



Fit für weiteres Wachstum.

Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2017.



Basellandschaftliche
Kantonalbank

Eingespielt

Teamwork aus dem Baselbiet

Zusammen Ideen entwickeln, gegenseitig Stärken nutzen und gemeinsam ein Ziel verfolgen. Mit dieser Formel spannen Menschen aus dem Baselbiet erfolgreich zusammen. Wir haben vier eingespielte Teams besucht, die dank gegenseitigem Vertrauen und kreativen Ideen gemeinsam weiterkommen.

Im geschichtsträchtigen Unternehmen Kestenholz sorgen drei Generationen zusammen für einen reibungslosen Betrieb und widmen sich ihrer grossen Leidenschaft: schöne Autos. In der Jobfactory in Basel fliegen die Späne, wenn eine junge Frau auf Lehrstellensuche gemeinsam mit einem erfahrenen Schreiner eine ganze Küche zimmert. Auf dem Hof der Familie Rickenbacher züchten Vater und Sohn in einem umgebauten Kuhstall Fische und liefern diese fangfrisch ins benachbarte Restaurant Rössli. Ein aussergewöhnliches Team sehen Sie auch auf unserem Titelbild: Bei der Pflege von steilen Hängen macht ein Biobauer gemeinsame Sache mit einem Ziegenverleiher und seinen 19 «Pro Specie Rara»-Ziegen.

Eine vertrauenswürdige Partnerin sein, die eigenen Stärken einbringen und gemeinsam Lösungen finden sind auch Eigenschaften, die für die BLKB stehen. Wir bringen unsere Region weiter – das ist unser Leistungsauftrag.

Schauen Sie den vier Teams bei ihrer Arbeit über die Schulter und erfahren Sie mehr über unser Geschäftsjahr 2017:

blkb.ch/gb2017

Auf einen Blick

	2017 CHF Mio.	2016 CHF Mio.	2015 CHF Mio.	2014 CHF Mio.
Bilanz				
Bilanzsumme	24 212,2	23 689,5	23 178,4	21 492,0
Hypothekarforderungen	18 165,6	17 556,8	17 070,2	16 611,2
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	16 689,7	15 729,8	15 442,8	15 256,6
Erfolgsrechnung				
Geschäftsertrag	366,9	368,3	371,7	354,0
Geschäftserfolg	172,1	183,4	191,2	175,7
Jahresgewinn	133,3	133,6	130,4	115,8
Ausschüttungen auf Zertifikatskapital	20,0	20,0	20,0	19,4
Ausschüttungen an den Kanton (inkl. Verzinsung Dotationskapital)	56,0	56,0	56,0	45,5
Weitere Angaben				
Personalbestand (Durchschnitt der Vollpensen)	673	657	639	650
Anzahl Niederlassungen	23	24	24	24
Kundenvermögen	19 782	19 072	18 599	19 625
Durchschnittliche Zinsmarge	1,322%	1,405%	1,396%	1,310%
Return on Equity	8,99%	9,52%	11,04%	9,03%
CostIncome-Ratio I	48,10%	44,04%	42,38%	44,15%
CostIncome-Ratio II	53,10%	50,20%	48,56%	50,35%
Kantonalbank-Zertifikat				
Jahresschlusskurs (in CHF)	904,50	900,00	889,00	895,50
Nominalwert (in CHF)	100,00	100,00	100,00	100,00
Dividende je Zertifikat (in CHF)	35,00	35,00	35,00	34,00
Börsenkapitalisierung ¹⁾	1 962,8	1 953,0	1 929,1	1 943,2

¹⁾ Zertifikats- und Dotationskapital

Optionen für weiteres Wachstum.

Geschätzte Eigentümer, Kunden und Mitarbeitende

Die weltweite Wirtschaftslage stabilisierte sich im vergangenen Jahr weitgehend und die konjunkturellen und politischen Aussichten hellten sich auf. Weiterhin anspruchsvoll blieb die Zinssituation. Dies prägte auch das Ergebnis der Basellandschaftlichen Kantonalbank: Die deutlich höheren Erträge aus dem Kommissions- und Handelsgeschäft konnten den Rückgang beim Zinsergebnis nicht ganz ausgleichen. Aufgrund des anhaltend negativen Zinsumfelds schlägt sich das Volumenwachstum im Hypothekbereich nicht in den Zinserträgen nieder. Dennoch erzielte die Bank 2017 dank einer Intensivierung ihrer Beratungstätigkeit ein erfreuliches Ergebnis.

«Künftig möchten wir uns besser auf unsere strategischen Kundensegmente ausrichten, die interne Zusammenarbeit festigen und uns auf unsere Stärken fokussieren.»

