

Jahresbericht

SEITE 15-27

2008

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

Damit der Kunde König ist

Die meisten Einwohnerinnen und Einwohner des Kantons vertrauen uns ihr Geld an oder finanzieren ihr Eigenheim bei uns. Dieses Vertrauen ist für uns eine grosse Verpflichtung. Wir wollen unsere Kunden verstehen, darum hören wir genau hin.

ANRUFE

204 414

Anrufe haben die Mitarbeitenden der Serviceline im Jahr 2008 beantwortet und bearbeitet. Die Serviceline ist die zentrale Anlaufstelle für die Kundinnen und Kunden der Basellandschaftlichen Kantonalbank.

BERATUNGSGESPRÄCHE

13 326

Beratungsgespräche führten die Beratenden der Basellandschaftlichen Kantonalbank mit ihren Kundinnen und Kunden.

KUNDENBEZIEHUNGEN

11 911

Kundenbeziehungen wurden neu eröffnet. Den grössten Anteil an den Neueröffnungen hatte das Marktgebiet Binningen.

GELDBEZÜGE

3 525 294

Mal wurde Geld an den Bancomaten der Basellandschaftlichen Kantonalbank bezogen.

NEUGELD

1 769^{Mio.}

sind der Basellandschaftlichen Kantonalbank 2008 zugeflossen. Davon waren CHF 750 Mio. Net New Money, CHF 216 Mio. Kassenobligationenn und CHF 803 Mio. Spargelder.

MOBILE BANK

Hölstein
Diegten
Läufelfingen
Lupsingen
Rünenberg
Wenslingen

Sechs Gemeinden bediente die Basellandschaftliche Kantonalbank mit ihrer mobilen Bank. Der topmoderne Bankbus mit Bancomat machte jede Woche Halt in Hölstein, Diegten, Läufelfingen, Lupsingen, Rünenberg und Wenslingen.

Die Basellandschaftliche Kantonalbank will für ihre Kundinnen und Kunden die beste Bank sein. Darum suchen wir laufend nach Möglichkeiten, wie wir die Beratung und Betreuung unserer Kundschaft weiter verbessern können. Mit der Schaffung von verschiedenen Niederlassungstypen wurden die Leistungsangebote optimiert.

Die mobile Bank

Das Niederlassungsnetz der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) wurde ergänzt um eine mobile Bank. Sie kommt in Gemeinden zum Einsatz, in denen die festen Niederlassungen geringe Kundenfrequenzen hatten, nicht mehr den baulichen und sicherheitstechnischen Anforderungen entsprachen und daher geschlossen wurden. Dies ist der Fall in Hölstein, Läfelfingen, Wenslingen und Rünenberg. Neu werden mit der mobilen Bank auch Diegten und Lupsingen bedient. Dadurch können auch die Einwohner dieser Gemeinden vor Ort von den Dienstleistungen unserer Bank profitieren. Im Bankbetrieb werden in der mobilen Bank dieselben Dienstleistungen zu denselben Preisen angeboten wie in den festen Niederlassungen. Für komplexere Beratungen werden Spezialisten beigezogen.

Für den Einsatz im Bankbetrieb decken zwei Kundenberater den Dienstleistungs- und Beratungsbedarf unserer Kunden umfassend und kompetent ab. Mindestens ein Kundenberater hat den Führerausweis für Lastwagen und verschiebt die mobile Bank an die jeweiligen Standorte. Das Echo der Kunden auf die mobile Bank ist erfreulich.

Direktmitglied an der Börse

Am 1. September 2008 startete der Handel der Basellandschaftlichen Kantonalbank als neues Direktmitglied der Schweizer Börse. Somit hat die BLKB direkten Einblick in die Orderbücher und führt ihre Aufträge selbständig aus.

Der Devisenhandel installierte erfolgreich das FX-Net für Grosskunden. Dieses erlaubt direkte Devisenhandelsabschlüsse mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank über eine Internetplattform.

