

# Jahresmagazin 2025



**Unsere Strategie**  
Vorsorge und Anlagen im  
Fokus der Strategie 2026+

**Für unsere Umwelt**  
Mehr Transparenz

**Vorsorge**  
Interview mit Vorsorgeexpertin  
Alexandra Müller

# Partnerstimmen

«Mein persönliches Highlight mit der BKB war die ESC-Disco, die wir zusammen mit der BKB veranstaltet haben.»

**Michael Harr**

Geschäftsleiter Pro Senectute beider Basel



«Die BKB ist eine Partnerin, die auch in schwierigen Zeiten dabeibleibt – die Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg!»

**Dr. Silke Waterstraat**

Dozentin an der FHNW und Leiterin des CAS Sustainable Finance (in Kooperation mit der BKB)



«Dank der Zusammenarbeit mit der BKB konnten wir das erfolgreiche «Unternehmer!nnen-Treffen» 2025 erstmals auch in Basel anbieten.»

**Patrick Zaugg**

Mitglieder & Netzwerk  
Handelskammer beider Basel (HKBB)



**Titelbild:**

Alexandra Müller, Abteilungsleiterin Beratung & Lösungen bei der BKB

# Was es zu entdecken gibt

Ein erfolgreiches Jahr 2025	4
An die Baslerinnen und Basler	5
Unsere Strategie	6
Für unsere Kundinnen und Kunden	10
Rückblick ESC	16
Für unsere Mitarbeitenden	18
Für unsere Umwelt	20
Für Basel	24
Geschäftsentwicklung	28



**Für unsere Kundinnen und Kunden – S. 10**  
«Ab Alter 50 ist Vorsorge ein Muss!»



**Für unsere Mitarbeitenden – S. 18**  
Gemeinsam stark: Leistung neu gedacht



**Für Basel – S. 24**  
Mehr Lebensqualität für ältere Menschen

## Impressum

### Herausgeberin:

Basler Kantonalbank  
[bkb.ch/jahresmagazin](http://bkb.ch/jahresmagazin)

### Redaktion:

Kommunikation BKB

### Konzept und Gestaltung:

Neidhartschoen AG, Zürich

### Korrektorat:

Manus dextra, Rüedisbach

### Fotos:

Matthias Willi (BKB-Mitarbeitende),  
Oliver Look (Permi Jhooti),  
Marc Gilgen (Conchita Wurst),  
Ralph Larmann / SRG SSR (ESC)

### Druck:

Gremper AG, Pratteln

Diese Publikation erscheint gemeinsam mit dem Geschäftsbericht.

© 2026, Basler Kantonalbank

# Ein erfolgreiches Jahr 2025

Ratings  
(Fitch, S&P Global Ratings)

AA+  
AAA

Anzahl Mitarbeitende (ohne Young Professionals)

1443

Geschäftserfolg  
in Mio. CHF

281,1  
(+2,1%)

Kundinnen und Kunden (Konzern)

442 836  
(2025: +12 000)

Konzerngewinn  
in Mio. CHF

Anzahl Young Professionals  
(Lernende, Praktikantinnen bzw.  
Praktikanten und Trainees)

70

202,8  
(+8,8%)

Gesamtablieferung  
an den Kanton Basel-Stadt  
in Mio. CHF

117,5

... das entspricht pro Baslerin und Basler

558 CHF

# 2025: Ein Erfolgsgeschäft für die BKB



Liebe Leserinnen und Leser

Die Basler Kantonalbank blickt auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurück. Trotz geopolitischen Spannungen, handelspolitischen Unsicherheiten und anhaltendem Tiefzinsumfeld konnten wir unseren operativen Erfolg weiter steigern und unsere Stabilität festigen. Daneben haben wir erneut Top-Ratings und die Auszeichnung als «Bester Arbeitgeber» erhalten, eine markante Kurssteigerung des BKB-Partizipationsscheins um 30 Prozent verzeichnet und die Strategie 2026+ verabschiedet. Mit der Strategie 2026+ verfügt der Konzern BKB über einen klaren Kompass für die kommenden vier Jahre (mehr dazu erfahren Sie ab Seite 6).

2025 war auch das Jahr, in dem der Eurovision Song Contest nach Basel kam. Wir durften diesen Ausnahme-Event als nationale Sponsorin unterstützen (mehr dazu ab Seite 16). Auch im laufenden Jahr fehlt es uns nicht an Engagement, so etwa, wenn vom 26. bis zum 28. Juni 2026 das 32. Eidgenössische Jodlerfest in Basel stattfindet: Als Hauptsponsorin sind wir mittendrin und machen die Stadt Basel zu einem Fest des Miteinanders und der gelebten Tradition. Wir freuen uns sehr darauf.

Unsere Pläne für das Jahr 2026 sind klar: Wir werden die Herausforderungen als Chancen nutzen und risikobewusst wachsen – insbesondere im Vorsorge- und Anlagegeschäft. So nehmen wir unsere Zukunft in die Hand und schaffen nachhaltigen Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre des BKB Jahresmagazins!

**Adrian Bult**  
Bankratspräsident

**Regula Berger**  
CEO

# Vorsorgen und Anlegen im Fokus

Die Basler Kantonalbank gehört zu den führenden Universalbanken der Schweiz und ist in der Nordwestschweiz fest verankert. Mit der Strategie 2026+ machen wir Vorsorge und Anlagen zu unserem Schwerpunkt. Wir wollen in unserer Region erste Ansprechpartnerin sein, wenn es um Vermögensaufbau, Pensionierung und Nachfolge geht.

## **Stark als Universalbank**

Die Basler Kantonalbank ist breit aufgestellt. Als Universalbank bieten wir Privatpersonen und Unternehmen alles, was im Alltag wichtig ist: Hypotheken, Anlagen, Vorsorgelösungen, Finanzierungen und Lösungen für die Nachfolge. Unsere Kundinnen und Kunden betreuen wir persönlich und erstklassig.

Viele finanzielle Fragen hängen zusammen. Wer ein Eigenheim kauft, sollte auch an die Vorsorge denken.

Wer Vermögen anlegt, beschäftigt sich oft mit Steuern oder der Weitergabe an die nächste Generation. Wir bringen diese Themen zusammen und betrachten sie als Einheit.

Wir gehören heute zu den führenden Universalbanken der Schweiz. In der Nordwestschweiz sind wir stark verankert, mit der Bank Cler zudem in der ganzen Schweiz präsent.

«Die Strategie 2026+ steht für das, was die BKB ausmacht: Stabilität, Kundennähe und Kompetenz – unser Weg zum langfristigen Erfolg.»

**Raphael Helbling**

Leiter Bereich Legal & Compliance



«Als führende Universalbank verbinden wir Stabilität mit persönlicher Nähe und begeistern damit unsere Kundschaft.»

**Regula Berger**

CEO und Vorsitzende der Konzernleitung

Mit der Vision 2040 haben wir festgelegt, wohin wir uns langfristig entwickeln wollen. Wir wollen als führende Universalbank Stabilität bieten und unsere Kundinnen und Kunden mit fortschrittlichen Lösungen begleiten. Die Strategie 2026+ macht diesen Weg konkret.

**Vorsorge im Zentrum**

Die Menschen werden älter, und die Verantwortung für die eigene Absicherung wächst. Viele Menschen

fragen sich, wie der gewohnte Lebensstandard im Alter gesichert werden kann. Darum rücken wir Vorsorgen und Anlegen ins Zentrum unserer strategischen Ausrichtung. Wir bauen unsere Expertise in diesen Bereichen aus und richten unsere Beratung noch klarer darauf aus. Mit diesem Schwerpunkt schaffen wir ein breiter abgestütztes Geschäftsmodell und stärken unsere Widerstandsfähigkeit weiter.

