

# DIE BERATER BANK IST AUFGEBAUT



Jahresbericht 2015



**Basler  
Kantonalbank**  
fair banking



## **WIR BAUEN KEIN LUFTSCHLOSS**

Das neue BKB-Haus steht – mitsamt dem Dach. Mit vollem Einsatz haben wir an der Umsetzung unserer Strategie gearbeitet. Jetzt feiern wir das Richtfest. Und 2016 machen wir uns an den Innenausbau der neuen Räume.

Der strategische Turnaround ist geschafft, die Strategie greift. Wir haben weniger Risiken, die Kapitalbasis ist gestärkt und unsere Bank sicherer. Und das trägt Früchte: Wir haben dieses Jahr mehr Erträge erwirtschaftet und unseren Jahresgewinn gesteigert.

Diesen Bericht und alles, was sonst noch dazugehört, finden Sie auf [www.gb.bkb.ch](http://www.gb.bkb.ch)

Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und für Ihre Treue.

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'Guy Lachappelle'.

**Guy Lachappelle**  
Direktionspräsident

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Sturm'.

**Dr. Andreas Sturm**  
Bankpräsident



8

STRATE



12



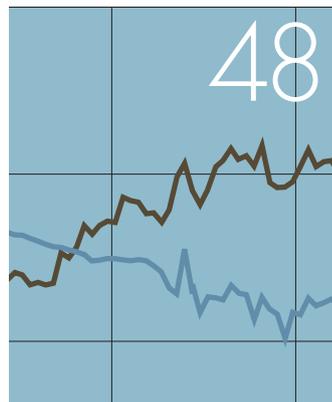
22



36



40



48

6 **IN KÜRZE**

8 **VORWORT**

11 Staatsauftrag

12 **STRATEGIE**

16 Strategische Initiativen

20 **STRATEGIEUMSETZUNG**

22 Weissgeldstrategie

23 Standort Gellert

23 Firmenkunden

24 Digitale Bank

25 Anlageprozess

26 Economic Profit

28 Kooperationen im Konzern

30 Die Strategie aus Sicht der Mitarbeitenden

32 **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

36 **MITARBEITENDE**

40 **NACHHALTIGKEIT**

42 **ENGAGEMENT FÜR BASEL**

44 **CORPORATE GOVERNANCE**

46 Zusammensetzung Bankrat

47 Zusammensetzung Geschäftsleitung

48 **INFORMATION FÜR INVESTOREN**

In sämtlichen Publikationen zum Geschäftsbericht ist, wo nicht explizit erwähnt, die weibliche Form selbstverständlich immer mit eingeschlossen.

Die publizierten Jahresabschlusszahlen sind unreviewiert.

# QUALITATIV BESSER

## KENNZAHLEN ZUR BILANZ

		2015	2014
Bilanzsumme (vor Gewinnverwendung)	in 1000 CHF	22 593 222	22 684 256
Hypothekarforderungen	in 1000 CHF	9 987 084	9 992 291
Kundeneinlagen	in 1000 CHF	11 641 029	12 488 451
Ausgewiesene eigene Mittel (nach Gewinnverwendung)	in 1000 CHF	2 881 890	2 673 136

## KENNZAHLEN ZUR ERFOLGSRECHNUNG

Geschäftsertrag	in 1000 CHF	377 298	345 701
Jahresgewinn	in 1000 CHF	88 993	71 074
Gesamtablieferung an den Kanton Basel-Stadt	in 1000 CHF	70 000	64 000

## KENNZAHLEN ZU LIQUIDITÄT UND KAPITALISIERUNG

Quote für die kurzfristige Liquidität (LCR)	in %	143,5	—*
Gesamtkapitalquote	in %	18,6	15,4
Leverage Ratio	in %	10,4	9,3

\* Einführung der neuen Liquiditätsvorschriften per 1.1.2015.

## KENNZAHLEN ZU DEN MITARBEITENDEN

Anzahl Mitarbeitende	FTE*	829	781
Anzahl Teilzeitstellen	FTE*	232	194
Anteil Frauen im Kader	in %	31,2	28,4

\* Vollzeitäquivalente.

## KENNZAHLEN ZUR NACHHALTIGKEIT

Energieverbrauch	in kWh	4 680 663	4 865 547
Direkte und indirekte Emissionen	in Tonnen	685*	654

\* Aufgrund veränderter Umrechnungsfaktoren nur bedingt mit Vorjahr vergleichbar.

## BKB-PARTIZIPATIONSSCHEIN

Börsenkurs am Jahresende	in CHF	68.60	64.05
Dividende (brutto)	in CHF	3.10	3.10
Dividendenrendite	in %	4,5	4,8

**RICHTFEST FÜR HARTE ARBEIT.  
DIE NEUE BASLER KANTONAL-  
BANK STEHT IN IHREN GRUND-  
FESTEN: SOLID UND SICHER.  
KUNDENNAH UND SERVICE-  
ORIENTIERT. SCHNELL UND  
BEWEGLICH. RISIKOBEWUSST  
UND VORAUSSCHAUEND.  
NACHHALTIG UND WERT-  
SCHÖPFEND. ENGAGIERT UND  
PARTNERSCHAFTLICH. BASEL  
UND DEN MITARBEITENDEN  
VERPFLICHTET.  
DIE BANK DER BASLERINNEN.  
DIE BANK DER BASLER.  
IHRE BANK.**

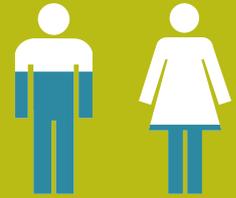
## RISIKOGEWICHTETE GESAMTKAPITALQUOTE

liegt weit über dem geforderten Mindestwert

# 18,6%

## GENDERDIVERSITÄT

gemessen an Vollzeitstellen



## GESAMTABLIEFERUNG AN DEN KANTON BASEL-STADT

# 70,0

**Millionen Franken**

Entspricht einem Zuwachs von 6,0 Millionen Franken gegenüber 2014.

### KONZERN BKB

BASLER  
KANTONALBANK

BANK  
COOP

Die BKB und die Bank Coop bilden zusammen den Konzern BKB. Das Stammhaus Basler Kantonalbank und die Tochtergesellschaft Bank Coop werden dabei operativ eigenständig geführt. Hinsichtlich der geografischen Präsenz und der Kundensegmente ergänzen sich die beiden Banken im Schweizer Markt optimal.

# 19 VON 27

Strategieprojekten wurden per Ende 2015 erfolgreich umgesetzt und abgeschlossen.

## DIGITALE BANK

# 1.

komplett digitales Produkt  
lanciert: **EasyHypo** ist  
Teil der digitalen Strategie

## AUSGEZEICHNETE LIQUIDITÄTSQUOTE

Mindestanforderung  
deutlich übertroffen

# 143,5%

## JAHRESGEWINN

Zuwachs von 71,1 (2014) auf 89,0 Mio. CHF

# +25,2%

## DIVIDENDENRENDITE

konstant auf hohem Niveau

# 4,5%

## FORTSCHRITTLICHE ARBEITSMODELLE



# 27,2%

Teilzeitquote gemäss FTE (Vollzeit-  
äquivalente), Tendenz steigend

## BREIT ABGESTÜTZTE ERTRAGSBASIS



# ANSAGEN UND EINLÖSEN

Die Mauern der neuen BKB stehen. Das Dach ist fertig gebaut. Jetzt feiern wir das Richtfest. Im zweiten Jahr der Strategieumsetzung haben wir grosse Fortschritte gemacht: Die Weissgeldstrategie ist umgesetzt, der Economic Profit als Steuerungsgrösse entfaltet seine Wirkung. Wir sind überzeugt: Wir arbeiten heute alle in einer besseren Bank – in einer nachhaltigeren Bank.

Die neue BKB nimmt Gestalt an. 2013 hatten wir die drei Eckpunkte unserer Strategie definiert: unabhängige Beraterbank, wertorientierte Steuerung und Kooperationen im Konzern. 2014 wurden in allen Bereichen strategische Initiativen und Projekte gestartet. 2015 haben wir die ersten Versprechen eingelöst.

## EIN BRUCH MIT DER VERGANGENHEIT

Unsere neue Strategie ist ein radikaler Bruch mit der bisherigen Bankenwelt: Mit unserer konsequenten Weissgeldstrategie, mit der unaufgeforderten Weitergabe der Retrozessionszahlungen an unsere Kunden, mit der systematischen Best-in-Class-Auswahl von Anlagefonds oder mit der unternehmensweiten Einführung des Economic Profit als neuer Steuerungsgrösse nehmen wir eine Vorreiterrolle ein. Das Jahr 2015 hat uns bestätigt, dass wir das Richtige tun: In einem herausfordernden Umfeld, das von Unsicherheiten,

Negativzinsen und zunehmendem Regulierungsdruck geprägt wird, haben wir ein gutes Ergebnis erzielt. Auch die Investoren fassen wieder Vertrauen in die neue BKB.

## DIE BERATERBANK WIRD SICHTBAR

2015 haben wir viel erreicht. Als eine von wenigen Schweizer Banken können wir heute sagen: Wir wirtschaften ausschliesslich mit versteuertem Geld. Von ausländischen und von Schweizer Kunden, die ihr Vermögen nicht ordnungsgemäss deklarieren, trennten wir uns konsequent. Im Herbst wurde die Beraterbank schliesslich auch sicht- und erlebbar: Mit der Eröffnung unserer neuen Filiale im Gellert haben wir zum ersten Mal unser neues Filialkonzept umgesetzt. Unsere Mitarbeitenden sind dort nicht mehr Schalterbeamte, sondern herzliche Gastgeber. Und das kommt bei unseren Kunden gut an.



Der Economic Profit als Steuerungsgrösse ist in der ganzen BKB fest verankert. Das wirkt sich auf unser Denken und Handeln aus. Auch die variablen Vergütungsanteile der Mitarbeitenden hängen davon ab.

  
WEISSGELD-  
STRATEGIE  
UMGESETZT



AM

KUNDEN

PRODUKTE

2 3

STRATEGIE

DIGITALE BANK

Dr. Andreas Sturm,  
Bankpräsident

Guy Lachappelle,  
Direktionspräsident

Mit der Digitalisierungsstrategie wollen wir unseren Kunden die Freiheit schenken, ihre Bankgeschäfte durchzuführen, wann, wo und wie sie es möchten. Alle Kanäle sollen offen stehen.

11

HR-INITIATIVEN FÜR  
DIE BERATERBANK

31,2%

FRAUENANTEIL  
IM KADER

## WIR MACHEN DIGITAL VORWÄRTS

Die schrittweise Modernisierung unserer Standorte ist jedoch nur ein Teil des Ganzen. Immer mehr Kunden möchten ihre Bankgeschäfte erledigen, wann und wo sie es wünschen – im Internet oder per Telefon. Auch diesem Bedürfnis wollen wir nachkommen. Deshalb haben wir 2015 ergänzend zur Konzernstrategie eine umfassende Digitalisierungsstrategie entwickelt. Sie setzt die Leitplanken, um die Transformation zur digitalen Bank koordiniert und integriert voranzutreiben. Mit der EasyHypo haben wir 2015 unser erstes komplett digitales Produkt lanciert. Und 2016 eröffnen wir eine virtuelle Geschäftsstelle, in der wir unsere Onlineangebote bündeln.

## DER ECONOMIC PROFIT IST ANGEKOMMEN

Fortschritte können wir auch beim zweiten strategischen Eckpunkt vermelden: Der Economic Profit als wertorientierte Steuerungsgrösse erfasst nun sämtliche Bereiche der Bank. In allen Entscheiden berücksichtigen wir das Risiko und die Risikokosten, um langfristigen Wert für uns, aber auch für den Kunden zu schaffen. Und auch die variablen Vergütungsanteile unserer Mitarbeitenden sind an die neue Steuerungsgrösse gekoppelt. Variable Lohnanteile werden nur noch ausbezahlt, wenn nachhaltiger Unternehmenswert geschaffen wurde.

## KOOPERATIONEN SCHAFFEN MEHRWERT

Kooperationen im Konzern bilden den dritten strategischen Eckpunkt. Dienstleistungen, die auch auf dem Markt erhältlich sind, führen wir zusammen, um Prozesse zu vereinheitlichen, Doppelspurigkeiten zu eliminieren und Know-how zu bündeln. Ziel ist, dass die intern erbrachte Dienstleistung bezüglich Preis, Leistung und Qualität marktgerecht ist. 2015 haben wir vertriebsfremde Funktionen bei der BKB konzentriert und Leistungsvereinbarungen abgeschlossen.