Die Profitabilität war im letzten Jahr erneut sehr gut. Dies verdeutlicht einmal mehr, dass die BLKB mit ihrem zukunftsorientierten, langfristig ausgerichteten Geschäftsmodell für alle ihre Anspruchsgruppen – Kunden, Mitarbeitende, Eigentümer – eine sichere und zuverlässige Partnerin ist. Damit dies so bleibt, haben wir in den letzten zwölf Monaten Optionen für weiteres Wachstum geschaffen: Wir haben die Vision sowie unsere Werte geschärft und unsere Unternehmensstrategie weiterentwickelt. Gleichzeitig haben wir unsere Unternehmenskultur an das sich verändernde Bankenumfeld angepasst. Mit der Förderung von Diversität und flexiblen Arbeitsmodellen, der Aufhebung der Titelstruktur und der Einführung der Du-Kultur wollen wir ein modernes und motivierendes Arbeitsumfeld schaffen.

Auch unser Angebot haben wir stärker auf das aktuelle Umfeld und die Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden ausgerichtet. Aufgrund der anhaltend tiefen Zinsen ist es wichtig, dass die Erträge möglichst breit abgestützt sind. Mit den Anfang 2017 eingeführten Leistungsangeboten und dem Ausbau der Fondspalette im Herbst wird die BLKB ihr Anlagegeschäft auch in Zukunft profitabel gestalten können. Mit der Einführung eines neuen E-Banking und der Online-Vermögensverwaltung Digifolio haben wir zudem das Angebot für unsere digitalaffinen Kundinnen und Kunden ausgebaut. Bei der Neuausrichtung unserer Niederlassungen sind wir auf die Anliegen unserer Kundinnen und Kunden sowie der Öffentlichkeit eingegangen und haben entsprechende Anpassungen vorgenommen – gemäss unserem Motto, dass wir von unseren Kunden lernen wollen. Wir möchten für unsere Kundinnen und Kunden eine verlässliche und loyale Bankpartnerin sein und sie durch innovative und einfache Leistungen überraschen. Der persönliche Kontakt und das individuelle Erlebnis bleiben wichtig, ob digital oder analog.

Was die BLKB auszeichnet, sind ihre sehr gute Kapitalstruktur, ihr tiefes Risikoprofil und ihre hohe Profitabilität. Damit bleibt die BLKB eine sichere und berechenbare Partnerin. Voraussetzung für unser Wirken ist das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen. Dies ist uns Ansporn und Motivation zugleich.

Wir danken Ihnen für Ihre wertvolle Unterstützung im vergangenen Jahr sehr herzlich.



Elisabeth Schirmer-Mosset
Bankratspräsidentin



John Häfelfinger
CEO



John Häfelfinger, Elisabeth Schirmer-Mosset

Fit für weiteres Wachstum.

Der Jahresgewinn der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) bleibt 2017 mit CHF 133,3 Mio. gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert. Sie erzielte mit einem Geschäftserfolg von CHF 172,1 Mio. ein gutes Ergebnis (–6,2 Prozent gegenüber 2016).

Die ordentliche Ausschüttung an den Kanton Basel-Landschaft von CHF 60 Mio. sowie die Ausschüttung von CHF 35 pro Zertifikat an die Zertifikatsinhaberinnen und -inhaber bleiben unverändert. Der Geschäftsertrag verzeichnete einen leichten Rückgang um –0,4 Prozent auf CHF 366,9 Mio. Haupttreiber dafür ist der tiefere Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft von CHF 272,7 Mio. (–4,3%), der auf die Zinspolitik der SNB zurückzuführen ist. Den Vorjahreswert deutlich übertroffen haben das Kommissions- und das Handelsgeschäft mit je einem Erfolg von CHF 65,3 Mio. (+13,9%) respektive CHF 18 Mio. (+2,3%). Der Geschäftsaufwand nahm um 8,8 Prozent auf CHF 176,5 Mio. zu. Er war geprägt von Investitionen in die Zukunft sowie von Sondereinlagen in die Basellandschaftliche Pensionskasse (BLPK).

Die Cost-Income-Ratio beträgt 48,1 Prozent, was einer Zunahme um 4,1 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Der Wert liegt aufgrund von Investitionen in die Zukunftsfähigkeit der Bank am oberen Rand des Zielkorridors von 40 bis 50 Prozent. Die Eigenkapitalrentabilität beläuft sich auf 9 Prozent und ist somit deutlich über unserem Zielwert des 10-Jahres-Swap +3%. Der Eigenkapitaldeckungsgrad liegt bei hervorragenden 220,5 Prozent. Das Eigenkapital wurde um CHF 115,6 Mio. gestärkt.