Im Fokus steht besonders die Generation 50+. In dieser Phase stehen zentrale Entscheidungen an: Pensionskasse aufstocken, Kapital oder Rente beziehen, Eigenheim finanzieren, Vermögen weitergeben.

**Je früher, desto besser**

Vorsorge beginnt jedoch früher. Bereits mit dem ersten AHV-pflichtigen Einkommen lohnt sich die Einzahlung in die Säule 3a. Wer früh startet, verschafft sich Spielraum. Immer

«Die Strategie 2026+ aligniert das Handeln des ganzen Konzerns und fördert Verantwortung und Mut in der Belegschaft.»

**Michel Frei**

Leiter Bereich Vertrieb kommerzielle Kunden



«Mit der Strategie 2026+ entwickeln wir unseren Konzern auf hohem Niveau stabil, kunden- und mitarbeiterorientiert weiter.»

**Özlem Civelek**

Leiterin Bereich Service Center

mehr junge Menschen nutzen diese Möglichkeit, oft kombiniert mit Anlagelösungen. Wir unterstützen sie mit verständlicher Beratung und einfachen digitalen Lösungen.

Auch Unternehmen stehen vor Vorsorgefragen. Eine solide Kadervorsorge stärkt die Attraktivität als Arbeitgeber, eine frühzeitig geplante Nachfolgeschafft Klarheit. Als Universalbank verbinden wir private und unternehmerische Anliegen.

**Anlegen mit Weitblick**

Im Anlagegeschäft wollen wir weiterwachsen und setzen auf eine langfristige Entwicklung. Für unsere Kundinnen und Kunden zählt, was nach Abzug der Gebühren bleibt. Transparente Kosten und eine breite Diversifikation sind selbstverständlich. Unsere Empfehlungen beruhen auf sorgfältigen Analysen und einer realistischen Einschätzung der Risiken.

Wer investiert, verfolgt meist mehrere Ziele gleichzeitig: Vermögen soll aufgebaut, abgesichert und sinnvoll strukturiert werden. Diese Zusammenhänge berücksichtigen wir konsequent in unserer Beratung.

**Stabilität als Fundament**

In unsicheren Zeiten gewinnt Verlässlichkeit an Bedeutung. Als Kantonalbank mit dem Kanton Basel-Stadt als Eigner verfügen wir über ein stabiles Fundament. Unser Geschäftsmodell

«Die Strategie setzt klare Prioritäten, stärkt den Kundennutzen und gibt Orientierung für den Beitrag aller Mitarbeitenden.»

**Markus Hipp**

Leiter Bereich Vertrieb Privatkunden



«Wir steuern unser Wachstum, orientieren uns an den Kundenbedürfnissen und investieren in unsere Zukunft – das inspiriert mich.»

**Christoph Auchli**

Stv. CEO und Stv. Vorsitzender der Konzernleitung  
Leiter Bereich Finanzen und Risiko

haben wir auf langfristige Solidität ausgerichtet. Risiken prüfen wir sorgfältig und entscheiden mit Augemass. Stabilität zeigt sich nicht nur in Zahlen, sondern in langjährigen Kundenbeziehungen, Kontinuität in der Beratung und einer klaren Haltung.

**Schwerpunkte bis 2029**

Mit der Strategie 2026+ setzen wir bewusst Prioritäten. Vorsorge und Anlegen stehen im Zentrum. Dort bauen wir unser Angebot aus und entwickeln

digitale Lösungen weiter. Unser Ziel ist klar: Wir wollen in der Nordwestschweiz erste Ansprechpartnerin sein, wenn es um Vorsorge, Vermögensaufbau und Nachfolge geht.

Es lohnt sich, bei uns Kundin oder Kunde zu sein. Denn wir verbinden Stabilität mit Fachkompetenz, denken Beratung ganzheitlich und begleiten unsere Kundinnen und Kunden langfristig. Als Universalbank bieten wir Lösungen, die aufeinander

abgestimmt sind und zur jeweiligen Lebenssituation passen.

Diesen Weg gehen wir Schritt für Schritt. ◀



Weitere Informationen  
zur Strategie finden  
Sie unter:  
→ [bkb.ch/strategie](https://bkb.ch/strategie)

# «Ab Alter 50 ist Vorsorge ein Muss!»

Der demografische Wandel stellt das Schweizer Vorsorgesystem vor immer neue Herausforderungen. Alexandra Müller, Abteilungsleiterin Beratung & Lösungen bei der BKB, ist überzeugt: Eine kluge Vorsorgeplanung ist deshalb wichtiger denn je.

## Steckbrief von Alexandra Müller

### Position:

Abteilungsleiterin  
Beratung & Lösungen

### Standort:

Basel

### Was mich motiviert:

Wenn unsere Kundinnen und Kunden happy aus der Bank herauslaufen.

### Mein grösstes Learning:

Gut ist oftmals besser als perfekt.

### Lieblings-Tool im Alltag:

Meine To-do-Liste.

### Was mich inspiriert:

Menschen, die eine grosse Leidenschaft für ein Thema haben.

### Funfact über mich:

Mein Kaffee wird garantiert immer kalt.

## Alexandra, wie gut sind wir in der Schweiz heute für das Alter abgesichert?

Ich würde sagen, dass wir in der Schweiz generell sehr gut aufgestellt sind. Aber wenn man genauer hinschaut, ist natürlich vieles im Wandel. Lange Zeit galt, dass die erste und die zweite Säule 60 Prozent des Einkommens abdecken sollten. Darauf kann man sich heute nicht mehr verlassen, weshalb die Eigenverantwortung und damit auch das Sparen im freien Vermögen und über die dritte Säule immer wichtiger wird. Es ist ein Fakt: Wir werden immer älter. Wenn man dabei auch noch gesund bleiben darf, ist das schön. Doch diese hohe Lebenserwartung, die tiefe Geburtenrate und das tiefe Zinsniveau stellen bisherige Vorsorgemodelle vor Herausforderungen.

## Wann wird Vorsorge zur Sorge, dass das Geld im Alter knapp werden könnte?

Dann, wenn die Vorsorge mit Sorglosigkeit angegangen wird. Panik ist sicher fehl am Platz. Vorsorge ist häufig ein Luxusproblem, weil es um den

Erhalt des gewohnten Lebensstandards und nicht ums nackte Überleben geht. Trotzdem ist es sehr wichtig, sich Gedanken zu machen, wie man nach der Pensionierung leben möchte und ob dies ohne weiteres Zutun möglich sein wird. Eins ist sicher: Vorsorge ist ein komplexes Thema, und man benötigt ein gewisses Finanzgrundwissen, um überhaupt zu erkennen, ob es Handlungsbedarf gibt oder nicht.

## In der Vorsorge gibt es dieses Jahr wieder einige Neuerungen.

### Was sollte man beachten?

Aktuell dominieren zwei Themen: einerseits der nachträgliche Einkauf in die Säule 3a, der ab diesem Jahr möglich ist und Fragen aufwirft. Andererseits erhalten Rentnerinnen und Rentner im Dezember erstmals eine 13. AHV-Rente. Und kaum ist die letzte AHV-Reform umgesetzt, wird bereits über die nächste diskutiert. Es ist zum Teil schon fast eine Zumutung, was die Leute alles wissen sollten! Diese Veränderungen machen unseren Job umso spannender, indem wir vereinfachen, erklären und beraten.



**Die 13. AHV-Rente bringt Pensionierten künftig rund acht Prozent mehr Einkommen. Ist das ein spürbarer Befreiungsschlag oder eher ein kleiner Zustupf?**

Die 13. AHV-Rente kostet die Schweiz 4 bis 5 Milliarden Franken pro Jahr – ein massiver Betrag! Wer bekommt schon eine Lohnerhöhung von 8 Prozent? In diesem Sinne ist es mehr als nur ein Zustupf. Wir müssen aber ehrlich sein: Die meisten Kundinnen und Kunden, die wir beraten, freuen sich sehr wohl darüber. Es gibt also Reformen, aber die private Vorsorge bleibt sehr wichtig.

