



# Jahresbericht 2018



# Willkommen im Jahresbericht 2018

## Motto «Beziehungen»

Wir freuen uns sehr, Ihnen – liebe Leserinnen und Leser – unseren Jahresbericht zu präsentieren, den wir erneut mit der Künstlerin Sarah Weya aus Lommiswil erstellen konnten und der unter dem Motto «Beziehungen» steht.

Im Parktheater Grenchen hat sie im Alter von 17 Jahren erstmals ausgestellt. 2001 wurde sie von der Stadt Grenchen mit dem Nachwuchsförderpreis ausgezeichnet. Danach folgten unzählige Ausstellungen in diversen regionalen Galerien. 2014 realisierte sie das Buch «Mutter. Wiege der Liebe» – eine ganz persönliche Erzählung in 16 Bildern. 2016 hatte die Künstlerin an der Visarte.Jura zum ersten Mal die Gelegenheit, ihre Arbeiten in ihrem Heimatkanton, dem Kanton Jura, einer breiteren Öffentlichkeit zu präsentieren. Und 2017 konnte sie ihre erste Vernissage im Ausland (Mannheim) feiern.

### Künstlerische Begleitung durch Sarah Weya

Sarah Weya, selbstständige Grafikerin und freischaffende Künstlerin, arbeitet hauptsächlich mit natürlichen Pigment-



Sarah Weya

farben und Acryl. Ihr spezieller und einzigartiger Stil zeichnet sich durch Kringel und Linien aus, die in ihrer Gesamtheit vielfältige Emotionen hervorrufen. Die konkrete Verwirklichung im Bild geschieht intuitiv. Ob die spezifische Ornamentik oder die überspitzt gezeichneten Physiognomien die Faszination ihrer Werke ausmachen, liegt in der Beurteilung der Betrachter. Zum Wesen ihrer Arbeiten gehört auch die Vielschichtigkeit, denn sie gibt ihren Bildern durch x-faches Aufeinanderschichten eine spezielle Tiefe.

### Beziehungen: Das A und O unseres Lebens

Beziehungen pflegen wir Menschen nicht nur zur Kunst, sondern auch zu den verschiedensten nahestehenden oder weniger nahestehenden Personen sowie zu bestimmten Tieren, Pflanzen etc.

Machen nicht die Beziehungen und deren unterschiedlichen Ausprägungen unser Leben aus? Gibt es nicht so unglaublich viele Formen von Beziehungen? Wir liessen uns inspirieren und rücken dieses Motto ins Zentrum des vorliegenden Jahresberichts. Unsere Mitarbeitenden sind verantwortlich für eine gelungene Interaktion mit den Kundinnen und Kunden, die auf Persönlichkeit, Ehrlichkeit und vielfältigen Werten basiert. Die Beziehung zu Ihnen ist unser Kern. Deshalb sind wir mit Freude bei der Arbeit und gerne für Sie da.

Mit unseren innovativen Highlights im Jahr 2018 trugen wir zur Stärkung der Beratung und letztlich der Kundenbeziehung bei. So lancierten wir Mitte des letzten Jahres zusammen mit den Basler Versicherungen zum einen die Modulhypothek, mit welcher Sie nicht nur Ihre Liegenschaft finanzieren, sondern diese gleichzeitig und zu attraktiven Konditionen gegen Risiken wie Todesfall oder Erdbeben absichern können. Und zum anderen glänzt unsere E-Banking-Plattform – egal wie und wo Sie diese nutzen – im neuen, topmodernen, einfacher handhabbaren und absolut sicheren Gewand. Mehr zu diesen Innovationen ab Seite 3. Lassen auch Sie sich inspirieren und treten Sie mit uns in Kontakt.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen unseres Jahresberichts 2018.

# Auf einen Blick

## Kennzahlen Baloise Bank SoBa 2018

Reingewinn

**CHF 23.7 Mio.**

(+ 1.3 %)

Kommissions- und Dienstleistungserfolg

**CHF 18.7 Mio.**

(− 8.6 %)

Zinserfolg brutto

**CHF 77.5 Mio.**

(− 0.2 %)

Geschäftsaufwand

**CHF 65.6 Mio.**

(− 2.8 %)

Kreditaktiven

**CHF 6'481 Mio.**

(+ 0.5 %)

Kundenzufriedenheit mit der Kompetenz  
unserer BeraterInnen

**95 %**

Vermögensverwaltungs- und  
Beratungsmandate

**2193 Mandate**

(+ 38 %)

Betriebszugehörigkeit

**13 Jahre**

(Ø unserer Mitarbeitenden)

Anzahl Vollzeitstellen

**287**

(− 0.8 %)

Frauenanteil

**46 %**

# Inhalt

## Liebe Kundin, lieber Kunde

2018 – herausforderndes Wirtschafts- und Börsenjahr belastet Beziehungen.....3

## Einmaliges Geschäftsmodell Bank und Versicherung

Regional verankert, schweizweit vernetzt.....5

## Attraktive Arbeitgeberin

«Ich bin stolz, bei der Baloise Bank SoBa zu arbeiten».....8

## Unsere Kunden stehen im Zentrum

Anlässe für und mit unseren Kunden – «Simply Safe» als Philosophie.....10

## Vielfältige Sponsoringaktivitäten

Unser Engagement und der InnoPrix 2018.....11

## Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2018

Erneuter Gewinnzuwachs bei gutem Kreditrisikoverlauf. Starkes Wachstum im Vermögensgeschäft.....12  
Bilanz per 31.12.2018.....14  
Erfolgsrechnung 2018.....15

