

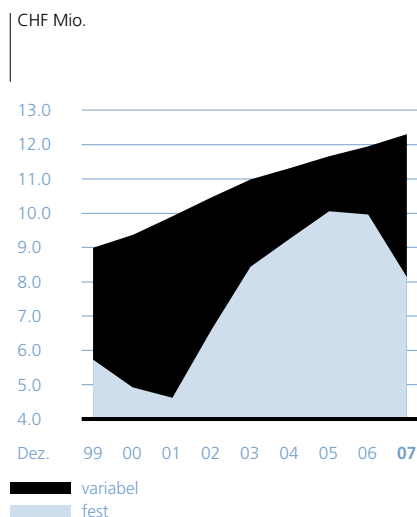
Jahresbericht

Nach wie vor hält unsere Bank bei der Kreditvergabe an den hohen Qualitätsanforderungen fest und lässt sich nicht auf exzessive Preiskämpfe ein.

Die Nummer eins bleiben

Die meisten Einwohnerinnen und Einwohner des Kantons vertrauen uns ihr Geld an oder finanzieren ihr Eigenheim bei uns. Dieses Vertrauen ist für uns eine grosse Verpflichtung.

Fest-/variable Hypotheken



Über 250'000 Erwachsene, Kinder, Firmen, Vereine, Gemeinden und Institutionen haben eine Kundenbeziehung zur Basellandschaftlichen Kantonalbank. Zum Vergleich: Im Jahr 2007 lebten 267'000 Menschen im Baselbiet. Dieses Vertrauen ist für uns eine dreifache Verpflichtung: die Verpflichtung, jede Kundin und jeden Kunden optimal zu beraten; die Verpflichtung, jeder und jedem unserer Kundschaft die richtigen Produkte anzubieten, und die Verpflichtung, unsere Produkte und Dienstleistungen zu fairen Preisen anzubieten.

Trends zu Kassenobligationen und zur Sicherheit

Die Umschichtungen aus dem traditionellen Sparen in attraktivere Anlageformen hielten auch im vergangenen Jahr an. Anlagen in Fonds und in strukturierte Produkte standen im Vordergrund. Eine eigentliche Renaissance erlebten die Kassenobligationen.

Neben den Umschichtungen haben wir speziell im zweiten Halbjahr einen starken Trend zur Sicherheit festgestellt. Deshalb haben wir die Passivzinsen auf den wichtigsten Sparprodukten angehoben.

Wir unterstützen unsere Kundinnen und Kunden beim systematischen Sparen, weil wir dem individuellen Sparen einen grossen Wert beimessen. Ganz bewusst verzichten wir auf das Abzahlungsgeschäft bei den Kreditkarten und werden diesen Weg auch weitergehen.

Nummer eins im Hypothekenmarkt

Der harte Kampf um Kundschaft auf dem Hypothekarmarkt hat sich auch im Jahr 2007 fortgesetzt und tendenziell sogar verstärkt. Nach wie vor hält aber unsere Bank bei der Kreditvergabe an den hohen Qualitätsanforderungen fest und lässt sich nicht auf exzessive Preiskämpfe ein. Trotzdem ist es uns dank dem attraktiven Produkteportfolio und den Stärken in der Kundenberatung gelungen, die Marktführerschaft bei den Privathypotheken zu behaupten und teilweise sogar auszubauen.

Neue Werkzeuge

Gute Hypothekarprodukte können nur durch motivierte und gut ausgebildete Beraterinnen und Berater erfolgreich eingesetzt werden. Dazu gehören auch moderne «Werkzeuge». Seit Januar 2007 wird unsere Beratung durch eine neue Software unterstützt. Der Kundin oder dem Kunden wird der Inhalt des Beratungsgesprächs in einfacher und übersichtlicher Weise präsentiert. Die Darstellung verschiedener Finanzierungsvarianten bildet eine optimale Entscheidungsgrundlage, um die beste Lösung zu finden.

«Best in Class»

Wir wollen unsere Kunden verstehen, darum hören wir genau hin, wenn sie ihre Bedürfnisse formulieren. In unseren Angeboten orientieren wir uns an den Besten.

Näher zu den Kundinnen und Kunden

Das Leitmotiv unserer neuen Organisationsstruktur, «Näher zu den Kundinnen und Kunden», steht bei allen Organisationseinheiten an oberster Stelle, so auch im Anlagebereich. Unter dem Aspekt einer effizienten und professionellen Vermögensberatung wurde der bisherige Bereich Anlagekunden in zwei neue Geschäftsbereiche überführt. Der Bereich Private Kunden ist für die vollumfängliche Beratung unserer Kundinnen und Kunden verantwortlich. Unterstützt wird er durch den neu geschaffenen Geschäftsbereich Marktleistungen, der garantiert, dass unseren Beraterinnen und Beratern zeitgerecht qualitativ hochstehende Produkte und Dienstleistungen für die optimale Betreuung der Kundschaft zur Verfügung gestellt werden. Mit dieser Aufgabenteilung erreichen wir, dass unsere Beraterinnen und Berater immer auf einem aktuellen Informations- und Produktstand sind und so den komplexen Anforderungen der Finanzmärkte gerecht werden können.

Bester Service

Die Beraterinnen und Berater der Basellandschaftlichen Kantonalbank sowie die Spezialistinnen und Spezialisten im Hintergrund erarbeiten sich täglich das Vertrauen ihrer Anlagekundinnen und -kunden: durch Zuhören und Mitdenken, durch fachliche Kompetenz und durch eine hohe Kontinuität in der Betreuung. Dabei ist die Finanz- und Vorsorgeplanung auf hohem professionellem Niveau ein Grundstein für eine erfolgreiche und nachhaltige Vermögensbewirtschaftung. Das BLKB Private Banking betreut seine Kundinnen und Kunden an sechs Standorten im Baseltbiet und einer Niederlassung in Basel in allen Finanzfragen. Die Beraterinnen und Berater bieten ihren Kundinnen und Kunden mit einem freien Vermögen ab CHF 250'000.– eine professionelle Gesamtbetreuung.

