Mitarbeitende und Frauen zu fördern, lancierte die BLKB im Berichtsjahr probeweise ein Mentoring-Programm, das 2019 definitiv eingeführt wird. Speziell für Frauen bietet die Bank seit Anfang 2018 ein Wiedereinstiegsprogramm an, bei welchem Mütter vor der Geburt und beim Wiedereinstieg nach dem Mutterschaftsurlaub gezielt begleitet werden. Auch bei der Rekrutierung stellt die BLKB die Kompetenzen der künftigen Mitarbeitenden sowie den Menschen in den Vordergrund. Unter anderem rekrutiert die BLKB auch regelmässig Personen, die über 50 Jahre alt sind.

#### Begleitung im Change-Prozess

Die Bank befindet sich seit der Einführung der weiterentwickelten Geschäftsstrategie und der neuen Werte im Jahr 2017 in einem Change-Prozess. Die BLKB begleitet die Veränderungen

mit verschiedenen Massnahmen und Initiativen. Sogenannte Game Changer aus den verschiedenen Geschäftsbereichen unterstützen die Verankerung der Werte im Unternehmen und stossen Veränderungen an. Die Bank führte ausserdem zwei Mitarbeitendenumfragen zum Wandel in der Bank durch. Die Erkenntnisse daraus flossen in verschiedene Change-Massnahmen ein. Als Folge lancierte die BLKB unter anderem im September 2018 eine interaktive virtuelle Plattform, über die sich Mitarbeitende im Detail über die Strategie, die Werte sowie die Projekte und Initiativen der Bank informieren können.

Das Engagement der BLKB als faire und motivierende Arbeitgeberin zahlt sich aus. Sie wurde im Herbst als Top-Arbeitgeberin der Schweiz ausgezeichnet: Im Rating 2018 der «Bilanz» und von «Le Temps» erreichte sie in der Kategorie Regionalbanken den dritten Platz.

Mehr Informationen zu den Massnahmen der BLKB als zukunftsorientierten Arbeitgeberin finden sich im Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 28.

#### GESCHÄFTS- UND RISIKOPOLITIK

Hinsichtlich der Geschäftspolitik hat die BLKB verschiedene Bestrebungen unternommen, die Zukunftsorientierung stärker zu verankern. Auf Antrag von CEO John Häfelfinger ernannte der Bankrat Michel Degen, Leiter Risk Office der BLKB, per 1. Januar 2018 zum Chief Risk Officer (CRO). Er übernahm diese Rolle von Herbert Kumbartzki, stellvertretender CEO und Leiter Finanz- & Riskmanagement. Dieser hatte diese Funktionen bis dahin in Personalunion verantwortet. Michel Degen ist weiterhin Herbert Kumbartzki unterstellt und berichtet in seiner zusätzlichen Rolle direkt der Geschäftsleitung. Mit diesem Schritt teilte die BLKB die Rollen von CRO und CFO auf zwei Personen auf und stärkte ihre Corporate Governance.

Der Bankrat hat anlässlich seiner Sitzung vom 29. August 2018 eine umfassende Risikobeurteilung vorgenommen. Weitere Ausführungen zum Risikomanagement und zur Risikokontrolle finden sich im Anhang zur Jahresrechnung unter den Erläuterungen zur Geschäftstätigkeit.

#### AUSBLICK

Mit ihrer nachhaltigen Strategie eröffnet sich die BLKB zusätzliche Wachstumsoptionen. Die Bank geht davon aus, dass sie auch im laufenden Jahr weiter profitabel und risikobewusst wachsen wird. Für 2019 erwartet die BLKB ein Ergebnis auf Vorjahreshöhe. Solange die schwierige Zinssituation und die politischen Unsicherheiten aufgrund des Rahmenabkommens der Schweiz mit der EU, des Brexits und des Handelsstreits zwischen den USA und China anhalten, werden die Erträge unter Druck bleiben. Entsprechend treibt die BLKB ihre Diversifikation in zinsindifferente Geschäfte weiter voran.