Hohes Vertrauen in die BLKB

Der Netto-Neugeldzufluss betrug solide CHF 383,3 Mio. und ist breit abgestützt. Der Netto-Neugeldzufluss ist Ausdruck des hohen Vertrauens unserer Kundinnen und Kunden in die BLKB und in unsere Kompetenz. Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen wuchsen auf insgesamt CHF 16,7 Mia. (+6,1%). Die Kundenver-

mögen betragen CHF 19,8 Mia., davon sind CHF 3,1 Mia. in Verwaltungsmandaten (+1,7%). Weitere CHF 626 Mio. sind in eigenen Fonds (+54,7%) investiert. Das auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Asset Management wird von unseren Kundinnen und Kunden geschätzt. Das Aktivgeschäft konnte grösstenteils durch Kundengelder refinanziert werden. Die Refinanzierungsquote konnte auf 85,7 Prozent erhöht werden (+2,5 Prozentpunkte).

Risikobewusstes Wachstum bei Hypotheken und Krediten an Private und Firmen

Die BLKB hat ihre Hypothekenausleihungen trotz einer unverändert vorsichtigen Risikopolitik auf CHF 18,2 Mia. erhöht (+3,5%). Davon entfallen CHF 931 Mio. auf die E-Hypotheken (+7,9%). Deren Wachstum hat sich gegenüber dem Vorjahr abgeschwächt.

Die Kreditlimiten an Firmen haben sich leicht auf CHF 5,2 Mia. (+4,1%) erhöht. Die BLKB leistete auch 2017 einen erheblichen Beitrag an die Finanzierung der Wirtschaft in der Region Nordwestschweiz.

Die Qualität des Hypothekarportfolios, insbesondere im privaten Wohnungsbau, ist mit einem tiefen Belehnungsverhältnis von 55,1 Prozent sehr solide. Dies widerspiegelt sich auch in der moderaten Bildung von Wertberichtigungen im Umfang von CHF 3,5 Mio.

Leichter Rückgang im Zinsengeschäft

Mit CHF 272,7 Mio. lag der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft unter dem Vorjahr (–4,3%). Hauptgründe für den Rückgang sind die Zinsstruktur sowie die negativen Margen im Passivgeschäft.

Deutliches Wachstum im Kommissionsgeschäft

Der Erfolg im Kommissionsgeschäft ist deutlich um 13,9 Prozent auf CHF 65,3 Mio. gewachsen. Dies ist hauptsächlich auf die



VISION

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

Ertragszunahme im Wertschriftengeschäft zurückzuführen. Auch im Kreditgeschäft konnten die Kommissionserträge gesteigert werden.

Erfreuliche Zunahme im Handelsgeschäft

Der Erfolg im Handelsgeschäft belief sich auf CHF 18 Mio. (+2,3%) und hat sich damit auf erfreulichem Niveau stabilisiert.

Anstieg beim übrigen ordentlichen Erfolg

Der übrige ordentliche Erfolg stieg auf CHF 10,8 Mio. (+28,7%). Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Veräusserung von Finanzanlagen und Beteiligungserträge zurückzuführen.

Sehr gute Risikokultur

Aufgrund ihrer ausgezeichneten Risikokultur und eines bewussten Umgangs mit Geschäftsprozessen konnte die BLKB Verluste in ihrer operativen Geschäftstätigkeit erneut tief halten.

Sorgsamer Umgang mit den Kosten und Investitionen in die Zukunft

Die BLKB ging auch 2017 sorgsam mit ihren Kosten um und tätigte gleichzeitig Investitionen in die Zukunft. Der Geschäftsaufwand betrug insgesamt CHF 176,5 Mio. (+8,8%). Der Sachaufwand stieg auf CHF 64,4 Mio. (+7,8%). Grund dafür sind insbesondere Investitionen in die Neuausrichtung unserer Niederlassungen sowie in die digitale Weiterentwicklung. Mit der Einführung des neuen E-Banking und der Lancierung der Online-Vermögensverwaltung Digifolio haben wir wichtige Meilensteine unserer Digitalisierungsstrategie erreicht. Der Personalaufwand erhöhte sich auf CHF 112,2 Mio. (+9,4%), was hauptsächlich auf die einmaligen Einlagen zugunsten der BLPK zurückzuführen ist. Dieser Betrag zulasten des Geschäftserfolgs 2017 beläuft sich auf insgesamt CHF 8 Mio. Auslöser für diese Massnahmen war die Senkung des technischen Zinses von 3 Prozent auf 1,75 Prozent bei der BLPK.

Veränderungen in der Geschäftsleitung und im Bankpräsidium

John Häfelfinger übernahm am 1. Januar 2017 die operative Leitung der BLKB. Er verantwortet damit das gesamte Geschäftsjahr 2017. Dr. Beat Oberlin, ehemaliger Präsident der Geschäftsleitung der BLKB, ging im April 2017 in Pension. Herbert Kumbartzki, Leiter Finanz- und Riskmanagement und Mitglied der Geschäftsleitung, wurde im Februar 2017 zum stellvertretenden CEO ernannt.