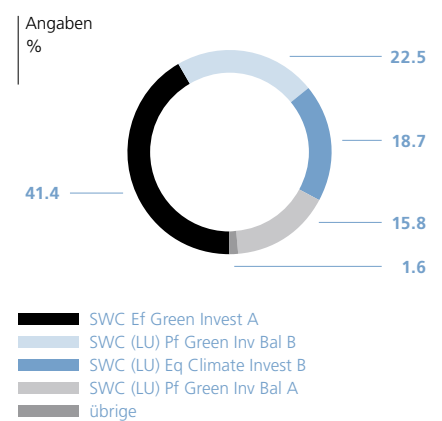
Unsere Leistungen für Anlegerinnen und Anleger

Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von einer Produktwahl nach dem «Best in Class»-Ansatz, unserem langjährigen Know-how und unserem Netzwerk innerhalb der besten Produkthanbieter. Die Leistungen unserer Anlagespezialisten im Portfolio Management dürfen sich sehen lassen. Sowohl für unsere institutionellen Anleger wie auch für unsere Privatkunden konnten im vergangenen Jahr trotz schwierigen Marktbedingungen mehrheitlich positive Renditen erzielt werden.

Nachhaltige Produkte entsprechen unserer Grundhaltung

Nachhaltigkeit ist eine Grundlage für die Politik und das Handeln der Basellandschaftlichen Kantonalbank. Eine nachhaltige Strategie zu verfolgen und nachhaltige Produkte anzubieten, ist nicht nur eine Gewissensfrage. Diese wertbasierte Geschäftstätigkeit leistet längerfristig einen positiven Beitrag zur Performance. Unsere nachhaltigen Anlagekonzepte werden mit Anlagefonds (Swisscanto und Fremdfonds) und mit massgeschneiderten strukturierten Produkten umgesetzt.

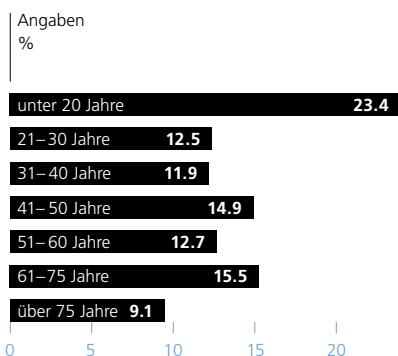
Nachhaltige Fonds in BLKB-Kundendepots



Die zweite Lebenshälfte geniessen

Die Basellandschaftliche Kantonalbank baut ihr spezielles Modell der Seniorenberatung erfolgreich aus. Die Resonanz ist gross.

Kunden mit Privat- oder Sparkonten



Rund 27 % unserer Kundinnen und Kunden sind älter als 50 Jahre. Sie besitzen rund 78 % des Vermögens, das von der Basellandschaftlichen Kantonalbank verwaltet wird. Senioren verfügen in der Regel auch über genügend finanzielle Mittel, um sich ein sorgenfreies Leben einrichten zu können, und sie sind meistens gut informiert.

Die über 50-Jährigen haben eines gemeinsam: Sie bewegen sich in Richtung Pensionsalter oder sind schon im Ruhestand. Darüber hinaus sind ihre finanziellen Verhältnisse, ihre Lebensstile und Bedürfnisse genauso unterschiedlich wie bei den unter 50-Jährigen.

Pensionierte als Beraterinnen und Berater

Vor zwei Jahren hat die Basellandschaftliche Kantonalbank die Seniorenberatung ins Leben gerufen. Pensionierte Bankfachleute beraten ältere Menschen, egal, ob es um den Zahlungsverkehr, die Vermögensanlage oder die Finanzierung eines altersgerechten Umbaus der Wohnung oder des Hauses geht. Die Beraterinnen und Berater kennen die Anliegen der älteren Kundschaft bestens, denn sie gehören selbst zu dieser Altersgruppe.

Urs Müller ist einer von ihnen. Er war Niederlassungsleiter von Aesch und ist heute Mitglied des Seniorenberatungsteams. Im Berichtsjahr hat er 45 Beratungen zu den folgenden Themen durchgeführt: Hilfestellung beim Zahlungsverkehr (9), Anlageberatung (7), Kontoführung (7), Hilfe bei Steuerfragen (7), Hypotheken (7), Erben und Schenken (4), Budget (2), Allgemeine Hilfestellung (2), PC-Support.

Die Seniorenberatung ist grundsätzlich kostenlos. Gebühren oder Kosten entstehen erst, wenn die Dienste von Spezialisten auf den Niederlassungen oder auf dem Hauptsitz in Anspruch genommen werden.

Veranstaltungen

Ein wesentlicher Bestandteil der Seniorenberatung sind Informationsveranstaltungen. Im Berichtsjahr fanden folgende Veranstaltungen statt:

- › **Wohnen im Alter**
Gemeinsam mit Pro Senectute. Thema: Mögliche Wohnformen im Alter, Alternativen zum Altersheim. 240 Teilnehmer/innen.
- › **Pensionierung planen**
Gemeinsam mit Pro Senectute. Thema: Finanzen und Lebensgestaltung nach der Pensionierung. 170 Teilnehmer/innen.
- › **Sicher zahlen**
Thema: Informationen von Polizei und Bank zum sicheren Umgang mit Geld und zum bargeldlosen Zahlungsverkehr. 140 Teilnehmer/innen.
- › **Prävention im Alter**
Thema: Gesundheitsprävention im Alter. 150 Teilnehmer/innen.

