



Sicher und fit in die Zukunft.

Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2016.

Original Baselbiet

Eine Vision haben, unternehmerisch handeln, gemeinsam stark und innovativ sein – und dabei seine Wurzeln kennen. Diese Eigenschaften machen die Stärke des Baselbiets aus. Das ist original Baselbiet.

So wie Nadja Schütz, die junge Frau auf dem Titelbild dieses Geschäftsberichts. Die Liestaler Bauerntochter studiert Agrarwissenschaften und will aus der lokalen Landwirtschaft wieder mehr Wert schaffen. 2016 produzierte sie das erste und einzige Schweizer Popcorn.

Ihr Porträt ist eines von fünf in unserem Online-Geschäftsbericht. Wir zeigen Baselbieterinnen und Baselbieter, die unsere Region mit besonderem Erfindergeist, innovativen Ideen und grossem Engagement weiterbringen. Denn visionär sein, zusammen arbeiten und unternehmerisch und innovativ sein – das sind auch die Eigenschaften, die für die BLKB stehen. Wir wollen unsere Region weiterbringen – das ist unser Leistungsauftrag.

Tauchen Sie ein in die vielfältige Welt des Baselbiets:

blkb.ch/gb2016



Auf einen Blick

	2016 CHF Mio.	2015 CHF Mio.	2014 CHF Mio.
Bilanz			
Bilanzsumme	23 689,5	23 178,4	21 492,0
Hypothekarforderungen	17 556,8	17 070,2	16 611,2
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	15 729,8	15 442,8	15 256,6
Erfolgsrechnung			
Geschäftsertrag	368,3	371,7	354,0
Geschäftserfolg	183,4	191,2	175,7
Jahresgewinn	133,6	130,4	115,8
Ausschüttungen auf Zertifikatskapital	20,0	20,0	19,4
Ausschüttungen an den Kanton (inkl. Verzinsung Dotationskapital)	56,0	56,0	45,5
Weitere Angaben			
Personalbestand (Durchschnitt der Vollpensen)	657	639	650
Anzahl Niederlassungen	24	24	24
Kundenvermögen	19 072	18 599	19 625
Durchschnittliche Zinsmarge	1,405%	1,396%	1,310%
Return on Equity	9,52%	11,04%	9,03%
Cost-Income-Ratio I	44,04%	42,38%	44,15%
Cost-Income-Ratio II	50,20%	48,56%	50,35%
Kantonalbank-Zertifikat			
Jahresschlusskurs (in CHF)	900.00	889.00	895.50
Nominalwert (in CHF)	100.00	100.00	100.00
Dividende je Zertifikat (in CHF)	35.00	35.00	34.00
Börsenkapitalisierung ¹⁾	1 953,0	1 929,1	1 943,2

¹⁾ Zertifikats- und Dotationskapital

Kontinuierlich gut unterwegs.

Geschätzte Eigentümer, Kunden und Mitarbeitende

Mit den Nachwehen von Brexit und US-Präsidentschaftswahlen endete das Jahr 2016 alles andere als ruhig. Wegweisende Entscheide aus dem vergangenen Jahr werden das neue prägen. In diesem Umfeld hat die Basellandschaftliche Kantonalbank 2016 ein weiteres gutes Ergebnis erzielt und fokussiert unverändert auf Zuverlässigkeit und Kontinuität.

«Die BLKB hat das Vertrauen ihrer Kunden, Eigentümer und Mitarbeitenden und damit alle Voraussetzungen, weiterhin erfolgreich zu sein.»

Die im letzten Jahr wiederum gute Profitabilität der BLKB verdeutlicht auf eindrückliche Weise, dass ein gelebtes nachhaltiges Geschäftsmodell für alle unsere Anspruchsgruppen – Eigentümer, Kunden, Mitarbeitende – positiv ist. Wir haben uns in mehreren Bereichen für die Zukunft fit gemacht. Die BLKB treibt die vor vier Jahren initiierte Neuausrichtung der Bank wei-

ter voran und hat im letzten Jahr eine Digitalisierungsstrategie erarbeitet.