**Wann ist der beste Zeitpunkt, um sich ernsthaft mit der eigenen Vorsorge zu befassen?**

Es gibt gewisse Lebensereignisse, die oft den Ausschlag geben, so etwa der Beginn der Lehre oder der Abschluss des Studiums und der damit verbundene Eintritt ins Erwerbsleben. Nachher sind es vor allem Heirat, Kinder, Hauseigentum, Scheidung und Pensionierung, die das Thema Vorsorge in den Fokus rücken. Ab Alter 50 ist es schlicht und einfach ein Muss – da ist noch vieles möglich, weil bis zur Pensionierung ja noch 15 Jahre bleiben. Danach wird es immer schwieriger,

etwa weil der Anlagehorizont immer kürzer wird. Ausserdem gibt es wichtige Fristen, die man beachten muss. Darum ist die Planung der Vorsorge so entscheidend.

**Ist gute Vorsorge heute eine Frage der Planung oder immer noch eine Frage des Einkommens?**

Beides ist sehr wichtig. Es gibt Situationen, in denen heute Leute sehr viel Geld haben, aber keinen Plan. Umgekehrt gibt es Leute, die wenig Einkommen haben, aber dafür einen guten Plan. Die Frage ist, wie viel Geld Ende Monat übrig bleibt und was man damit



macht. Wenn es ums Investieren geht, glauben nach wie vor etliche Leute, dass man viel Geld haben muss. Man muss aber tatsächlich bei Weitem nicht Millionär sein, um sinnvoll investieren zu können. ◀

«Man benötigt ein gewisses Finanzgrundwissen, um überhaupt zu erkennen, ob es Handlungsbedarf gibt oder nicht.»

### Alexandra Müller

Abteilungsleiterin Beratung & Lösungen

Ab Alter 50 sei noch vieles möglich, sagt Alexandra Müller.

Die BKB wurde in zwei Kategorien zur «Top Bank 2026» gewählt: «Privatkunden» und «Spar- und Vorsorgeangebot».

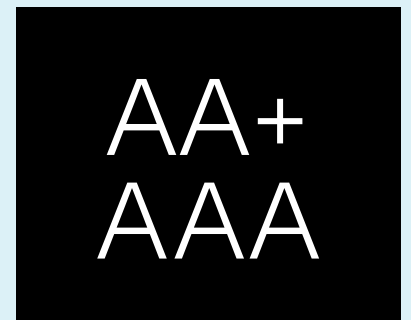


### Kostenlos

Anfang 2025 führte die BKB das neue kostenlose Basisangebot sowie das kostenlose Vereinskonto ein. Auf dem Privatkonto fallen keine Kontoführungsgebühren und bei der Visa Debitkarte keine Jahresgebühren an. Beim Vereinskonto fallen Kontoführungs- und Buchungsgebühren weg. Alle Produkte können einfach und schnell online eröffnet bzw. beantragt werden.

→ [bkb.ch/konto](https://bkb.ch/konto)

→ [bkb.ch/vereine](https://bkb.ch/vereine)



### Ausgezeichnet

Die BKB steht für finanzielle Stärke und Stabilität. Ein umsichtig geführtes Geschäftsmodell und ein starkes Sicherheitsbewusstsein prägen unser tägliches Handeln. Diese konsequente Ausrichtung schafft Vertrauen bei unseren Kundinnen und Kunden ebenso wie bei unabhängigen Ratingagenturen.



### Befragt

In der BKB-Kundenstimme gestalten Kundinnen und Kunden die Bank mit. Sie bringen ihre Perspektive in das Kundenpanel ein, damit Produkte und Dienstleistungen gezielt weiterentwickelt und besser auf Kundenbedürfnisse abgestimmt werden können.

Möchten Sie mitmachen?

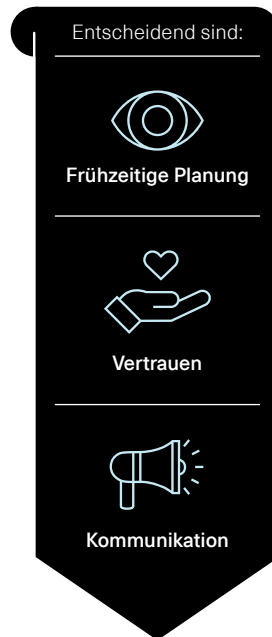
→ [bkb.ch/kundenstimme](https://bkb.ch/kundenstimme)

# Nachfolge regeln – Unternehmen sichern

Die Unternehmensnachfolge gehört zu den grössten Herausforderungen von KMU in der Nordwestschweiz. Fast 12 000 Unternehmen haben derzeit keine geregelte Nachfolge, wie eine aktuelle Studie der Basler Kantonalbank zeigt.

Häufig nennen die betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmer den demografischen Wandel als Hauptgrund: Viele von ihnen erreichen das Pensionsalter, noch bevor sie eine geeignete Nachfolge gefunden haben. Doch das erklärt nicht alles. Auch andere Faktoren erschweren die Übergabe: schwierige Finanzierungsbedingungen, geringe Risikobereitschaft und mangelnder Know-how-Transfer.

Ein grosser Teil der Unternehmen wird intern übergeben – etwa durch Management-Buy-outs oder innerhalb der Familie. Diese Modelle sichern Know-how und Kontinuität. Sie bergen aber auch Risiken wie familiäre Konflikte, unklare Rollen oder fehlende Führungserfahrung. Externe Nachfolgelösungen oder Unternehmensverkäufe sind sinnvolle Alternativen, Unternehmerinnen und Unternehmer prüfen sie aber oft zu spät.

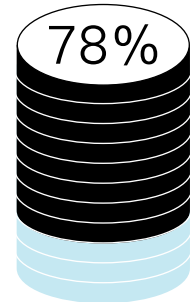
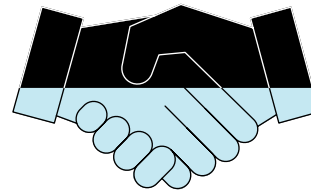


16%

der KMU in der Nordwestschweiz haben eine offene Nachfolge.

Fast die Hälfte der abgeschlossenen Nachfolgeregelungen sind intern erfolgt, durch ein Management-Buy-out (25%) oder familienintern (20%).

45%



78% der Finanzierungen erfolgen durch Eigenkapital, individuelle Lösungen und Darlehen.

## Finanzierung als zentraler Erfolgsfaktor

Auch die Finanzierung spielt eine entscheidende Rolle. Nachfolgen werden meist über Eigenmittel, Darlehen oder Mischformen umgesetzt. Realistische Unternehmensbewertungen und tragfähige Finanzierungslösungen schützen Inhaberinnen und Inhaber davor, sich zu überschulden und persönlich zu haften.

Eine frühzeitige Planung erhöht die Erfolgchancen, ersetzt aber nicht den offenen Umgang mit emotionalen und wirtschaftlichen Hürden. Gelingt der Generationenwechsel, eröffnet er Chancen für Innovation, Digitalisierung und Wachstum. ◀

## Weitere Informationen dazu:

→ [bkb.ch/studie-kmu](https://bkb.ch/studie-kmu)



## 10 Jahre BKB-Anlagelösungen

Am 14. August 2015 sind die ersten Anlagelösungen als Antwort auf den Nullzins gestartet. Das Renditeversprechen wurde mit 1,20 Prozent (Einkommen) bzw. 2,82 Prozent (ausgewogen) p.a. punktgenau erfüllt: Aus 10 000 Franken wurden so bis zu 13 230 Franken. Ein Erfolg, der sich für BKB-Kundinnen und -Kunden auszahlt.