Nachfolge erfolgreich regeln

Die Nachfolgeregelung ist für KMU eine grosse Herausforderung. Mit unserer umfassenden Beratung und in Fachseminaren unterstützen wir unsere Kunden dabei, diesen Schritt erfolgreich zu machen.

Weil den KMU (Klein- und Mittelunternehmen) für die Schweizer Volkswirtschaft eine ausserordentliche Bedeutung zukommt, ist die erfolgreiche Regelung der Nachfolge sehr wichtig. Viele KMU stehen heute vor dieser Entscheidung, in welcher es um die Zukunft des Unternehmens geht: Schätzungen gehen davon aus, dass 20 % der KMU-Inhaberinnen und -Inhaber in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln werden. In unserem Kanton stellt sich diese zentrale Frage für die weitere Zukunft somit bei ungefähr 1875 Unternehmungen mit etwa 14'600 Beschäftigten.

Umfassende Beratung

Wir unterstützen die KMU gezielt bei der Entwicklung und Strukturierung ihrer Nachfolgeregelung. Dazu gehören einerseits die Vermittlung, Beurteilung und Selektion von Kaufinteressenten und andererseits die Beratung bei der Entscheidungsfindung. Nicht zuletzt gilt es, Firmenübernahmen durch den Käufer zu finanzieren und für den Verkäufer auch den Erlös optimal anzulegen.

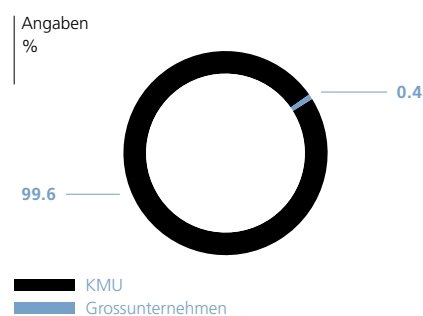
Fachseminare

In diesem Jahr haben wir unser Leistungsangebot weiter ausgebaut und auch verstärkt kommuniziert. Zusätzlich zu den bestehenden Beratungs- und Dienstleistungsangeboten haben wir separate Seminare für Unternehmensverkäufer wie auch für Unternehmenskäufer entwickelt. Zusammen mit externen Fachreferenten machten darin unsere Beraterinnen und Berater die interessierten KMU-Vertreter mit der Problematik, den Vorgehensweisen und Lösungsansätzen im Bereich Nachfolgeregelung vertiefter vertraut.

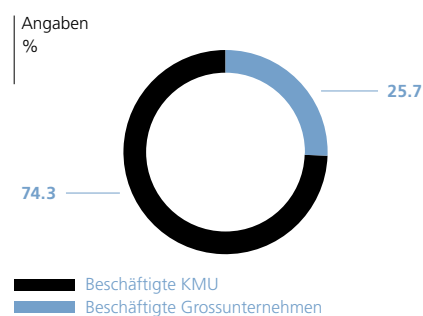
Ein erstes Seminar, das Ende November 2007 durchgeführt wurde, war nach kurzer Zeit ausgebucht. Weitere Seminare werden aufgrund der grossen Nachfrage im Jahr 2008 durchgeführt.

Die Basellandschaftliche Kantonalbank ist die führende KMU-Bank im Kanton Basellandschaft. Wir verstehen uns selbst als KMU im Finanzdienstleistungsbereich. Gute Kenntnisse des regionalen Marktes mit seinen wirtschaftlichen Zusammenhängen sind unsere Erfolgsfaktoren, und eine an der Nachhaltigkeit orientierte Kreditpolitik mit Entscheidungen «in der Region – für die Region» bietet Gewähr für zukunftsfähige Lösungen.

Marktwirtschaftliche Betriebe im Kanton Baselland



Beschäftigte im Kanton Baselland



Mehr bieten

Es ist ein wichtiges Anliegen der Basellandschaftlichen Kantonalbank, dass sich ihre Kundinnen und Kunden auf der Bank wohl fühlen. Deshalb werden auch die Bankliegenschaften regelmässig renoviert und sowohl technisch wie architektonisch auf den neusten Stand gebracht.

Offene Schalter

Im Berichtsjahr wurde der Umbau der Niederlassung Arlesheim abgeschlossen und die Niederlassung Münchenstein im Einkaufszentrum Gartenstadt wurde vollständig neu gestaltet. Offene Schalter und helle, freundliche Besprechungsräume schaffen in Arlesheim eine angenehme Atmosphäre. In Münchenstein wurde ein neues Konzept mit moderner Technik realisiert. Es wurden Bildschirmwände installiert, auf denen neue Produkte vorgestellt und die aktuellen Konditionen publiziert werden. Prächtige Naturaufnahmen aus dem Baselbiet verkürzen allfällige Wartezeiten und der Floor Manager betreut die Kundschaft bereits in der Wartezone.

Lokales Gewerbe unterstützen

Die Neu- und Umbauten werden – wo immer möglich – mit Lieferanten und Handwerkern aus der Region durchgeführt. Damit leistet die Bank einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung der Region.

Für die nahe Zukunft ist beim Bahnhof Liestal ein Neubau geplant. Hier sollen zentrale Abteilungen der Bank, die heute noch auf verschiedene Gebäude verteilt sind, untergebracht werden. Ein Teil des Gebäudes wird fremdvermietet. Schon heute ist das Interesse an dieser attraktiven Laden- und Bürofläche sehr gross.

Kundenanlässe als Magnet

Die Mitarbeitenden der Basellandschaftlichen Kantonalbank betreuen ihre Kundschaft nach dem Grundsatz «Es dörf e bitz meh si».