Verwaltungsrat der Baloise Bank SoBa AG.....16

Geschäftsleitung der Baloise Bank SoBa AG.....18

## Unsere Organisation und Agenda

Wir sind gerne für Sie da. Persönlich. Telefonisch. Digital.....20

## Die Baloise Bank SoBa

### in der Region Solothurn und der Schweiz

So finden Sie uns.....21

## Impressum

### Herausgeber

Baloise Bank SoBa AG

### Projektleitung / Redaktion

Baloise Bank SoBa AG, Thomas Bucher

### Bildkonzept, Illustrationen und Fotos

Sarah Weya, Lommiswil

Emanuel Stotzer, Stotzer Fotografie, Büren an der Aare

### Gestaltung / Druckvorstufe / Druck / Ausrüsten

Paul Buetiger AG, Biberist

### Bilder Umschlag

Titelbild: Jemanden nicht aus dem Kopf bekommen

Deckblattbild: Eine offene Entscheidung

# Liebe Kundin, lieber Kunde

## 2018 – herausforderndes Wirtschafts- und Börsenjahr belastet Beziehungen

Was war das für ein heisses Jahr 2018! Während Wochen litten wir in der Schweiz unter verhältnismässig hohen Temperaturen und einer vor allem für Flora und Fauna ungünstig langen Trockenperiode. Ebenso heiss gingen die Olympischen Winterspiele und die Fussball-WM ins Land, die viele Emotionen freisetzen und Menschen weltweit gemeinsam feiern oder mit ihren Athleten leiden liessen.

### Turbulentes Wirtschaftsjahr stellt Beziehungen auf die Probe

Das Wirtschaftsjahr 2018 war geprägt von dem Handelsstreit zwischen den USA und China, dem tiefen Fall von Bitcoin, der Haushaltsbudgetdiskussion zwischen der Europäischen Union und Italien, den komplexen Brexit-Verhandlungen, dem Abflauen des Wirtschaftswachstums im zweiten Halbjahr, der Weiterentwicklung der künstlichen Intelligenz und den vielen digitalen Möglichkeiten. Die Beziehungen zwischen einigen Ländern sind unweigerlich angespannter und das Klima rauer geworden. Glücklicherweise haben wir in der Schweiz eine tiefe Arbeitslosigkeit und praktisch Vollbeschäftigung. Uns als Bank liegt viel an einer offenen Gesellschaft und an funktionierenden Beziehungen. Gerade die seitens der EU zumindest bis Mitte 2019 verlängerte Börsenäquivalenz zeigt, wie stark auch die Schweiz von den gegenwärtigen Turbulenzen betroffen ist.

Die Finanzmärkte zeigten 2018 deutlich höhere Volatilitäten. Doch, warum? Von 2008 bis 2017 «pumpten» die wichtigsten Notenbanken Geld in die Märkte. Die US-Notenbank (Fed) hat ihre Geldzügel seit längerer Zeit schrittweise gestrafft, was die Rendite der zehnjährigen US-Staatsanleihen in den Bereich von 3% gebracht hat. Höhere US-Zinsen führen zu Kapitalabflüssen aus den Schwellenländern und damit zu einer Schwächung der jeweiligen Landeswährungen. Zudem konkurrenziert ein Zinssatz ab 3% den stolz bewerteten Aktienmarkt. Die Europäische Zentralbank (EZB) und die Schweizerische Nationalbank (SNB) haben noch keine Zinsschritte angekündigt, wobei ein günstiger bewerteter Franken unsere Exportindustrie zurzeit stützt.

### Volatile Börsensituation

Die Aussicht auf höhere Zinsen, verbunden mit den erwähnten politischen und wirtschaftlichen Verunsicherungen, führten zu erhöhten Stimmungs- und Kursschwankungen an den Märkten. Zudem haben Anlagekategorien wie Aktien, Obligationen und Immobilien ihre Höchststände wohl erreicht. Die Volatilität wird mit Sicherheit auch im Jahr 2019 gross bleiben, weshalb Besonnenheit und ein stabiles Nervenkostüm zur Bewältigung dieser «Beziehungskrise» mit den Börsenmärkten gefragt sind.

### Unsere neue Modulhypothek erlaubt die Individualisierung

Einfache und verständliche Prozesse sowie passgenaue Produkte gehören zu unserer DNA. Deshalb liegt uns besonders viel daran, Ihnen unsere Stärken und den Nutzen aus dem schweizweit einzigartigen Geschäftsmodell von Bank und Versicherung näherzubringen. Nachdem wir als erste Bank der Schweiz zusammen mit den Basler Versicherungen im Herbst 2017 die Mobile-Hypothek eingeführt hatten, konnten wir im vergangenen Jahr neuerlich eine tolle Innovation im Hypothekbereich lancieren. Mit der zusammen mit den Basler Versicherungen entwickelten Modulhypothek können Sie Ihre Hypothek zum Beispiel gegen Erdbeben oder steigende Zinsen vorzeitig absichern. Und dies zu vorteilhaften Konditionen!

Während die Mobile-Hypothek von Kunden und Interessenten abends und samstags gut frequentiert wird, um beispielsweise die aktuellen Zinssätze zu begutachten, bleibt die Begleitung und Beratung von Angesicht zu Angesicht, also die persönliche und reale Beziehung, wichtig. Zwar stellen wir ein verändertes Informations- und Konsumverhalten der Gesellschaft fest, die dank der Digitalisierung alle benötigten Informationen mit wenigen Klicks einfach und schnell zur Verfügung hat. Aus diesem Grund bauen auch wir unsere Online-Angebote laufend und schrittweise aus, sodass Sie nicht mehr auf Banköffnungszeiten angewiesen sind. Nichtsdestotrotz genießt die persönliche Beratung gerade bei komplexen Geschäften wie einer Vorsorge- und Vermögensberatung einen hohen Stellenwert. Unserer Ansicht nach sollen Sie bestimmen, wann und wie Sie mit uns oder wir mit Ihnen in Kontakt treten.