→ [bkb.ch/anlageloesungen](https://bkb.ch/anlageloesungen)



## KMUimpuls-Programm: Neue Perspektiven für Ihr Unternehmen

Mit dem KMUimpuls-Programm der BKB erhalten kleine und mittlere Unternehmen gezielte Unterstützung für die Finanzierung von Unternehmensnachfolgen, Wachstum, Innovation und nachhaltiger Entwicklung. Profitieren Sie von praxisnahen Tipps, Expertenwissen und starken Netzwerken – damit aus Ideen konkrete Erfolge werden.

→ [bkb.ch/kmu](https://bkb.ch/kmu)



## BKB Open Banking: vernetzt, effizient, zukunftsfähig

Mit der Open-Banking-Lösung von bLink (SIX) wickeln Firmen ihre Bankgeschäfte direkt aus ihrer Softwarelösung über eine sichere und standardisierte Schnittstelle mit der BKB ab. So lassen sich Prozesse automatisieren, Finanzdaten effizient nutzen und neue digitale Lösungen integrieren. Das schafft Transparenz, spart Zeit und ermöglicht Unternehmen, ihre Finanzprozesse zukunftsorientiert und flexibel zu gestalten.

# Kundenstimmen

«Die BKB hat eine ausserordentliche Flexibilität gezeigt bei unseren teilweise kreativen Finanzierungsideen.»

**Claudia Bauersachs**

Geschäftsleitung Baugenossenschaft wohnen&mehr



«Messbarkeit ist Voraussetzung für Exzellenz – die BKB lebt Kundenorientierung strukturiert und verantwortungsvoll.»

**Dr. Kavita R. Jain**

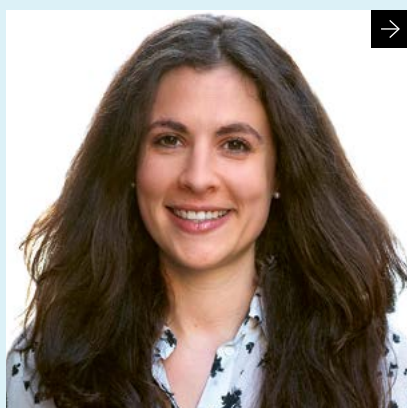
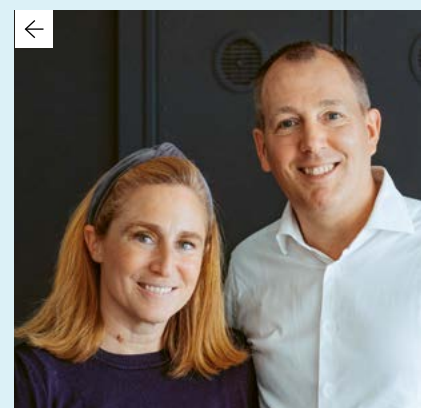
Technologie- und Transformationsleiterin



«Bei jeder Interaktion mit der BKB realisieren wir, dass der Titel ‹Top Bank› mehr als verdient ist. Vielen Dank für den top Service.»

**Charlotte und Andreas Kuster**

Inhaber Jakob's Basler Leckerly



«Für uns ist es immer wieder ein Highlight, wie nahe und begeistert die BKB unsere VITO-Projekte und Entwicklungsschritte mitverfolgt und unterstützt.»

**Annina von Falkenstein**

CEO VITO

# Zwölf Pun für Basel



Die Stadt Basel wurde im Mai 2025 zur riesigen Bühne: Über 500 000 Menschen erlebten den Eurovision Song Contest (ESC) vor Ort, während weltweit 166 Millionen Zuschauerinnen und Zuschauer den Wettbewerb am Bildschirm verfolgten. Als nationale Sponsorin war die Basler Kantonalbank mittendrin im Geschehen.

# kte



Die Arena plus im St. Jakob-Park ergänzte den Eurovision Song Contest 2025 um ein grossformatiges Public-Viewing-Erlebnis. Rund 36 000 Besucherinnen und Besucher verfolgten hier exklusiv die Liveübertragung der Finalshow auf Grossleinwänden. Ein musikalisches Vorprogramm sorgte bereits vor dem Finale für Festivalatmosphäre: So wurde im Rahmen von SINGIBASEL das Publikum zum Chor – und die Arena plus zum Sinnbild des ESC als gemeinschaftlichen Erlebnisses.



**Bild 1:**

Nemo brachte den Eurovision Song Contest zurück in die Schweiz: Der Sieg in Malmö 2024 war der Auslöser dafür, dass der Wettbewerb 2025 in Basel stattfand. Im Finale schloss sich der Kreis mit einem Auftritt von Nemo als Gastact, bevor die Trophäe dem Gewinner JJ übergeben wurde.

**Bild 2:**

Mit SING!BASEL realisierte die BKB ihr wichtigstes Projekt rund um den ESC. Es brachte gemeinsames Singen zurück in den öffentlichen Raum – kostenlos und ohne jegliche Zugangshürden. In Zusammenarbeit mit Basel Proms fanden während der ESC-Woche Mitsingformate unter anderem auf dem Eurovision Square am Barfüsserplatz, im Eurovision Village in der Messe Basel und in der Arena plus. statt. Der ESC-Klassiker «Waterloo» von ABBA war fester Programmbestandteil.

**Bild 3:**

Mit JJ gewann 2025 ein Künstler, der als ausgebildeter Opernsänger für die stilistische Vielfalt des Wettbewerbs steht. Die Entscheidung fiel in einem spannenden Finale vor internationalem Publikum in der St. Jakobshalle. Der Sieg unterstrich einmal mehr den Anspruch des ESC, unterschiedlichste musikalische Ausdrucksformen auf einer gemeinsamen Bühne zu vereinen.



3



4

«SING!BASEL begann am Andreasplatz mit 150 Personen. Danach ging es weiter zum Barfüsserplatz und an die Messe, bevor es am ESC-Finale einen Weltrekord aufstellte – mit über 36 000 Menschen, die live mitsangen. Danke, BKB, dass du diesen Traum wahr gemacht hast.»

**Permi Jhooti**  
Initiantin SING!BASEL



**Bild 4:**

Sie war Profifussballerin, lieferte die Vorlage für den Film «Kick it like Beckham», arbeitete in der Herzforschung. Heute lebt Permi Jhooti als Multimedia-Künstlerin in Basel. Mit SING!BASEL brachte sie während des Eurovision Song Contest gemeinsam mit der BKB und Basel Proms Menschen zum Singen zusammen.

**Bild 5:**

Ein besonderes Highlight des Rahmenprogramms war die ESC-Disco 60+, organisiert in Zusammenarbeit mit der Stiftung Pro Senectute beider Basel. 1253 Besuchende feierten und tanzten hier bereits vor dem offiziellen Start des Wettbewerbs zu ESC-Hits aus mehreren Jahrzehnten. Die Veranstaltung zeigte eindrücklich, dass der ESC generationenübergreifend wirkt und kulturelle Teilhabe kein Alterslimit kennt.





**Bild 6:**

Die Finalshow bildete den Höhepunkt einer intensiven ESC-Woche. Die St. Jakobshalle wurde zum internationalen Schauplatz für Musik, Inszenierung und Wettbewerb. Für Basel bedeutete das Finale nicht nur weltweite Aufmerksamkeit, sondern auch eine hohe Präsenz von Gästen aus dem In- und Ausland sowie eine starke Auslastung von Hotellerie, Gastronomie und Infrastruktur.

**Bild 7:**

Auch die Messe Basel war ein zentraler ESC-Schauplatz. Konzerte von nationalen und internationalen Stars, Public Viewings und Begegnungsformate zogen insgesamt rund 190 000 Besucherinnen und Besucher an. Die BKB war mit einem eigenen Stand vertreten und nutzte die Präsenz für den direkten Austausch mit dem Publikum. Der Auftritt im Messengelände ergänzte das Engagement im Stadtraum.