Ziel ist es, das Geschäftsmodell der BLKB weiterzuentwickeln und die erforderlichen Investitionen zu tätigen, um die Erträge von morgen zu sichern und den neuen Kundenanforderungen gerecht zu werden. Unser Hauptaugenmerk wird darauf liegen, die für uns als Bank und für unsere Kundinnen und Kunden besten Handlungsoptionen aus der Digitalisierung zu identifizieren und erfolgreich umzusetzen. Ausserdem wurde eine neue Strategie im Anlagegeschäft entwickelt, um unser Profil in diesem Bereich zu schärfen, Marktanteile zu gewinnen und die Profitabilität zu steigern. Schliesslich haben wir die CEO-Nachfolge langfristig geplant und per Anfang 2017 umgesetzt. Damit hat der Bankrat die Stabilität und Kontinuität an der operativen Spitze der Bank sichergestellt.

Die BLKB hat das Vertrauen ihrer Kunden, Eigentümer und Mitarbeitenden und damit alle Voraussetzungen, weiterhin erfolgreich zu sein. Dank ihrer sehr guten Kapitalstruktur, ihrem tiefen Risikoprofil und den dadurch resultierenden tiefen Kapitalkosten wird die BLKB auch in konjunkturell wechselhaften Zeiten ein sicherer und zuverlässiger Partner für ihre Kunden sein.

Wir danken unseren Kunden, Eigentümern und Mitarbeitenden für ihre wertvolle Unterstützung im vergangenen Jahr sehr herzlich.



Elisabeth Schirmer-Mosset
Bankpräsidentin



John Häfelfinger
Präsident der Geschäftsleitung
ab 1.1.17



Dr. Beat Oberlin
Präsident der Geschäftsleitung
bis 31.12.16



Dr. Beat Oberlin, Elisabeth Schirmer-Mosset, John Häfelfinger.

Danke, Dr. Beat Oberlin

Dr. Beat Oberlin hat sich im Januar 2015 entschieden, sein Amt auf die Versammlung der Inhaberinnen und Inhaber von BLKB-Zertifikaten im April 2017 zur Verfügung zu stellen und per 30. April 2017 in den Ruhestand zu treten. Er war bis zum 31. Dezember 2016 Präsident der Geschäftsleitung und verantwortet somit das gesamte Geschäftsjahr 2016.

Dr. Beat Oberlin hat die BLKB in den letzten 12 Jahren entscheidend mitgeprägt. Er hat Hervorragendes für die BLKB geleistet und sie nachhaltig erfolgreich durch schwierige Gewässer gesteuert. Unter seiner Führung ist die BLKB kontinuierlich gewachsen und gehört heute zu den sichersten und effizientesten Banken der Schweiz.

Dank seiner Weitsicht ist die Bank strategisch und operativ ausgezeichnet positioniert. Für seine Leistungen und seinen Einsatz sind ihm Bankrat, Geschäftsleitung und Mitarbeitende zu grossem Dank verpflichtet.

Willkommen John Häfelfinger

Der Bankrat hat John Häfelfinger per 1. Januar 2017 zum neuen Präsidenten der Geschäftsleitung gewählt. John Häfelfinger ist eine fachlich bestens qualifizierte und engagierte Führungsperson mit einem überzeugenden Erfolgsausweis in der Bankenbranche. Wir sind überzeugt, dass er die BLKB dank seines Knowhows, seiner Führungsqualitäten und seiner langjährigen Erfahrung auf ihrem erfolgreichen Weg weiter voranbringen und entwickeln wird. In seiner bisherigen Karriere hat er sämtliche Frontbereiche im Bankgeschäft durchlaufen.

Er verfügt über umfassende Kenntnisse in komplexen Finanzierungen im internationalen Corporate Banking wie auch im Schweizer Firmenkundengeschäft. Zuletzt verantwortete er bei einer Grossbank den Bereich Corporate & Specialty Lending und war stellvertretender Leiter des Bereichs Corporate & Institutional Clients. Er ist in der Region zu Hause und hier verankert.

Wir heissen John Häfelfinger bei der BLKB herzlich willkommen und freuen uns auf die Zusammenarbeit mit ihm.



Elisabeth Schirmer-Mosset
Bankpräsidentin

Sicher und fit in die Zukunft.