Von links: Michael Müller, Präsident des Verwaltungsrates, und Jürg Ritz, CEO der Baloise Bank SoBa AG

### Digitale Angebote und persönliche Beratung ergänzen sich

Mit dem topmodernen Baloise E-Banking bietet sich eine ausgezeichnete Gelegenheit, die gegenseitigen Beziehungen auszubauen. Auf dem Smartphone oder Tablet können Sie sich neu per Fingerabdruck (Touch ID) oder Gesichtserkennung (Face ID) sicher anmelden. Neben der erhöhten Sicherheit wird das Suchen und Verwalten von Rechnungen deutlich einfacher und schneller. Profitieren Sie von einer der fortschrittlichsten E-Banking-Plattformen der Schweiz und tragen Sie gleichzeitig in Form von reduziertem Papierverbrauch zum schonenden Umgang mit der Umwelt bei. Bereits weit entwickelt ist unser Chatbot, der künftig zur Kommunikation mit Ihnen genutzt werden kann, um beispielsweise standardisierte Anfragen wie die Höhe des Kontostands zu beantworten.

### Erfreuliche Gewinnsteigerung im Jahr 2018

Einmal mehr können wir eine stabile und kontinuierliche Ergebnisentwicklung mit Gewinnsteigerung vorweisen. Der Reingewinn beträgt im Berichtsjahr CHF 23.7 Mio. (+1.3%).

Wir investieren weiter in Innovationen zugunsten unserer Kunden. Denn die Beziehung zu Ihnen wird auch in Zukunft entscheidend sein und bleiben.

Unsere Mitarbeitenden werden Ihnen Ihre Bankgeschäfte so einfach wie möglich machen und Ihre Bedürfnisse rund um Vorsorge, Vermögen, Versicherung und Finanzierung erfüllen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch, digital, telefonisch, persönlich in einer Filiale oder bequem bei Ihnen zu Hause. Vielen Dank für Ihre Treue.

Michael Müller

Präsident des  
Verwaltungsrates

Jürg Ritz

Chief Executive Officer

# Einmaliges Geschäftsmodell Bank und Versicherung

## Regional verankert, schweizweit vernetzt

Mit der Möglichkeit, Ihnen durch die vernetzte Betrachtung von Bank- und Versicherungsfragen optimale Lösungen anzubieten, heben sich die Baloise Bank SoBa und die Basler Versicherungen von den Mitbewerbern ab und bieten echten Mehrwert. Und die Erfolgsstory mit weiterem Potenzial wird fortgesetzt! Das bewährte Geschäftsmodell bietet mit seiner dualen Beratungskompetenz den Vorteil der umfassenden Kundenberatung. Mit der Formel «So viel Risikoschutz wie nötig und so viel Vermögensaufbau wie möglich!» schaffen wir Lösungen, die die komplexen Themenfelder Finanzen und Versicherung komplett umfassen.

### Baloise Bank SoBa und Basler Versicherungen: gemeinsam stark

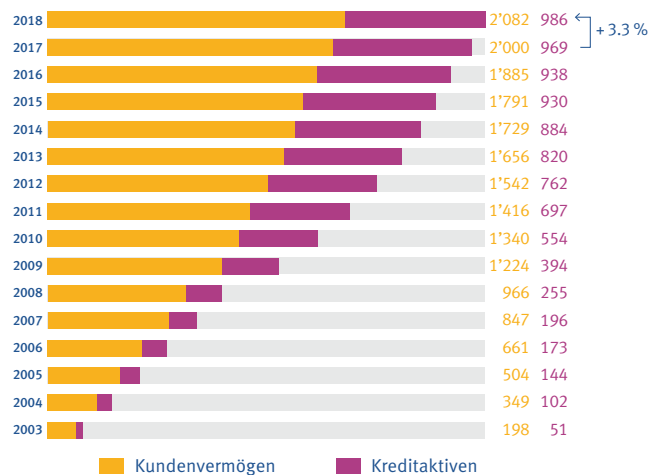
Unser bald 20-jähriges Zusammenspiel von Bank und Versicherung sowie die tägliche Umsetzung des Besten aus zwei Welten sind mittlerweile nicht nur in unserer Strategie, sondern auch in der Kultur verankert, werden akzeptiert und konsequent weiter ausgebaut. Dabei spielen die ausgezeichneten und unkomplizierten Beziehungen zwischen den verschiedenen Abteilungen eine entscheidende Rolle. So sind beispielsweise unsere Kundenberater als Tandem (Bank und Versicherung) unterwegs, damit die Kunden die besten Spezialisten zur Verfügung haben und von unserem Beziehungsnetz profitieren können.

### Kundenorientierung ist das A und O

Die Kundenorientierung ist in unserem Konzerngrundsatz «Simply Safe» festgeschrieben. Unser Ziel ist es, Sie mit einem hervorragenden Kundenerlebnis zu begeistern, indem wir jedes Mal unsere Leistung einfach, klar, schnell und umfassend erbringen, egal ob persönlich, telefonisch oder digital. Wir richten uns ganz nach Ihren Bedürfnissen aus und sind transparent, anpassungsfähig und agil. Sie bestimmen den Zugangskanal zu uns, über den Sie mit uns in Austausch gelangen. Ganz nach dem Motto: Wir dienen dem Kunden, nicht umgekehrt.

### Digitale UND persönliche Beratung sind wichtig – je nach Bedürfnis

Wir bieten unsere Beratung regional in den Filialen und gemeinsam mit den Basler Versicherungen in der ganzen Schweiz an, persönlich und digital. Obwohl unsere Wurzeln



aufgrund unserer Geschichte im Kanton Solothurn sind, nutzen wir das Potenzial des breiten Vertriebsnetzes der Basler Versicherungen und bauen unsere qualifizierte Beratung systematisch schweizweit aus. Gleichzeitig fördert der Ausbau unseres digitalen Angebots, beispielsweise durch unser modernes E-Banking oder etwa die erfolgreiche Mobile-Hypothek, den Zugang zu uns in der ganzen Schweiz.

Der Erfolg dieser Zusammenarbeit wird durch die Zahlenwerte – die Bestände der durch die Versicherung vermittelten Volumina bei der Bank nehmen stetig zu – unterstrichen (siehe Grafik).