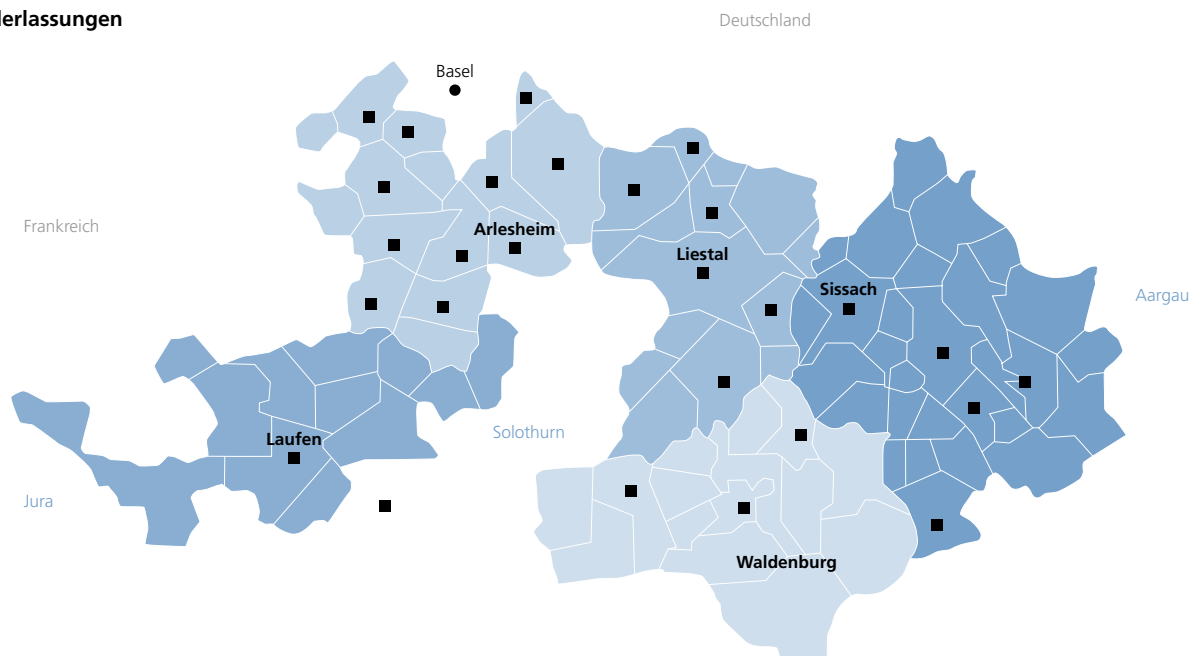
So bedienten am Beach-Day in Binningen die Mitarbeitenden an den Kassen am Freitag vor den Sommerferien ihre Kundschaft im lockeren Beach-Look. Ihre Kolleginnen und Kollegen präsentierten sich am 31. Juli in CH-Shirts und verteilten Glaces. In Birsfelden, Sissach und Muttenz spendierten die Niederlassungen den lokalen KMU an verschiedenen Veranstaltungen den Apéro und in der Mittenza fand für die Bankkundinnen und -kunden ein ganz spezieller Ballettanlass statt. Ein Höhepunkt im Laufener Veranstaltungskalender ist das BLKB-Jassturnier, das dieses Jahr zum zwölften Mal durchgeführt wurde. Die 300 Plätze waren schon nach einer Woche restlos ausgebucht.

Veranstaltungen finden grosses Echo

Wenn in Liestal an Weihnachten die Lichter angehen und die Buben und Mädchen die schnellsten Liestlemerinnen und Liestlemer küren, dann haben die Bank und ihre Mitarbeitenden mit einem finanziellen Beitrag und vor allem mit ihrer Mitarbeit in den OKs ihren Teil zum Gelingen beigetragen.

«Es dörf e bitz meh si» gilt auch für die zahlreichen Veranstaltungen, welche die Bank für ihre Kundinnen und Kunden oder für die Bewohnerinnen und Bewohner der Region durchführt. Dazu gehörten im Berichtsjahr unter anderem das Märchenmusical mit 13 Vorstellungen in zehn Ortschaften und 6000 Gästen, die Aktion «Gratis Wasserfallen» mit Gratis-Seilbahn an einem Wochenende und rund 4000 Gästen, die Einweihung der umgebauten Filiale Arlesheim mit 2000 Gästen, die Finanzapéros mit rund 900 Gästen, die Kinovorstellung TELL mit 600 Jugendlichen, der Abend an den Davidoff Swiss Indoors mit 500 Gästen, die drei Ballettabende im Baselbiet mit 500 Gästen, das Open-Air-Kino auf Schloss Wildenstein mit 150 Gästen oder das KMU-Dinner im Schloss Bottmingen mit rund 100 Gästen. Das absolute Jahres-Highlight ist jeweils die KBZ-Versammlung, an der im Berichtsjahr an zwei Abenden in der St. Jakobshalle rund 7000 Inhaberinnen und Inhaber von Kantonalkbank-Zertifikaten teilgenommen haben.

Niederlassungen



Hoch zufrieden

Die Kundinnen und Kunden sind mit der Beratung und den Leistungen der Basellandschaftlichen Kantonalbank sehr zufrieden. Dies ist das Resultat einer schriftlichen Kundenbefragung, die durch das Institut gfs-zürich im Juni des Berichtsjahrs durchgeführt wurde. 11'025 Fragebogen wurden versandt, 2902 Bogen (26,3 %) wurden ausgefüllt zurückgeschickt.