Der Jahresgewinn der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) nahm 2016 um 2,4 Prozent auf CHF 133,6 Mio. leicht zu. Sie erzielte mit einem Geschäftserfolg von CHF 183,4 Mio. ein gutes Ergebnis. Dies entspricht einem Rückgang um 4,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die ordentliche Ausschüttung an den Kanton Basel-Landschaft hat sich im Vergleich zum Vorjahr leicht auf CHF 60,0 Mio. erhöht. Die Zertifikatsdividende bleibt mit CHF 35 unverändert. Der Geschäftsertrag verzeichnete einen leichten Rückgang um 0,9 Prozent auf CHF 368,3 Mio. Haupttreiber dabei sind der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft von CHF 285,0 (+1,1%) sowie der Erfolg aus dem Handelsgeschäft von CHF 17,6 Mio. (-3,7%). Ein wichtiger Ertragspfeiler bleibt weiterhin das Kommissionsgeschäft mit einem Erfolg von CHF 57,4 Mio. (-7,8%). Das starke Zinsergebnis konnte somit den leichten Ertragsrückgang im Kommissions- und Handelsgeschäft im Vergleich zum Vorjahr nicht ganz ausgleichen. Der Geschäftsaufwand nahm um 3,0 Prozent auf CHF 162,2 Mio. zu und war geprägt von Investitionen in die Zukunft.

Die Cost-Income-Ratio beträgt 44,0 Prozent: eine Zunahme um 1,7 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Der Wert liegt weiterhin im unteren Teil des Zielkorridors von 40 bis 50 Prozent. Die Eigenkapitalrentabilität beläuft sich auf 9,5 Prozent und liegt somit deutlich über unserem Zielwert des 10-Jahres-Swap +3%. Der Eigenkapitaldeckungsgrad liegt bei hervorragenden 218,2 Prozent. Das Eigenkapital wurde um CHF 116 Mio. gestärkt.

Weiterhin hohes Vertrauen in die BLKB

Der Netto-Neugeldzufluss betrug CHF 553,7 Mio. (+116,3%) und ist breit abgestützt. Dies ist ein Beweis für das weiterhin hohe Kundenvertrauen und die Kompetenz der BLKB. Gleichzeitig wird die Weissgeldstrategie weiter konsequent umgesetzt. Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen wuchsen auf insge-

samt CHF 15,7 Mia. (+1,9%). Die Kundenvermögen betragen CHF 19,1 Mia., davon CHF 3,1 Mia. mit Verwaltungsmandaten. Die Vermögen mit Verwaltungsmandaten konnten im Vergleich zum Vorjahr leicht um CHF 93,8 Mio. (+3,2%) zulegen. Das auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Asset Management wird von unseren Kundinnen und Kunden geschätzt. Das Aktivgeschäft konnte grösstenteils durch Kundengelder refinanziert werden. Die Refinanzierungsquote blieb mit 83,2 Prozent stabil.

Risikobewusstes Wachstum bei Hypotheken und Krediten an Private und Firmen

Die BLKB hat ihre Hypothekenausleihungen moderat auf CHF 17,6 Mia. erhöht (+2,9%). Davon entfallen CHF 862,4 Mio. auf die E-Hypotheken (+21,2%).

Die Kreditlimiten an Firmen haben um CHF 47,3 Mio. auf insgesamt CHF 5,0 Mia. zugenommen. Die BLKB leistete damit auch 2016 einen erheblichen Beitrag an die Wirtschaft in der Region Nordwestschweiz.

Die Qualität und Bonität unseres Kundengeschäfts widerspiegelt sich in der Bildung von Wertberichtigungen im Umfang von CHF 3,8 Mio.

Wachstum im Zinsengeschäft

Mit CHF 285,0 Mio. lag der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft über dem Vorjahr (+1,1%). Zu diesem Erfolg hat wie bereits im vergangenen Jahr die weiterhin disziplinierte langfristige Bilanzmanagement-Strategie beigetragen.

Leichter Rückgang im Kommissionsgeschäft

Der Erfolg im Kommissionsgeschäft ging auf CHF 57,4 Mio. zurück (-7,8%). Grund dafür ist insbesondere der Ertragsrückgang im Wertschriften- und Anlagegeschäft.

Erfreuliche Stabilisierung im Handelsgeschäft

Der Erfolg im Handelsgeschäft ging aufgrund erschwelter Rahmenbedingungen auf CHF 17,6 Mio. zurück (-3,7%).