Deutlich zeigt sich das Potenzial des Geschäftsmodells auch im wichtigen Kompetenzfeld Vorsorge & Vermögen. Wir haben eine wirkungsvolle Grundlage für Wachstum bei Bank und Versicherung geschaffen, konnten im Berichtsjahr doch das Depotvolumen sowie die Anzahl der Vermögensverwaltungs- und Beratungsmandate für private Anleger erneut in beeindruckender Weise gesteigert werden. Das Depotvolumen wuchs im Jahr 2018 um CHF 217 Mio., die Bank betreut zu diesem Zeitpunkt 2193 Mandate (+38%).

### Vorsorge & Vermögen als herausragendes, vernetztes Kompetenzfeld

Die Baloise Bank SoBa und die Basler Versicherungen verfügen im Bereich Vorsorge & Vermögen über spezialisierte Vorsorge- und Vermögensberater, die im Kanton Solothurn sowie in der

ganzen Schweiz für unsere Kundinnen und Kunden im Einsatz sind. Sie übernehmen eine zentrale Schnittstellenfunktion, da der Vorsorge- und der Vermögensbereich traditionell von Banken und Versicherungen in der Regel nur separat bedient werden. Unser Vorteil ist, dass wir Ihnen eine produktunabhängige, übergreifende Beratung anbieten und gemeinsam mit Ihnen eine für Sie passende, individualisierte Lösung finden. Nur ein Beispiel: Ein junger Kunde, der noch viel Zeit zum Sparen hat, kann entscheiden, ob für ihn ein 3a-Konto der Bank oder eine Sparversicherung besser zu seinen Bedürfnissen passt.

Angesichts der nach wie vor ungelösten Probleme im Bereich der Altersvorsorge ist eine ganzheitliche Vorsorge- und Vermögensplanung umso wichtiger. Um den sinkenden Umwandlungssätzen in der zweiten Säule, den demografischen Gegebenheiten und der offenen Frage, wie künftige

Renten gesichert werden können, zu begegnen, nutzen wir die vernetzte Denkweise aus Bank und Versicherung und suchen für den Kunden die für ihn optimale Kombination von Vorsorge- (2. Säule, 3. Säule) und Vermögensberatung.

#### **Baloise: offen, modern und stets auf dem neusten Stand**

Um für unsere Kunden unser einzigartiges Geschäftsmodell stets auf dem neusten Stand zu halten, analysieren wir ständig Marktveränderungen und neue (digitale) Entwicklungen. Wir sind überzeugt, dass gerade in der heutigen Zeit Agilität und Flexibilität wichtig sind, um auf die sich bietenden Chancen frühzeitig zu reagieren und veränderten Kundenbedürfnissen umfassend Rechnung zu tragen. Gleichzeitig steigern wir so strategiekonform die geschäftlichen Beziehungen und jene, die unser Tun letztlich ausmachen. Die Beziehungen zu unseren Kunden!







## Attraktive Arbeitgeberin

### «Ich bin stolz, bei der Baloise Bank SoBa zu arbeiten»

2018 wurde, wie in allen Teilen der Baloise Group, auch in der Bank eine Befragung der Mitarbeitenden im Sinne eines Barometers und Benchmarks durchgeführt. Das Ergebnis fiel sehr erfreulich aus: 95 % der an der Umfrage teilnehmenden Mitarbeitenden sind stolz, bei der Baloise Bank SoBa zu arbeiten, und hohe 97 % empfehlen die Bank als gute Arbeitgeberin weiter. Zudem werden die strategische Orientierung der Bank und die daraus abgeleiteten Prioritäten von 91 % der antwortenden Mitarbeitenden verstanden und unterstützt. Hohe Umfrage- und Zustimmungswerte sind ebenfalls in den Dimensionen der Zusammenarbeit – übergreifend und in den Teams – sowie zu der Vertrauensbasis in die Führungskräfte zu vermerken.

Für die Strategie und unseren Claim «Simply Safe» ist ausserdem bemerkenswert, dass sich die Kundenorientierung der Bank aus der Sicht ihrer Mitarbeitenden weiter verbessert hat. Diese «interne» Sicht und Wahrnehmung geht einher mit einer «externen» Beurteilung durch befragte Kunden, wonach auch diese «ihrer» Bank eine verbesserte Kundenorientierung attestieren.

Diese Umfrageergebnisse sind für uns Indikator, dass wir als Arbeitgeberin attraktiv und auf einem guten Weg sind. Zudem wollen wir, dass der «SoBa-Groove» auch kulturell Basis für zufriedene Mitarbeitende und letztlich auch für unsere Kunden spürbar ist.

#### Erste sichtbare Erfolge durch Verhaltensänderung und Zusammenarbeit

Die Umsetzung des strategischen Konzepts zu «Simply Safe» und die fortschreitende Digitalisierung verlangen auch von Mitarbeitenden der Bank auf allen Ebenen zum Teil einschneidende Verhaltensänderungen. Als Hilfsmittel auf dem Weg zu einer offenen Kultur, zum Abbau von Silos, zur Verbreiterung

des eigenen internen Netzwerkes sowie zur Förderung der Zusammenarbeit und der Eigeninitiative stehen allen Mitarbeitenden der Bank verschiedene Angebote offen.

Die jüngsten Mitarbeitenden, unsere Lernenden, «leben» diese Werthaltung bereits mit dem Beginn des Lehrverhältnisses. Die erste Woche nach Lehrbeginn verbringen die Lernenden von Bank und Versicherung gemeinsam und haben Gelegenheit, sich auszutauschen und sich kennenzulernen. Obwohl die Lerninhalte einer Versicherungs- und einer Banklehre unterschiedlich sind, finden während der Lehrzeit immer wieder gemeinsame Anlässe und Veranstaltungen statt. So wurde beispielsweise auch im Berichtsjahr eine gemeinsame Sozialwoche mit Lernenden des ersten Jahres durchgeführt. Fokus und Lerneffekt liegen vor allem in der Förderung der Sozialkompetenz und im Austausch zwischen den Lernenden über gemeinsame Erlebnisse. Mit gemeinsamen Anlässen fördern wir bereits beim Einstieg ins Berufsleben die Vernetzung unseres Nachwuchses und können so das Beziehungsnetz zwischen Bank und Versicherung auf allen Stufen ausbauen.

