

# Nachhaltig erfolgreich dank weitsichtigem Management.

2015 hat mit einem Paukenschlag begonnen: Am 15. Januar hat die Schweizerische Nationalbank den Mindestkurs von CHF 1.20 pro Euro aufgehoben. Gleichzeitig senkte sie die Negativzinsen für Guthaben auf den Girokonten, die einen bestimmten Freibetrag übersteigen. Die Entscheide der SNB haben andauernde Auswirkungen auf uns als Bank, auf unsere Kundinnen und Kunden und auf den gesamten Wirtschaftsstandort Schweiz. Waren die Folgen bis Mitte des vergangenen Jahres noch nicht überall sichtbar gewesen, so hat sich die negative Dynamik gegen Ende 2015 beschleunigt.

Entscheidender Faktor in solchen Zeiten ist die Fähigkeit, Herausforderungen in Chancen ummünzen zu können. Es geht darum, sich auf sein Geschäftsmodell und seine Werte zu besinnen, die eigenen Möglichkeiten zu erkennen und dann schnell und konsequent zu handeln. Dass sich dieser Ansatz auszahlt, zeigt unser sehr gutes operatives Ergebnis 2015: Der Geschäftserfolg betrug CHF 191,2 Mio. und die Erträge konnten um CHF 17,8 Mio. gesteigert werden. Durch unsere konsequente Kostendisziplin konnte die Cost-Income-Ratio nochmals auf 42,38 Prozent (Vorjahr 44,15 Prozent) gesenkt werden. Ausserdem verzeichnen wir sehr geringe operative Verluste und lediglich wenig Schadenfälle im Kreditgeschäft, für welche Rückstellungen verwendet werden.

Unsere Refinanzierungsquote (Verhältnis Kundeneinlagen zu Kundenausleihungen) von 83,8 Prozent bleibt hoch. Unsere Zielvorgaben haben wir wie bereits in den Vorjahren mit Ausnahme des Eigenmitteldeckungsgrades erreicht oder übertroffen.

Die nachhaltig guten Jahresergebnisse erlauben uns, die Ausschüttungen an unsere Eigentümer weiter zu erhöhen. Gleichzeitig sind wir in der Lage, unsere Eigenkapitaldecke kontinuierlich zu stärken und so das Risikopolster der Bank erneut auszubauen.

Die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) gehört zu einer der am solidesten finanzierten Banken in der Schweiz. Von dieser Sicherheit profitieren unsere Kundinnen und Kunden. Wir können ihnen als zuverlässiger und starker Partner langfristig zur Seite stehen. Dass dies honoriert wird, zeigt unter anderem der weitere Zuwachs an Kundengeldern im letzten Jahr sowie der Anstieg der Hypothekarausleihungen und Kreditlimiten an Firmen.

Unser nachhaltiger Erfolg wird auch dadurch gestützt, dass wir sämtliche regulatorischen und rechtlichen Vorgaben konsequent umsetzen und keine Baustellen weder mit den USA noch Deutschland haben. Dies erlaubt es uns, uns ohne Altlasten auf die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells zu konzentrieren und in die Zukunft zu investieren.

Die fortschreitende Digitalisierung und Entregionalisierung werden für unser Geschäftsmodell einschneidende Konsequenzen haben. Deshalb hat das Thema für uns Priorität Nummer Eins. Die Digitalisierung ist mittlerweile integraler Bestandteil unserer Strategie. Wir werden im laufenden Jahr die Geschäftsmöglichkeiten und Kanäle weiter konsequent vorantreiben, welche uns die Digitalisierung eröffnet, und dafür CHF 20 Mio. investieren. Die Entwicklungen in der Fintechbranche werden auch uns beflügeln.