# Gemeinsam stark: Leistung neu gedacht

In einer komplexen Arbeitswelt stossen starre Zielvorgaben für Mitarbeitende an ihre Grenzen. Darum passt die Basler Kantonalbank ihr Performance-Management an: weg von Bürokratie, hin zu mehr Dialog und Vertrauen. Im Zentrum steht dabei, Talente gezielt zu fördern. Für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft.



Beim neuen Performance-Management der BKB ist der Beitrag zum Ganzen wichtiger als der individuelle Erfolg.

Menschen sind erfolgreich, wenn sie den Sinn ihrer Arbeit verstehen und Verantwortung übernehmen. In einem dynamischen Umfeld reicht es nicht aus, Leistung über formale Prozesse abzubilden. Deshalb hat die BKB das Performance-Management PM26+ entwickelt, mit dem Ziel, den Austausch ins Zentrum zu stellen und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken.

### Ein Dialog für echtes Wachstum

Im Kern dieser Veränderung geht es darum, dass sich die BKB von jährlichen «Zielritualen» verabschieden will. An deren Stelle tritt der Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden. In regelmässigen Gesprächen reflektieren diese Fortschritte und besprechen, welche Massnahmen die grösste Wirkung entfalten. Dieser Fokus auf Wirkung statt auf reiner Aktivität ist ein entscheidender Hebel für erfolgreiches zukünftiges Wirken.

Dabei wandelt sich die Rolle der Führung. Moderne Führung bedeutet: den Mitarbeitenden Orientierung geben und es ihnen ermöglichen, sich zu entwickeln. Leistung wächst durch Vertrauen und Coaching statt durch Kontrolle. Führungskräfte agieren als Begleiterinnen und Begleiter. Sie geben kontinuierlich Feedback und unterstützen dort, wo Mitarbeitende eigenverantwortlich handeln.

### Verantwortung, Dialog und Wirkung als Fundament

Ein wesentlicher Aspekt von PM26+ ist, dass nicht mehr nur der Einzelerfolg zählt, sondern das beste Team-Ergebnis für unsere Kundinnen und Kunden. Gefördert wird deshalb Teamleistung, und das Handeln wird konsequent an gemeinsamen Zielen ausgerichtet. Leistung heisst heute, das Richtige zu tun – mit Fokus auf Kundennutzen, Umsetzungsstärke und Veränderungswillen.

Systematische Entwicklungsgespräche und Talentförderung schaffen Transparenz für die einzelnen Mitarbeitenden und das Unternehmen. Mit PM26+ festigt die BKB eine Leistungskultur, in der Verantwortung, Dialog und Wirkung die tragenden Säulen sind. Es ist das Fundament, auf dem wir gemeinsam wachsen und jeden Tag besser werden. ◀



Auch 2026 wurde die BKB als einer der besten Arbeitgeber der Schweiz ausgezeichnet.



### Expedition Diversity

Mit dem Format «Expedition Diversity» fördert die BKB gezielt die persönliche und berufliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden. In regelmässigen Inputs werden neue Perspektiven zu Themen wie mentaler Stärke, Umgang mit Druck oder Umgang mit unbewussten Denkmustern eröffnet. Ziel ist es, den Austausch zu stärken und Diversität als Vielfalt an Erfahrungen und Potenzialen im gesamten Konzern zu verankern. Diese Haltung prägt auch die Rekrutierung, bei der wir durch gemischte Auswahlgremien konsequent auf Chancengleichheit achten. So entsteht eine Kultur, in der unterschiedliche Denkweisen geschätzt werden und jede und jeder einen wertvollen Beitrag zum Ganzen leisten kann.



### Künstliche Intelligenz

Die Welt wird digitaler, doch bei der BKB bleibt der Mensch im Zentrum. Deshalb investieren wir gezielt in die KI-Kompetenzen unserer Teams: Unsere Führungskräfte haben im vergangenen Jahr an einer mehr-tägigen Weiterbildung die strategischen Weichen für einen verantwortungsvollen Einsatz von künstlicher Intelligenz gestellt. Mit neuen Tools entlasten wir unsere Mitarbeitenden seit Frühjahr 2026 von Routineaufgaben. Wir nutzen moderne Technologie, um mehr Zeit für das Wesentliche zu gewinnen: die persönliche Beratung und individuelle Lösungen.

# Mehr Transparenz im Goldgeschäft

Gold ist eine beliebte Geldanlage. Doch der Goldabbau geht meist mit massiven Eingriffen in die Natur und problematischen Arbeitsbedingungen einher. Die Basler Kantonalbank hat sich deshalb entschieden, die Qualitätsanforderungen beim Goldangebot für Privatkundinnen und -kunden zu erhöhen. Sie fokussiert auf rückverfolgbares Gold.

Nachhaltigkeit und Goldabbau scheinen auf den ersten Blick zwei unvereinbare Gegensätze zu sein. Um das Metall zu gewinnen, wird massiv in die Natur eingegriffen. Zudem sind die Mineure besonders im informellen kleingewerblichen Goldbergbau oft erheblichen Gefahren ausgesetzt: Sie arbeiten in dunklen, schlecht belüfteten Tunneln, setzen giftige Chemikalien wie Quecksilber oder Zyanid ein und sind rechtlich kaum geschützt.

Gleichzeitig hängen weltweit rund 100 Millionen Menschen wirtschaftlich von der Kleinförderung ab. Viele Familien würden ihrer Existenzgrundlage beraubt, käme dieser Sektor zum Erliegen. Dieses Dilemma lässt sich nicht von heute auf morgen auflösen. Nötig ist vielmehr die Arbeit

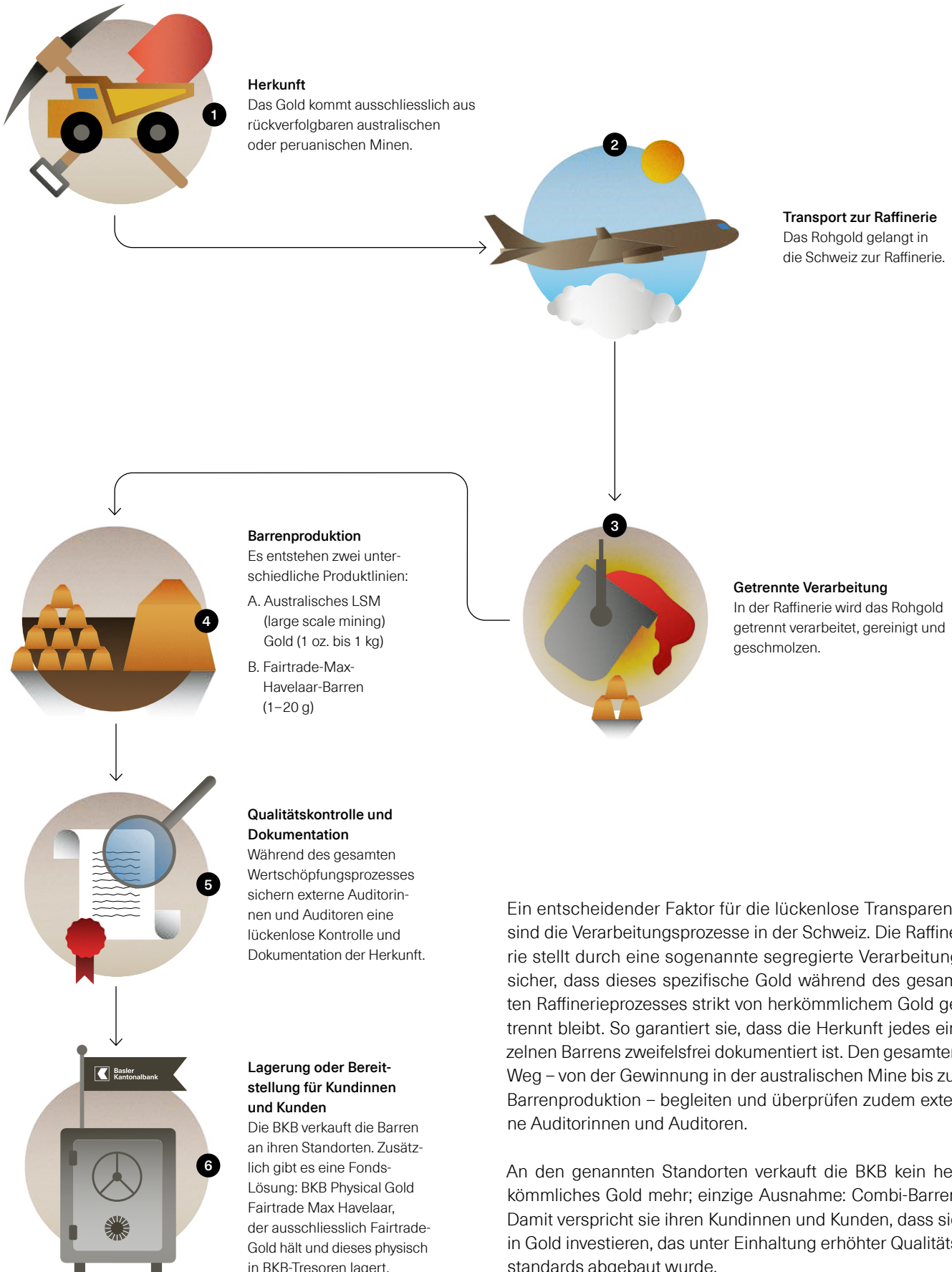
an schrittweisen Verbesserungen. Unser Anspruch ist es, als sozial verantwortlich handelnde Bank hier einen Beitrag zu leisten.