#### Hohe Loyalität bei der Baloise Bank SoBa

Die durchschnittliche Beschäftigungsdauer unserer 360 Mitarbeitenden beträgt 13 Jahre. Dieser Wert bezeugt eine grosse Loyalität und setzt Vertrauen voraus. Vertrauen entsteht, wenn die besondere Beziehungssituation eines Arbeitsverhältnisses gegenseitig von Wertschätzung und Respekt geprägt ist. Gelebte Loyalität ergibt sich aber vor allem auch durch das Vertrauen in die Führungskräfte sowie durch die in der Arbeit liegenden Herausforderungen, welche unsere Mitarbeitenden dank ihrer vielfältigen Erfahrungen tagtäglich zu meistern wissen. Wir sind stolz auf gut ausgebildete Mitarbeitende und unterstützen Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen nachhaltig und auf allen Ebenen.

Durch die vor über drei Jahren initialisierte Vertriebsausbildung für unsere Kundenberater konnten klar messbare Erfolge in Kundenberatung und Akquisition erreicht werden. Neben der deutlichen Steigerung der Verkaufsvolumina liegen die positiven Effekte dieser Ausbildungsmaßnahme vor allem im qualitativen Bereich. Aus Sicht der Vertriebsleitung ist es mit der Verkaufsausbildung gelungen, das Verhalten und die

«97 % der Mitarbeitenden empfehlen die Baloise Bank SoBa als gute Arbeitgeberin weiter. »

Kompetenz unserer Kundenberater in der Kundenansprache und in der Wahrnehmung der Kundenbedürfnisse weiter zu verbessern. Zudem konnte damit auch erreicht werden, dass unsere Kundenberater beim Auftritt sowie im Argumentationsverhalten gegenüber unseren Kunden an Sicherheit gewonnen haben.

Mit dem Durchschnittsalter von 44 Jahren aller Mitarbeitenden setzt die Bank in hohem Masse auf Erfahrung in den verschiedenen Aufgabenbereichen und auch auf eine starke Gewichtung der Stabilität in der Beziehung zu und in der Arbeit mit unseren Kunden.

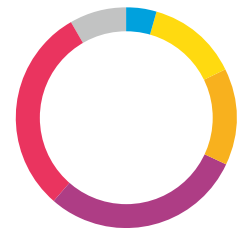
Mit der fortschreitenden Digitalisierung verändern sich die verschiedenen Berufsbilder im Finanzsektor. In einer zunehmend digitalisierten und prozessgetriebenen Arbeitswelt setzen wir für die Verarbeitung der Kundenanliegen auf technik- und prozessaffine Mitarbeitende, während im zeitintensiven, direkten Kundenberatungsprozess weiterhin die Erfahrung und die Fähigkeit, Kundenbeziehungen aufzubauen und zu entwickeln, im Vordergrund stehen werden.

### Mitarbeiterstruktur (Stand 31.12.2018)

Anzahl Mitarbeitende (Personen)	360
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	286.6
Davon Männer in %	53.6
Davon Frauen in %	46.4
Kaderanteil in % insgesamt	53 (m: 80% / w: 20%)
Durchschnittsalter	44 Jahre
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit	13 Jahre

### Altersstruktur 2018

→ bis 19 Jahre	4.7 %
→ 20 – 29 Jahre	13.1 %
→ 30 – 39 Jahre	14.2 %
→ 40 – 49 Jahre	29.5 %
→ 50 – 59 Jahre	30.4 %
→ ab 60 Jahren	8.1 %





# Unsere Kunden stehen im Zentrum

## Anlässe für und mit unseren Kunden – «Simply Safe» als Philosophie

Wie können wir die Kundenbeziehung mit Ihnen vereinfachen und effizienter gestalten? Wie Ihre Bankbedürfnisse zu Ihrer vollsten Zufriedenheit befriedigen? Welche internen Prozesse müssen wir ändern? Wie gelingt es uns, Ihnen verständliche Unterlagen zustellen zu können? Welche Sie tangierenden Prozesse können wir rasch und unbürokratisch verschlanken? Wie können wir Ihnen das Leben einfacher machen?

Genau mit solchen Fragen setzen sich engagierte Mitarbeitende der Basler Versicherungen und der Baloise Bank SoBa an mehrmals jährlich stattfindenden Treffen auseinander und unterstützen so unsere konzernweite «Simply Safe»-Strategie. Letzten Herbst fand ein solcher Event – wir nennen das «Sparks-Café» («Spark»=Funke) – in Solothurn statt. Über 100 Mitarbeitende entwickelten hierarchieübergreifend Ideen und Ziele, mit denen wir Sie, unsere Kunden, konsequent in den Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns setzen.

### Die Kunden: Zentrum des Universums

Die gut vernetzten Mitarbeitenden («Sparks») sollen dank dieses Bottom-up-Ansatzes in ihren eigenen Reihen weitere Kolleginnen und Kollegen involvieren, begeistern und von der Tatsache, dass Kundenbedürfnisse höher zu gewichten sind als unsere Routinen, überzeugen. Wir sind auf einem guten Weg, aber noch nicht am Ziel.

### NetPoint-Workshops: Kunden arbeiten mit

«NetPoint» steht für eine neue und einzigartige Form der Kundenanlässe, welche die Teilnehmenden in Form von Workshops aktiv und gemeinsam gestalten. Zusammen mit Experten arbeiten die Teilnehmenden an aktuellen Themenfeldern aus der Welt der Digitalisierung, 2018 insbesondere «Industrie 4.0». Dabei stehen die Aspekte Vertrauen, Inspiration und Networking (Beziehungspflege) im Mittelpunkt.