Der starke Franken hinterlässt deutliche Bremsspuren in der regionalen Wirtschaft. Dies zeigte eine Umfrage, die wir 2015 in Zusammenarbeit mit BAKBASEL kurz nach der Wechselkursfreigabe durchgeführt haben und an welcher sich über 1100 Firmenkunden der BLKB beteiligt haben. Besonders betroffen sind die Chemie-, die Pharma-, die Biotech- und die Investitionsgüterindustrie. Sie erwarten negative oder stark negative Auswertungen. Über 10 Prozent prüfen Entlassungen, tiefere Löhne, höhere Preise und/oder längere Arbeitszeiten. Es ist unsere



Dr. Beat Oberlin Präsident der Geschäftsleitung, Elisabeth Schirmer-Mosset Bankpräsidentin

Kernaufgabe, den Unternehmen in der Region die Mittel zur Verfügung zu stellen, die sie für ein erfolgreiches Wirtschaften benötigen. Das werden wir künftig – und auch in einem anspruchsvollen Umfeld – weiter tun.

Als Bank leben wir mehrheitlich vom Zinsdifferenzgeschäft: Kunden vertrauen uns ihre Spargelder für eine Zinszahlung an, diese Gelder stellen wir als Kredite in Form von Hypotheken oder übrigen Ausleihungen Privatpersonen und Firmen gegen eine Zinszahlung zur Verfügung. Gleichzeitig refinanzieren wir einen Grossteil unserer Ausleihungen durch Kundengelder. Die SNB-Entscheidung vom 15. Januar 2015 haben sich deshalb unmittelbar auf die Grundfesten unseres Geschäftsmodells ausgewirkt. Die Geschäftsleitung hat noch gleichentags gehandelt und die nötigen – und im Nachhinein auch richtigen – Entscheidungen getroffen. Diese wurden über alle Stufen der Bank rasch und effektiv umgesetzt. Wir haben unseren Privatkunden keine Negativzinsen berechnet – trotz der Negativzinsen, die wir bei der Nationalbank bezahlen. Auf der anderen Seite haben wir die Kundenzinssätze für Hypothekenausleihungen sowie auch die Vorfälligkeitsentschädigungen angepasst, um die höheren Absicherungskosten decken zu können. Die enge und rasche Abstimmung zwischen den Mitarbeitenden unseres Vertriebs mit denjenigen, die für Bilanzbewirtschaftung verantwortlich sind, war entscheidend. Diese enge Verzahnung in Kombination mit unserer Absicherungsstrategie war der wesentliche Erfolgsfaktor für den Nettozinserfolg im letzten Jahr.

Giroguthaben aller Geschäftsbanken bei der Nationalbank liegen weiterhin deutlich über der kumulierten Freigrenze. Deshalb kann kein zusätzliches Geld im Geldkreislauf der SNB ohne negative Zinsen «parkiert» werden. Trotzdem wollen wir die Anwendung von negativen Zinsen 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 kann der Negativzins zur Anwendung kommen. Für flüchtige «Wartegelder» bisheriger Nichtkunden wird ein Negativzins erhoben.

Das jetzige Zinsumfeld wird uns weiter begleiten. Es ist zu erwarten, dass die Politik des billigen Geldes einer Politik der Reformen der Strukturprobleme vorgezogen wird. Da die strukturellen Probleme ausserhalb der Schweiz eher zunehmen als abnehmen, wird die Nationalbank weiterhin die Aufwertung des Frankens bekämpfen müssen. Negativzinsen bleiben somit an der Tagesordnung.

So werden wir auch im kommenden Jahr mit zahlreichen Faktoren konfrontiert sein, die wir nicht voraussehen und beeinflussen können. Umso wichtiger ist deshalb die Eigenschaft, agil und offen zu bleiben, um die Zukunft optimal zu antizipieren und weiterhin unseren Kundinnen und Kunden als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen. Mit der erfolgreich abgeschlossenen Neuausrichtung der Bank haben wir uns die dafür notwendigen Werkzeuge erarbeitet. Und was uns weiterhin Rückenwind verleiht, sind eine sehr gute Eigenkapitalausstattung und eine gute Cost-Income-Ratio. Wir sind überzeugt, dass wir deshalb den Herausforderungen im neuen Jahr gut gerüstet gegenüberreten.



Elisabeth Schirmer-Mosset  
Bankpräsidentin



Dr. Beat Oberlin  
Präsident der Geschäftsleitung