Übriger ordentlicher Erfolg

Der übrige ordentliche Erfolg ging auf CHF 8,4 Mio. zurück. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass diverse positive Sondereffekte im Vergleich zum Vorjahr weggefallen sind.

Fit für die Zukunft dank Kostenbewusstsein und Investitionen

Die BLKB ging auch 2016 sorgsam mit ihren Kosten um und tätigte gleichzeitig Investitionen in die Zukunft. Der Geschäftsaufwand nahm insgesamt auf CHF 162,2 Mio. zu (+3,0%). Der Sachaufwand stieg auf CHF 59,7 Mio. (+3,6%). Grund dafür sind vor allem Investitionen in die kontinuierliche Modernisierung der Infrastruktur sowie in die digitale Weiterentwicklung. Darunter fallen insbesondere die Erweiterung unseres Online-Auftritts, das Angebot von Twint, die Partnerschaft mit True Wealth und die Lancierung von KMUcash in Zusammenarbeit mit Advanon als Teil unserer Digitalisierungsstrategie. Der Personalaufwand erhöhte sich auf CHF 102,5 Mio. (+2,6%). Die Anzahl Vollzeitstellen nahm 2016 gegenüber dem Vorjahr um 18 Stellen auf 657 zu (+2,8%).

Stabilität und Kontinuität an der operativen Spitze

Mit der Wahl von John Häfelfinger zum neuen CEO hat der Bankrat die Stabilität und Kontinuität an der operativen Spitze der Bank sichergestellt. John Häfelfinger hat diese Funktion am 1. Januar 2017 übernommen. Er tritt damit die Nachfolge von Dr. Beat Oberlin an. Dieser verantwortet das gesamte Geschäftsjahr 2016 und geht nach der Versammlung der Inhaberinnen und Inhaber von BLKB-Zertifikaten im April 2017 in Pension.

Eurokrise und Negativzinsen

Wie eine gemeinsame Umfrage von BLKB und BAKBASEL im Frühling des vergangenen Jahres aufzeigt, war im Kanton Basel-Landschaft die Konjunktur besser als ursprünglich befürchtet. Die Euroschwäche stellte für einzelne Unternehmen nach wie vor eine existenzielle Belastung dar. Die Unternehmensbefragung zeigte, dass drei Viertel der stark exportorientierten Firmen Massnahmen ergriffen hatten, um den Auswirkungen der Frankenaufwertung zu trotzen. Fast die Hälfte aller befragten Firmen plante weitere Schritte, um den Auswirkungen der Euroschwäche entgegenzuwirken. Es ist unsere Kernaufgabe, den Unternehmen in der Region die Mittel zur Verfügung zu stellen, die sie für ein erfolgreiches Wirtschaften benötigen. Dank unseres hohen Eigenkapitalpolsters können wir diesen Leistungsauftrag künftig – und auch in einem anspruchsvollen Umfeld – weiter gut erfüllen.

Die Giro Guthaben aller Geschäftsbanken bei der Nationalbank liegen weiterhin deutlich über der kumulierten Freigrenze. Deshalb kann momentan ohne negative Zinsen kein zusätzliches Geld im Geldkreislauf der SNB «parkiert» werden. Trotzdem wollen wir weiterhin die Anwendung von negativen Zinsen für die private Kundschaft so lange als möglich vermeiden. Dies würde unser Geschäftsmodell unterhöhlen. Privatkunden erhalten eine – wenn auch minimale – Verzinsung. Für grosse Beträge von Institutionellen und Firmen, welche Kunden bei uns sind, entscheiden wir individuell unter Berücksichtigung der gesamten Kundenbeziehung über die Preisgestaltung. Hier kommt der Negativzins zur Anwendung. Für flüchtige Wartegelder von Nichtkunden der BLKB wird ein Negativzins erhoben.

Konsequente Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells

Wie wir unser Potenzial besser ausschöpfen – dieser Gedanke stand am Anfang der Neuausrichtung unserer Bank vor vier Jahren. Ziel war es, uns am Kundenverhalten zu orientieren, uns über Partnerschaften weiterzuentwickeln, konsequent die

verschiedenen Kontaktpunkte zu vernetzen und Synergien besser zu nutzen. 2016 haben wir diese Neuausrichtung mit Fokus auf die Digitalisierung und den Anlagebereich weiter vorangetrieben.