## DIE BESTEN SOLLEN UNS FINDEN

Jede Strategie ist nur so gut wie die Mitarbeitenden, die sie umsetzen und jeden Tag mit Leben füllen. 2015 haben wir eine neue HR-Strategie erarbeitet, mit der wir die neue BKB-Kultur stärken und den Mitarbeitenden optimale Bedingungen für ihre Entwicklung bieten. Bis 2019 werden wir auch diese Strategie umsetzen und das Fundament für ein zukunftsorientiertes Personalmanagement legen. Als Arbeitgeber wollen wir attraktiv sein, deshalb unternehmen wir einiges: Die Lohngleichheit für Frauen und Männer ist bei uns verwirklicht und wir fördern die Teilzeitarbeit für beide Geschlechter. Zusätzlich stärken wir mit dem BKB-Ladynet die Vernetzung der Frauen in unserer Bank. Wir arbeiten daran, den Frauenanteil in unserem Kader zu erhöhen.

## WIR BEWEGEN UNS FÜR BASEL

Die neue BKB nimmt jetzt schnell Gestalt an. Ein Stein fügt sich auf den anderen. 2016 geht es an den Innenausbau unseres neuen Hauses. Weitere Standorte werden mit dem neuen Filialkonzept umgebaut. Bis Ende 2016 haben wir die Strategie fertig umgesetzt. Unsere Privat- und KMU-Kunden werden spüren: Diese BKB ist eine bessere Bank – eine nachhaltigere Bank.

An dieser Stelle danken wir speziell allen unseren Mitarbeitenden für ihren unermüdlichen Einsatz. Wir haben gemeinsam viel erreicht. Aber wir ruhen uns nicht aus, sondern schreiten gemeinsam voran und bleiben in Bewegung. Für die Baslerinnen und Basler.



**Guy Lachappelle**  
Direktionspräsident



**Dr. Andreas Sturm**  
Bankpräsident

# KEIN WENN UND ABER

Der Kanton Basel-Stadt will ein staatliches, kantonales Bankinstitut. Was die BKB von nichtstaatlichen Banken unterscheidet, ist der gesetzlich festgehaltene öffentliche Auftrag und die Staatsgarantie. Das Gesetz über die Basler Kantonalbank wurde präziser formuliert. Neu ist, dass es künftig auch Aspekte wie die Chancengleichheit und die Nachhaltigkeit berücksichtigt. Die vier wichtigsten Aufträge sind:

## VERSORGUNGSauftrag

Im Zentrum des Leistungsauftrags an die BKB steht die ausreichende, flächendeckende Versorgung der Kantonsbevölkerung mit Bankdienstleistungen. Dazu gehören etwa die sichere Anlage von Ersparnissen oder die Gewährung von Krediten an Unternehmen. Diesem Versorgungsauftrag kommen wir mit attraktiven Produkten wie Bankpaketen für Privatkunden oder KMU, aber auch mit unserem dichten Filialnetz und weiteren Vertriebskanälen wie Internet oder Telefon schon heute nach.

## NACHHALTIGKEIT

Künftig soll die BKB auch zu einer ausgewogenen und nachhaltigen Entwicklung des Kantons beitragen. Das ist für uns nicht neu, denn wir bekennen uns längst zu einer an Nachhaltigkeitsprinzipien ausgerichteten Unternehmensführung. Dabei sind wir nicht nur im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit führend: Auch beim Produkt- oder Dienstleistungsangebot und beim Umgang mit finanziellen Mitteln stellen wir die Nachhaltigkeit ins Zentrum. Der Economic Profit als wichtigste Steuerungsgrösse bringt Ertrag und Risiko ins Gleichgewicht. Und weil dadurch langfristige Anreize gesetzt werden, fördert dies unser nachhaltiges Wirtschaften.

## CHANCENGLEICHHEIT

Das neue BKB-Gesetz enthält auch einen Chancengleichheitsauftrag, dessen Ziel die umfassende Förderung der gerechten Verteilung von Zugangs- und Lebenschancen ist. Auch hier haben wir schon einiges getan. So bieten wir etwa individualisierte Finanzberatungen für Frauen oder Senioren an. Wichtige Aspekte sind zudem unsere Förderungsprogramme für Mitarbeiterinnen, die Gewährleistung der Lohngleichheit für Frauen und Männer sowie flexible Arbeitszeitmodelle für Väter und Mütter. Doch es gibt noch Aufholbedarf: So arbeiten wir beispielsweise daran, den Frauenanteil in Führungspositionen zu erhöhen.

## GEWINNABLIEFERUNG

Wir müssen unsere Bankgeschäfte nach kaufmännischen Grundsätzen führen und einen angemessenen Gewinn anstreben. Als Abgeltung für die Staatsgarantie entrichtet die BKB eine finanzielle Entschädigung, die so genannte Gewährsträgerabgeltung. Im neuen BKB-Gesetz wird diese nun festgeschrieben. Zusätzlich entrichtet die BKB dem Kanton eine ordentliche Gewinnablieferung. Dieser Gewinnbeteiligungsauftrag erfüllen wir seit jeher. Die finanziellen Beiträge an den Kanton kommen der ganzen Bevölkerung des Kantons Basel-Stadt zugute.



# ANKER SETZEN

Der Aufbau der neuen BKB ist weit fortgeschritten. Die Strategie ist belastbar. Wir setzen die Anker für nachhaltigen Erfolg. Wir halten unsere Versprechen, denn wir sagen, was wir tun, und wir tun, was wir sagen. Wir schaffen Wert – für unsere Kunden, unsere Mitarbeitenden und für Basel.



# WIR TREIBEN DIE STRATEGIE VORAN

2013 haben wir die drei Eckpunkte unserer neuen Strategie definiert: die unabhängige Beraterbank, die wertorientierte Steuerung sowie Kooperationen im Konzern.

Erstens positionieren wir uns als unabhängige Beraterbank im Markt. Der Fokus liegt dabei auf einer erstklassigen Beratung. So verzichten wir etwa komplett auf Rückvergütungen im Anlagegeschäft – sogenannte Retrozessionen – und wählen gemäss dem Best-in-Class-Ansatz die besten Anlageprodukte im Markt aus. All dies wird in Zukunft durch einen Cross-Channel-Ansatz verstärkt, bei dem sich verschiedene Kanäle wie Filialen, Telefon und Internet ideal ergänzen.

## UNABHÄNGIGE BERATERBANK

Zweitens steuern wir unsere Bank wertorientiert mit dem Economic Profit (EP) als wichtigster Kennzahl. Weil damit neben dem Ertrag und den Kosten auch immer das Risiko berücksichtigt wird, setzen wir langfristige und nachhaltige Anreize. Dadurch verändern sich Denken und Handeln in der Bank fundamental: Statt wie früher das Erreichen von Volumen- und Ertragszielen steht nun das Schaffen von nachhaltigem Unternehmenswert im Zentrum.

Drittens nutzen wir, wo überall es sinnvoll und möglich ist, Synergien im Konzern. Dadurch verbessern wir die Qualität unserer Dienstleistungen für die Kunden. Und

# KOOPERATIONEN IM KONZERN

dank den Effizienzgewinnen können wir langfristig wettbewerbsfähig bleiben. Diese Strategie ist heute in der ganzen BKB fest verankert und wird von allen Mitarbeitenden getragen. Auch 2015 haben wir grosse Fortschritte bei der Umsetzung unserer strategischen Initiativen und Projekte erzielt. Diese dokumentieren wir im vorliegenden Bericht.

## DIE DIGITALISIERUNG WIRD VORANGETRIEBEN

Jede Strategie muss regelmässig überprüft werden. Um herauszufinden, ob die Stossrichtungen noch stimmen, haben wir im Sommer 2015 einen umfassenden Strategiereview durchgeführt. Dieser hat uns bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Punktuell gibt es aber auch Handlungsbedarf. So haben sich etwa die technischen Entwicklungen in den letzten Jahren regelrecht überschlagen. Viele Kunden möchten ihre Bankgeschäfte heute am PC, auf dem Tablet oder mit dem Smartphone tätigen.

Deshalb haben wir 2015 eine Digitalisierungsstrategie entwickelt und verschiedene, bereits laufende Projekte in einer neuen strategischen Initiative zusammengeführt. Das Ziel ist, dass unsere Kunden unabhängig von Zeit und Ort mit uns in Kontakt treten können. Gleichzeitig passen wir unsere internen Prozesse und Abläufe der neuen, digitalen Realität an. So treiben wir die digitale Transformation koordiniert und strukturiert voran.

## DAS STRATEGIEHAUS WIRD UNSER STEUERRAD

Unsere Strategie umfasst eine grosse Anzahl von Initiativen und Projekten, die alle Bankbereiche betreffen. Deren Umsetzung muss zeitnah gesteuert und überwacht werden. 2015 haben wir deshalb unser Steuerungsinstrument weiter entwickelt. Die Balanced Scorecard (BSC) wurde dabei zu einem sogenannten Strategiehaus erweitert, um den Charakter der BKB als nachhaltig ausgerichtetes Bankinstitut besser abzubilden. Die wichtigste Neuerung ist, dass zusätzlich auch die Dimensionen Öffentlichkeit und Gesellschaft sowie Nachhaltigkeitsaspekte in der Unternehmensführung in das Steuerungsinstrument integriert werden sollen. Das Strategiehaus ermöglicht uns künftig, die Umsetzung der strategischen Projekte eng zu steuern und den Erfolg in allen Teilbereichen zu messen.

## WERTORIENTIERTE STEUERUNG

# AUSBAU GEMÄSS PLAN

## PRIVATKUNDEN



Die Kunden profitieren schon von den vielfältigen Vorteilen der Beraterbank. Der schrittweise Umbau der Filialen braucht noch Zeit.

## PRIVATE BANKING



Die Umsetzung der Weissgeldstrategie ist abgeschlossen. Die Optimierung der Beratungsprozesse dauert noch an.

## FIRMENKUNDEN



Optimierte Produktpakete vereinfachen die Bankgeschäfte für KMU. Ein neues Beratungsmodell für Firmenkunden wird entwickelt und implementiert.

## LEISTUNGS- VERSPRECHEN



Das neue Leistungsversprechen und der neue Auftritt wurden entwickelt. Mit der Umsetzung beginnen wir Ende 2016.

## DIGITALISIERUNG



Eine umfassende Strategie für die digitale Bank wurde verabschiedet. Erstes digitales Produkt EasyHypo bereits lanciert.

## WERTORIENTIERTE STEUERUNG



Der Economic Profit (EP) wird in sämtlichen Bereichen zur wichtigsten Kennzahl. Letzte Prozesse müssen noch angepasst werden.

## KOOPERATIONEN IM KONZERN



Die Voraussetzungen für konzernweite Kooperationen wurden geschaffen. Die Synergiepotenziale sind identifiziert und werden zum Teil schon genutzt.

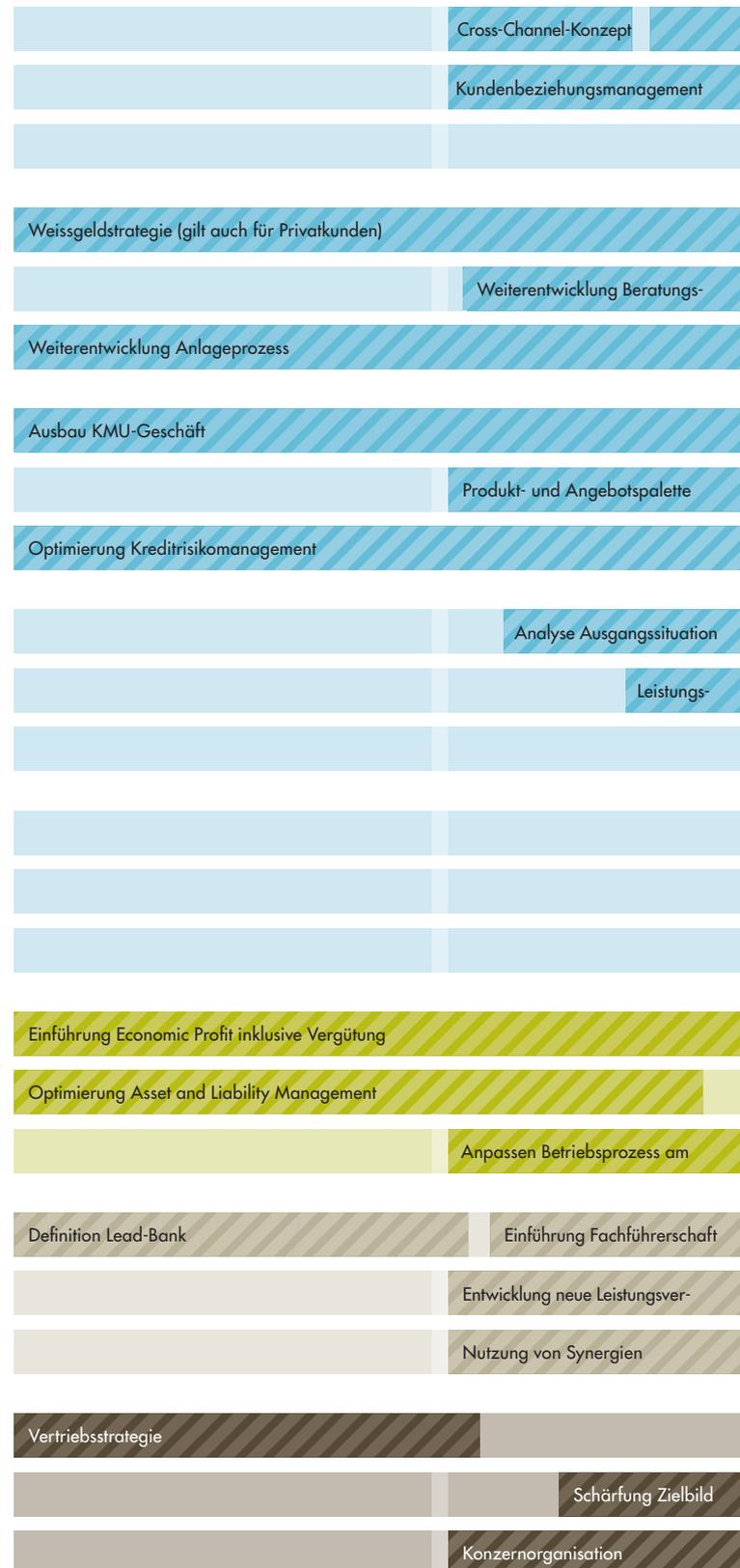
## ÜBERGREIFENDE KONZERNTHEMEN



Der erste Teil der Reorganisation wurde durchgeführt. Weitere strukturelle Anpassungen werden folgen.