## **Hundert Prozent rückverfolgbares Gold: Transparenz bis zur Mine**

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, hat die BKB ihr Goldangebot weiterentwickelt. Seit Anfang 2025 bietet sie rückverfolgbares Gold an, das ausschliesslich in Australien gewonnen wird und zu hundert Prozent bis zur Mine nachverfolgbar ist. Erhältlich ist das Edelmetall an den Standorten Aeschenvorstadt, Spiegelgasse, Greifengasse und Riehen Dorf in Barrengrössen von einer Unze bis zu einem Kilogramm.



# Lieferkette für rückverfolgbares Gold:



## Herkunft

Das Gold kommt ausschliesslich aus rückverfolgbaren australischen oder peruanischen Minen.

## Transport zur Raffinerie

Das Rohgold gelangt in die Schweiz zur Raffinerie.

## Barrenproduktion

Es entstehen zwei unterschiedliche Produktlinien:

- A. Australisches LSM (large scale mining) Gold (1 oz. bis 1 kg)
- B. Fairtrade-Max-Havelaar-Barren (1–20 g)

## Getrennte Verarbeitung

In der Raffinerie wird das Rohgold getrennt verarbeitet, gereinigt und geschmolzen.

## Qualitätskontrolle und Dokumentation

Während des gesamten Wertschöpfungsprozesses sichern externe Auditorinnen und Auditoren eine lückenlose Kontrolle und Dokumentation der Herkunft.

## Lagerung oder Bereitstellung für Kundinnen und Kunden

Die BKB verkauft die Barren an ihren Standorten. Zusätzlich gibt es eine Fondslösung: BKB Physical Gold Fairtrade Max Havelaar, der ausschliesslich Fairtrade-Gold hält und dieses physisch in BKB-Tresoren lagert.

Ein entscheidender Faktor für die lückenlose Transparenz sind die Verarbeitungsprozesse in der Schweiz. Die Raffinerie stellt durch eine sogenannte segregierte Verarbeitung sicher, dass dieses spezifische Gold während des gesamten Raffinerieprozesses strikt von herkömmlichem Gold getrennt bleibt. So garantiert sie, dass die Herkunft jedes einzelnen Barrens zweifelsfrei dokumentiert ist. Den gesamten Weg – von der Gewinnung in der australischen Mine bis zur Barrenproduktion – begleiten und überprüfen zudem externe Auditorinnen und Auditoren.

An den genannten Standorten verkauft die BKB kein herkömmliches Gold mehr; einzige Ausnahme: Combi-Barren. Damit verspricht sie ihren Kundinnen und Kunden, dass sie in Gold investieren, das unter Einhaltung erhöhter Qualitätsstandards abgebaut wurde.

### Fairtrade Max Havelaar: ein Hebel für den kleingewerblichen Goldbergbau

Während die BKB bei grösseren Barren auf industrielle Standards setzt, konzentriert sie sich bei kleineren Einheiten (1–20 g) vollständig auf Gold mit dem Label Fairtrade Max Havelaar. Hier unterstützt die BKB gezielt den kleingewerblichen Bergbau. Denn damit verbessert sie die dortigen Lebens- und Arbeitsbedingungen nachhaltig.

Ein Beispiel für unser Engagement ist die Mine Limata in Peru. Auf einer schwindelerregenden Höhe von 4660 Metern über Meer in den Anden gelegen, sichert die Goldgewinnung dort einer indigenen Gemeinschaft von etwa 35 Mineuren ein stabiles Auskommen. Fairtrade-Standards garantieren hier:

- Faire Löhne und Sicherheit: Die Mineure arbeiten unter kontrollierten Bedingungen, nutzen Schutzausrüstung und erhalten Sicherheitstrainings.
- Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit: Mit Kontrollen stellt die unabhängige Stelle FLOCERT sicher, dass ethische Grundwerte eingehalten werden.
- Umweltschutz: Als Teil der Kooperative verpflichtet man sich zum verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen, zur Reduktion gefährlicher Chemikalien und zur Renaturierung.

Ein besonders starker Hebel ist die Fairtrade-Prämie von 2000 US-Dollar pro Kilogramm Gold. Diese Prämie fliesst zusätzlich zum Marktpreis direkt an die Kooperative. Die Arbeiter entscheiden demokratisch, wie sie dieses Geld investieren – sei es in medizinische Versorgung, Schulen für ihre Kinder oder die Modernisierung ihrer Betriebe. Mit dem Kauf eines Fairtrade-Goldbarrens unterstützen Sie zertifizierte Kleinbergbau-Kooperativen in Peru.

### Innovation im Depot: der BKB Physical Gold Fairtrade Fonds

Gewisse Anleger möchten kein Gold aufbewahren müssen. Für sie hat die BKB eine weltweit einzigartige Lösung geschaffen: den Anlagefonds BKB Physical Gold Fairtrade Max Havelaar. Es ist der erste Fonds seiner Art: Mit ihm investieren Sie ausschliesslich in Fairtrade-zertifiziertes Gold.

Das Gold des Fonds ist physisch in den Tresoren der BKB hinterlegt. Als Investierende profitieren Sie von der täglichen Handelbarkeit und der Sicherheit, dass die Fairtrade-Prämie beim Verkauf zum Marktwert berücksichtigt bleibt. Damit bieten wir Ihnen eine Anlage, die finanzielle Stabilität mit einem messbaren sozialen Nutzen verbindet.

### Fazit: Werte, die Bestand haben

Gold bleibt ein wichtiges Edelmetall und ein wichtiger Baustein, um das eigene Vermögen zu sichern. Die BKB ist überzeugt: Indem sie die Rückverfolgbarkeit und den fairen Handel von Gold fördert, trägt sie dazu bei, negative Aspekte, die mit dem Edelmetallabbau einhergehen, deutlich zu reduzieren. ◀



#### Waldeinsatz

An ihrem Waldtag engagiert sich die BKB im Frenkentaler Wald für die Biodiversität. Seit 2021 fördert sie dort die Waldpflege, seit 2023 gemeinsam mit der Bank Cler. Mitarbeitende beider Banken packen bei der Weierpflege oder Pflanzungen mit an und erhalten spannende Inputs von Förstern.