Die NetPoint-Workshops finden in den Regionen Basel, Bern, Lausanne und Zürich statt und zeigen jeweils besonders innovative Firmen. Für unsere Gäste wechseln sich kurze theoretische Inputs zu «Industrie 4.0» mit praktischen Beispielen der konkreten Anwendung in Unternehmen ab. Dabei wollen wir immer Appetit auf die Zukunft machen und unsere Gäste zum Nachdenken über Chancen und Risiken der Digitalisierung anregen.

Diese Workshops wurden zusammen mit Doerig + Partner entwickelt. 2019 ist bereits das fünfte Jahr, in dem wir diese erfolgreichen Austauschplattformen anbieten. Der Teilnehmerkreis wird ständig grösser. Durch den gemeinsamen Austausch entsteht eine vertrauensbasierte Community, die Vernetzung und Wissenstransfer auch weit über die Workshops hinaus auslöst.

Wir sind überzeugt, mit diesen beiden innovativen und zukunftsweisenden Event-Serien zu einer verstärkten und intensiveren Beziehung mit Ihnen beitragen zu können.



Angeregte Diskussionen an den verschiedenen Thementischen des «Sparks-Cafés»

# Vielfältige Sponsoringaktivitäten

## Unser Engagement und der InnoPrix 2018

Die Baloise Bank SoBa pflegt ihre Nähe zur Bevölkerung und will den Menschen unvergessliche und emotionale Erlebnisse ermöglichen. Seit Jahren setzt die Bank deshalb einen namhaften Betrag aus dem Reingewinn für sportliche, gesellschaftliche und kulturelle Engagements ein.

### Baloise Session und Baloise on Tour 2018 mit Álvaro Soler

Die Basler Versicherung ist stolzer Presenting Sponsor der BALOISE SESSION. In intimer Clubtisch-Atmosphäre kommen die Besucher den Stars so nahe wie bei kaum einem anderen Musik-Event.

Die 33. Ausgabe der exklusiven Konzertreihe brachte auch 2018 begnadete Musiker nach Basel. Neben aktuellen Chartstürmern wie Sunrise Avenue, George Ezra, John Legend oder Lo & Leduc traten auch Musiklegenden wie Candy Dulfer oder Beth Hart auf.

Mit Álvaro Soler erlebten Kunden und Mitarbeitende im Rahmen von Baloise on Tour im voll besetzten Kofmehl-Club in Solothurn einen unvergesslichen Event.

### Einmalige Vergabungen aus dem «Kultur-%» der Baloise Bank SoBa

Jährlich stellt der Verwaltungsrat rund 1% des Reingewinns für einmalige Zuwendungen zur Verfügung. Diese vergibt die Bank an Organisationen, die sich im Dienste der Öffentlichkeit engagieren. Im Jahr 2018 unterstützte die Bank dabei über 60 ausgewählte Projekte.

### Stiftung InnoPrix der Baloise Bank SoBa

Die zur Baloise Bank SoBa gehörende Stiftung zur Förderung der solothurnischen Wirtschaft verfolgt ihren Zweck durch die jährliche Vergabe des InnoPrix SoBa. Ausgezeichnet wird dabei ein Projekt, das dem Wirtschaftsraum Solothurn innovative und positive Impulse verleiht.

### Swiss PV AG aus Deitingen: InnoPrix-SoBa-Gewinner 2018

Die im Jahr 2015 gegründete Swiss PV AG gewinnt mit ihren kundenspezifischen Solarmodulen den begehrten InnoPrix SoBa 2018. Mit der vollautomatischen Produktionsstrasse



Dr. Jürg Liechti (Stiftungsratspräsident) und Jürg Ritz (Geschäftsführer der Stiftung) umrahmen die Mitglieder der Geschäftsleitung der Swiss PV AG TERENCE HÄNNI, DANIEL SÄGESSER und MARKUS GISLER

ist sie die weltweit einzige Firma, die kristalline Doppelglas-Solarmodule in allen Farben, Formen und Leistungsklassen anbietet. Der Erfolgsfaktor ist nicht die technische Machbarkeit einzelner Produkte, sondern die Art der Fertigung: industriell (kostengünstig) und mit kleinster Time-to-Market (keine lange Produktentwicklung durch Prozessstandardisierung und grosse Flexibilität in der Maschinenkonfiguration). Erfolgreich verbaut wurden die Solarmodule der Swiss PV AG zum Beispiel an der Berg- und Talstation 3S-Bahn Klein Matterhorn.

Sehen Sie sich unter [www.baloise.ch/innoprixsoba](http://www.baloise.ch/innoprixsoba) den Kurzfilm an, in welchem die Projektverantwortlichen ihre Arbeit anschaulich erklären.

### Ausblick auf den InnoPrix 2019

Kennen Sie potenzielle Bewerber? Der nächste InnoPrix SoBa wird am 18. November 2019 verliehen. Auf [www.baloise.ch/innoprixsoba](http://www.baloise.ch/innoprixsoba) sind alle Informationen zum Bewerbungsverfahren aufgeführt. Melden Sie sich!

# Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2018

## Erneuter Gewinnzuwachs bei gutem Kreditrisikoverlauf. Starkes Wachstum im Vermögensgeschäft

Die Baloise Bank SoBa steigert den Reingewinn gegenüber dem Vorjahr auf CHF 23.7 Mio. (+1.3%). Damit setzt sich der positive Gewinnpfad auch im Jahr 2018 fort. Ein robustes Zinsergebnis, ein guter Kreditrisikoverlauf und Kostendisziplin bilden operativ das Fundament in einem anhaltend anspruchsvollen Umfeld. Highlight des Jahres ist das starke Wachstum des Depotvolumens, welches zum ersten Mal die Hürde von CHF 200 Mio. überschreitet.

Die Baloise Bank SoBa ist im Geschäftsjahr 2018 im Zinsgeschäft gewachsen. Der Bank flossen Kundengelder von CHF 117 Mio. zu. Der Zuwachs bei den Hypothekarforderungen beträgt CHF 32 Mio. (+0.5%).