2013

2014



abgeschlossen  
oder auf Kurs

Ziele teilweise erreicht  
oder Verzögerungen

Ziele noch  
nicht erreicht

2015

2016



# DAS HABEN WIR 2015 AUFGERICHTET

2015

## PRIVATKUNDEN



Im April haben wir vier kundenfreundliche **Bankpakete** eingeführt, welche die wichtigsten Bankprodukte zu attraktiven

Konditionen bündeln. Das neue **Beratungszentrum** hat im Juli den Betrieb aufgenommen und betreut unsere Kunden seither über

verschiedene Kanäle. Die erste **neu gestaltete Filiale** haben wir im Herbst im Gellert eröffnet.

## PRIVATE BANKING



Wir haben die Umsetzung der **Weissgeldstrategie** abgeschlossen. Seit Ende 2015 verwalten wir bei der BKB nur noch

versteuerte Vermögen. Die Neuordnung des grenzüberschreitenden Geschäfts ist erfolgt. Die dritte Welle der **Kundenberater**

wurde gemäss den strengen Anforderungen für die unabhängige Beratung **zertifiziert**.

## FIRMENKUNDEN



Wir haben die **KMU-Produktpakete** weiter entwickelt und merklich verbessert. Jedes Unternehmen findet darunter ein auf

seine Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot. In der **Grosskundenberatung** mit einem ganzheitlichen Beratungsmodell haben

wir die Pilotphase begonnen.

## LEISTUNGS- VERSPRECHEN



Das neue **Leistungsversprechen** der BKB ist definiert und formuliert. Darauf aufbauend haben wir den neuen Auftritt

konzipiert und entwickelt. Für den Roll-out wurde ein detailliertes Konzept ausgearbeitet.

## DIGITALISIERUNG



Im Rahmen unseres Strategiereviews haben wir eine umfassende **Digitalisierungsstrategie** und eine detaillierte Roadmap

für deren Umsetzung entwickelt. Verschiedene laufende Projekte zum Thema Digitalisierung wurden in der neuen strategischen

Initiative zusammengefasst. Mit der **EasyHypo** haben wir ein erstes vollständig digitales Bankprodukt eingeführt.

## WERTORIENTIERTE STEUERUNG



Das nachhaltige Wirtschaften rückt ins Zentrum. Wir haben die Koppelung des **Economic Profit** an das **Vergütungsmodell**

für alle Mitarbeitenden abgeschlossen. Und der **Planungs- und Budgetierungsprozess** wurde vollständig nach

wertorientierten Gesichtspunkten durchgeführt.

## KOOPERATIONEN IM KONZERN



Auf der Basis von konzernweiten Grundsätzen haben wir eine **Sourcing-Strategie** entwickelt. Ein konzerninterner Rahmenver-

trag mit **Leistungsverrechnungsstandards** wurde aufgesetzt und erste Dienstleistungsvereinbarungen konnten abgeschlos-

sen werden. Ausgewählte Bereiche haben wir seither auf Konzernstufe zusammengeführt, um Synergien zu nutzen.

## ÜBERGREIFENDE KONZERNTHEMEN



Wir haben erste **aufbauorganisatorische Anpassungen** auf Konzernebene durchgeführt. In deren Rahmen wurden vertriebs-

fremde Funktionen bei der BKB zentralisiert. Das **Change Management** wurde definiert und eingeführt, um die zahlreichen

Veränderungsprozesse optimal begleiten zu können.

# DAS WOLLEN WIR 2016 VOLLENDEN

2016

Wir treiben den Umbau des Filialnetzes voran und realisieren weitere Filialen gemäss dem neuen **Beratungsansatz**. Die

**Öffnungszeiten des Beratungscenters** werden ausgebaut: Unseren Kunden stehen wir künftig auch in der Zeit nach

Feierabend und am Samstag zur Verfügung.

Wir arbeiten weiterhin an der Optimierung der Prozesse in den Bereichen Beratung und Verkauf. Geplant ist die Einfüh-

rung eines Werkzeugs für die technische Unterstützung des **Beratungsprozesses** und des **Portfolio Management**. Die

vierte und letzte Welle von Kundenberatern wird in der unabhängigen Beratung geschult und zertifiziert.

Das neue **Beratungsmodell** für Grosskunden wird eingeführt. Die Unternehmen im Kanton Basel-Stadt profitieren von den

vielfältigen Vorteilen der Beraterbank und damit von einer **besseren Betreuung** in komplexen finanziellen Fragestellungen.

Der **neue Auftritt** wird bis Ende 2016 lanciert. Dieser wichtige Schritt wird dazu beitragen, dass die neue BKB für alle Bas-

lerinnen und Basler sichtbar und auch erlebbar wird.

Unsere Kunden profitieren verstärkt von der Digitalisierung: Wir werden die erste Version einer **virtuellen Bankfiliale**

eröffnen und die Arbeiten an der Integration der Kommunikationskanäle weiter vorantreiben, um das **Kundenerlebnis**

möglichst durchgängig zu machen. Gleichzeitig schaffen wir bei der BKB auch intern die notwendigen Voraussetzungen für

die **digitale Bank**.

Die **Zielvereinbarungen** mit allen Mitarbeitenden werden zum ersten Mal nach wertorientierten Grundsätzen vollzogen.

Letzte **betriebswirtschaftliche Prozesse** passen wir noch an den Economic Profit als neue Steuerungsgrösse an.

Sämtliche **Dienstleistungsvereinbarungen** im Konzern werden gemäss den neu entwickelten Verrechnungsstandards aufge-

setzt. Darüber hinaus konzentrieren wir uns auf die Nutzung von weiteren **Synergiepotenzialen**.

Das **Zielbild** des Konzerns wird auf der Basis des neuen BKB-Gesetzes weiter geschärft.

Weitere Anpassungen der Aufbauorganisation werden durchgeführt.



# JEDEM SEINE ROLLE



Wer baut, braucht einen Plan. Unser Bauplan ist die Strategie. Der Aufbau der neuen BKB ist die konsequente Umsetzung. Ein hartes Stück Arbeit. Bewegung bringt uns vorwärts, Beweglichkeit näher zum Kunden. Wir üben neue Rollen ein, damit wir unseren Kunden ein guter Gastgeber sein können.

## GELD MIT VERSTEUERTEM GELD MACHEN

Die BKB hat sich zu einer konsequenten Weissgeldstrategie verpflichtet: Bis Ende 2015 wollen wir nur noch versteuerte Vermögen verwalten. Pünktlich zum Jahresende haben wir dieses Ziel erreicht.

### DIE UMSETZUNG IST ABGESCHLOSSEN

Nahezu alle Kunden wurden von uns angeschrieben oder persönlich kontaktiert. Für die verwalteten Vermögen liegen uns bis auf ein paar wenige Ausnahmen Erklärungen vor, dass die Gelder korrekt deklariert wurden. Die pendenten Fälle stehen kurz vor ihrem Abschluss. Weil wir auch von unseren inländischen Kunden eine Bestätigung verlangt haben, sind wir weiter gegangen als jede andere Schweizer Bank. Das ehrliche Geschäftsmodell wird von allen unseren Kunden befürwortet.

Im Rahmen der Fokussierung auf unsere Kernmärkte haben wir auch das grenzüberschreitende Geschäft eingeschränkt und Beziehungen zu Kunden in bestimmten Domizilländern aufgelöst. Damit ist die BKB sauber und aufgeräumt: Wir tätigen unsere Bankgeschäfte und erwirtschaften unseren Ertrag mit versteuertem Geld. Das stärkt das Vertrauen der Kunden in unsere Bank. Und zwar langfristig und nachhaltig.



## UNGEWOHNTES IM NEUEN GEWAND

Der Wandel der BKB zur Beraterbank soll für die Baslerinnen und Basler auch erleb- und sichtbar werden. Deshalb modernisieren wir im Zuge der Strategieumsetzung schrittweise unsere Standorte. Das neue Konzept wurde 2015 zum ersten Mal als Prototyp umgesetzt: Im Oktober wurde mit der Filiale im Gellert-Quartier ein neuer Standort in der Region eröffnet.

### FRISCH UND ZUGÄNLICH

Die Filiale verknüpft nahtlos die physische mit der digitalen Welt. Neben einer Selbstbedienungszone gibt es einen Infodesk, einen Schalterdesk für Transaktionen, eine E-Banking-Station sowie eine Lounge und abgetrennte Räume für Kundengespräche. Unsere Berater gehen aktiv auf die Kunden zu und nutzen moderne Hilfsmittel wie Tablets. Der Wandel vom Schalterbeamten zum Gastgeber bedingt nicht nur spezielle Schulungen für unsere Mitarbeitenden, sondern auch völlig neue Arbeitsabläufe und Prozesse. Diese werden derzeit gründlich überprüft und das Konzept weiterentwickelt. Im 2. Halbjahr 2016 folgt die Eröffnung der neuen Filiale an der Greifengasse. Weitere Filialen werden wir gestaffelt bis Ende 2017 umbauen.

Firmenkunden

## PRODUKTPAKETE VOM FEINSTEN

Wir wollen die erste Adresse für Basler KMU sein. Deshalb treiben wir die Standardisierung im Produktportfolio und der Bearbeitung voran, damit wir künftig mehr Zeit für die persönliche Beratung haben.

### TRANSPARENT UND EINFACH

Die wichtigsten Bankdienstleistungen haben wir in praktischen Bankpaketen zusammengefasst. Diese wurden nach erfolgreicher Einführung optimiert. In drei Leistungsstufen enthalten die Businesspakete Classic, Comfort und Premium zu einem transparenten Fixpreis alles, was KMU für ihre täglichen Bankgeschäfte benötigen – etwa Kontoführung, Maestro- und Kreditkarte, E-Banking und eine unbürokratische Dispolimite. Gegenüber den Einzelprodukten sind die Leistungen im Paket deutlich günstiger. Und weil unsere Kunden



alles aus einer Hand bekommen, sparen sie Zeit und können sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Diese Einfachheit und Transparenz überzeugt und wird geschätzt.

### PERSÖNLICHERE BETREUUNG

Für telefonische Anfragen rund um das Tagesgeschäft sind wir über die KMU-Serviceline auch über die üblichen Bürozeiten hinaus erreichbar. Um komplexere Fragestellungen zu Unternehmensfinanzierungen, Währungsabsicherungen oder Nachfolgeplanungen kümmern sich unsere speziell geschulten Berater im persönlichen Gespräch.

# EGAL WANN, EGAL WO



## ÜBERALL VERFÜGBAR

Unsere Kunden sollen Bankdienstleistungen nutzen können, wo und wann sie es wünschen – ortsunabhängig und nicht an Öffnungszeiten gebunden. Deshalb setzen wir im Rahmen unserer Strategie auch einen modernen Cross-Channel-Ansatz um. Um bei den elektronischen Kanälen das ganze Potenzial zu nutzen, haben wir 2015 eine umfassende Digitalisierungsstrategie entwickelt. Mit EasyHypo wurde im November das erste vollständig digitale Produkt lanciert.