#### Klima-Award

Der Klima-Award Basel-Stadt würdigt nachhaltig agierende KMU. Als Partnerin unterstützt die BKB dieses Engagement für den Klimaschutz. 2025 überzeugte das Unternehmen Revendo, das Computer und Mobilephones rezykliert. Den Publikumspreis erhielt das Modelabel kleinbasel by Tanja Klein.



#### Steinkauz-Spektakel

Nach 40 Jahren ist der Steinkauz zurück in der Region Basel – ein Meilenstein für die Biodiversität. Mit der Initiative «Basel blüht auf» engagieren sich die BKB und BirdLife Schweiz für Biodiversität in der Region. Mithilfe einer Webcam konnte im Sommer 2025 die Aufzucht junger Steinkäuze live miterlebt werden.

# Mehr Lebensqualität für ältere Menschen

Auch in der Region Basel leben immer mehr Seniorinnen und Senioren, und viele Babyboomer stehen vor dem Ruhestand. Es ist uns darum wichtig, die wertvollen Angebote von Pro Senectute sowie das Miteinander der Generationen zu stärken.

Die Basler Kantonalbank hat ihre Partnerschaft mit Pro Senectute beider Basel erneuert – und zum Start eine Ü60-Disco anlässlich des Eurovision Song Contest 2025 lanciert. Über 1250 Gäste feierten mit uns und bewiesen, dass Tanzen und sportliche Betätigung kein Alter kennen.

Die Zusammenarbeit erfolgt mit Aktivitäten in den Themenfeldern Kompetenzvermittlung, Prävention und Sensibilisierung, Inklusion und soziale Teilhabe.

Die BKB bietet im 2026 persönliche Beratungsgespräche und verschiedenste Fachanlässe zu Fragen rund um das Anlegen im Alter, Erben und Schenken, Hypotheken sowie Vorsorge- und Nachlassthemen an. An verschiedenen Anlässen erfahren ältere Leute zudem von Expertinnen und Experten der BKB, der Polizei Basel-Stadt und Pro Senectute, wie sie sich vor Enkeltrick, Schockanrufen und digitalen Betrugsmaschen schützen können.

## Veranstaltungen und Aktivitäten für Seniorinnen und Senioren

Das Thema Förderung der digitalen Inklusion der älteren Generation wird an einer öffentlichen Veranstaltung in der Innenstadt aufgegriffen. Die BKB informiert über Kurse, persönliche Beratung und weitere Unterstützungsangebote. Im Anschluss bietet sie Schulungstermine zur verständlichen und alltagsnahen Nutzung digitaler Plattformen und speziell des BKB Digital Banking an.

Die BKB wird mit Pro Senectute auch die soziale Teilhabe von älteren Leuten in Basel und der Region unterstützen. So lädt sie beispielsweise an einem Nachmittag Kundinnen und Kunden, aber auch von Altersarmut betroffene Personen in den Zoo Basel ein. Neben dem freien Eintritt eröffnet sich bei einem anschliessenden Zvieri ein Raum für Begegnungen und Austausch. ◀

## Weitere Informationen dazu:

→ [bkb.ch/events](https://bkb.ch/events)



Die BKB engagiert sich für die soziale Teilhabe von älteren Menschen.

# Basel läuft gemeinsam mit der BKB

**Seit Jahrzehnten fördert die Basler Kantonalbank den regionalen Laufsport. Denn Gesundheit, Bewegung und Teamgeist sind uns wichtig.**

Die Basler Kantonalbank engagiert sich vielfältig für das gesellschaftliche Leben. Ein Schwerpunkt ist der Laufsport: Es ist uns ein Anliegen, die Menschen zu einem aktiven Lebensstil zu motivieren. Auch unterstützen wir bewusst Events, die Generationen verbinden.

In Sachen Laufsport in Basel führt kein Weg am Stadtlauf vorbei. Als Hauptsponsorin und regional ausgerichtete Bank unterstützen wir diesen Traditionsanlass seit 1983. Er ist der urbane Sportevent der Vorweihnachtszeit. Auf der fünf Kilometer langen Strecke durch die Altstadt messen sich jährlich über 10 000 Teilnehmende – von der Eliteläuferin bis zum Hobby-sportler. Das Alter spielt keine Rolle: Die Teilnehmenden sind zwischen unter 6 und über 70 Jahre alt. Sie alle eint das Ziel, fit zu bleiben und Spass zu

haben. Ein weiteres Highlight ist der Staffellauf «Quer durch Basel». Hier treten Teams in der Innenstadt gegeneinander an und beweisen ihren Teamgeist und ihre Fitness.

## **Von der Birs bis auf den St. Chrischona**

Auch im Frühling, von April bis Juni, prägen diverse Läufe den Basler

Eventkalender. Diese Läufe unterstützen wir ebenfalls als Hauptsponsorin. Ein ganz besonderes Erlebnis: der Birslauf. Entlang der Birs führt die zirka zehn Kilometer lange Strecke die Läuferinnen und Läufer über flache, naturnahe Wege. Der Volkslauf ist wie gemacht für Menschen, die Freude an Bewegung haben und eine gemeinsame Lauferfahrung suchen. Wer hingegen nach sportlicher Herausforderung in der Höhe trachtet, ist beim Chrischonalauf richtig. Zwischen Start und Ziel im Wenkenpark geht es auf den höchsten Punkt des Kantons Basel-Stadt: den St. Chrischona.

Hinter unserem Laufengagement steht eine klare Überzeugung: Gesundheitsförderung liegt uns am Herzen. Wir freuen uns, auch in Zukunft gemeinsam mit Ihnen in Bewegung zu bleiben. ◀



BKB-Maskottchen Flip ist am Basler Stadtlauf...



... und auch beim Chrischonalauf mit dabei.

# Unser Engagement für Basel



## Merci, Flâneur!

Seit 2017 verwandelte das «Flâneur Stadtraum Festival» Basel in eine lebendige Bühne. Was mit 1600 neugierigen Menschen in der Markthalle begann, hat sich zu einer städtischen Bewegung mit über 90 000 Besuchenden entwickelt. Die BKB hat Flâneur als Hauptsponsorin seit der ersten Stunde gemeinsam mit StadtKonzeptBasel entwickelt und etabliert. Ein herzliches «Aadie» nach neun Jahren voller Magie und Inspiration.

## Basler Rheinschwimmen

Das Schwimmen im Rhein ist äusserst beliebt. Wenn im August beim offiziellen Rheinschwimmen der Startschuss fällt, schwimmen die Baslerinnen und Basler und viele Gäste zu Tausenden «bachab». Damit die Teilnehmenden sicher ans Ziel gelangen, passen Rettungsschwimmerinnen und -schwimmer, Rheinpolizei und Wasserfahrvereine auf. Die BKB unterstützt dieses jährliche Ereignis seit 2003 als Hauptsponsorin.



## Für krebskranke Kinder

Im Kinderkrebsmonat September 2025 unterstützte die BKB die Stiftung für krebskranke Kinder, Regio Basiliensis, mit einer besonderen Aktion auf Social Media: Für jedes Herz im Kommentar spendeten wir 5 Franken an die Stiftung. Bereits nach kurzer Zeit erreichten wir die maximale Spendensumme von 25 000 Franken und setzten so gemeinsam mit unserer Community ein Zeichen.

Ein Herz  
für Basel.