Der rückläufige Zinsertrag wird weitgehend kompensiert durch einen tieferen Zinsaufwand infolge von Zinsanpassungen und günstigerer langfristiger Refinanzierung. Durch den guten Kreditrisikoverlauf verbleiben die Wertberichtigungen weiterhin auf historisch sehr tiefem Niveau.

### Volumen- und Ertragszuwachs dank herausragendem Leistungsausweis im Anlage- und Vermögensgeschäft

Das Alleinstellungsmerkmal der dualen Kompetenz von Bank und Versicherung kommt besonders in der Vernetzung von Vorsorge und Vermögen zum Tragen. Weil das Zusammenspiel zwischen den Spezialisten in Vorsorge & Vermögen/Private Banking und dem Aussendienst der Versicherung sehr gut funktioniert, haben Bank und Versicherung weiter in das schweizweite Wachstum (Vorsorge & Vermögen) investiert, was sich in einer stark gesteigerten Vertriebsleistung in den vergangenen zwei Jahren manifestiert. Das Depotvolumen steigt in der Berichtsperiode marktbereinigt um CHF 217 Mio. Sehr erfreulich ist auch die starke Zunahme der Anzahl Mandate um 38% im Geschäftsjahr 2018. Die Bank betreut heute 2193 Vermögensverwaltungs- und Beratungsmandate.

### Kurzfristig Rückgang im Kommissionserfolg, nachhaltig höhere Ertragssubstanz infolge des starken Wachstums im Vermögensgeschäft

Als Folge des starken Wachstums im Depotgeschäft steigen die Erträge aus den Baloise Invest Anlage- und Vermögenslösungen nachhaltig um CHF 1.3 Mio. Der Erfolg im Kommissionsgeschäft ist, verglichen mit dem Vorjahr, dennoch rückläufig, weil in der Vorjahresperiode eine Erfolgsbeteiligung von CHF 1.7 Mio. vereinnahmt wurde. Die erhöhten Volumina führten ausserdem zu mehr Vertriebsaufwand.

### Tieferer Geschäftsaufwand, dafür mehr Investitionen in die Weiterentwicklung der Bank

Der Geschäftsaufwand sinkt im Geschäftsjahr 2018 primär bedingt durch die Einmaleinlage in die Pensionskasse und Mehrausgaben für die Vermarktung von Produkteinführungen in der Vorjahresperiode. Im Gegenzug steigen in der Berichtsperiode die Investitionen in die Weiterentwicklung der Bank, insbesondere durch den Aufbau von neuen digitalen Vertriebskanälen im Kontext der Omnikanal-Strategie der Basler Schweiz. Dabei werden regional und national neue Online- und Mobile-Zugangskanäle mit telefonischer und persönlicher Beratung vernetzt.

---

Ergänzende Erläuterungen im Sinne des obligationenrechtlichen und bankengesetzlichen Lageberichts können dem Finanzbericht entnommen werden.





S. Weya 16



## Bilanz per 31.12.2018

Aktiven	in tausend CHF		Passiven	in tausend CHF	
	31.12.18	31.12.17		31.12.18	31.12.17
Flüssige Mittel	910'268	742'425	Verpflichtungen gegenüber Banken	135'181	212'581
Forderungen gegenüber Banken	70'085	68'280	Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	–	–
Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	–	–	Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	5'364'522	5'156'682
Forderungen gegenüber Kunden	242'237	234'753	Verpflichtungen aus Handelsgeschäften	7	2
Hypothekarforderungen	6'238'264	6'213'356	Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	31'493	27'452
Handelsgeschäft	18	5	Kassenobligationen	90'424	104'178
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	38	319	Anleihen und Pfandbriefdarlehen	1'658'000	1'585'600
Finanzanlagen	160'092	172'719	Passive Rechnungsabgrenzungen	24'502	26'716
Aktive Rechnungsabgrenzungen	3'290	3'762	Sonstige Passiven	3'781	8'331
Beteiligungen	11'353	11'353	Rückstellungen	4'360	3'840
Sachanlagen	41'185	46'094	Reserven für allgemeine Bankrisiken	4'000	4'000
Sonstige Aktiven	31'029	26'407	Gesellschaftskapital	50'000	50'000
<b>Total Aktiven</b>	<b>7'707'858</b>	<b>7'519'474</b>	Gewinnreserven	317'842	316'651
Total nachrangige Forderungen	0	0	Gewinn	23'746	23'441
			<b>Total Passiven</b>	<b>7'707'858</b>	<b>7'519'474</b>
			Total nachrangige Verpflichtungen	40'007	40'007
			<b>Ausserbilanzgeschäfte</b>		
			Eventualverpflichtungen	9'010	7'591
			Unwiderrufliche Zusagen	175'994	119'249
			Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	9'981	9'981

## Erfolgsrechnung 2018

	in tausend CHF	
	2018	2017
<b>Erfolg aus dem Zinsengeschäft</b>		
Zins- und Diskontertrag	90'699	93'499
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	1'843	1'897
Zinsaufwand	-15'051	-17'731
<b>Brutto-Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>77'491</b>	<b>77'665</b>
Veränderungen aus ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	115	595
<b>Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>77'606</b>	<b>78'260</b>
<b>Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>		
Kommissionsertrag Wertschriften und Anlagegeschäft	14'022	14'712
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	526	564
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	11'773	11'598
Kommissionsaufwand	-7'614	-6'413
<b>Subtotal Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>18'708</b>	<b>20'462</b>
<b>Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option</b>	<b>3'495</b>	<b>3'087</b>
<b>Übriger ordentlicher Erfolg</b>		
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	801	-
Beteiligungsertrag	413	412
Liegenschaftenerfolg	1'442	1'425
Anderer ordentlicher Ertrag	-	-
Anderer ordentlicher Aufwand	-	-
<b>Subtotal übriger ordentlicher Erfolg</b>	<b>2'656</b>	<b>1'836</b>

	in tausend CHF	
	2018	2017
<b>Geschäftsaufwand</b>		
Personalaufwand	-43'346	-44'138
Sachaufwand	-22'277	-23'373
<b>Subtotal Geschäftsaufwand</b>	<b>-65'623</b>	<b>-67'511</b>
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-7'234	-6'074
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-768	-62
<b>Geschäftserfolg</b>	<b>28'841</b>	<b>29'998</b>
Ausserordentlicher Ertrag	1'387	63
Ausserordentlicher Aufwand	-12	-
Steuern	-6'470	-6'620
<b>Gewinn</b>	<b>23'746</b>	<b>23'441</b>