## SCHNELLE ABWICKLUNG

Die unkomplizierte Onlinehypothek ermöglicht die Ablösung einer bestehenden Festhypothek im ersten Rang. Ganz einfach am Laptop oder mit dem Tablet zu Hause. Nach der Eingabe der wichtigsten Informationen zur Person, zur Immobilie und zur Hypothek erhält der Kunde innerhalb weniger Minuten ein verbindliches Finanzierungsangebot. Wurden alle notwendigen Unterlagen hochgeladen, erfolgt der Kreditentscheid in nur drei Tagen.

## TIEFERE KOSTEN

Die rasche Abwicklung bedeutet aber nicht nur einen Zeitgewinn, dank dem standardisierten Verfahren entstehen auch Kostenvorteile: Onlinehypotheken sind bei der BKB um bis zu 30 Prozent günstiger als die herkömmlichen, und die Bearbeitungsgebühren entfallen ganz. Mit EasyHypo hat die digitale Transformation begonnen. Weitere Innovationen werden folgen.

# BESSER ANLEGEN

Unser Anspruch an die Beratung ist hoch. Wir wollen die Qualität der Beratung kontinuierlich verbessern. Wichtige Meilensteine haben wir bereits erreicht. Wir geben alle Vertriebsentschädigungen weiter. Wir wählen die besten Anlageprodukte aus. Und wir haben vier Leistungspakete mit einem abgestuften Beratungsangebot eingeführt. Damit unsere Anlageberater die Kunden stets kompetent begleiten können, haben wir 2015 nun auch unsere Prozesse im Bereich der Geldanlage optimiert.

## INDIVIDUELLE BERATUNG

Im Grundsatz wird der Beratungsprozess stärker systematisiert. Das strukturierte und einheitliche Vorgehen aller Berater ermöglicht eine ganzheitliche, stärker auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete Beratung. Die drei Kernschritte des Prozesses sind das Einschätzen der persönlichen Situation und des Risikoprofils, das Entwickeln der individuellen Anlagestrategie und die Umsetzung mit regelmässiger Überwachung des Portfolios. Unsere Berater können künftig auf eine umfassende Palette von Anlagevorschlägen zugreifen. Dies befähigt sie, jedem Kunden einen Vorschlag zu unterbreiten, der exakt auf seine finanzielle und persönliche Situation sowie auf die individuelle Risikobereitschaft abgestimmt ist. Unsere Empfehlungen stützen sich dabei auf die Expertenmeinungen unserer Anlageprofis ab.

## BESSERE PORTFOLIOKONTROLLE

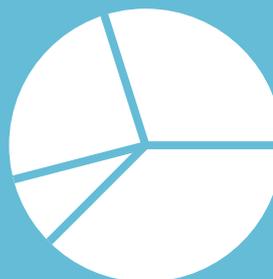
2015 haben wir die technischen Voraussetzungen geschaffen, um eine optimale Überwachung und Kontrolle der Portfolios sowie eine bessere Steuerung von verschiedenen

Anlagen zu ermöglichen. Zusätzlich stellen wir unseren Beratern und Kunden umfassende Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung. Weil mit dem neuen Beratungsprozess sämtliche Schritte lückenlos dokumentiert werden, nehmen wir auch kommende und anspruchsvolle Regulierungen vorweg. Diese fordern von Finanzinstituten unter anderem einen Ausbau des Anlegerschutzes.

### PERSÖNLICHE SITUATION & RISIKOPROFIL



### ANLAGESTRATEGIE



### UMSETZEN & ÜBERWACHEN



# DURCH MARK UND BEIN

## LANGFRISTIGE ANREIZE VERÄNDERN DIE KULTUR

Wir wollen nachhaltig wirtschaften. Deshalb bildet die wertorientierte Steuerung einen der drei strategischen Eckpunkte der BKB. Umgesetzt wird dies mit der Einführung des Economic Profit (EP) als wichtigster Kennzahl und Steuerungsgrösse. Die wesentliche Neuerung ist, dass damit bei jedem Entscheid neben den Kosten und dem Ertrag immer auch das eingegangene Risiko berücksichtigt wird. Standen früher Volumen- und Ertragsziele im Vordergrund, liegt der Fokus jetzt konsequent auf dem Schaffen von nachhaltigem Unternehmenswert. Die neue Kennzahl beeinflusst direkt, wie wir planen, berichten, Geschäfte abschliessen und Mitarbeitende entlohnen. Indem langfristige und nachhaltige Anreize gesetzt werden, führt die neue Kennzahl zu einem Kulturwandel in der Bank. Dieser wird jetzt greifbar, sichtbar und spürbar. Der Effekt des EP ist klar: Wir sind eine Bank mit weniger Risiken, wir sind eine sicherere Bank mit verstärkter Kapitalbasis und unsere Erträge sind nachhaltig.

## JEDER ENTSCHEID WIRD BEEINFLUSST

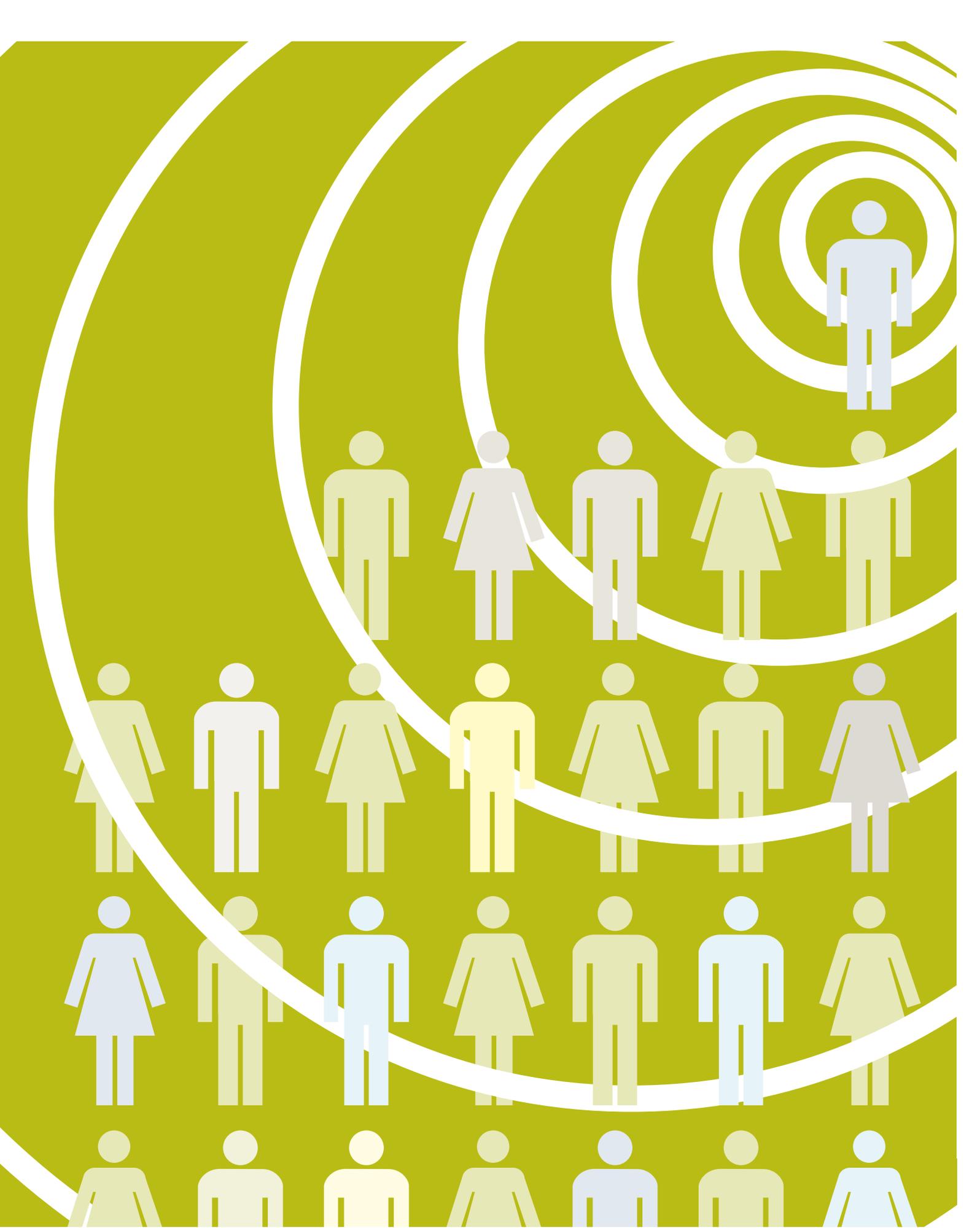
2015 haben wir weiter daran gearbeitet, alles auf den EP auszurichten. Ein Beispiel dafür, wie der EP unser Handeln beeinflusst, ist, dass wir vor jedem Entscheid prüfen, ob er für die Bank langfristig sinnvoll ist. So beurteilen wir ein Geschäft und das damit verbundene Risiko heute systematischer und mit einem längerfristigen Horizont als früher. Diese interne Risikoeinschätzung wird individualisiert vorgenommen und beeinflusst direkt die Konditionen. Das führt teilweise

dazu, dass gewisse Geschäfte nicht mehr durchgeführt werden. Statt immer mehr Geschäftsvolumen streben wir ein optimales Verhältnis von Risiko und Ertrag an. Der EP ist in unserem täglichen Handeln verankert.

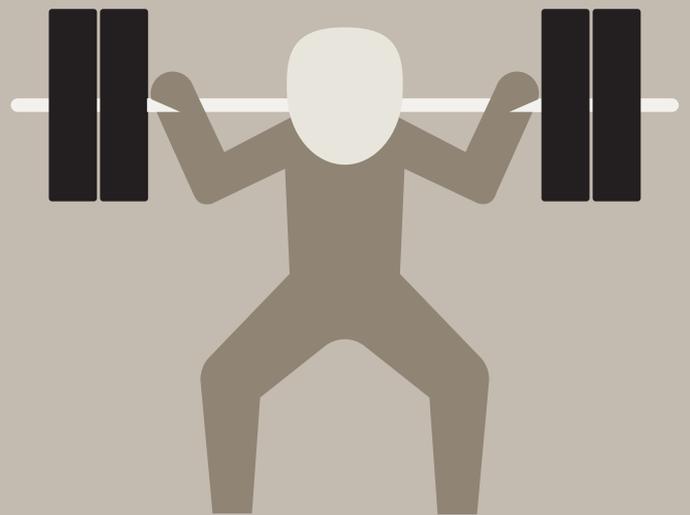
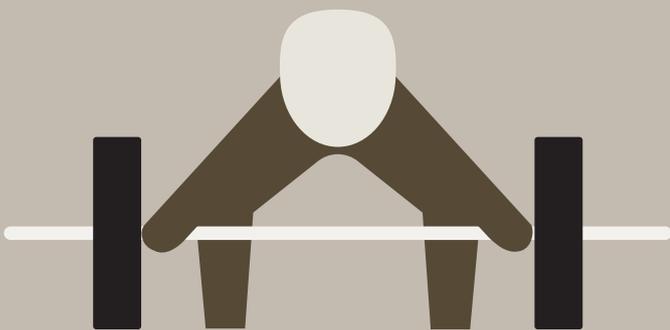
## VARIABLER LOHN HÄNGT VOM EP AB

Die neue Kennzahl wirkt sich auch auf die Vergütung unserer Mitarbeitenden aus. 2015 haben wir das Vergütungsreglement neu aufgesetzt und an den EP gekoppelt. Entschieden wurde früher noch der Bruttogewinn über die Höhe der variablen, leistungsabhängigen Vergütungsanteile, hängen sie jetzt direkt vom EP ab. Konkret heisst das: Nur wenn nachhaltiger Wert geschaffen wurde, bezahlen wir leistungsabhängige Vergütungen aus. Künftig hängt auch die Gesamtsumme, die für den variablen Vergütungsanteil bereitgestellt wird von der neuen Kennzahl ab. Die Voraussetzung dafür haben wir bereits geschaffen, indem wir den EP auf die Geschäftsbereiche und teilweise auch auf einzelne Abteilungen hinuntergebrochen haben. 2016 werden dann auch die individuellen Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitenden daran gekoppelt.





# WIR STEMMEN ALLES



## POTENZIAL ERKENNEN UND NUTZEN

Jeder ist einzigartig und hat andere Talente. Einer kann gut reißen, der andere gut stemmen. Erst wenn man die beiden Talente zusammenbringt, entsteht der perfekte Gewichtheber. Genau das ist das Ziel von Kooperationen im Konzern – dem dritten Eckpunkt unserer Strategie. Dafür infrage kommen nur Dienstleistungen, die auf dem Markt auch von Dritten angeboten werden. Das Ziel ist, dass eine intern erbrachte Dienstleistung mindestens marktgerecht be-



züglich Preis, Leistung und Qualität sein muss. Unsere Kunden sind dabei die Gewinner: Sie profitieren von besseren und preiswerten Dienstleistungen.