Fit für die Zukunft mit der Digitalisierungsstrategie

Mit der neu erarbeiteten Digitalisierungsstrategie sorgen wir für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung und kommen dem Eigentümerauftrag nach. Ziel ist es, unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln und die erforderlichen Investitionen zu tätigen, um die Erträge von morgen zu sichern und den neuen Kundenanforderungen gerecht zu werden. Konkret geht es darum, unsere Produkte und Dienstleistungen an das geänderte Kundenverhalten anzupassen. Dahinter steht die Vision, den bestehenden Dienstleistungsumfang auch auf digitalaffine Kunden auszurichten sowie gleichzeitig neuartige Geschäftsoportunitäten wahrzunehmen.

So haben wir im April sowohl für Privat- als auch für Geschäftskunden die Smartphone-Bezahlösung von Twint eingeführt. Wir wollen uns als kompetenten und sichtbaren Partner im Mobile Payment positionieren. Gleichzeitig beobachten wir die weitere Entwicklung aufmerksam.

Im Juni haben wir unseren Online-Auftritt durch «Meine BLKB» erweitert. Das Portal legt den Grundstein für ein neues E-Banking und eine neue Mobile App. Das neue E-Banking wiederum schafft die Grundlage für die digitale Weiterentwicklung der Bank. Für unsere Kunden heisst dies, dass neue digitale Dienstleistungen integriert werden können.

Im August sind wir eine strategische Partnerschaft mit der Pionierin in der Schweizer Online-Vermögensverwaltung, True Wealth, eingegangen und werden so unser Angebot für digitalaffine Anlagekunden ausbauen können. Die BLKB ist als Minderheitsaktionärin an True Wealth beteiligt und im Verwaltungsrat

vertreten. Anfang Oktober haben wir mit dem Fintech-Startup Advanon den gemeinsamen Online-Marktplatz KMUcash für Unternehmen lanciert, welcher die Vorfinanzierung von offenen Debitoren-Rechnungen ermöglicht.

Mit diesen Projekten lösen wir ein, was wir 2015 kommuniziert haben: dass wir Geschäftsmöglichkeiten und Kanäle weiter konsequent vorantreiben, welche uns die Digitalisierung eröffnet.

Wir haben ebenfalls in unsere Online-Reputation investiert. Unser Blog bildet das Herzstück unserer Social-Media-Strategie und wurde inhaltlich und äusserlich neu ausgerichtet. Interne sowie externe Experten geben dort ihr Fachwissen an die Community weiter und stärken so die Wahrnehmung der BLKB in der digitalen Welt.

Fit für die Zukunft mit der Strategie im Anlagegeschäft

Unser Potenzial im Anlagegeschäft wollen wir besser ausschöpfen. Deshalb wurden eine neue Strategie und diverse Massnahmen entwickelt. Damit wollen wir unsere Expertise und unser Profil im Anlagegeschäft weiter schärfen, Marktanteile gewinnen und die Profitabilität steigern.

Mit vier neuen Leistungsangeboten unterstützen wir unsere Kunden bei der Umsetzung ihrer persönlichen Anlagestrategie. Grundlage dafür sind die jeweilige Lebenssituation unserer Kunden sowie ihre Zukunftspläne. Ausgehend davon wird im Rahmen eines strukturierten und digital unterstützten Beratungsprozesses eine persönliche Bilanz erstellt. Die Vermögenswerte bilden die Aktivseite. Auf der Passivseite stehen die individuellen Wünsche, die Ansprüche und die Verpflichtungen der Kunden. Abgeleitet vom Risikoprofil empfehlen wir eine Anlagestrategie. Mit einem solchen Vorgehen wird die Transparenz in der Anlageberatung verbessert und der Kundenschutz gestärkt, wie dies auch vom neuen Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) verlangt wird.

Fit für die Zukunft dank langfristig gesunder Kunden

Das jetzige Zinsumfeld begünstigt das Sparen weiterhin nicht. Unsere Beratung umfasst beide Seiten der Bilanz unserer Kunden. Es geht auf der einen Seite um die Entwicklung von Einkommen und Vermögen über die verschiedenen Lebensabschnitte hinweg. Dem stehen auf der anderen Seite die Verpflichtungen gegenüber und damit verbunden der Aufwand und die Fähigkeit, Kredite ebenfalls über die Lebensabschnitte hinweg bedienen zu können. Deshalb empfehlen wir, über die Möglichkeit einer Reduktion der Hypothekarschulden nachzudenken, und sind gegen eine Lockerung bei der Hypothekenvergabe. Wir sind überzeugt, dass nur gesunde Kunden auch langfristige Kunden sind. Dieser Ansatz ist auch Ausdruck unserer Kredit- und Risikopolitik. Im Zentrum steht für uns die Qualität der Ausleihungen, welche sich unter anderem auch in einem tiefen Volumen an Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken widerspiegelt.