### BuchBasel

Die BuchBasel ist das grösste kuratierte Literaturfestival der Schweiz. Als Hauptsponsorin unterstützt die BKB die Vielfalt und die Lebendigkeit der Literaturszene. Gemeinsam mit BuchBasel hat sie zudem den Schreibwettbewerb «Basel schreibt» lanciert. Damit erhalten Nachwuchsautorinnen und -autoren eine einzigartige Plattform für ihre Werke. 111 Schreibende nahmen an der ersten Durchführung teil – vier davon wurden ausgezeichnet und prämiert.



### Basler Seifenkistenrennen

Das Basler Seifenkistenrennen ist ein jährlicher Event, bei dem Kinder und Jugendliche selbstgebaute Seifenkisten die steilen Gassen der Basler Altstadt hinunterfahren. Dabei zählt nicht nur Geschwindigkeit, sondern auch Geschicklichkeit und Originalität. Im Jahr 2025 feuerten einige tausend Zuschauer die 36 Rennställe an und sorgten für eine tolle Stimmung. Die BKB unterstützte das Basler Seifenkistenrennen mit einer Spende.

# Wir wollen Ansprechpartne- rin Nummer eins in allen Vermögensfragen sein

Regula Berger hat am 1. März 2025 die Führung der Basler Kantonalbank übernommen. Sie blickt auf ein ereignisreiches erstes Jahr als CEO zurück – und hat noch vieles vor.

## **Regula, wie ist das Geschäftsjahr 2025 gelaufen?**

Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück: Wir sind gesund gewachsen und haben erneut Top-Ratings erhalten. Das motiviert uns, auch künftig jeden Tag einen top Service für unsere Kundinnen und Kunden zu erbringen.

## **Und was bedeutet das in Zahlen ausgedrückt?**

In den Zahlen wird unser Erfolg besonders gut sichtbar. So ist auch dieses Jahr der Konzerngewinn um nahezu 9 Prozent gestiegen und hat zum ersten Mal die Schwelle von 200 Millionen Franken überschritten. Gleichzeitig sind die Kosten nur moderat gestiegen, was insbesondere den Effizienzsteigerungen in den Prozessen der Bank, einem konsequenten Kostenmanagement und einer klaren Fokussierung bei den Investitionen zuzuschreiben ist. Dies zeigt sich auch in der Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden, die die Basis für unser Wirken ist. Das diversifizierte Geschäftsmodell der BKB ist besonders in unruhigen Zeiten zentral. So konnten wir in den meisten Ertragspfeilern gut wachsen. Das Zinsergebnis konnten wir trotz niedrigem Zinsumfeld steigern

dank dem deutlichen Wachstum bei der Anzahl Kundinnen und Kunden und beim Kundenvermögen. Das ist sehr erfreulich. Im Handelsgeschäft spürten wir die Zurückhaltung der Kundinnen und Kunden bei der Absicherung ihrer Zinsrisiken und haben damit einen tieferen Handelserfolg als im Vorjahr.

## **Wie lief es bei der Bank Cler?**

Die Bank Cler bedient Privat- und Immobilienkundinnen und -kunden schweizweit. Auch für sie war 2025 ein sehr erfolgreiches Jahr. Sie konnte in ihrem Kerngeschäft Hypotheken und Anlagen für Privatkundinnen und -kunden wachsen. Der Geschäftserfolg stieg deutlich um 16,9 Millionen Franken auf 96,4 Millionen Franken, was einer Steigerung von 21,3 Prozent entspricht. Mit einem Netto-Zinserfolg von über 206,2 Millionen Franken zeigt sich das sehr stabile Geschäftsmodell der Bank Cler. Wir fokussieren bei beiden Konzernbanken auf nachhaltiges Wachstum und hohe Kundenzufriedenheit.

## **Und wichtig auch, dass wir der Bevölkerung etwas zurückgeben.**

Seit 2025 können Privatkundinnen und -kunden und Vereine kostenlos



ein Konto und eine Karte bei uns führen. Zudem ist es uns wichtig, möglichst breit die Region und die Bevölkerung zu unterstützen: Im Jahr 2025 haben wir über 2,2 Millionen Franken an Sponsoring, Vergabungen und Freizeitgutscheinen ermöglicht.

**Mit dem Geschäftsjahr 2025 endete auch die Strategieperiode 2022+. Was sind die zentralen Meilensteine?**

Wir haben als Konzern trotz diversen Herausforderungen wie Corona, Energieengpässen, hoher Inflation und globalen Krisen mit der letzten Strategie viel erreicht: Das Hypothekarvolumen ist um 3,7 Prozent gewachsen. Die Kundenbasis hat um 8 Prozent zugenommen – das sind mehr als 32 000 neue Kundinnen und Kunden. Auch in Sachen Nachhaltigkeit haben wir Wirkung erzielt: Wir bieten unseren Firmkundinnen und -kunden nachhaltige Finanzierungen an, begleiten sie aktiv bei der Dekarbonisierung und engagieren uns lokal – etwa für grünen Lebensraum in Basel. Und nicht zuletzt konnten auch die Ausschüttung an den Kanton Basel-Stadt sowie die Dividen-

de an die PS-Inhaberinnen und -Inhaber erhöht werden. In den letzten vier Jahren hat der Kanton Basel-Stadt von der BKB insgesamt 432 Millionen Franken erhalten. Das ist ein schöner Beitrag an die Kantonsfinanzen und entspricht pro Baslerin und Basler immerhin 2000 Franken.

**Kannst du uns ein Bild von der Zukunft malen?**

Das wichtigste Thema betrifft den demografischen Wandel: In den nächsten Jahren gehen viele Menschen in Pension. Deshalb wird die private Vor-

sorge immer wichtiger. Wir sind die richtige Partnerin, wenn es darum geht, frühzeitig die passenden Weichen für glückliches Altern zu stellen. Aber wir helfen unseren Kundinnen und Kunden auch dabei, ihren Kapitalbezug aus der Pensionskasse so anzulegen, dass der Lebensstandard so gut wie möglich gewahrt werden kann. Daneben bleibt das Umfeld instabil. Wir bieten die Stabilität, Sicherheit und Nähe, die unsere Kundinnen und Kunden suchen. Und nicht zuletzt werden neue und zusätzliche Regulierungsanforderungen unsere Branche beschäftigen. Die damit verbundenen administrativen Zusatzaufgaben sollen für die Kundinnen und Kunden nicht spürbar sein. Dies erreichen wir, indem wir noch effizienter werden.

**Gibt es Themen, die aus strategischer Sicht im Jahr 2026 besonders wichtig sind?**

Vertrauen und Sicherheit sind oberste Güter. Wir wollen Ansprechpartnerin Nummer eins in allen Vermögensfragen sein, dazu gehört insbesondere unser Anlagegeschäft. Unsere hohe Kompetenz und unsere umfassenden Lösungen dürfen wir unseren Kundinnen und Kunden noch visibler machen. Ich finde, dass wir selbstbewusst von uns sagen dürfen: Wir gehören zu den besten Adressen in der Stadt, wenn es um Vermögensanlage und Vorsorge geht. ◀

«Wir sind die richtige Partnerin, wenn es darum geht, frühzeitig die passenden Weichen für glückliches Altern zu stellen.»

**Regula Berger**

CEO und Vorsitzende der Konzernleitung

Administrative Zusatzaufgaben sollen laut CEO Regula Berger für die Kundinnen und Kunden nicht spürbar sein.



# Richtig für alle, die später finanzielle Sicherheit wollen.



Jetzt **Sparen-3-Konto**  
online eröffnen  
[www.bkb.ch/sparen-3](http://www.bkb.ch/sparen-3)

Bereits heute fürs  
Alter vorsorgen und  
dabei Steuern sparen.



**Basler  
Kantonalbank**



Lesen Sie unseren Geschäftsbericht online:  
[report.bkb.ch/2025](https://report.bkb.ch/2025)