### **VERBINDLICHE DIENSTLEISTUNGS-VEREINBARUNGEN**

2015 haben wir eine zentrale Grundlage geschaffen, um solche Kooperationen einfacher und rascher aufgleisen zu können. Auf Konzernstufe wurden detaillierte Dienstleistungsvereinbarungen entwickelt (Service Level Agreements, SLA). Diese beinhalten

alle notwendigen Parameter für die Organisation und die Erfolgsmessung solcher Kooperationen. Sie schaffen klare Verantwortlichkeiten und Verbindlichkeiten und ermöglichen uns die industrielle Zusammenführung von Prozessen und Tätigkeiten. Mit den Dienstleistungsvereinbarungen werden Kooperationen steuerbar und der Nutzen lässt sich messen und kontrollieren. Sie dienen uns künftig als Blaupause für Effizienzsteigerungen.

### **BESSERE QUALITÄT DANK SYNERGIEN**

Die Standardisierung von Prozessen ermöglicht uns aber nicht nur, die Qualität der Dienstleistung für unsere Kunden zu steigern – dank einer besseren Kostenstruktur bleiben wir auch langfristig wettbewerbsfähig. Hinzu kommt, dass sich beide Banken dank diesen Kooperationen noch besser auf ihre individuellen Stärken und Kernkompetenzen konzentrieren können.

# DIE HELDEN DES AUFBAUS

## Driver

Betroffene reden. Kundenberater und die wertorientierte Steuerung im Alltag. Ejup Imeri berichtet.

[www.gb.bkb.ch/strategie](http://www.gb.bkb.ch/strategie)



**Gastgeber**

Neue Rollen. Neue Rollenverteilung. Neues Konzept in der Filiale im Gellert. Manuel Wälchli führt Sie durch die Zonen.

[www.gb.bkb.ch/strategie](http://www.gb.bkb.ch/strategie)

**Digital Native**

Mehr Pixelprodukte. Mit vollem Einsatz Digitalisieren. Thomas Lüthi legt sich ins Zeug.

[www.gb.bkb.ch/strategie](http://www.gb.bkb.ch/strategie)

**Kundenflüsterin**

Hören und gehört werden. Woher die Zeit nehmen zum Beraten? Patricia Wunderlin hat das Rezept.

[www.gb.bkb.ch/strategie](http://www.gb.bkb.ch/strategie)

# BESSERE BRÖTCHEN BACKEN

Unser operatives Ergebnis ist deutlich besser als im Vorjahr. Die Strategieumsetzung, das negative Zinsumfeld und der steigende Regulierungsdruck waren herausfordernd. 2015 hat jedoch gezeigt, dass die neuen Ertragsquellen greifen und die Ausfälle kompensieren konnten.



Die Beraterbank ist aufgebaut. In 27 Projekten haben unsere Mitarbeitenden mit unermüdlichem Einsatz an der Umsetzung der Strategie gearbeitet. So haben wir 2015 etwa Bankpakete für Privatkunden eingeführt, das Beratungscenter in Betrieb genommen und die neue Filiale Gellert eröffnet. All diese Schritte haben wir in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld getan. Trotzdem haben wir mit 89,0 Millionen Franken einen Jahresgewinn erwirtschaftet, der 25,2 Prozent über dem Vorjahr liegt – obwohl wir im ersten Halbjahr 38,6 Millionen Euro für die Steuerangelegenheit mit Deutschland aufgewendet haben.

## **IM NEGATIVZINSUMFELD BEHAUPTET**

Prägende Ereignisse und Entwicklungen waren die Aufhebung des Mindestkurses vom Franken zum Euro durch die Schweizerische Nationalbank, das negative Zinsumfeld sowie der steigende Regulierungsdruck. Weil wir die Negativzinsen nicht an unsere Privatkunden weitergeben, ist der Margendruck gestiegen. Dennoch fiel der Zinserfolg mit 181,1 Millionen Franken höher aus als im Vorjahr. Dieses erfreuliche Ergebnis haben wir mit rechtzeitig getätigten Absicherungsgeschäften und einer risikobewussten Kreditvergabe erreicht.

## **WEISSGELDSTRATEGIE UMGESETZT**

Die Umsetzung der Weissgeldstrategie hat auch 2015 das Ergebnis beeinflusst. Einerseits haben wir im ersten Halbjahr 38,6 Millionen Euro für die Einigung mit den deutschen Behörden aufgewendet. Wir sind eine von wenigen Schweizer Banken, welche diese Angelegenheit bereits gelöst haben. Andererseits haben wir das Kundenportfolio weiter bereinigt. Bis auf wenige Pendenzen ist dieser Prozess bei ausländischen und inländischen Kunden abgeschlossen. Die BKB erwirtschaftet ihre Erträge nur noch mit versteuerten Vermögen.

# +27,4%

**Fest im Griff:  
Erfreulicher Zuwachs beim  
Handelsgeschäft**

Steigerung des Erfolgs aus  
dem Handelsgeschäft  
von 49,6 (2014) auf 63,1 Mio. CHF

## NEUE ERTRAGSQUELLEN GREIFEN

Die bewusste Trennung von Kunden hatte zur Folge, dass gesamthaft weniger Geschäftsabschlüsse getätigt und Gebühren eingenommen wurden. Zusätzlich hat die Weitergabe der Vertriebsentschädigungen an die Kunden für geringere Einnahmen aus Kommissionen und Dienstleistungen gesorgt. Erfreulich ist, dass sich die Beratungspakete bei unseren Kunden gut etabliert haben und diese Mindereinnahmen bereits teilweise kompensieren. Positiv entwickelte sich der Handel: Die Aufhebung der Euro-Untergrenze und die höhere Volatilität an den Devisenmärkten führten dazu, dass mehr Kunden Absicherungsgeschäfte getätigt haben. Der Handelserfolg liegt mit 63,1 Millionen Franken deshalb deutlich über dem Vorjahr.

## ECONOMIC PROFIT BEEINFLUSST DAS HANDELN

Auch im Ausleihungsgeschäft macht sich die Strategieumsetzung bemerkbar: Weil wir mit dem Economic Profit (EP) als Kennzahl die Risiken systematischer beurteilen und höhere Anforderungen an die Bonität stellen, sind wir etwa im Hypothekengeschäft unter dem Markt gewachsen. Dies bedeutet aber auch, dass wir weniger Wertberichtigungen auf unserem Kreditportfolio vornehmen mussten. Wir sind überzeugt, dass sich die auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtete Bankkultur künftig durch stabilere Erträge auszahlen wird.

## WIR INVESTIEREN IN DIE STRATEGIE

Die Aufwandseite wird nach wie vor von der Strategie geprägt: Während sich 2014 viele Strategieprojekte noch in der Konzeptphase befanden, ging es 2015 an die konkrete Umsetzung. So haben wir unter anderem in den Umbau der Filiale Gellert investiert – der ersten Filiale, die wir gemäss dem neuen Konzept eingerichtet haben. Die Strategieumsetzung hat auch zu einem höheren Personalaufwand geführt – unter anderem weil wir im Rahmen von Kooperationen im Konzern Mitarbeitende von der Bank Coop übernommen haben.

# -15,8%

**Ritsche ratsche:  
Neue Geschäftsmodelle müssen  
sich etablieren**

Rückgang des Erfolgs aus dem  
Kommissions- und  
Dienstleistungsgeschäft  
von 89,4 (2014) auf 75,2 Mio. CHF

# +2,3

**Hartes Brot:  
Leicht besseres Ergebnis  
im Zinsengeschäft**  
Zunahme des Erfolgs aus  
dem Zinsengeschäft  
von 177,0 (2014)  
auf 181,1 Mio. CHF



+9,4%

**Gut abschneiden:  
Der Kanton erhält mehr  
trotz Umbauphase**  
Zunahme der Gesamtablieferung  
an den Kanton Basel-Stadt  
von 64,0 (2014)  
auf 70,0 Mio. CHF



### **REGULIERUNGSDRUCK ALS KOSTENTREIBER**

Die zunehmende Regulierung treibt die Kosten in die Höhe. Die Komplexität ist dabei für mittelgrosse Banken nicht kleiner als für grössere. Die aktuellen und anstehenden Regulierungsvorhaben betreffen sämtliche Bankbereiche. 2015 haben wir unter anderem die neuen Vorschriften der Rechnungslegung eingeführt. Dies verursachte Kosten für die Anpassung von Systemen und Prozessen.

### **HÖHERE GEWINNAUSSCHÜTTUNG**

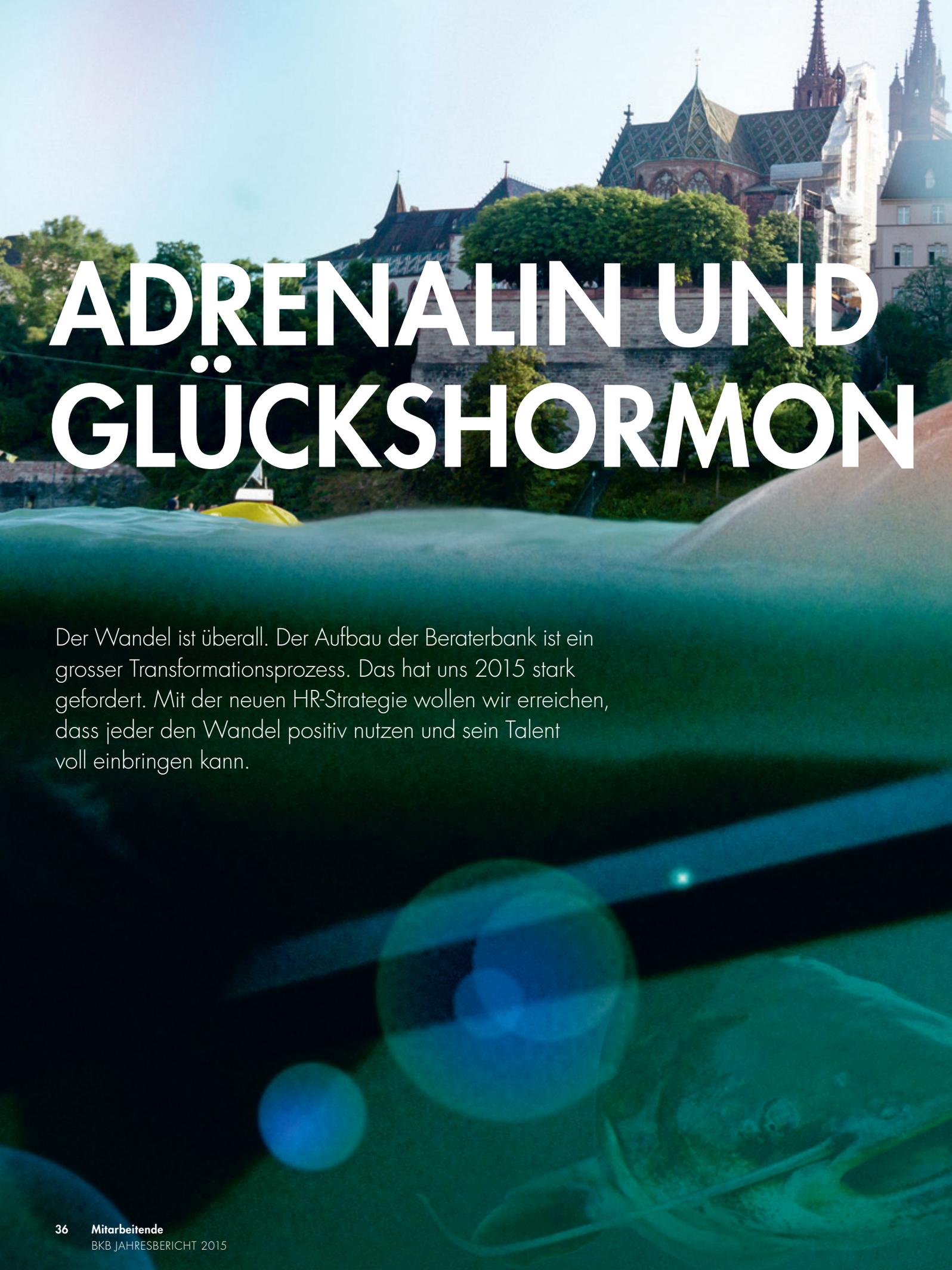
Vom guten Ergebnis profitieren auch unsere Kapitalgeber. Mit einer Ablieferung von 70,0 Millionen Franken an den Kanton Basel-Stadt leisten wir 2015 einen höheren Beitrag als im Vorjahr. Unsere Partizipationsschein-Inhaber erhalten eine im Vergleich zum Vorjahr konstante Dividende von 3.10 Franken.

### **HERVORRAGEND KAPITALISIERT**

Im ersten Halbjahr 2015 konnten wir zum einen unsere Kapitalbasis durch die Erhöhung des Dotationskapitals weiter stärken. Zum anderen konnten wir aufgrund des guten Geschäftsergebnisses auch unsere Reserven aufstocken. Mit einer Gesamtkapitalquote von 18,6 Prozent gehören wir zu den am stärksten kapitalisierten Universalbanken der Schweiz.

