



Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2016

23. Februar 2017

Es gilt das gesprochene Wort

Guy Lachappelle, Direktionspräsident

Sehr geehrte Damen und Herren

(Folie 25) Ich begrüsse Sie ebenfalls ganz herzlich zur heutigen Präsentation des Jahresabschlusses 2016.

BKB erfolgreich durch anspruchsvolles Umfeld gesteuert

(Folie 26) Die Basler Kantonalbank hat 2016 ein Ergebnis erwirtschaftet, das über dem bereits sehr guten Vorjahr liegt. Dieses Resultat ist keine Selbstverständlichkeit, denn immer noch beeinflussen politische Unsicherheiten und tiefe Zinsen das Bankgeschäft. Nach einem verhaltenen Halbjahresergebnis ist es uns in der zweiten Jahreshälfte gelungen, den schwierigen Start ins 2016 mehr als wettzumachen. Ich danke an dieser Stelle deshalb zuerst unserer Geschäftsleitung und unseren Mitarbeitenden, denn sie sind es, die unser Schiff so erfolgreich und motiviert durch diese bewegten Zeiten steuern.

Im letzten Jahr haben wir sehr viel erreicht. Im Folgenden zeige ich Ihnen konkret auf, welche Meilensteine dieser Strategie wir passiert haben.

Basler Kantonalbank zeigt sich neu

(Folie 27) Durch die Umsetzung unserer Strategie ist in den letzten Jahren die neue BKB entstanden. Heute macht ein frischer Markenauftritt den Neubeginn als Beraterbank auch für die Kunden erlebbar. Im September 2016 haben wir an der Greifengasse die erste Filiale im neuen Auftritt eröffnet. Sie präsentiert sich mit einer aufgeräumten, modernen und einladenden Atmosphäre – konsequent in unseren Markfarben Schwarz und Weiss. Das neue Filialkonzept verbindet eine kompetente Beratung vor Ort mit zahlreichen digitalen Innovationen. So steht unter anderem ein E-Banking-Counter zur Verfügung, und bei Bedarf können mittels Videokonferenz Fachspezialisten für Beratungsgespräche hinzugezogen werden. In einer ersten Umfrage äusserten sich die Kunden sehr positiv zum Filialkonzept. Vor allem die Offenheit und die freundliche Beratung kamen gut an. Für 2017 planen wir den Umbau weiterer Filialen. Bereits heute Abend erwarten wir unsere VIP-Gäste in der neugestalteten Filiale am Burgfelderplatz. Deren Eröffnung feiern wir am kommenden Samstag, den 25. Februar, mit einem Fest für alle.

Konzern BKB investiert Rekordsumme in Kundendienstleistungen

(Folie 28) Die digitale Transformation ist entscheidend für den zukünftigen Erfolg – auch bei einer Bank. Und dabei geht es um „Make or Break“: Eine Bank, die nicht digital ist, wird es morgen nicht mehr geben. Deshalb haben wir schon 2015 eine umfassende Digitalisierungsstrategie entwickelt. Das Ziel ist ein integriertes Omni-Channel-Banking. Jede Basisdienstleistung für Geschäfts- und Privatkunden muss sowohl physisch in der Filiale als auch online im Internet erhältlich sein. Allein der Kunde entscheidet wann, wo und wie er mit uns in Kontakt treten oder seine Geschäfte tätigen will. Durch die Umsetzung dieser Strategie werden wir 2017 erneut beträchtliche Investitionen tätigen. Nachdem wir im 2016 bereits eine Rekordsumme von 62,0 Millionen Franken in die gestartete Modernisierung der Filialen und die Entwicklung der digitalen Filiale investiert haben, werden wir im 2017 noch einen drauf legen: Wir werden 88,6 Millionen Franken in die Zukunft der beiden Konzernbanken investieren, unter anderem in die bis Ende 2017 abgeschlossene Erneuerung der Filialen und auch in die Digitalisierung des Bankgeschäfts.