Beratung in turbulenten Zeiten

Die risiko- und bedürfnisgerechte Beratung hat sich für die Basellandschaftliche Kantonalbank im Krisenjahr 2008 besonders ausbezahlt. Die Kundinnen und Kunden haben das Vertrauen in ihre Beraterinnen und Berater behalten. Im Anlagebereich konnten wir dank unserer Seriosität und dank der Sicherheit unserer Bank zahlreiche neue Kundinnen und Kunden gewinnen. Der signifikante Zuwachs an Neugeld beweist, dass unsere Politik nachhaltig ist und unser Beratungs- und Betreuungsansatz attraktiv ist. Unseren Grundsatz «Wir machen nur das, was wir verstehen und beherrschen» haben wir auch in der Beratung konsequent und erfolgreich umgesetzt. Deshalb wurden wir

NIEDERLASSUNGSTYP

Basis

Alle Basisleistungen wie Schaltergeschäfte, Transaktions- und Sparkonti, Karten, Zahlungsverkehr sowie Beratung zu Basis-Anlageprodukten (Anlagefonds, Obligationen, Kassenobligationen, Kantonalbank-Zertifikate)

NIEDERLASSUNGSTYP

Spezial

Basis + Beratung zu bestehender Eigenheimfinanzierung

NIEDERLASSUNGSTYP

Universal

Spezial + Beratung zu Neugeschäft Eigenheimfinanzierung

NIEDERLASSUNGSTYP

Marktgebiet

Universal + Beratung im Segment Private Banking. Die Niederlassungsdirektion hat zudem die Verantwortung für ein zugewiesenes Marktgebiet.

von der Immobilienkrise in den USA nur indirekt betroffen. Mit dem Managed Fund Portfolio (MFP) haben wir unsere Angebotspalette im Anlagebereich abgerundet.

Die Bank für alle Finanzfragen

Anlegen, Vorsorgen, Steuern und Nachlassfragen sind Sachgebiete, die eng miteinander verbunden sind. Neuere Lebensformen wie Konkubinat, Patchwork-Familien oder eingetragene Partnerschaften führen zu immer komplexeren Fragestellungen.

Lösungsvorschläge aus einer Hand sind gefragte Dienstleistungen, die das Ressort Financial Planning mit den Dienstleistungsbereichen Vorsorge- und Finanzplanung gemeinsam mit der Steuer- und Nachlassberatung erbringt.

Mit den Informationen aus der Vorsorge-, Finanz-, Rechts- und Steuersituation sind wir in der Lage, unseren Kundinnen und Kunden eine auf sie individuell abgestimmte Lösung zu ihren Fragestellungen zu erarbeiten.

Die Bank für Jüngere ...

Den jungen Kundinnen und Kunden bietet die Basellandschaftliche Kantonalbank an Stelle der bisherigen Fun Card neu BLKB Profit an. Von den verschiedenen Angeboten profitieren Kundinnen und Kunden bis zum Alter von 25 Jahren, Studierende bis zum 30. Altersjahr. Rund 40 % der Jugendlichen nutzen heute das Angebot aktiv. Dieses wird laufend ausgebaut.

... und Ältere

Die Basellandschaftliche Kantonalbank begleitet ihre Kundinnen und Kunden während des ganzen Lebens. Dabei arbeiten wir eng mit der Pro Senectute beider Basel zusammen. So bieten wir Kunden ab 50 spezielle Anlässe wie z. B. «Pensionierung planen» und weitere attraktive Dienstleistungen an. Pensionierte Kundenberater unserer Bank begleiten Kunden ab 70 Jahren bei Fragen zum Zahlungsverkehr, zur Nutzung des Internetbankings, bei der Erstellung von Bankdokumenten, bei Fragen zur richtigen Hypothekarform oder bei der Zusammensetzung eines Wertschriftendepots sowie in weiteren persönlichen Angelegenheiten.

Corporate Services

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

ZAHLUNGSVERKEHRRECHERCHEN

13 000

Rund 13 000 Recherchen aus dem Zahlungsverkehr hat das Servicecenter durchgeführt.

MIETOBJEKTE AUSGELAGERT

348

3 Liegenschaften mit 348 Mietobjekten wurden vom Ressort Liegenschaften/Bauten an externe Verwaltungen ausgelagert.

POSTRETOUREN

10 000

Knapp 10 000 Postretouren (abgereist, umgezogen, unbekannt, verstorben etc.) hat das Servicecenter bearbeitet und die Adressen berichtigt.

UMZÜGE/MÖBLIERUNGEN

114

Im Rahmen der Neuorganisation wurden Arbeitsplätze verlegt oder neu gestaltet. Daraus resultierten 114 Einsätze für Umzüge und Möblierungen.