### **WIR SIND GUT AUFGESTELLT**

Für 2016 sind wir vorsichtig optimistisch. Im letzten Jahr der Strategieumsetzung werden wir erneut beträchtliche Investitionen tätigen. Wir sind jedoch überzeugt, dass wir auf der Ertragsseite positive Impulse setzen können: Die neuen Beratungspakete und Produktpakete sind breit akzeptiert und durch die zielgerichtete Segmentierung unserer Vertriebsaktivitäten werden wir neue Einnahmen generieren können. Ob in der Filiale, im Beratungszentrum oder auf den elektronischen Kanälen: Die Beraterbank entspricht einem Kundenbedürfnis.



# ADRENALIN UND GLÜCKSHORMON

Der Wandel ist überall. Der Aufbau der Beraterbank ist ein grosser Transformationsprozess. Das hat uns 2015 stark gefordert. Mit der neuen HR-Strategie wollen wir erreichen, dass jeder den Wandel positiv nutzen und sein Talent voll einbringen kann.



## HOHE ANFORDERUNGEN

Die BKB befindet sich in einem tief greifenden Wandel: Der Aufbau der Beraterbank betrifft sämtliche Bankbereiche – und damit jeden Einzelnen. Die Umsetzung der strategischen Initiativen stellt hohe Anforderungen. Die Integration von 50 Mitarbeitenden der Bank Coop, die Bildung des neuen Geschäftsbereichs Finanzen und Risiko, die Definition der Rollen unserer Kundenberater in den neuen Geschäftsstellen, die Zertifizierung der Berater sowie ganz allgemein die Begleitung des Transformationsprozesses – all dies und noch mehr wurde 2015 erfolgreich unterstützt.

## DIE NEUE HR-STRATEGIE STEHT

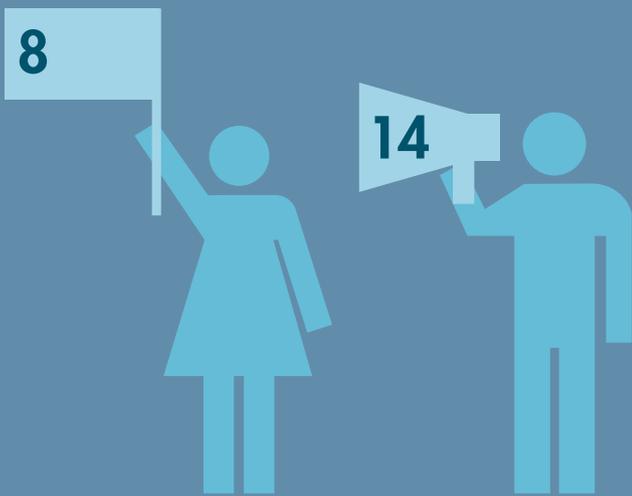
Doch wir blicken bereits nach vorne. Denn die neue BKB braucht langfristig die besten Mitarbeitenden. Um das Fundament für ein zukunftsorientiertes Personalmanagement zu legen, wurde die neue HR-Strategie 2015–2019 entwickelt. Sie basiert auf der Konzernstrategie, berücksichtigt aber auch die Besonderheiten der beiden Konzernbanken. Im Grundsatz formuliert sie Leitplanken zu sämtlichen Fragen rund um Arbeitsmarktthemen. Sie leistet nicht nur einen Beitrag zu standardisierten und effektiveren HR-Prozessen, sondern trägt auch zur Unternehmenskultur bei: Chancengleichheit und Diversität etwa werden darin noch viel stärker als bisher gewichtet.

## SECHS ZIELE GEBEN RICHTUNG VOR

Die Stossrichtungen im Bereich HR werden durch sechs Strategieziele abgebildet. Diese lauten: geeignete Mitarbeitende anziehen und binden, Leistungen gerecht belohnen, Potenziale identifizieren und gezielt fördern, Schlüsselpositionen besetzen, Veränderungen nachhaltig bewältigen sowie Ressourcen richtig einsetzen. Alle diese Ziele wollen wir mit 11 HR-Initiativen bis Ende 2019 erreichen. Die Umsetzung erfolgt gemäss einer definierten Roadmap. Die einzelnen Initiativen sind nahtlos mit der Konzernstrategie verknüpft, in der Bank kommuniziert und für alle Mitarbeitenden sichtbar.

CHANGE-LEADER

CHANGE-BOTSCHAFTER

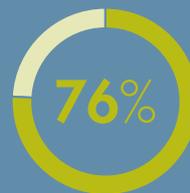
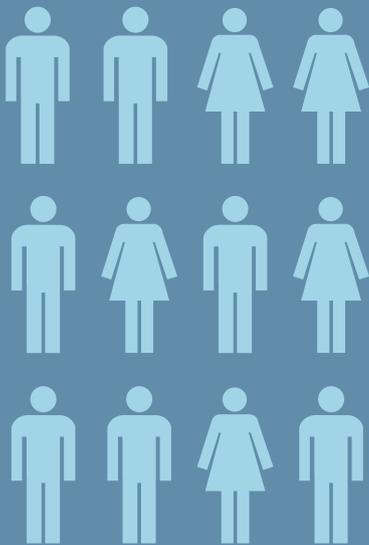


Nationalitäten  
arbeiten  
bei der BKB

**+50**

Mitarbeitende aufgrund der  
Konzentration von vertriebsfremden  
Funktionen bei der BKB

**12 TEILNEHMENDE AM  
PILOTPROJEKT  
FLEXIBLES ARBEITEN**



aller Ausbildungs-  
abgänger wurden  
2015 übernommen

**86**  
von  
**350**

Mitarbeitenden  
haben den Kick-off  
der Netzwerk-  
veranstaltungen  
des Projekts  
Lady-Net Plus  
besucht.

## ZWEI THEMEN STANDEN IM FOKUS

2015 standen zwei HR-Initiativen im Zentrum. Zum einen haben wir das Vergütungsmanagement optimiert. Das Vergütungsreglement, welches die Grundsätze der Lohnpolitik festhält, wurde neu definiert und an die Steuerungsgrösse des Economic Profit (EP) gekoppelt. Die wesentliche Neuerung ist, dass die variablen Vergütungsanteile vom EP abhängen. Umgesetzt wurde 2015 auch die zweite HR-Initiative, welche die Entwicklung der Wandlungsfähigkeit zum Ziel hat. So wurden verschiedene Gefässe und Instrumente geschaffen, um die Mitarbeitenden in der Transformationsphase zu begleiten. Rollen wie etwa Change-Leader oder Change-Botschafter wurden definiert und



ausgewählte Mitarbeitende entsprechend geschult. Sie übernehmen die Funktion von Multiplikatoren und tragen die Veränderung in der Bank als Vorbilder mit. Das 2015 ebenfalls entwickelte Change-Konzept bezieht den Wandel in jedes laufende Projekt mit ein. 2016 sollen auch vorbereitete Workshops und Kurse angeboten werden, um die Mitarbeitenden im Veränderungsprozess zu stärken.

### WAS NOCH ANSTEHT

Mit der Umsetzung der verbleibenden HR-Initiativen beginnen wir bereits 2016. Wichtige Kernthemen sind Kompetenz- und Talentmanagement, die Einführung einer Funktionsbewertung, die Entwicklung eines Performance-Managements sowie von Führungsverständnis und Führungskultur, das Employer Branding der BKB als fortschrittlicher Arbeitgeberin, die strategische Personalplanung sowie auch die Querschnittsbereiche HR-Governance und HR-Systeme.

### DIE CHANCENGLEICHHEIT VERBESSERN

Handlungsbedarf wurde im Bereich der Chancengleichheit erkannt. 2015 wurden deshalb zwei Projekte vorangetrieben. Einerseits hat die BKB das Netzwerk Lady-Net Plus lanciert. Damit soll die Vernetzung der Frauen innerhalb der Bank gefördert werden. 2015 wurden zwei Veranstaltungen

durchgeführt und von jeweils rund 80 Mitarbeiterinnen besucht. Andererseits wurde 2015 ein Pilotprojekt für flexibles Arbeiten gestartet. 12 Mitarbeitende aus verschiedenen Bankbereichen und Hierarchiestufen nehmen daran teil. Sie erledigen einen Teil ihrer Arbeit an einem Ort und zu einer Zeit ihrer Wahl. Damit wollen wir den individualisierten Arbeitsmodellen Schub verleihen. Das orts- und zeitunabhängige Arbeiten ermöglicht unter anderem eine bessere Integration von Familie und Beruf.

### AUSZUBILDENDE BEGLEITEN DEN WANDEL

Ein Schwerpunkt lag 2015 erneut auf der Ausbildung unseres Nachwuchses. Neben Berufslehren bieten wir in der BKB auch Praktika für Absolventen der Wirtschaftsmittelschule sowie Trainee-Programme für Hochschulabgänger an. Damit sorgen wir für qualifizierten Nachwuchs in verschiedenen Bankbereichen. 2015 wurden diese Programme von insgesamt 50 Auszubildenden genutzt. Einige von ihnen haben auch Einsätze in verschiedenen strategischen Projekten geleistet. Gerade für unsere Auszubildenden bedeutet das aktuelle Change-Umfeld eine Chance. Im letzten Jahr haben wir erneut über 76 Prozent der Ausbildungsabgänger in einer Teilzeit- oder Festanstellung übernommen.

# KEINE ALTERNATIVE

Wir wissen, was die Kunden von uns erwarten.  
Mit der 2015 entwickelten Nachhaltigkeitsstrategie wollen wir die Bank werden, der die Kunden vertrauen. Weil sie unsere DNA kennen: ökonomisch, ökologisch und sozial handeln.

# 38 247

## KM WEGSTRECKE MIT ELEKTROAUTOS ZURÜCKGELEGT

### Zusammensetzung Strombezug



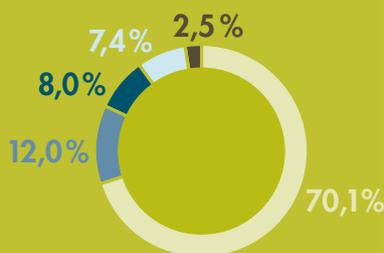
### WIR SIND DIE

# Nr. 1

in der Klimaberichterstattung  
2015 und nehmen die  
Spitzenposition unter den  
Kantonalbanken ein.

### Wie unsere Mitarbeitenden zur Arbeit kommen

- Öffentliche Verkehrsmittel
- Zu Fuss / Velo
- Auto
- Verschiedene Verkehrsmittel
- Motorrad / Mofa



## NACHHALTIGKEIT IST DAS FUNDAMENT

Die BKB will eine durch und durch nachhaltige Bank sein – nicht nur im ökologischen, sondern auch im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereich. Deshalb haben wir 2015 eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und verabschiedet. Diese tangiert alle Unternehmensbereiche und ist als Bestandteil unserer Gesamtbankstrategie fest verankert. Basierend auf den Erkenntnissen aus der Wesentlichkeitsanalyse haben wir sechs relevante Themenfelder definiert, in denen wir die einzelnen Nachhaltigkeitsprojekte ansiedeln. Zusätzlich haben wir einen Massnahmenkatalog erarbeitet und einen Zeitplan für die Umsetzung definiert.

## ETHISCHE UND ÖKOLOGISCHE AUSWAHLKRITERIEN

Auch 2015 konnten wir in sämtlichen Nachhaltigkeitsbereichen Verbesserungen erzielen. So ist beispielsweise ein umfassendes Angebot von nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen ein zentrales Element der Beraterbank. 2015 haben wir deshalb Anlagefonds nach eigens entwickelten Nachhaltigkeitskriterien bewertet. Damit ermöglichen wir unseren Kunden, ihre Finanzanlagen etwa hinsichtlich ethischer oder ökologischer Kriterien auszuwählen und ihr Portfolio gemäss den eigenen Wertvorstellungen zusammenzustellen. Die Fondsprofile werden für jedermann zugänglich im Internet publiziert.

## BESTNOTEN FÜR DEN KLIMASCHUTZ

Aber auch unsere Anstrengungen im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit zahlen sich aus: 2015 haben wir von der internationalen Organisation Carbon Disclosure Project (CDP) Bestnoten für unseren Klimaschutz erhalten. In ihrem jährlichen Klimawandelbericht zählt uns CDP zu den «Sector Leader Financials». Damit gehören wir zu den neun besten Banken aus Deutschland, Österreich und der Schweiz und nehmen unter den Kantonalbanken die Spitzenposition ein. Möglich wurde dieser Erfolg dank den vielfältigen Klimaschutzmassnahmen der BKB: Das Job-Ticket etwa ermutigt unsere Mitarbeitenden, mit dem öffentlichen Verkehr zur Arbeit zu kommen.