Daniel Brändlin, Leiter des Geschäftsbereichs Firmen & Kredite, trat am 9. Juni 2017 aus der Geschäftsleitung der BLKB aus. Seine Nachfolge trat Beat Röhliberger an, der vorher den Bereich Firmen & Kredite Binningen/Spezialfinanzierungen verantwortete. Beat Röhliberger wurde per 1. Juli 2017 zum Mitglied der Geschäftsleitung und zum Leiter des Geschäftsbereichs Unternehmenskunden ernannt.

In Zusammenhang mit der Weiterentwicklung ihrer Unternehmensstrategie nahm die BLKB per 1. September 2017 organisatorische Anpassungen vor und bildete einen neuen Geschäftsbereich Strategie & Marktleistungen, der von Manuel Kunzelmann geleitet wird. Dieser wurde ebenfalls per 1. Juli 2017 Mitglied der Geschäftsleitung.

Im Dezember 2017 gab Bankratspräsidentin Elisabeth Schirmer-Mosset bekannt, dass sie ihr Amt per 30. Juni 2018 zur Verfügung stellt. Die Wahl ihres Nachfolgers beziehungsweise ihrer Nachfolgerin erfolgt nach dem geänderten Kantonalbankgesetz durch den Regierungsrat und wird im Frühling 2018 bekannt gegeben.

Michel Degen, Leiter Risk Office, wurde per 1. Januar 2018 vom Bankrat zum Chief Risk Officer ernannt. Er hat diese Rolle von Herbert Kumbartzki, stellvertretender CEO und Leiter Finanz- & Riskmanagement, übernommen, der diese Funktionen



ZIEL

Wir bleiben bei Privat- und Unternehmenskunden Marktführerin im Baselbiet und gewinnen weitere Marktanteile. Durch Innovation gewinnen wir neue Kundensegmente mit nationaler Reichweite.

bis anhin in Personalunion zu verantworten hatte. Michel Degen (CRO) wird weiterhin Herbert Kumbartzki (CFO) unterstellt sein und direkt der Geschäftsleitung berichten. Mit diesem Schritt hat die BLKB die Rollen von CRO und CFO auf zwei Personen aufgeteilt und ihre Corporate Governance weiter professionalisiert.

Gestärkte Marktposition dank weiterentwickelter Geschäftsstrategie

Die BLKB hat im vergangenen Jahr ihre Unternehmensstrategie weiterentwickelt und ihre Vision geschärft. Die finanziellen Angelegenheiten unserer Kundinnen und Kunden wollen wir überraschend einfach lösen – im Baselbiet und in der Schweiz. Wir haben den Fokus auf unsere Kundinnen und Kunden intensiviert. Wir konzentrieren uns auf Privat- und Unternehmenskunden in der Region Nordwestschweiz und möchten in diesen Segmenten über dem Markt wachsen. Gleichzeitig investieren wir gezielt in schweizweit entstehende Märkte und Marktnischen, um unsere digitalaffinen Kundinnen und Kunden anzusprechen. Selektiv tätigen wir zudem Geschäfte mit sehr vermögenden Privatkunden, Grossfirmen und externen Vermögensverwaltern. In Zusammenhang mit der Anpassung der Unternehmensstrategie haben wir auch unsere Unternehmenswerte präzisiert und ergänzt.

Teambank und intelligente Nutzung der Bankbilanz

Bei der Betreuung unserer Kundinnen und Kunden möchten wir noch aktiver auftreten und unsere Kompetenzen gebündelt vermitteln. Dazu arbeiten die Mitarbeitenden der BLKB intensiver über die Geschäftsbereiche hinweg zusammen und bilden kompetente Teams zwischen Firmenkunden- und Privatkundenberatern sowie Spezialisten aus dem Financial Planning, dem Handel und dem Team Executives & Entrepreneurs. Mit dem Teambank-Ansatz eng verbunden ist auch die intelligente Nutzung der Bankbilanz. Konkret heisst das, dass wir das Beste sowohl für unsere Kunden wie auch für unsere Eigentümer bewirken wollen. Wir möchten für unsere Kunden die Hausbank sein. Wenn wir unsere Kundinnen und Kunden besser kennen, kön-

nen wir sie umfassender beraten und Geschäfte in ihrer ganzen Breite einordnen. Damit reduzieren wir unser Risiko und können die Bankbilanz gezielt zugunsten aller Beteiligten einsetzen.

Erweiterung des digitalen Angebots

Im vergangenen Jahr hat die BLKB ihre Digitalisierungsstrategie fortgesetzt. Im April 2017 führten wir ein neues E-Banking ein und schafften damit die Voraussetzung, um in Zukunft weitere digitale Anwendungen in unsere E-Banking-Plattform zu integrieren. Im Juli 2017 ergänzten wir das digitale Dienstleistungsangebot um die Online-Vermögensverwaltung Digifolio. Basis dafür bildete die im August 2016 eingegangene Partnerschaft mit der True Wealth AG, welche die Technologie hinter Digifolio zur Verfügung stellt.