KONTOÜBERSCHREITUNGEN

100^{Tsd.}

Im Berichtsjahr 2008 wurden knapp 100 000 Kontoüberschreitungen vom Servicecenter überprüft. Dabei wurden rund 1 500 Mahnungen ausgelöst.

VERTRAGSDOKUMENTENZUWACHS

+1/3

Seit Mitte des Jahres hat das Servicecenter ca. 1/3 mehr Vertragsdokumente verarbeitet als in den Monaten zuvor. Diese starke Zunahme ist in erster Linie auf den Zuwachs an Kunden und Neugeldern als Folge der Finanzkrise zurückzuführen.



«Der ‹Mathematik ohne Grenzen›-Wettbewerb stösst bei meinen Schülern immer auf grosse Begeisterung. Im Klassenverband müssen sie innert zwei Stunden die gestellten Aufgaben verteilen, die Lösungen ausarbeiten und sie bei der Jury einreichen. Der Teamgedanke sorgt dafür, dass auch schwächere Schüler mühelos integriert werden. Der Höhepunkt ist die trinationale Endausscheidung der besten Klassen im Europapark in Rust. Am Morgen zwei Stunden schwere Hirnarbeit – und als Belohnung den ganzen Nachmittag auf die Bahnen.»

DR. CHRISTIAN FREIBURGHHAUS [Mathelehrer]

Gymnasium Liestal – Klasse 2A

1. Rang «Mathematik ohne Grenzen»

Schüler: 19, Mathestunden pro Woche: 6

www.gymliestal.ch

E-Business und IT

Die Basellandschaftliche Kantonalbank zählt täglich rund 7 700 Besucherinnen und Besucher auf ihrer Website – pro Monat sind das rund 230 000 Online-Besuche.

BÖRSEN & MÄRKTE

140 000+

Auf unserer Internetseite «Börsen & Märkte» zählten wir jeden Monat über 140 000 Zugriffe. Auf dieser Site können Börsenkurse kostenlos abgefragt werden. Ein weiterer Service in diesem Bereich sind unsere kostenlosen Newsletter für Börsen- und Devisenberichte, für Kommentare zum Obligationen- und Aktienmarkt und für Unternehmensstudien. Zusätzlich können Musterportfolios eröffnet und in Echtzeit verfolgt werden.

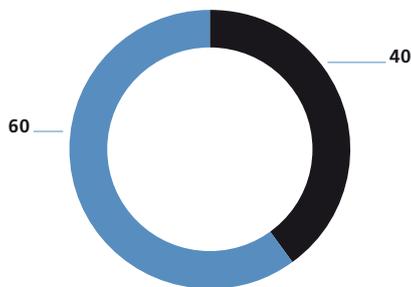
IMMOBILIENPLATTFORM

BLKB
 Glarner KB
 Graubündner KB
 Luzerner KB
 Nidwaldner KB
 Oberwaldner KB
 Schaffhauser KB
 Schwyzer KB
 St. Galler KB
 Thurgauer KB
 Urner KB
 Zuger KB

In Zusammenarbeit mit elf anderen Kantonalbanken betreibt die Basellandschaftliche Kantonalbank eine Immobilienplattform, die in der Region eine führende Marktstellung einnimmt. Die ImmoBörse wird täglich von über 3 000 Inserenten und Suchenden besucht.

ZAHLUNGSaufTRÄGE

Angaben %

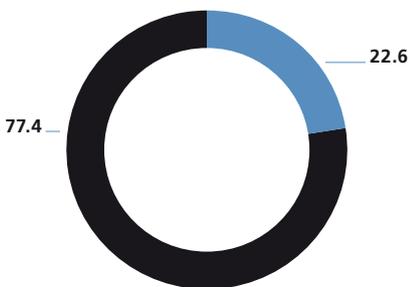


Per E-Banking
Anderweitig

60 % aller Zahlungsaufträge wurden per E-Banking erledigt – Tendenz steigend.

BÖRSENAUFTRÄGE

Angaben %



Per Internet
Anderweitig

22,6 % aller Börsenaufträge wurden über das Internet erteilt.

WEB-KLICKS

7 700

Pro Tag zählten wir auf unserer Homepage www.blkb.ch durchschnittlich 7 700 Besucherinnen und Besucher.