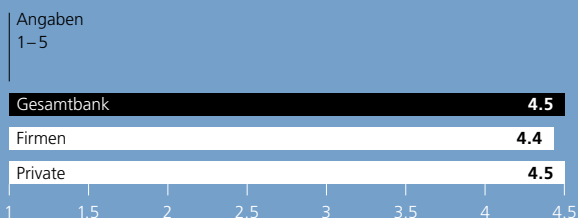
Für die Gesamtzufriedenheit gaben die Kundinnen und Kunden der Bank mit 4,5 auf einer Skala von 1 (sehr unzufrieden) bis 5 (sehr zufrieden) eine ausgezeichnete Note.

Die hohe Zufriedenheit gilt auf allen Ebenen und in allen Segmenten (Niederlassungen, Geschäftsbereiche, Alterssegmente etc.).

Für 86 % ihrer Kundinnen und Kunden ist die Basellandschaftliche Kantonalbank die einzige oder die wichtigste Bank. Auch dieser Wert ist sehr hoch.

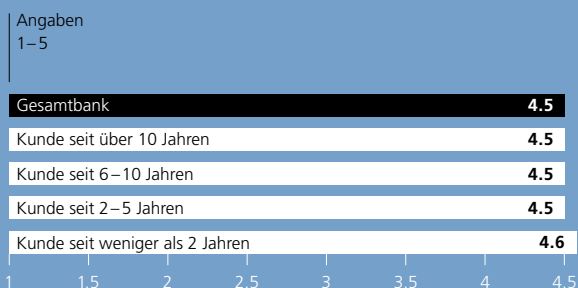
Gesamtzufriedenheit Firmen/Private

1 = sehr unzufrieden bis 5 = sehr zufrieden



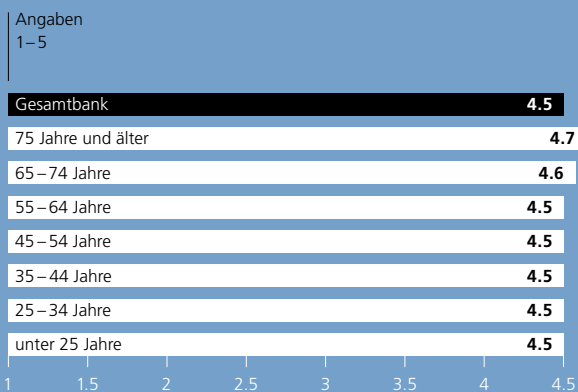
Gesamtzufriedenheit Private nach Dauer der Kundenbeziehung

1 = sehr unzufrieden bis 5 = sehr zufrieden

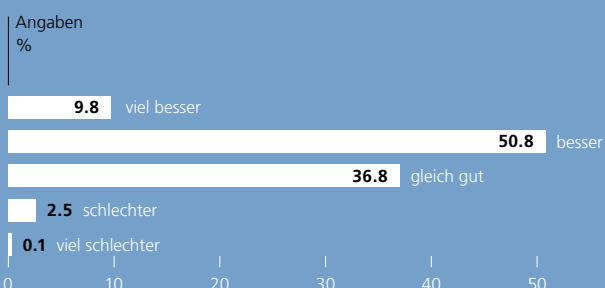


Gesamtzufriedenheit Private nach Alter

1 = sehr unzufrieden bis 5 = sehr zufrieden



BLKB besser gegenüber anderen Banken

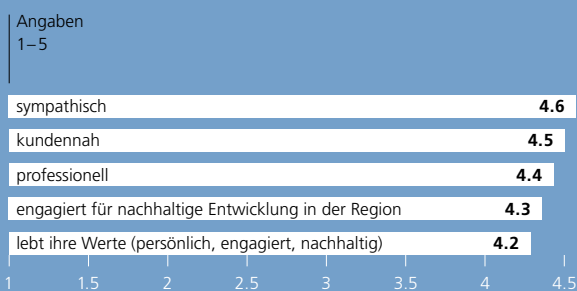


Diejenigen Kundinnen und Kunden, die noch weitere Bankbeziehungen haben, geben der Basellandschaftlichen Kantonalbank im Vergleich zur Konkurrenz noch einmal gute Noten. Die Hälfte findet sie besser, knapp 10% sogar viel besser als die Konkurrenz.

Die drei wichtigsten Punkte, die aus Sicht der Kundschaft das positive Bild der Basellandschaftlichen Kantonalbank prägen, sind: sympathisch, kundennah und professionell.

Image der BLKB (Top 5)

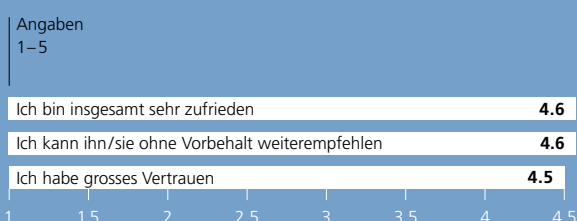
1 = gar nicht bis 5 = voll und ganz



Bei diesen sehr guten Werten ist es beinahe selbstverständlich, dass auch die Beraterinnen und Berater sehr gut benotet werden.

Bewertung der Kundenberater/innen der BLKB

1 = gar nicht bis 5 = voll und ganz



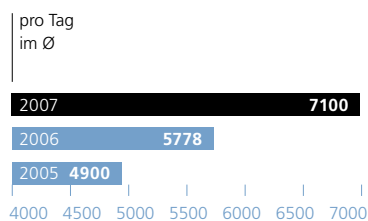
«Die Gesamtzufriedenheit der Kundschaft mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank ist im Vergleich mit anderen Firmen sehr hoch, und das sowohl bei den Stamm- wie auch bei den Neukunden. Die regionale Verwurzelung kommt deutlich zum Ausdruck. Die Basellandschaftliche Kantonalbank wird im Bankenvergleich besser beurteilt. Dieser Unterschied ist im Konkurrenzkampf vor allem mit den grösseren Banken matchentscheidend. Die grosse Kundennähe führt dazu, dass die Basellandschaftliche Kantonalbank von ihren Kunden fast vorbehaltlos weiterempfohlen wird.»