## Verwaltungsrat der Baloise Bank SoBa AG



Von links: Kurt Loosli, Dr. Urs Rickenbacher, Thomas Amstutz, Dr. Carsten Stolz, Martin Wenk (Vizepräsident des Verwaltungsrates) und Michael Müller (Präsident des Verwaltungsrates)

Die Informationen zum Lebenslauf und zur aktuellen beruflichen Tätigkeit unserer Verwaltungsräte finden Sie im Finanzbericht: [www.baloise.com/sobageschaeftsbericht](http://www.baloise.com/sobageschaeftsbericht), welcher auch den Corporate Governance Teil beinhaltet.







## Geschäftsleitung der Baloise Bank SoBa AG



Von links: Urs Pfluger (Chief Market Officer), Jürg Ritz (CEO) und Marcel Müller (Chief Risk Officer)

Die Informationen zum Lebenslauf und zur aktuellen beruflichen Tätigkeit unserer Geschäftsleitungsmitglieder finden Sie im Finanzbericht: [www.baloise.com/sobageschaftsbericht](http://www.baloise.com/sobageschaftsbericht)







# Unsere Organisation

Wir sind gerne für Sie da.  
Persönlich. Telefonisch. Digital.



## Agenda

### Termine 2019 / 2020

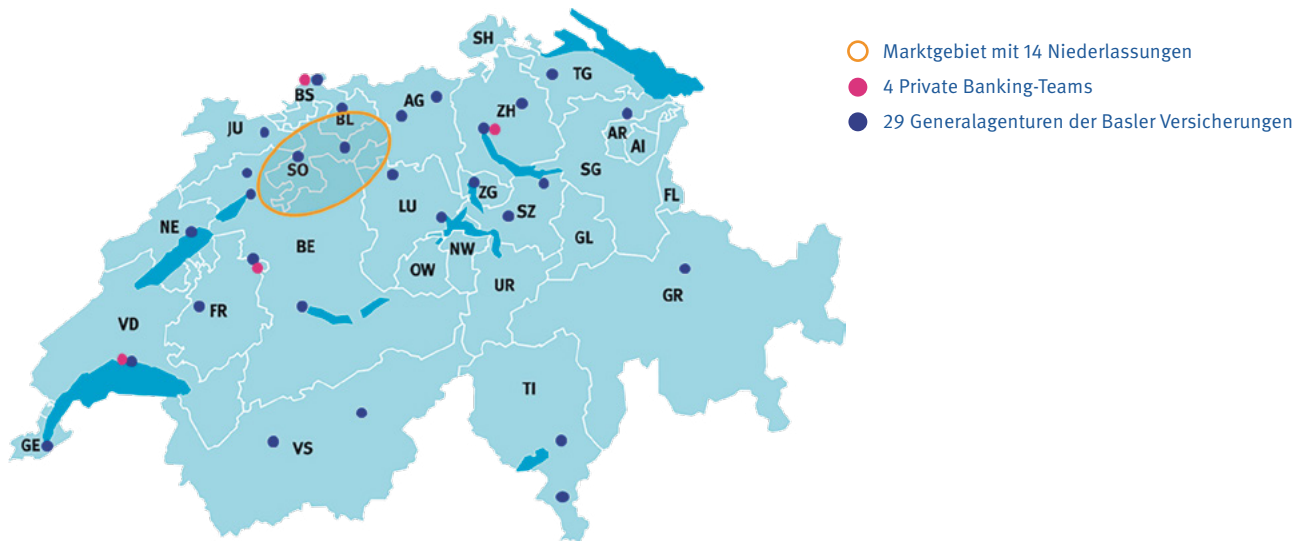
<b>28.03.2019</b>	Bilanz-Presskonferenz der Basler Versicherungen Schweiz und der Baloise Bank SoBa zum Jahresabschluss 2018	<b>28.08.2019</b>	Bilanz-Presskonferenz der Baloise Holding AG zum Semesterabschluss 2019
<b>26.04.2019</b>	Generalversammlung der Baloise Holding AG	<b>18.11.2019</b>	Verleihung des InnoPrix SoBa 2019 im Stadttheater Olten
<b>30.06.2019</b>	Eingabeschluss der Projekte für den InnoPrix SoBa 2019: <a href="http://www.baloise.ch/innoprixsoba">www.baloise.ch/innoprixsoba</a>	<b>15.01.2020</b>	Anlage-Apéro im Landhaus Solothurn
		<b>16.01.2020</b>	Anlage-Apéro in der Safran Zunft Basel

Weitere Termine der Baloise sind dem Finanzkalender zu entnehmen:  
<https://www.baloise.com/de/home/investoren/kontakt-services/finanzkalender.html>



# Die Baloise Bank SoBa in der Region Solothurn und der Schweiz

## So finden Sie uns



### Hauptsitz

Baloise Bank SoBa AG  
Amthausplatz 4  
4502 Solothurn  
Telefon + 41 58 285 33 33

### Baloise Service Line

0848 800 806  
Mail / Web  
bank@baloise.ch  
www.baloise.ch

Die Ortspläne und Öffnungszeiten finden Sie unter [www.baloise.ch](http://www.baloise.ch). Wir beraten Sie gerne!  
An allen Standorten der Niederlassungen, der Generalagenturen, bei Ihnen zu Hause oder online.





Baloise Bank SoBa AG  
Solothurn

[www.baloise.ch](http://www.baloise.ch)