Fit für die Zukunft dank einer starken Kapitalbasis

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 mit Abstand wichtigste Bank im Kanton. Mehr als die Hälfte aller Baselbieterinnen und Baselbieter haben mindestens ein Konto bei der BLKB. Basis dafür, dass wir Kredite vergeben können, ist unser Eigenkapital. Denn jeder Kredit muss mit Eigenkapital unterlegt werden. Angesichts der Tatsache, dass in der Vergangenheit die Eigenmittelanforderungen erhöht wurden, ist eine starke Kapitalbasis

essenziell. Für eine Kantonalbank ist die Gewinnthesaurierung die wichtigste Quelle, um Eigenkapital zu äufnen. Nur so können wir langfristig und in wechselhaften Zeiten unsere Funktion als Schmiermittel der lokalen Wirtschaft wahrnehmen.

Fit für die Zukunft dank regionaler Nähe

Für die BLKB spielt die Niederlassung als Ort der Beratung und Begegnung mit ihren Kunden eine zentrale Rolle. Die BLKB setzt auf diesen Vertriebskanal. Als Nummer eins werden wir auch künftig das breiteste Niederlassungsnetz im Kanton pflegen. Ausserdem verfügt das Baselbiet über die zweittiefste Bankstellendichte der Schweiz.

Die Bedürfnisse unserer Kunden ändern sich laufend. Darauf stellen wir uns ein und passen unsere Verkaufsstellen in der Erscheinung und im Angebot an. Das heisst, dass das in der Niederlassung vermittelte Beratungs- und Markenerlebnis vermehrt in den Fokus rückt, während die Bedeutung der Bartransaktionen am Schalter abnimmt.

Analysen des Kundenverhaltens zeigen auf, dass die Vielfalt verschiedener Kontaktmöglichkeiten – von der Niederlassung bis zur Selbstbedienung via Mobile Banking – für unsere Kunden wichtig ist. Unsere Kunden erwarten, dass sie mit ihren Anliegen auf sehr verschiedenen Kanälen mit uns in Kontakt treten und ihre Anliegen erledigen können.

Fit für die Zukunft dank Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist bei der BLKB einer der zentralen Grundwerte und fester Bestandteil unseres Unternehmensleitbilds. Im Berichtsjahr haben wir unsere Nachhaltigkeitsleistungen weiterentwickelt.

Wir lancierten unter dem Titel «BLKB Next Generation Strategy» zwei eigene Strategiefonds, die klare Nachhaltigkeitskriterien erfüllen. Sie richten sich an Anleger, die von einer professionellen

Vermögensverwaltung profitieren und zugleich einen Beitrag zur Entwicklung einer nachhaltigen Wirtschaft leisten wollen. Bis Ende 2016 haben Kunden insgesamt CHF 247,6 Mio. in die beiden Fonds investiert. Wir haben per Ende 2016 als zweite Kantonalbank in der Schweiz die Erklärung «Montréal Carbon Pledge» unterzeichnet und uns damit dazu verpflichtet, eine höhere Transparenz beim CO₂-Fussabdruck der Anlageportfolios zu schaffen und damit langfristig auch zu dessen Verringerung beitragen.

Weiterhin unterstützen wir die E-Mobilitäts-Initiative der EBL. Wir stellen auch unseren Fuhrpark auf Elektrofahrzeuge um und haben bereits an vier Standorten im Baselbiet kostenlose Lade-Stationen für die Bevölkerung aufgestellt. Weitere Ausführungen finden sich im Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 15.