Dr. Peter Spichiger-Carlsson, Institutsleiter gfs-zürich, Markt- und Sozialforschung

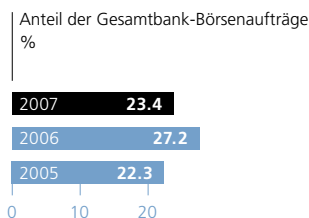
Jeden Tag 24 h präsent

Die Basellandschaftliche Kantonalbank zählt täglich über 6500 Besucherinnen und Besucher auf ihrer Website – pro Monat sind das rund 200'000 Online-Besuche.

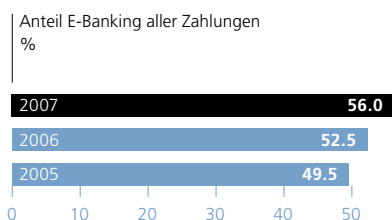
Besucher auf www.blkb.ch



Börsenaufträge



Zahlungsaufträge



Immobilienbörse zieht an

Die kostenlose Immobilienbörse ist einer der Gründe für die wachsende Besucherzahl. Die Basellandschaftliche Kantonalbank betreibt die Immobilienbörse in Zusammenarbeit mit elf weiteren Kantonalbanken, von denen jede auf ihre Region spezialisiert ist. Mit unserem Angebot an Eigentumswohnungen, Einfamilienhäusern und Geschäftsliegenschaften halten wir eine führende Marktstellung in der Region. Die Immobilienbörse wird täglich von über 2500 Interessentinnen und Interessenten besucht, und dies nicht nur auf der BLKB-Website, sondern auch auf über 50 Gemeinde-Websites.

Ebenfalls sehr gefragt sind die Finanzinformationen unter der Rubrik «Börsen & Märkte» sowohl bei Kunden wie Nichtkunden. Wertschriftenkunden haben die Möglichkeit, die Börsenkurse kostenlos in Echtzeit abzufragen. Zudem stellen wir neben den täglichen Börsen- und Devisenberichten kostenlos Kommentare zum Obligationen- und Aktienmarkt, Unternehmensstudien und die BLKB-Musterportfolios zur Verfügung. Wir verzeichnen rund um die Börsenkurse ca. 1000 regelmässige Nutzerinnen und Nutzer.

Trend zum Internet-Banking ist ungebrochen

Gegen 50'000 Kundinnen und Kunden bewirtschaften ihre Konten und Depots über das Internet-Banking. Rund ein Viertel der Börsenaufträge und über 55 % der Zahlungsaufträge werden online übermittelt.

Firmenkunden, welche mit ihrer hauseigenen Finanzbuchhaltungs-Software arbeiten, stellen wir die nötigen Schnittstellen zur Verfügung, damit die Zahlungsdateien korrekt übermittelt, eingelesen und verarbeitet werden können.

Sicherheit

Die wachsende Anzahl von Meldungen über Betrügereien im Internet tragen zur Verunsicherung der Nutzerinnen und Nutzer bei. Die Basellandschaftliche Kantonalbank unternimmt grosse Anstrengungen, um ihre E-Banking-Leistungen gegen unberechtigte Manipulationen zu schützen. Sicherheitsrelevante Fälle sind denn auch sehr selten. Ein wesentlicher Teil des Sicherheitsrisikos liegt aber ausserhalb unseres Wirkungskreises, in der Infrastruktur unserer Kundschaft. Hier leisten wir unseren Beitrag mit konkreten Hilfestellungen und Tipps auf unserer Website.

Stabil und entwicklungsfähig

Eine stabile und entwicklungsfähige Informatik ist eine unabdingbare Voraussetzung für das Funktionieren einer Bank. Und sie ist eine wichtige Basis für eine optimale, bedürfnisgerechte Betreuung der Kundinnen und Kunden.

Gemeinsames IT-Center

Die Bankinformatik der Basellandschaftlichen Kantonalbank und der AAM Privatbank AG wird von der Real Time Center AG (RTC) betrieben. Die weiteren Mitgliederbanken der RTC sind die Kantonalbanken von Aargau, Basel-Stadt, Bern und Jura sowie die Migros Bank. Ausserdem nutzen die RBA-Banken die integrierte Bankensoftware IBIS der RTC. Im Berichtsjahr haben die Migros Bank und die Basler Kantonalbank bekanntgegeben, dass sie die RTC auf Ende 2009 verlassen werden. Die Basellandschaftliche Kantonalbank hat die neue Situation sorgfältig analysiert und die notwendigen Schritte eingeleitet. Ihr oberstes Ziel ist es, auf der einen Seite die Stabilität der IT zu garantieren und auf der anderen Seite eine kundenorientierte Weiterentwicklung der Bankinformatik sicherzustellen.

Schwerpunkte 2008

Folgende Themen stehen im Informatikbereich für das Jahr 2008 im Vordergrund:

- › **Sicherheit E-Banking**
Weiterentwicklung des Authentisierungsverfahrens zum Schutz gegen Attacken im E-Banking
- › **Sichere E-Mail**
Verschlüsselung von E-Mails in der Korrespondenz mit unseren Kunden
- › **VoIP**
Ausbau unserer Telefonanlage zu einer erweiterungsfähigen Kommunikationsplattform unter der modernen Technologie Voice over IP (Kommunikation über unsere Datenleitungen)
- › **Dokumentenmanagement**
Produktionsaufnahme des Dokumentenmanagementsystems mit der elektronischen Archivierung unserer Kundenkorrespondenz/-verträge
- › **Netzwerk**
Umstellung des Netzwerks von Kupfer- auf Glasfaserverkabelung

Regionale Aktivitäten unterstützen

Die Basellandschaftliche Kantonalbank leistet mit ihrem Sponsoring einen wesentlichen Beitrag an das kulturelle, sportliche und soziale Leben der Region und nimmt damit auch ihre volkswirtschaftliche Aufgabe wahr.