BLKB-NEWSLETTER

7 537

User unserer Internetseite haben im letzten Berichtsjahr unsere Newsletter abonniert.

Wechsel der IT-Plattform

Am 10. September 2008 hat der Bankrat der Basellandschaftlichen Kantonalbank beschlossen, die bisherige IT-Plattform IBIS und ihre Betreiberin RTC zu verlassen und per Ende 2010 auf die neue Plattform Avaloq zu wechseln. Partner für die Implementation und das Applikationsmanagement ist die Comit AG.

Der Wechsel der IT-Plattform wurde beschlossen, weil die verantwortlichen Gremien das Verbleiben bei RTC als unkalkulierbares Risiko für die Basellandschaftliche Kantonalbank einschätzten und gleichzeitig auf dem Schweizer Markt zwei strategisch interessante Alternativen bestehen. Den RTC-Verbund werden auch die Migros Bank, die Basler Kantonalbank und die Aargauer Kantonalbank sowie die RBA-Gruppe verlassen. Auf Avaloq wechseln aus dieser Gruppe die Basler Kantonalbank und die Aargauer Kantonalbank.

Die breite Avaloq-Community mit nationalen Privat- und Retailbanken sowie international tätigen Bankinstituten bietet der Basellandschaftlichen Kantonalbank gute Bedingungen, um den heutigen und künftigen Ansprüchen an die Bank-IT gerecht zu werden. Avaloq ist eine moderne Applikation mit hoher Entwicklungsdynamik und hat sich in der Schweiz als Standardplattform für mittlere Banken und das Private Banking etabliert. Zusammen mit den übrigen Banken, die Avaloq einsetzen, werden wir die Chancen nutzen, um uns und die Plattform weiterzuentwickeln.

Der Wechsel der IT-Plattform ist für die Basellandschaftliche Kantonalbank auch eine grosse Chance, ihre Geschäftsprozesse zu überprüfen und zu optimieren. Diese Optimierung wird dazu führen, dass die Kundinnen und Kunden schneller und besser beraten und betreut werden können. Auf der anderen Seite tragen bessere Prozesse mittel- und längerfristig auch einen wesentlichen Teil zur Kostenoptimierung bei.

NEUE IT-PLATTFORM

2010

Per Ende 2010 wird die Basellandschaftliche Kantonalbank auf die IT-Plattform Avaloq wechseln.



«Das Majoretten-Training ist anstrengender, als man denkt. Einmal pro Woche trainiere ich mit den Starlights, wo es immer lustig zu- und hergeht. Sonst treffe ich mich mit meiner Nachbarin im Hof, um Tänze zu üben und neue Dinge auszuprobieren. Ohne den Gruppenzusammenhalt hätten wir es jedoch nie auf den 3. Platz an der Europameisterschaft in Slowenien geschafft.»

NATHALIE FÄSSLER

The Starlights

3. Platz Europameisterschaft 2007

Gründungsjahr: 1991, Mitglieder: 30

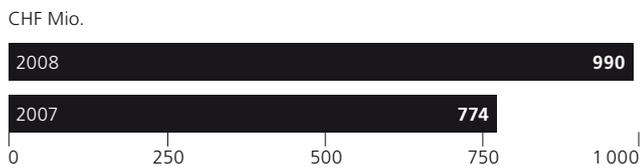
Kostümteile und Handgeräte: 5 000

Stabumdrehungen pro Minute: 200

www.the-starlights.ch

Produkte

KASSENBLIGATIONEN



CHF 990 Mio. haben die Kundinnen und Kunden der Basellandschaftlichen Kantonalbank 2008 in Kassenobligationen angelegt. Das sind CHF 216 Mio. mehr als im Vorjahr.

KUNDENDEPOTS

ACHT Mio.

Franken waren die Kundendepots bei der Basellandschaftlichen Kantonalbank Ende 2008 noch wert. Das sind CHF 1,36 Mia. weniger als am 31. Dezember 2007. Diese Zahlen sind Ausdruck des schwarzen Börsenjahres 2008.

ZEITGELDLANLAGE

1 603 000 000

Rund CHF 1,6 Mia. waren Ende 2008 in Zeitgeldern angelegt. Das sind CHF 813 Mio. weniger als im Vorjahr und CHF 1 490 Mio. weniger als Ende September 2008.

SPARKONTEN

+463 Mio.