Sicherheit als Grundpfeiler unseres Geschäftsmodells

2015 wurde das Projekt Integrales Regelwerk erfolgreich abgeschlossen. Ausgehend davon wurden 2016 auf der Basis einer neu geschaffenen Prozessdokumentation zum ersten Mal Prozessverbesserungen auf breiter Front lanciert. Das neue Netz aus Regelwerkelementen wird den Mitarbeitenden im BLKB-Prozessportal berufsbildbezogen und in digitaler Form zu Verfügung gestellt. Das Integrale Regelwerk bildet die Grundlage für ein modernes internes Kontrollsystem und ist ein wichtiger Schritt für die Weiterentwicklung der Compliance und des Risk Management. Ausserdem hat der Bankrat anlässlich seiner Sitzung vom 26. Oktober 2016 eine umfassende Risikobeurteilung vorgenommen. Weitere Ausführungen zum Risikomanagement und zur Risikokontrolle finden sich im Anhang zur Jahresrechnung unter den Erläuterungen zur Geschäftstätigkeit.

Fit für die Zukunft dank motivierter Mitarbeitender sowie guter Aus- und Weiterbildung

94 Prozent der Mitarbeitenden der BLKB haben an der Mitarbeitendenbefragung 2016 teilgenommen. Davon empfehlen

99 Prozent die BLKB als Arbeitgeberin. Dieses Resultat zeigt ein grosses Vertrauen in die Bank und eine hohe Identifikation mit den gelebten Werten und unserer Kultur. Seit 1. Januar 2016 sind auch Väter für Kinderbetreuungszulagen berechtigt und der Vaterschaftsurlaub wurde von 5 auf 10 Tage erhöht.

Wir fördern im Interesse unserer Kunden und als verantwortungsvolle Arbeitgeberin die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeitenden. Deshalb haben wir damit begonnen, sämtliche Mitarbeitende, die ein eigenes Kundenbuch führen oder im direkten Kundenkontakt stehen, zu zertifizieren. Mit der Zertifizierung und der regelmässigen Rezertifizierung stellen wir die Beratungsqualität sicher und legen die Basis für eine andauernde Verbesserung der Fach- und Beratungskompetenzen der Mitarbeitenden. Die BLKB wurde von der Wirtschaftskammer Baselland an der Lehrabschluss-Rangfeier 2016 mit dem Berufsbildungs-Golden Award ausgezeichnet. Mit dem Award wurde unser Engagement im Bereich duale Bildung und Jugendförderung gewürdigt. Hervorgehoben wurde das Verdienst der BLKB um die duale Bildung, sei es im eigenen Unternehmen als Ausbildungsbetrieb oder mit innovativen Ideen wie der Jobs-for-Juniors-Karte, mit deren Spendenerlös Projekte im dualen Bildungsbereich unterstützt werden. Unterstrichen wird die erfolgreiche berufliche Grundbildung auch mit der Auszeichnung eines unserer Lernenden zum «Lehrling des Jahres 2016» von Baselland und Basel-Stadt.

Ausblick

Die BLKB rechnet 2017 mit einem Ergebnis, das unter dem Vorjahr liegen wird. Sie geht von einem stabilen Umfeld in der Schweiz aus. Die Spannungen im Euro-Raum sind aufgeschoben, aber nicht aufgehoben und können jederzeit für Volatilität sorgen. Die Entwicklung in den USA ist schwer voraussehbar und kann zusätzliche Volatilität an den Finanzmärkten erzeugen. In diesem Umfeld sind Sicherheit und Berechenbarkeit wichtig. Für beides steht die BLKB weiterhin ein.

Bilanz per 31. Dezember 2016 (vor Gewinnverwendung)

Aktiven

	31.12.2016 CHF 1000	31.12.2015 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Flüssige Mittel	2763340	2630633	132706	5,04
Forderungen gegenüber Banken	266512	306636	-40123	-13,09
Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	0	20020	-20020	-100,00
Forderungen gegenüber Kunden	1412246	1432945	-20699	-1,44
Hypothekarforderungen	17556812	17070177	486635	2,85
Handelsgeschäft	2735	5730	-2995	-52,27
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	8756	11006	-2250	-20,44
Finanzanlagen	1466587	1482900	-16313	-1,10
Aktive Rechnungsabgrenzungen	43041	47995	-4955	-10,32
Beteiligungen	39822	34214	5608	16,39
Sachanlagen	115763	121969	-6206	-5,09
Sonstige Aktiven	13897	14202	-305	-2,15
Total Aktiven	23689510	23178427	511083	2,20
Total nachrangige Forderungen	223	206	17	8,25
- davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,00