154

Im Berichtsjahr wurden 154 Stipendengesuche für Aus- und Weiterbildung und Auslandsaufenthalte bewilligt.

Die meisten Engagements der Basellandschaftlichen Kantonalbank sind langfristig und erlauben den Sponsoringpartnern eine seriöse Planung ihrer Aktivitäten. Die drei grössten Sponsorings decken auch die drei Bereiche ab. Mit den Swiss Indoors unterstützen wir die international bedeutendste Sportveranstaltung in unserer Region, mit dem Ballett Basel verbindet uns eine für beide Seiten fruchtbare Partnerschaft und mit dem Sponsoring von Pro Senectute fördern wir eine Institution, die in einer Gesellschaft mit einem wachsenden Anteil an älteren Menschen eine immer wichtigere Rolle spielt.

Jubiläumsstiftung

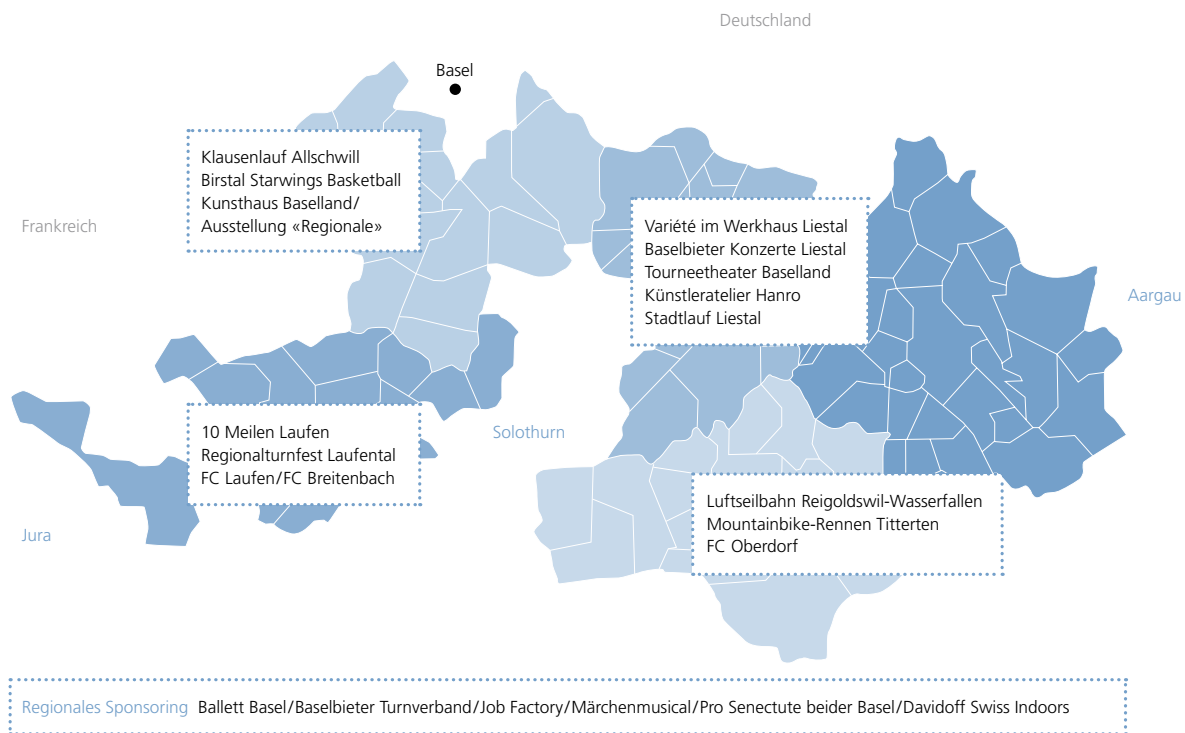
Die 1964 zum 100-jährigen Geburtstag der Basellandschaftlichen Kantonalbank gegründete Jubiläumsstiftung ergänzt die Aktivitäten der Bank im Ausbildungsbereich mit der Ausschüttung von Stipendien und der Vergabe eines Förderpreises für wissenschaftliche Exzellenz, der im Berichtsjahr zum zweiten Mal vergeben wurde. Zusätzlich verleiht sie die Kantonalbankenpreise an Persönlichkeiten und Institutionen, die sich in wirtschaftlicher, kultureller, wissenschaftlicher oder sportlicher Hinsicht um den Kanton Basel-Landschaft verdient gemacht haben.

Im Berichtsjahr wurden 154 Stipendiengesuche für Aus- und Weiterbildung und Auslandsaufenthalte in der Höhe von CHF 416'000.– bewilligt und 56 Kulturprojekte mit CHF 169'750.– unterstützt.

Die Förderpreise für wissenschaftliche Exzellenz, die mit total CHF 67'000.– dotiert waren, gingen an Tanja Kassuba (Psychologie), Esther Kobel (Theologie) und Lukas Mohler (Business and Economics). Sie werden ihre Forschungsprojekte an Universitäten in Deutschland und Nordamerika sowie am Studienzentrum Gerzensee der Schweizerischen Nationalbank vertiefen.