CHF 4,702 Mia. lagen Ende 2008 auf den Sparkonten der Basellandschaftlichen Kantonalbank. Das sind CHF 463 Mio. mehr als im Vorjahr. Die Zahlen belegen das Vertrauen der Kundschaft in die Sicherheit der Basellandschaftlichen Kantonalbank.

HYPOTHEKARKREDITE

+343 Mio.

Für CHF 12,7 Mia. hatte die BLKB Ende Jahr Hypothekarkredite vergeben und damit ihre führende Stellung in der Finanzierung von privatem Wohneigentum verteidigt. Gegenüber dem Vorjahr haben die Hypothekarkredite um CHF 343 Mio. zugenommen.

Die richtigen Produkte

Die Basellandschaftliche Kantonalbank entwickelt eigene Produkte dort, wo ihre Kernkompetenzen liegen oder besondere Kundenbedürfnisse erfüllt werden sollen. In allen übrigen Bereichen vermittelt sie ihrer Kundschaft Fremdprodukte nach dem «Best in Class»-Ansatz. Im Berichtsjahr haben wir ein neues Anlageprodukt lanciert und ein spezielles Hypothekarpaket geschnürt.

Das Managed Fund Portfolio

Mit der Lancierung des Managed Fund Portfolios (MFP) bietet die Basellandschaftliche Kantonalbank neu eine Vermögensverwaltung für Vermögen ab CHF 100 000.– an. Dieses Produkt setzt ausschliesslich Anlagefonds und fondsähnliche Instrumente zur Vermögensverwaltung ein. Die Auswahl der Fonds erfolgt nach dem «Best in Class»-Prinzip. Dies bedeutet: Unabhängig vom Anbieter werden nur die besten Fonds für das MFP berücksichtigt. Angeboten wird das Produkt für die vier Anlagestrategien «Einkommen», «Ausgewogen», «Wertzuwachs» und «Aktien». Die Wahl der Anlagestrategie erfolgt aufgrund der Anlagebedürfnisse und des Risikoprofils der Anlegerin oder des Anlegers. Die Verwaltung des Vermögens übernimmt die Basellandschaftliche Kantonalbank. Die Anlageentscheide werden im Rahmen des Anlegerprofils, der Marktgegebenheiten und der monatlich angepassten Anlagestrategie der Bank von den Anlage-spezialisten gefällt.

Das Hypothekarpaket

Die weltweit sinkenden Zinsen und die mehrmalige Senkung des Leitzinses durch die Schweizerische Nationalbank führte dazu, dass die Schweizer Banken ihre variablen Hypothekarzinssätze während des Jahres mehrmals nach unten anpassten. Die Basellandschaftliche Kantonalbank bot ihren Kundinnen und Kunden ein wesentlich umfassenderes Paket an. Am 24. November 2008 senkte sie die Zinssätze auf Hypotheken für privates Wohneigentum und für Baukredite signifikant. Der Zinssatz für die variable Viertel5-Hypothek wurde von 3,25 % auf 2,625 % gesenkt. Der Zinssatz für die 3-jährige Festzinshypothek betrug maximal 2,2 %. Und der Zinssatz für neue Baukredite sank auf 1,5 %. Das Paket wurde sowohl von den Medien als auch vor allem von den Kundinnen und Kunden sehr positiv aufgenommen.

BAUKREDITZINSSATZ

1.5 %

Am 24. November 2008 senkte die Basellandschaftliche Kantonalbank die Zinssätze auf Hypotheken für privates Wohneigentum und für Baukredite signifikant. Der Zinssatz für neue Baukredite sank auf 1,5 %.



«Unser Erfolg ist dem regelmässigen Training zu verdanken. Mindestens so bedeutend ist aber unser guter Teamgeist. Jung und Alt, Frauen und Männer, alle ziehen am gleichen Strick – auch ausserhalb des Vereinslebens. Bei uns haben auch Leute mit Bürojobs Chancen, ganz vorne mitzuspielen.»

BEAT BUSER [Vizepräsident Handholzer Eptingen]

Handholzer Eptingen

12 Schweizermeistertitel, 136 Kränze

Gründungsjahr: 1995, Mitglieder: 60 (grösster Holzerverein der Schweiz)

Zeit, um einen Baumstamm zu zersägen: 10–15 sec

Längste Säge im Verein: 1,80 m

www.handholzer-eptingen.ch