Passiven

	31.12.2016 CHF 1000	31.12.2015 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Verpflichtungen gegenüber Banken	640670	429122	211548	49,30
Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	415820	740701	-324881	-43,86
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	15729751	15442845	286906	1,86
Verpflichtungen aus Handelsgeschäften	0	0	0	0,00
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	1606	3076	-1470	-47,80
Kassenobligationen	44570	69503	-24933	-35,87
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	4518000	4269000	249000	5,83
Passive Rechnungsabgrenzungen	77479	84799	-7321	-8,63
Sonstige Passiven	30178	44173	-13995	-31,68
Rückstellungen	36676	19189	17487	91,13
Reserven für allgemeine Bankrisiken	1129500	1067500	62000	5,81
Gesellschaftskapital	217000	217000	0	0,00
Gesetzliche Gewinnreserve	714084	659943	54141	8,20
Eigene Kapitalanteile	-7385	-9837	2452	-24,93
Gewinnvortrag	7962	10966	-3005	-27,40
Jahresgewinn	133599	130446	3153	2,42
Total Passiven	23689510	23178427	511083	2,20
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0	0	0,00
- davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungserzicht	0	0	0	0,00

Ausserbilanzgeschäfte

	31.12.2016 CHF 1000	31.12.2015 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Eventualverpflichtungen	189685	179408	10277	5,73
Unwiderrufliche Zusagen	355963	227279	128684	56,62
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	67867	42995	24872	57,85
Verpflichtungskredite	0	0	0	0,00

Erfolgsrechnung 2016

	2016 CHF 1000	2015 CHF 1000	Veränderung CHF 1000	Veränderung %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	406237	408125	-1889	-0,46
Zins- und Dividenertrag aus Finanzanlagen	20947	21458	-511	-2,38
Zinsaufwand	-138369	-144700	6332	-4,38
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	288815	284883	3932	1,38
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-3849	-3119	-730	23,39
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	284966	281764	3202	1,14
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft				
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	40171	43804	-3634	-8,29
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	5898	6006	-107	-1,79
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	19303	20011	-708	-3,54
Kommissionsaufwand	-7977	-7554	-423	5,60
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	57395	62267	-4872	-7,82
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	17602	18269	-667	-3,65
Übriger ordentlicher Erfolg				
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	4160	3270	889	27,20
Beteiligungsertrag	1888	3800	-1912	-50,32
Liegenschaftenerfolg	2364	2403	-39	-1,61
Anderer ordentlicher Ertrag	213	158	55	35,12
Anderer ordentlicher Aufwand	-242	-225	-16	7,29
Übriger ordentlicher Erfolg	8383	9405	-1022	-10,87
Geschäftsertrag	368347	371705	-3359	-0,90
Personalaufwand	-102495	-99873	-2622	2,63
Sachaufwand	-59734	-57641	-2093	3,63
Geschäftsaufwand	-162229	-157514	-4715	2,99
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-22446	-21070	-1376	6,53
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-230	-1931	1701	-88,10
Geschäftserfolg	183442	191190	-7748	-4,05
Ausserordentlicher Ertrag	12564	22310	-9746	-43,69
Ausserordentlicher Aufwand	0	-365	365	-100,00
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-62000	-82500	20500	-24,85
Steuern	-406	-190	-217	114,35
Jahresgewinn	133599	130446	3153	2,42
Gewinnverwendung				
Jahresgewinn	133599	130446	3153	2,42
Gewinnvortrag	7962	10966	-3005	-27,40
Bilanzgewinn	141561	141412	148	0,10
Verzinsung des Dotationskapitals	-2413	-2413	0	0,00
Ausschüttungen auf dem Zertifikatskapital	-19950	-19950	0	0,00
Abgeltung Staatsgarantie	-4008	-3913	-95	2,42
Ablieferung an den Kanton Basel/Landschaft	-53587	-53587	0	0,00
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	-53587	-53587	0	0,00
Gewinnvortrag	8016	7962	54	0,68

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

Online-Geschäftsbericht

Der gesamte Geschäftsbericht 2016 der BLKB ist
unter blkb.ch/gb2016 abrufbar.

Basellandschaftliche Kantonalbank
Rheinstrasse 7
4410 Liestal

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