## UNSERE MITARBEITENDEN ENGAGIEREN SICH

Auch sozial haben wir nachhaltiges Handeln gefördert. Unsere Partnerschaft mit GGG Benevol ermuntert die Mitarbeitenden, sich gemäss ihren individuellen Fähigkeiten und Interessen in der Freiwilligenarbeit zu engagieren. Dafür erhalten sie eine Zeitgutschrift von bis zu drei Arbeitstagen pro Jahr. Auch 2015 wurden wieder diverse Einsätze geleistet.



# GUTES FÜR BASEL

Danke, Basel! Wir lieben unsere Stadt und ihre Bewohner. Deshalb engagieren wir uns für Sport, Musik und Kultur – und besonders für den Wirtschaftsstandort.



## ALS SPONSOR SIND WIR FÜR ALLE SICHTBAR

Im Rahmen unserer Strategie erneuern wir unser Leistungsversprechen und kreieren eine Marke für die neue BKB. Sponsoring ist ein integraler Bestandteil dieser Markenstrategie. Damit danken wir den Baslerinnen und Baslern für ihre Treue und leisten einen Beitrag an eine attraktive und lebenswerte Region. Von unserer Unterstützung sollen dabei nicht nur wenige, sondern möglichst viele profitieren. Deshalb unterstützen wir Anlässe mit einer breiten Öffentlichkeitswirkung. Unser wichtigstes Engagement war auch 2015 die Partnerschaft mit dem FCB. Sie wurde weiter intensiviert: Wir haben das FCB-Paket eingeführt, das neben den wichtigsten Bankprodukten für Privatkunden diverse Vorteile und Vergünstigungen für Fans enthält. 2015 kam ein neues Engagement hinzu: Die BKB unterstützt das Berufsorchester Collegium Musicum Basel und leistet damit einen Beitrag zur Vielfalt des Musiklebens.

## AUCH KLEINE PROJEKTE SIND UNS WICHTIG

Jedes Jahr unterstützen wir auch zahlreiche kleinere Projekte, die der Bevölkerung zugutekommen. 2015 haben wir wie bereits im Vorjahr rund zwei Drittel der bei uns eingegangenen Anfragen bewilligt. So leistete die BKB etwa einen finanziellen Beitrag an die Nachwuchsmannschaft des Eishockeyclubs Basel-Kleinhüningen. Der GGG Stadtbibliothek haben wir ein Bücherrückgabeband ermöglicht: Die Bücher werden bei der Rückgabe auf das Band gelegt und neue Interessenten können sie von dort wieder ausleihen. Von unserer Unterstützung profitieren haben unter vielen anderen auch das Basler Kindertheater, die wohlätige Motorradparade Harley Niggi-Näggi oder das Basler Jugendbücherschiff.

## WIR FÖRDERN JUNGE FIRMEN IN DER REGION

Wichtig ist uns auch der Wirtschaftsstandort. Damit in der Region Basel prosperierende Unternehmen entstehen, engagieren wir uns für KMU und für Start-ups. Mit dem Förderprogramm KMU-impuls unterstützen wir kleine und mittelgrosse Unternehmen in Gründungs-, Wachstums- und Nachfolgephase. Dabei gehen wir oft über die banküblichen Grundsätze in der Kreditvergabe hinaus. 2015 haben wir erneut rund ein Drittel der Anfragen finanziert. Auch sind wir neu eine Kooperation mit der Startup Academy Basel eingegangen. Gemeinsam mit deren Experten werden wir künftig die Geschäftsideen von Jungfirmen prüfen, damit noch mehr Start-ups eine Finanzierung erhalten. Im Rahmen unserer Kooperation mit EVA fördern wir zudem Start-ups aus dem Bereich Life Sciences.

## DAS ALLES HABEN WIR 2015 FÜR BASEL UNTERSTÜTZT

### Wir engagieren uns für Sport

FC Basel 1893  
Basler Stadtlauf  
Dreiländerlauf  
Chrischonalauf  
Birslauf  
Basler Bruggelauf  
Quer durch Basel  
Basler Rheinschwimmen

### Dank der BKB erklingt Musik

Basel Tattoo  
Em Bebbi sy Jazz  
Summerblues Basel  
Collegium Musicum Basel  
Allgemeine Musikgesellschaft  
Offizielles Basler Bryysdrummler und -pffye

### Wir tun etwas für Kunst und Kultur

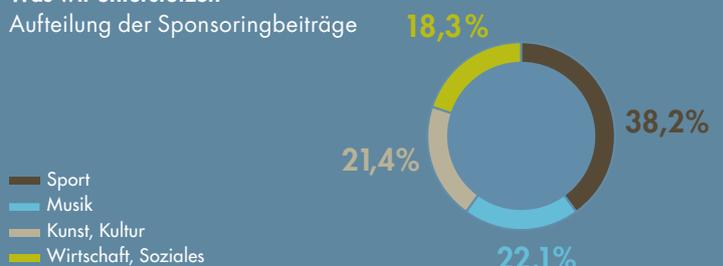
Museumsnacht  
Fondation Beyeler  
Salt Cinema

### Wirtschaftlich und auch sozial

BKB-Invest:  
die Wirtschaftssendung auf Telebasel  
Allgemeine Bibliotheken GGG  
Christoph Merian Kantonalbanken Stiftung  
Pro Senectute  
GI Basel (Gemeinnützige Institutionen Basel)

### Was wir unterstützen

Aufteilung der Sponsoringbeiträge



# MESSLATTE SETZEN UND ÜBERPRÜFEN

Die Corporate Governance der Basler Kantonalbank schafft den Ordnungsrahmen für die Leitung und die Überwachung der Bank und gewährleistet die für die Eigentümer nötige Transparenz. Die Corporate Governance der BKB basiert auf der entsprechenden Richtlinie der SIX Exchange Regulation.

## **GESETZ ÜBER DIE BASLER KANTONALBANK GIBT RAHMEN VOR**

Die Governance-Struktur der Basler Kantonalbank ist im Wesentlichen im Gesetz über die Basler Kantonalbank vom 30.6.1994 verankert. Weil das Kantonalbankgesetz in der aktuellen Form die Verantwortlichkeiten, die Risiken und die Geschäftsfelder der Bank teilweise wenig präzise eingrenzt, hat der Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt am 14.10.2013 einen Ratschlag zur Totalrevision des Gesetzes über die Basler Kantonalbank verabschiedet. Zum Ratschlag des Regierungsrates hat die Finanzkommission des Grossen Rates am 23.9.2015 einen Bericht über die Totalrevision des Gesetzes über die Basler Kantonalbank verabschiedet. Die Revisionsvorlage und der Bericht wurden im Grossen Rat des Kantons Basel-Stadt beraten und das Gesetz wurde am 9.12.2015 vom Grossen Rat in zweiter Lesung verabschiedet. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) hat die Vorlage geprüft und ihr zugestimmt. Nachdem Occupy Basel Ende Januar 2016 der Staatskanzlei mehr als 2000 Unterschriften übergeben hat, ist das Referendum zustande gekommen, weshalb

letztlich das Volk über das neue Kantonalbankgesetz entscheiden muss. Es ist damit zu rechnen, dass diese Referendumsabstimmung im Laufe dieses Jahres durchgeführt wird. Damit könnte das Inkrafttreten des neuen Gesetzes noch in der zweiten Jahreshälfte 2016 erfolgen.

## **LANGFRISTIG ORIENTIERTE VERGÜTUNGSPOLITIK**

Die Vergütungspolitik der Basler Kantonalbank ist am langfristigen und nachhaltigen Erfolg ausgerichtet. Sie zielt darauf ab, ausgewiesene, hoch qualifizierte Führungspersönlichkeiten zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden, indem hervorragende Leistungen anerkannt und belohnt werden. Die Struktur und die Höhe der Vergütung sollen mit der Risikopolitik der Basler Kantonalbank übereinstimmen und das Risikobewusstsein fördern. Detaillierte Angaben zur Vergütungspolitik sind dem Vergütungsbericht im Finanzbericht 2015 zu entnehmen. Mit der Einführung der wertorientierten Banksteuerung 2015 erfolgte auch die Anpassung des Vergütungsreglementes der Geschäftsleitung und des Bankrats.

## **VERGÜTUNGSMODELL DER BANKRATSMITGLIEDER**

Die Entschädigung der Mitglieder des Bankrats legt der Regierungsrat fest. Gemäss Reglement über die Entschädigung der Bankratsmitglieder vom 1.1.2015 erhalten Bankratsmitglieder für ihre Tätigkeit jährlich eine funktionspezifische Gesamtentschädigung. Diese besteht aus einer Grundentschädigung, Zusatzentschädigung und Sitzungsgeldern, und gegebenenfalls aus Weiterbildungskosten. Zur Verstärkung des Fokus auf eine langfristige Strategie, Aufsicht und Governance und zur besseren Wahrung der Unabhängigkeit von der Geschäftsleitung enthält die Gesamtentschädigung keine erfolgsabhängige Vergütungskomponente und keine Partizipationsscheine.

## **VERGÜTUNGSMODELL DER GESCHÄFTSLEITUNGSMITGLIEDER**

Das Vergütungsmodell für die Geschäftsleitung wurde 2014 im Rahmen der regelmäßigen Überprüfung einem Benchmarking unterzogen und zur Unterstützung der neuen strategischen Ausrichtung der Bank und im Sinne der Good-Governance-Praxis angepasst.

# FÜHRUNGSGREMIEN UND KONTROLLORGANE

Die Gesamtschädigung der Mitglieder der Geschäftsleitung besteht aus folgenden Komponenten:

- Grundsalar, Spesenpauschale sowie Funktionszulage;
- Erfolgsabhängige, variable Vergütung, wovon ein Teil bar ausbezahlt und ein Teil aufgeschoben wird («Economic Profit Cash Plan», Ausbezahlung in Abhängigkeit eines langfristigen EP-Ziels)
- Beitrag in den Sparplan der Pensionskasse («Kapitalplan»)
- Lohnnebenleistungen («Fringe Benefits») wie etwa Vergünstigungen auf BKB-Produkte (Personalkonditionen) oder Sonderprämien (Dienstjubiläumprämien, Spontanprämien etc.).

Detaillierte Angaben zu den Vergütungen der Mitglieder des Bankrats und der Geschäftsleitung sind dem Vergütungsbericht im Finanzbericht 2015 zu entnehmen.

## BANKRAT

Der Bankrat übt die Oberleitung über die BKB aus. Er ist für die Aufsicht und Kontrolle der Geschäftsführung verantwortlich und legt Strategie und Organisation fest. Seine zwölf Mitglieder und ihr Präsident werden vom Parlament des Kantons Basel-Stadt gewählt (vgl. S. 46).

## GESCHÄFTSLEITUNG

Die Geschäftsleitung führt die Bank und setzt Beschlüsse des Bankrats und des Bankratsausschusses um. Sie besteht aus den sieben vom Bankrat gewählten Bereichsleitern (vgl. S. 47).

## KONZERN- UND STRATEGIEAUSSCHUSS

Der Aufgabenbereich des Konzern- und Strategieausschusses umfasst Strategie, Organisation, finanzwirtschaftliche Steuerung und weitere strategische Belange des Konzerns. Er setzt sich zusammen aus fünf Mitgliedern.

## KONZERNLEITUNG

Die Konzernleitung ist für die Steuerung des Konzerns zuständig. Dazu gehören die Ausgestaltung des internen Kontrollsystems, die Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Anforderungen sowie die Wahrung der Interessen des Konzerns. Sie besteht aus fünf Personen.

## KONZERNINSPEKTORAT

Das Konzerninspektorat ist wichtigstes Informations- und Kontrollorgan des Bankrats gegenüber der Geschäftsleitung. Es ist von der Geschäftsleitung unabhängig und handelt nach Weisungen des Bankpräsidenten.