Digitale Filiale „myBKB“ bereit zum Start

(Folie 29) Unsere Vision ist, dass der Kunde stets wählen kann, ob er uns in einer Filiale besucht oder unterwegs mit uns in Kontakt treten will. Mit der vollständigen Inbetriebnahme der digitalen Filiale bis Ende des laufenden Jahres werden wir zu den ersten Banken in der Schweiz gehören, die über eine integrierte und vollumfängliche digitale Dienstleistungspalette verfügen. Nach einer einmaligen Anmeldung können Kunden auf ein umfassendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen zugreifen. Zum Beispiel können Anleger online ihren Anlagetyp, das individuelle Risikoprofil und den verfügbaren Anlagebetrag ermitteln. Dabei können sie über eine Chat-Funktion jederzeit einen Kundenberater kontaktieren. Die digitale Filiale wollen wir über die nächsten Jahre weiter ausbauen, denn sie ist ein wichtiger Teil unserer integrierten Omni-Channel-Strategie.

Strategie 2021 mit klarem Fokus auf Wachstum in allen Geschäftsfeldern

(Folie 30) Wir haben im vergangenen Jahr unsere Strategie kritisch überprüft. In der Strategie 2017 ging es primär darum, die Bank und den Konzern organisatorisch neu aufzubauen und führungsmässig neu aufzustellen. Mit der Strategie 2021 soll das Wachstum in allen Geschäftsfeldern abgesichert und ausgebaut werden. Primäres Ziel ist es, die Kundenbasis zu verbreitern und die Ertragskraft weiter zu stärken. Im Stammhaus und im Konzern.

Strategie 2021: Begeistern wollen wir an allen Kontaktpunkten

(Folie 31) Lassen Sie mich kurz die Stossrichtungen erläutern. Wir begleiten unsere Kunden eng, in allen Lebensphasen und über alle Kontaktpunkte. So steigern wir die Kundenzufriedenheit und die Weiterempfehlungsrate. Wenn es um Bankgeschäfte geht, soll zuerst an uns gedacht werden. Wir bieten umfassende und verständliche Bankprodukte zu attraktiven Preisen. Zusätzlich bauen wir soziale Netzwerke auf und nutzen vorhandene Daten intelligent, um Kundenbedürfnisse noch besser zu erfüllen, Mehrgeschäfte zu gewinnen und unseren Marktanteil zu steigern. Wir vereinfachen und automatisieren unsere Abläufe, damit wir zu den Kostenführern gehören und unsere Wertschöpfung auf lange Sicht steigern. Wir halten Augen und Ohren offen und entwickeln intern oder mit Partnern innovative Angebote. Kunden sollen uns als Bank wahrnehmen, die immer vorne mit dabei ist. Wir fördern das unternehmerische Handeln und das Know-how der Mitarbeitenden. Wir stellen die ethische Qualität und Umweltverträglichkeit unserer Produkte sowie ein hohes Engagement für die Gesellschaft sicher.

In den kommenden Monaten werden wir mit dem neuen Bankrat die Strategiediskussion weiter vertiefen und die Massnahmen zu deren Umsetzung ab 2018 definieren.

BKB schafft ökonomischen Mehrwert

(Folie 32) Bevor ich zum Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr komme, möchte ich nochmals auf den Economic Profit (EP) zu sprechen kommen. Der Economic Profit entspricht dem Nettogewinn nach Abzug der Kosten für das eingegangene Risiko. Die BKB konnte im 2016 einen positiven EP von +41,4 Millionen Franken erwirtschaften. Wir haben unsere Kapital- resp. Risikokosten verdient, einen ökonomischen Mehrwert geschaffen und damit den Unternehmenswert gesteigert.

Verbessertes operatives Ergebnis im 2017 erwartet

(Folie 33) Das Umfeld bleibt im 2017 herausfordernd. Die Basler Kantonalbank ist heute sehr gut im Markt positioniert. Deshalb sind wir optimistisch und rechnen für das laufende Jahr – trotz des voraussichtlich unverändert schwierigen Umfeldes – mit einem weiter verbesserten operativen Ergebnis. Wir gehen davon aus, dass die anhaltenden Investitionen in die Erneuerung der Filialen bis Ende Jahr abgeschlossen sind und dass in die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie den Gewinnausweis prägen wird. So erwarten wir einen Jahresgewinn zwischen 85 und 95 Millionen Franken. Folglich gehen wir von einem leichten Rückgang des Economic Profit auf 30 bis 35 Millionen Franken aus. Im Hypothekengeschäft rechnet die Basler Kantonalbank mit einem Wachstum von mindestens 250 Millionen Franken Hypotheken und einem Nettoneuegeldzufluss bei in der Schweiz domizilierten Kunden von mindestens 270 Millionen Franken.



**Basler
Kantonalbank**

Zum Abschluss übergebe ich gerne das Wort an unseren Bankpräsidenten, Dr. Andreas Sturm.