Auch ihre Position im Bereich digitale Lösungen für Unternehmen konnte die BLKB weiter festigen. Der Online-Marktplatz KMU-cash, der im Oktober 2016 mit dem Fintech-Start-up Advanor lanciert wurde, gewann im vergangenen Jahr neue Nutzer dazu.

Im November 2017 lancierte die BLKB ihre Crowdsupporting-Lösung mit wemakeit. Diese hat den bisherigen Crowdfunding-Marktplatz «miteinander erfolgreich» abgelöst. Über den BLKB-Channel auf wemakeit unterstützen wir nachhaltige Projekte in den Bereichen Gesellschaft, Umwelt und Start-up in den Kantonen Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Aargau und Solothurn. Mit der Vergabe unserer Gelder über wemakeit haben wir einen Teil unseres Sponsorings in das digitale Zeitalter transferiert.

Festigung der Position als nachhaltiger Asset Manager

Im Anlagegeschäft hat die BLKB ihre Position weiter gefestigt. Im Januar 2017 lancierten wir vier Leistungsangebote für unsere Wertschriftendepot-Kundinnen und -Kunden. Damit haben wir das Profil unserer Vermögensberatung geschärft. Seit Anfang 2017 gibt die BLKB ausserdem ausschliesslich nachhaltige Anlageempfehlungen ab, die neben finanziellen auch ökolo-

BÜNDELUNG DER GESCHÄFTE IN DREI STRATEGIEN

1 Wir fokussieren uns in Zukunft noch stärker auf unser Kerngeschäft mit Privat- und Unternehmenskunden aus der Region Nordwestschweiz: Hier entwickeln wir unsere Kernkompetenzen und bauen unsere starke Wettbewerbsposition weiter aus. Durch die systematische Nutzung des Geschäftspotenzials resultieren aus diesem Geschäft auch in Zukunft die Haupterträge unserer Bank. Zur nachhaltigen Sicherung des Marktanteils investieren wir in positive Kundenerlebnisse.

2 Neben den bewährten Geschäftsmodellen generieren wir wesentliche Zusatzerträge durch systematische Investitionen in schweizweit entstehende Märkte und Marktnischen. Dafür kreieren wir durch intensive Zusammenarbeit intern und mit externen Kooperationspartnern innovative Marktleistungen für unsere Kundinnen und Kunden.

3 Ergänzend setzen wir unsere bestehenden Ressourcen des Kerngeschäfts ein, um Zusatzerträge durch Geschäfte mit sehr vermögenden Kunden, Grossfirmen und externen Vermögensverwaltern zu generieren.

gische, soziale und Corporate-Governance-Kriterien berücksichtigen.

Parallel zur Lancierung der Leistungsangebote startete die BLKB ihr eigenes Investment Research. Das Titeluniversum, das unsere Finanzanalysten abdecken, umfasst rund 150 ausschliesslich nachhaltige Aktien aus der Schweiz, Europa und Nordamerika.

Im Herbst erweiterte die BLKB ihre Fondspalette. Im September 2017 lancierten wir als eine der ersten Banken in der Schweiz zwei passive Aktienfonds, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen. Die Fonds «BLKB iQ Responsible Equity Switzerland» und «BLKB iQ Responsible Equity World ex Switzerland» ermöglichen eine indexnahe Anlage in den Schweizer respektive weltweiten Aktienmarkt. Im Oktober 2017 lancierten wir zwei weitere nachhaltige Strategiefonds, den «BLKB Next Generation Fund Growth» und den «BLKB Next Generation Fund Equity». Die ersten beiden «BLKB Next Generation Strategy» Fonds hatte die Bank bereits im April 2016 lanciert.

Ausbau der Position als Hypothekargeber

Als Marktführerin in der Nordwestschweiz konnte die BLKB ihre Position im Hypothekergeschäft erneut ausbauen. Sie setzte dabei ihre risikoorientierte Kreditvergabepolitik fort. Den Kreditprozess haben wir vereinfacht und kundenfreundlicher gestaltet. Hypothekaranträge können direkt und zeitnah durch die Kundenberatenden im Rahmen der vorgegebenen Richtlinien entschieden werden. Auch das Angebot für ältere Hypotheknehmer hat die Bank erweitert. So ermöglichen wir beispielsweise unseren Kundinnen und Kunden auch nach der Pensionierung,

ihre Hypothek bei Bedarf aufzustocken.

Stärkung der Position als KMU-Bank

Die BLKB hat ihre Leistungen für Unternehmen im letzten Jahr ausgebaut. So bieten wir als refinanzierende Bank in Kooperation mit der Xport Finance AG seit dem Herbst 2017 auch Lösungen im Bereich Exportfinanzierung an. Die Bank hat zudem in ihr Kapitalmarkt-Know-how

investiert und ihre Position auf dem Schweizer-Franken-Kapitalmarkt gefestigt. Im Januar 2017 konnten wir beispielsweise erfolgreich die Anleiheemission der EBM Netz AG über CHF 100 Mio. als Joint Lead Manager begleiten.