Mit den Kantonalbankenpreisen ausgezeichnet wurden Cécile Meschberger, die Rhönrad-Weltmeisterin aus Birsfelden, Ursula Pfister, die Künstlerin aus Gelterkinden, und die auf Schrott- und Metallrecycling spezialisierte Thommen AG in Kaiseraugst. Die Preise waren mit je CHF 15'000.– dotiert.

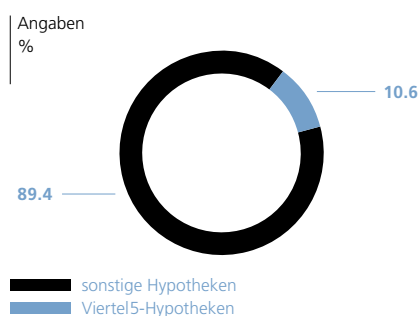
Wichtigste Engagements geografisch



Von Innovationen profitieren

Die Basellandschaftliche Kantonalbank ist eine Vertriebsbank. Sie entwickelt eigene Produkte dort, wo ihre Kernkompetenzen liegen oder besondere Kundenbedürfnisse erfüllt werden sollen. In allen übrigen Bereichen vermittelt sie ihrer Kundschaft Fremdprodukte nach dem «Best in Class»-Ansatz. Im Berichtsjahr haben wir drei neue Produkte lanciert.

Viertel5-Hypotheken



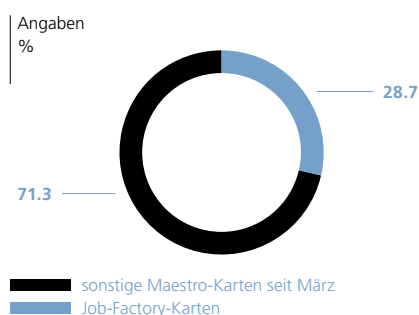
Die Viertel5-Hypothek

Die Viertel5-Hypothek ist eine variable Hypothek mit einem Zinsbonus von 0,25 % und einer festen Laufzeit von 5 Jahren. Dieses Hypothekenmodell wurde sofort stark nachgefragt und erfüllt das Bedürfnis der Kundinnen und Kunden nach leicht verständlichen und transparenten Lösungen.

Per Ende 2007 führten wir in unserem Hypothekenbestand über 4500 Viertel5-Hypotheken mit einem Volumen von über CHF 1,2 Mia. Die hohe Attraktivität dieses neuen Produktes liegt auch darin begründet, dass sich unsere Festzinshypotheken im Vorjahresvergleich um gegen 0,5 % verteuert haben, während sich bei den variablen Hypotheken der Zinsanstieg auf 0,25 % beschränkte. Mit der Viertel5-Hypothek wird die variable Finanzierung noch interessanter.

Job-Factory-Karte

seit ihrer Einführung im März 2007



Die BLKB-Maestro-Job-Factory-Karte

Mit der BLKB-Maestro-Job-Factory-Karte leisten die Bank und ihre Kundschaft einen konkreten Beitrag zur Verminderung der Jugendarbeitslosigkeit in der Nordwestschweiz. Die gegenüber der konventionellen Maestro-Karte um zehn Franken höhere Jahresgebühr kommt vollumfänglich der Job Factory zugute. Zusätzlich überweist die Bank von jedem Einkauf, der mit der Maestro-Job-Factory-Karte bezahlt wird, 0,25 % an die Job Factory.

Die Job Factory wurde im Jahr 2000 gegründet. Sie bietet Arbeits-, Ausbildungs- und Praktikumsplätze für Jugendliche ohne Lehrstellen in den Bereichen Detailhandel, Gastronomie, Coiffeur, Schreinerei, Print und Administration. In der Region Basel sind zurzeit 3600 Jugendliche im Alter zwischen 16 und 25 Jahren ohne eine Lehr- oder Arbeitsstelle. Die Job Factory setzt hier an und verstärkt die Chancen der Juniors auf eine Lehrstelle. Sie integriert sie mit sechs- bis zwölfmonatigen Praktika in die Arbeitswelt und unterstützt sie aktiv bei der Lehrstellensuche. Bisher haben mehr als 1200 Jugendliche vom Angebot der Job Factory profitiert. Im Berichtsjahr absolvierten 180 junge Männer und Frauen ein Praktikum. 80 % beendeten es erfolgreich und 70 % von ihnen konnten direkt in eine Lehre, an eine Arbeitsstelle oder an eine weiterführende Schule vermittelt werden.

Das KBZ-Sparkonto

Das KBZ-Sparkonto bietet den Inhaberinnen und Inhabern von Kantonalbank-Zertifikaten (KBZ) der Basellandschaftlichen Kantonalbank gegenüber dem gewöhnlichen Sparkonto einen um 0,5 % höheren Sparzins. Je mehr BLKB-Zertifikate ein Kontoinhaber besitzt, desto höher ist die Sparsumme, auf die der Zinsbonus entrichtet wird.



Trachtengruppe Pratteln

Gründungsjahr: 1947

Mitglieder: 50

Getragene Trachten: Baselbieter Trachten

Ältestes Mitglied: frische 84 Jahre

www.trachtengruppe.ch



KV Lainezupfer Biel-Benken

Gründungsjahr: 1995

Mitglieder: 112

Vierbeiner: 112

Darunter: Rassehunde und Promenadenmischungen

Liebste Belohnung: Wienerli und sonstige Würstli

www.lainezupfer.ch





Oldtimerverein Walzwerk Münchenstein

Gründungsjahr: 2006

Mitglieder: 54

Anzahl Autos in der Werkstatt: 15–20

Wertvollstes Auto: EMW 327 (BMW)

Langsamstes Pferd im Stall: Citroën 5HP

Höchstgeschwindigkeit: 35 km/h

www.ovw.ch