### Felix Haenle

Chefinspektor

Leiter Konzerninspektorat seit 2005

Dipl. Bankfachexperte

Schweizer Bürger, 3.3.1964

2001–2005 Basler Kantonalbank, Basel, Konzerninspektorat, stv. Leiter

1994–2001 Basler Kantonalbank, Basel, Inspektorat, Revisor

1987–1994 Basellandschaftliche Kantonalbank, Liestal, Inspektorat, Revisionsassistent

### Philippe Münger

Stv. Chefinspektor

Stv. Leiter Konzerninspektorat seit 2005

Dipl. Bankfachexperte

Schweizer Bürger, 25.6.1954

2001–2005 Basler Kantonalbank, Basel, Konzerninspektorat, Revisor

1992–2001 Bank Coop, Basel, stv. Leiter Interne Revision

1985–1992 Schweizerische Kreditanstalt, Basel, Kommerzberater

(ab 1989: Kreditchef Standort Claraplatz)

1980–1985 Schweizerische Kreditanstalt, Revisor

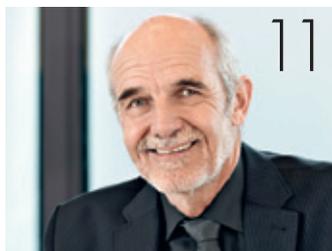
## EXTERNE REVISIONSSTELLE

Ernst & Young AG

Maagplatz 1

8005 Zürich

# ZUSAMMENSETZUNG DES BANKRATS<sup>1)</sup>



**1 Dr. Andreas Sturm**  
Präsident  
Bankratsmitglied seit 1.4.2009  
Dr. rer. pol., lic. oec. HSG;  
selbstständiger Unternehmer;  
Schweizer Bürger, 30.1.1964

**2 Christine Keller**  
Vizepräsidentin  
Bankratsmitglied seit 1.4.2005  
lic. iur.; Gerichtsschreiberin und  
Schlichterin am Zivilgericht Basel-Stadt;  
Schweizer Bürgerin, 6.10.1959

**3 Dr. Sibyl Anwander**  
Bankratsmitglied seit 10.9.2014  
Dr. sc. techn. ETH Zürich; Leiterin Abteilung  
Ökonomie und Innovation beim Bundesamt  
für Umwelt BAFU;  
Schweizer Bürgerin, 21.2.1963

**4 Urs Berger**  
Bankratsmitglied seit 8.1.2014  
Maturität; Verwaltungsratspräsident  
Schweizerische Mobiliar Genossen-  
schaft und Schweizerische Mobiliar  
Holding AG;  
Schweizer Bürger, 28.4.1951

**5 Dr. Sebastian Frehner**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2009  
Dr. iur.; selbstständiger Unternehmer;  
Schweizer Bürger, 2.9.1973

**6 Jan Goepfert**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2009  
lic. iur. und lic. phil.; selbstständiger  
Rechtsanwalt;  
Schweizer Bürger, 3.11.1958

**7 Helmut Hersberger**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2006  
lic. oec. HSG; selbstständiger  
Unternehmer;  
Schweizer Bürger, 4.6.1951

**8 Dr. Ralph Lewin**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2009  
Dr. rer. pol.;  
Schweizer Bürger, 21.5.1953

**9 Ernst Mutschler**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2013  
Kaufmännischer Angestellter;  
Schweizer Bürger, 10.2.1942

**10 Michel Rusterholtz**  
Bankratsmitglied seit 11.9.2013  
Fachmann im Finanz- und Rechnungs-  
wesen mit eidg. Fachausweis;  
CFO Keller Swiss Group;  
Schweizer Bürger, 28.3.1968

**11 Hans Ulrich Scheidegger**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2013  
lic. rer. pol. und Chemikant;  
nationaler Sekretär der Unia;  
Schweizer Bürger, 18.8.1953

**12 Prof. Dr. Jürg Stöcklin**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2013  
Prof. Dr.; Dozent am Botanischen Institut  
der Universität Basel;  
Schweizer Bürger, 5.9.1951

**13 Karoline Sutter Okomba**  
Bankratsmitglied seit 1.4.2013  
lic. phil. I.; Unternehmensberaterin  
öffentliche Verwaltung NPO;  
Schweizer Bürgerin, 14.10.1973

# ZUSAMMENSETZUNG DER GESCHÄFTSLEITUNG<sup>1)</sup>



## 1 Guy Lachappelle

Direktionspräsident  
Leiter Präsidialbereich  
seit 27.2.2013  
lic. iur., Executive MBA HSG;  
Schweizer Bürger, 24.6.1961

## 2 Dominik Galliker

Mitglied (Stv. Direktionspräsident)  
Leiter Bereich Privatkunden und Private  
Banking seit 1.10.2011  
lic. iur., MBA Simon School, USA;  
Schweizer Bürger, 17.8.1961

## 3 Peter Gertsch

Mitglied  
Leiter Competence Center Services  
seit 1.1.2000  
Dipl. El.-Ing. HTL;  
Schweizer Bürger, 14.8.1963

## 4 Armin Landerer

Mitglied  
Leiter Bereich Firmenkunden  
seit 1.7.2013  
Dipl. Betriebsökonom KSZ;  
Schweizer Bürger, 18.4.1961

## 5 Luca Pertoldi

Mitglied  
Leiter Bereich Handel und Institutionelle  
seit 21.3.2013  
lic. rer. pol.; eidg. dipl. Finanzanalytiker  
und Vermögensverwalter (AZEK);  
Schweizer Bürger, 4.6.1971

## 6 Dr. Christian Schöniger

Mitglied  
Leiter Bereich Legal and Risk  
seit 1.6.2012  
Dr. iur.; Advokat;  
Schweizer Bürger, 5.9.1960

## 7 Prof. Dr. Simone Westerfeld

Mitglied  
Leiterin Bereich Finanzen und Risiko  
seit 15.10.2015  
PD, Dr. oec. HSG;  
Doppelbürgerin Deutschland/Schweiz,  
12.2.1975

## 8 Joe Probst

Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung  
seit 1.4.2013  
Leiter Competence Center Personal  
seit 1.3.2008  
Kaufmännischer Angestellter, Personal-  
assistent, Personalmanagement SKP;  
Schweizer Bürger, 29.7.1961

<sup>1)</sup> Per 31.12.2015. Detaillierte Angaben zu Ausbildung und beruflichem Hintergrund sind dem Finanzbericht 2015 zu entnehmen.

# INFORMATION FÜR INVESTOREN

## KURSENTWICKLUNG

2015 ist der Kurs des BKB-Partizipationsscheins um 7,1 Prozent auf 68.60 Franken angestiegen. In dieser Erholung spiegelt sich die Einschätzung der Investoren wider, dass die BKB die Talsohle durchschritten hat und die neue strategische Ausrichtung greift.

## TIEFERE RISIKEN, MEHR KAPITAL

Mit der wertorientierten Gesamtbanksteuerung konnten wir die eingegangenen Risiken reduzieren. Gleichzeitig haben wir die Kapitalbasis insgesamt um über 200,0 Millionen Franken weiter verstärkt. Mit einer Gesamtkapitalquote von 18,6 Prozent nimmt die BKB bezüglich Kapitalisierung einen Spitzenplatz ein.

## AGIEREN STATT REAGIEREN

2015 haben wir das «BKB-Haus» aufgebaut. Mit der Umsetzung der Weissgeldstrategie, der weiteren Etablierung als Beraterbank und der Einführung des wertorientierten Steuerungssystems wurden erste Versprechen bereits eingelöst. Weiter verbessern wollen wir uns in der nachhaltigen Unternehmensführung. Auch wenn der Aufbau der neuen BKB noch nicht ganz abgeschlossen ist: Wir stehen heute als starke, verlässliche und agile Bank da. Statt auf künftige Entwicklungen nur zu reagieren, nehmen wir sie vorweg.

**Dividende**  
unverändert gegenüber 2014  
in CHF

# 3.10

**Dividendenrendite**  
–0,3 Prozentpunkte gegenüber  
31.12.2014

# 4,5%

**Kurs-Gewinn-Verhältnis**  
+0,73 gegenüber 31.12.2014

# 16,22

**Kurs-Buchwert-Verhältnis**  
+0,28 gegenüber 31.12.2014

# 1,00

**Performance (inkl. Dividende)**  
31.12.2010–31.12.2015  
(indexiert, Basis 100 = 31.12.2010)

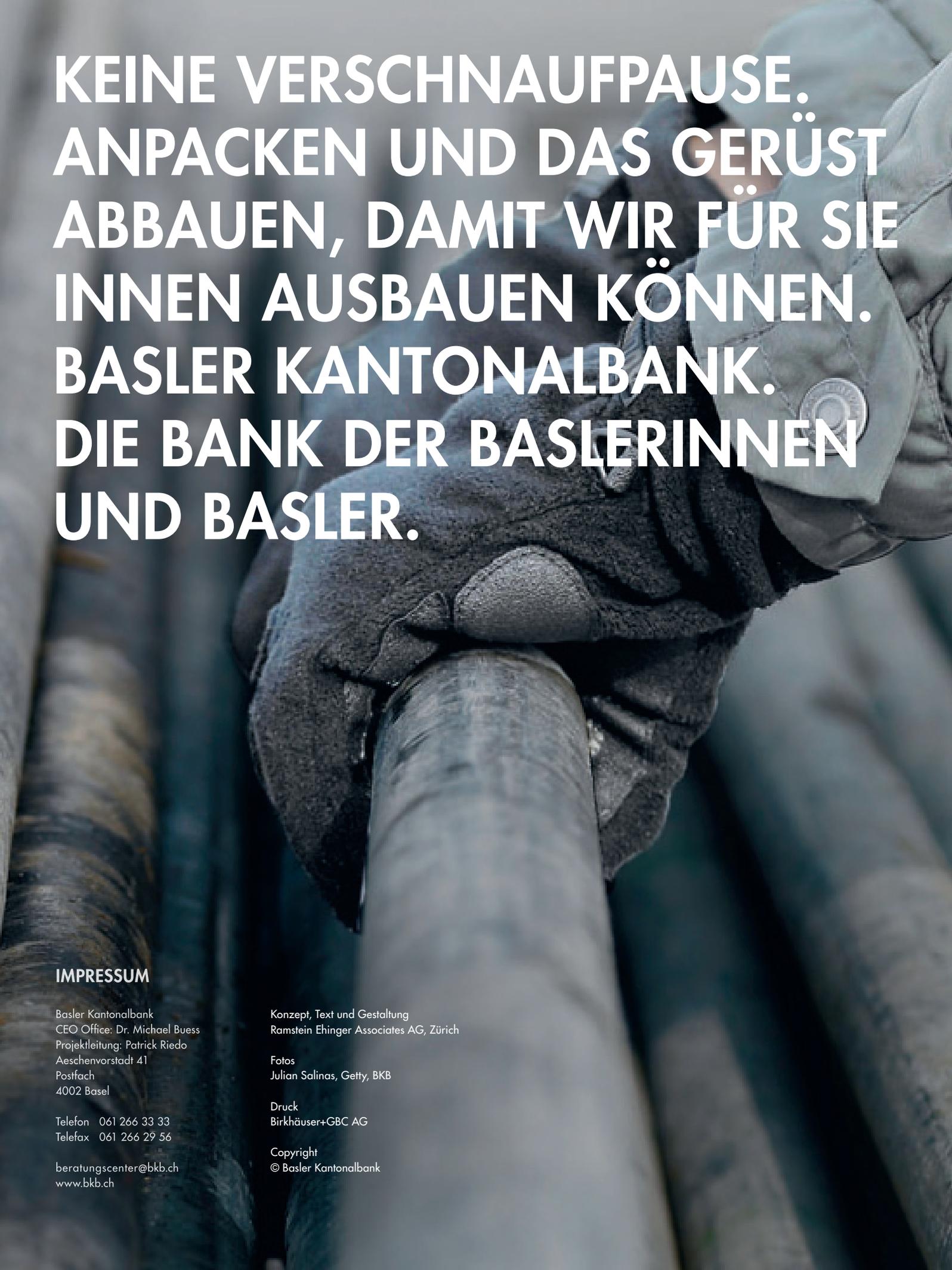


### Basisdaten des BKB-Partizipationsscheins (PS)

Nennwert je PS	CHF 8.50
Börsenkotierung	SIX Swiss Exchange
Tickersymbol	Telekurs BSKP
Valorennummer	923 646
ISIN	CH0009236461

### Agenda

28.4.2016 PS-Versammlung
3.5.2016 Auszahlung Dividende 2015
28.7.2016 Halbjahresabschluss 2016
27.4.2017 PS-Versammlung 2017



**KEINE VERSCHNAUFPAUSE.  
ANPACKEN UND DAS GERÜST  
ABBAUEN, DAMIT WIR FÜR SIE  
INNEN AUSBAUEN KÖNNEN.  
BASLER KANTONALBANK.  
DIE BANK DER BASLERINNEN  
UND BASLER.**

## **IMPRESSUM**

Basler Kantonalbank  
CEO Office: Dr. Michael Buess  
Projektleitung: Patrick Riedo  
Aeschenvorstadt 41  
Postfach  
4002 Basel

Telefon 061 266 33 33  
Telefax 061 266 29 56

beratungcenter@bkb.ch  
www.bkb.ch

Konzept, Text und Gestaltung  
Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

Fotos  
Julian Salinas, Getty, BKB

Druck  
Birkhäuser+GBC AG

Copyright  
© Basler Kantonalbank

**Basler Kantonalbank**

Hauptsitz  
Aeschenvorstadt 41  
Postfach  
4002 Basel

Telefon 061 266 33 33  
Telefax 061 266 29 56

[beratungcenter@bkb.ch](mailto:beratungcenter@bkb.ch)  
[www.bkb.ch](http://www.bkb.ch)