Fit für die Zukunft dank einer starken Eigenkapitalbasis

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 wichtigste Bank im Kanton.

Jeder Kredit muss mit Eigenkapital unterlegt werden. Eine starke Kapitalbasis ist deshalb essenziell. Für uns als Kantonalbank ist die Gewinnthesaurierung die wichtigste Quelle, um Eigenkapital zu äufnen. Nur so können wir langfristig und in wech-

WERTE

Nähe

Wir begegnen uns auf Augenhöhe.

Leistungsorientierung

Wir streben Spitzenleistungen an.

Integrität

Wir sind verlässlich und leben unsere Werte.

Marktorientierung

Wir übertreffen die Konkurrenz.

selhaften Zeiten unsere Funktion als Unterstützerin der lokalen Wirtschaft wahrnehmen.

Mehr Kundennähe und Stärkung der Beratung

Parallel zur Entwicklung von digitalen Lösungen setzt die BLKB auch in Zukunft auf die Beratung und den persönlichen Kontakt.

Wir erweitern deshalb nicht nur unsere digitalen Kanäle, sondern investieren auch in unsere beratungsorientierten Fähigkeiten. Im März 2017 gab die Bank bekannt, über die nächsten vier Jahre einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag in ihre Niederlassungen zu investieren. Das Angebot passen wir dem sich verändernden Kundenverhalten an. Die Beratungstätigkeit und das Raumerlebnis werden gestärkt. Das klassische Schaltergeschäft führen wir reduziert weiter.

Die Neuausrichtung unserer Niederlassungen haben wir im Austausch mit Kunden und Nicht-Kunden erarbeitet. Geplant ist, dass 18 Niederlassungen zu Beratungsbanken mit Beratenden vor Ort und vier zu Selbstbedienungsbanken werden. Auch die Mobile Bank wird erneuert. Der Standort Reigoldswil, der bereits vorher reduziert geöffnet war, wurde Ende September 2017 aufgehoben. Aufgrund von Reaktionen seitens der Bevölkerung vereinbarte die BLKB im Juni 2017 mit der Gemeinde einen Pilotversuch: Seit der Schliessung der Bankniederlassung ist die Mobile Bank zweimal pro Woche in Reigoldswil vor Ort. Im Herbst 2018 wird entschieden, ob das Angebot weitergeführt wird.

Auch ihre Beratungskompetenz baute die BLKB 2017 aus. So wurden im vergangenen Jahr alle Unternehmenskundenberaterinnen und -berater sowie alle Schaltermitarbeitenden erfolgreich zertifiziert. Die Zertifizierungen der Privatkundenberaterin-

nen und -berater folgen 2018. Unser Ziel ist es, in finanziellen Fragen für unsere Kundinnen und Kunden die erste Anlaufstelle zu sein. Wir haben deshalb unsere Verkaufsführungs- und Beratungsprozesse weiter verbessert und um lebensereignisorientierte Beratungselemente ergänzt. Diese haben wir in

enger Zusammenarbeit mit Kundinnen und Kunden konzipiert. Die Abstimmung zwischen der Vertriebsplanung und den Einheiten mit Kundenkontakt über alle Geschäftsbereiche hinweg haben wir vereinheitlicht und strategischer ausgerichtet. Damit werden die interne Zusammenarbeit, die strategische Marktbearbeitung und der Kundenfokus zusätzlich gestärkt.

Nachhaltig heisst zukunftsorientiert

Auch im Bereich Nachhaltigkeit hat die BLKB ihr Engagement im vergangenen Jahr fortgesetzt. Aktuell präzisieren wir unser Nachhaltigkeitsverständnis und unsere Positionierung unter dem Begriff der Zukunftsorientierung. Die Ausführungen finden sich im Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 17 (blkb.ch/gb2017).

Sicherheit als Grundlage unseres Geschäftsmodells

Der Bankrat hat anlässlich seiner Sitzung vom 20. September 2017 eine umfassende Risikobeurteilung vorgenommen. Weitere Ausführungen zum Risikomanagement und zur Risikokontrolle finden sich im Anhang zur Jahresrechnung unter den Erläuterungen zur Geschäftstätigkeit.

Positionierung als zukunftsorientierte Arbeitgeberin

Die BLKB hat sich zum Ziel gesetzt, innovativer und moderner zu arbeiten. Flache Hierarchien und Diversität haben wir 2017 weiter vorangetrieben und die Du-Kultur eingeführt. Im September 2017 entschied die BLKB, ab dem 1. April 2018

WERTE

Sicherheit

Wir schützen unsere einwandfreie Reputation.

Innovation

Wir sind neugierig und sichern unsere Zukunft.

Zukunftsorientierung

Wir schaffen Werte für eine gemeinsame Zukunft.

Einfachheit

Wir überraschen durch einfache Lösungen.

auf die bisherigen Ränge zu verzichten und ausschliesslich auf das Stufenmodell zu setzen. Durch den Verzicht auf die Ränge werden Kompetenzen und Funktion der Mitarbeitenden ins Zentrum gestellt.

Um die sich verändernden Berufsbilder und steigenden Anforderungen zu adressieren, entwickelte die BLKB ausserdem verschiedene Change-Programme. Im Rahmen ihrer Gender- und Diversity-Initiative beschloss die Bank verschiedene Massnahmen, um Work Smart zu intensivieren. Work Smart ist eine unternehmensübergreifende Initiative zur Förderung flexibler Arbeitsformen. Seit dem 1. Januar 2018 bieten wir eine breite Palette an Arbeitsmodellen an, die unseren Mitarbeitenden Flexibilität bei der Gestaltung von Arbeitszeit und -ort erlauben. 2018 führen wir ein Mentoringprogramm für Mitarbeitende in Führungs- und Fachpositionen ein. Mit einem Wiedereinstiegsprogramm begleiten wir zudem Mitarbeiterinnen nach dem Mutterschaftsurlaub bei der Planung ihrer weiteren Laufbahn bei der BLKB. In Zusammenhang mit der Gender- und Diversity-Initiative trat die BLKB im August 2017 auch dem Verband Wirtschaftsfrauen Schweiz bei. 2018 folgt der Beitritt zu «Familienfreundliche Wirtschaftsregion Basel». Mit diesen Mitgliedschaften setzen wir uns aktiv dafür ein, dass das Potenzial der Frauen und deren Gleichstellung sowie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf gefördert werden.

Als attraktive Arbeitgeberin will die BLKB für ihre Mitarbeitenden eine sichere Pensionskasse. Infolge der Senkung des technischen Zinses und des Umwandlungssatzes durch die BLPK verabschiedete die Bank im November 2017 verschiedene Massnahmen. Diese umfassen unter anderem einen neuen Umwandlungssatz von 5,28 Prozent, die Erhöhung des Rentenalters auf 64, eine Einlage in die Wertschwankungsreserve und die

Bildung von Arbeitgeberbeitragsreserven. Damit konnte eine gute und faire Lösung für die Mitarbeitenden erreicht werden.

Die BLKB erhielt Anerkennung für ihre Arbeitgeberleistung: Im August 2017 erreichte sie beim Swiss

Arbeitgeber Award in der Kategorie 250–999 Mitarbeitende den dritten Platz. Diese Auszeichnung bestärkt die BLKB, ihre Attraktivität als Arbeitgeberin voranzutreiben.

Die Anzahl Vollzeitstellen nahm gegenüber dem Vorjahr um 16 Stellen auf 673 zu (+2,4%).

Ausblick

Die BLKB rechnet 2018 mit einem Geschäftserfolg, der hinsichtlich der anhaltend nachteiligen Zinsstruktur unter Vorjahresniveau liegen wird. Ein möglicher Zinsanstieg wird nicht vor Ende 2018 beziehungsweise Anfang 2019 erwartet. Wir werden weiterhin in die Zukunft investieren, insbesondere in die Modernisierung der Infrastruktur, in die Digitalisierung sowie in Spezialisten und Fachkräfte. Die Cost-Income-Ratio wird kurzfristig die 50-Prozent-Marke überschreiten und sich mittelfristig wieder innerhalb des vorgegeben Zielkorridors von 40 bis 50 Prozent bewegen.

Die BLKB geht von einem stabilen Umfeld in der Schweiz aus. Die Spannungen im Euro-Raum sind weiterhin aufgeschoben, aber nicht aufgehoben, und können jederzeit für Volatilität sorgen. Die Entwicklung in den USA bleibt schwer voraussehbar und kann zusätzliche Volatilität an den Finanzmärkten erzeugen. In diesem Umfeld sind Sicherheit und Berechenbarkeit wichtig. Für beides stehen wir weiterhin ein.

Bilanz per 31. Dezember 2017 (vor Gewinnverwendung)

Aktiven

	31.12.2017 CHF 1000	31.12.2016 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Flüssige Mittel	2767866	2763340	4527	0,16
Forderungen gegenüber Banken	187194	266512	-79318	-29,76
Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	34679	0	34679	-
Forderungen gegenüber Kunden	1336809	1412246	-75436	-5,34
Hypothekarforderungen	18165631	17556812	608819	3,47
Handelsgeschäft	11679	2735	8944	327,01
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	8682	8756	-74	-0,84
Finanzanlagen	1480606	1466587	14019	0,96
Aktive Rechnungsabgrenzungen	35772	43041	-7269	-16,89
Beteiligungen	50289	39822	10466	26,28
Sachanlagen	105002	115763	-10761	-9,30
Sonstige Aktiven	28009	13897	14112	101,55
Total Aktiven	24212219	23689510	522709	2,21
Total nachrangige Forderungen	507	223	284	127,17
- davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,00

Passiven

	31.12.2017 CHF 1000	31.12.2016 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Verpflichtungen gegenüber Banken	450271	640670	-190400	-29,72
Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	108508	415820	-307313	-73,91
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	16689671	15729751	959920	6,10
Verpflichtungen aus Handelsgeschäften	0	0	-0	0,00
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	2714	1606	1108	69,01
Kassenobligationen	24676	44570	-19894	-44,64
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	4487000	4518000	-31000	-0,69
Passive Rechnungsabgrenzungen	75554	77479	-1925	-2,48
Sonstige Passiven	19367	30178	-10811	-35,83
Rückstellungen	42834	36676	6158	16,79
Reserven für allgemeine Bankrisiken	1191500	1129500	62000	5,49
Gesellschaftskapital	217000	217000	0	0,00
Gesetzliche Gewinnreserve	768001	714084	53917	7,55
Eigene Kapitalanteile	-6239	-7385	1145	-15,51
Gewinnvortrag	8016	7962	54	0,68
Jahresgewinn	133348	133599	-251	-0,19
Total Passiven	24212219	23689510	522709	2,21
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0	0	0,00
- davon mit Wandlungspflicht und/ oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,00

Ausserbilanzgeschäfte

	31.12.2017 CHF 1000	31.12.2016 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Eventualverpflichtungen	170201	189685	-19485	-10,27
Unwiderrufliche Zusagen	895574	355963	539611	151,59
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	72017	67867	4150	6,11
Verpflichtungskredite	0	0	0	0,00

Erfolgsrechnung 2017

	2017 CHF 1000	2016 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	368 228	406 237	-38 008	-9,36
Zins- und Dividenertrag aus Finanzanlagen	18 426	20 947	-2 521	-12,03
Zinsaufwand	-1 104 64	-1 383 69	27 905	-20,17
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	276 191	288 815	-12 624	-4,37
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-3 452	-3 849	397	-10,31
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	272 739	284 966	-12 227	-4,29
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft				
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	45 713	40 171	5 542	13,80
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	7 177	5 898	1 278	21,67
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	20 214	19 303	911	4,72
Kommissionsaufwand	-7 755	-7 977	222	-2,78
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	65 349	57 395	7 954	13,86
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	18 015	17 602	413	2,35
Übriger ordentlicher Erfolg				
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	5 467	4 160	1 307	31,43
Beteiligungsertrag	2 642	1 888	754	39,96
Liegenschaftenerfolg	2 416	2 364	52	2,20
Anderer ordentlicher Ertrag	263	213	50	23,30
Anderer ordentlicher Aufwand	-1	-242	241	-99,78
Übriger ordentlicher Erfolg	10 788	8 383	2 404	28,68
Geschäftsertrag	366 891	368 347	-1 456	-0,40
Personalaufwand ¹⁾	-1 121 50	-1 024 95	-96 56	9,42
Sachaufwand	-64 376	-59 734	-4 642	7,77
Geschäftsaufwand	-1 76 527	-1 62 229	-14 298	8,81
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-17 890	-22 446	4 556	-20,30
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-391	-230	-161	69,95
Geschäftserfolg	172 084	183 442	-11 358	-6,19
Ausserordentlicher Ertrag	23 700	12 564	11 136	88,64
Ausserordentlicher Aufwand	-68	0	-68	
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-62 000	-62 000	0	-0,00
Steuern	-368	-406	38	-9,46
Jahresgewinn	133 348	133 599	-251	-0,19
Gewinnverwendung				
Jahresgewinn	133 348	133 599	-251	-0,19
Gewinnvortrag	8 016	7 962	54	0,68
Bilanzgewinn	141 364	141 561	-197	-0,14
Verzinsung des Dotationskapitals	-2 413	-2 413	0	0,00
Ausschüttungen auf dem Zertifikatskapital	-19 950	-19 950	0	0,00
Abgeltung Staatsgarantie	-4 000	-4 008	8	-0,19
Ablieferung an den Kanton Basel-Landschaft	-53 587	-53 587	0	0,00
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	-53 587	-53 587	0	0,00
Gewinnvortrag	7 826	8 016	-190	-2,36

¹⁾ Inkl. Aufwand i. H. v. CHF 8 Mio. in Zusammenhang mit der Anpassung des technischen Zinssatzes und des Umwandlungssatzes der BLPK 2017.

Impressum

Gesamtverantwortung und Text
Unternehmenskommunikation
Basellandschäftliche Kantonalbank

Kontakt

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

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

Papier

Refutura 100% Recycling

Online-Geschäftsbericht

Der gesamte Geschäftsbericht 2017 der BLKB ist
unter blkb.ch/gb2017 abrufbar.



Basellandschaftliche Kantonalbank
Rheinstrasse 7
4410 Liestal

Telefon +41 61 925 94 94
info@blkb.ch
blkb.ch