



Rapport annuel 2018

Rapport annuel 2018

Thème «Relations»

Chers lecteurs, nous avons le plaisir de vous présenter notre rapport annuel basé sur le thème des «relations» et réalisé, cette fois encore, avec l'artiste Sarah Weya de Lommiswil.

Sarah Weya expose pour la première fois au théâtre du parc de Granges à l'âge de 17 ans. En 2001, elle reçoit le prix d'encouragement de la relève de la ville de Granges. Suivent ensuite d'innombrables expositions dans diverses galeries régionales. Elle publie en 2014 le livre «Mutter, Wiege der Liebe» (c.-à-d. Mère, berceau de l'amour), un récit très personnel en 16 images. En 2016, l'artiste a pour la première fois la possibilité de présenter ses œuvres à un public plus vaste lors de la biennale de Visarte. Jura, dans son canton natal du Jura. Et en 2017, elle peut célébrer son premier vernissage à l'étranger (Mannheim).

Accompagnement artistique par Sarah Weya

Sarah Weya, graphiste et artiste indépendante, travaille principalement à l'aide de pigments naturels et de peinture acrylique. Son style singulier et original repose sur des ondula-



Sarah Weya

tions et des lignes dont la combinaison suscite des émotions diverses. L'image prend forme de façon intuitive. L'observateur est-il fasciné par l'ornementation spécifique ou bien les formes exagérées des personnages? À lui d'en décider. La multiplicité fait également partie de l'essence de son travail, car elle confère à ses tableaux une profondeur particulière en multipliant les couches.

Les relations: règle d'or de notre vie

L'homme n'est pas uniquement en relation avec l'art, mais également avec des personnes, des animaux, des plantes, etc., tous très différents et plus ou moins proches.

Les relations et leurs caractéristiques si différentes ne constituent-elles pas notre vie? Les relations ne prennent-elles pas des formes incroyablement variées? Nous avons suivi notre inspiration et placé ce thème au cœur du présent rapport annuel. Nos collaborateurs sont notamment responsables d'établir avec les clients une interaction réussie basée sur la personnalité, l'honnêteté et des valeurs diverses. La relation avec nos clients est notre cœur de métier. C'est ce qui fait notre plaisir de travailler et de vous servir.

Grâce à nos innovations de l'année 2018, nous participons au renforcement du conseil et en fin de compte, des relations clients. Ainsi avons-nous lancé en milieu d'année dernière, avec la Baloise Assurances, l'hypothèque modulable qui vous permet non seulement de financer votre bien immobilier, mais également de vous protéger à des conditions avantageuses contre des risques tels que le décès ou les tremblements de terre. Nous avons d'autre part mis en place une plateforme de services bancaires en ligne, dotée d'une nouvelle interface de pointe, facile à utiliser et entièrement sécurisée où que l'on se trouve. Plus d'informations sur ces innovations à partir de la page 3. Suivez vous aussi votre inspiration et contactez-nous.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.

En un coup d'œil

Chiffres clés de la Baloise Bank SoBa 2018

Bénéfice net

23.7 millions de CHF

(+ 1.3 %)

Résultat des opérations de commissions et
des prestations de service

18.7 millions de CHF

(- 8.6 %)

Résultat brut des opérations d'intérêts

77.5 millions de CHF

(- 0.2 %)

Charges d'exploitation

65.6 millions de CHF

(- 2.8 %)

Actifs de crédit

6'481 millions de CHF

(+ 0.5 %)

Satisfaction des clients quant à la
compétence de nos conseillers

95 %

Mandats de gestion de fortune et de conseil

2193 mandats

(+ 38 %)

Ancienneté

13 ans

(moyenne de nos collaborateurs)

Nombre de postes à temps plein

287

(- 0.8 %)

Pourcentage de femmes

46 %

Contenu

Chers clients

2018 – un contexte économique et boursier
qui pèse sur les relations.....3

Modèle commercial unique: banque et assurance

Un ancrage au niveau régional
pour une présence dans toute la Suisse.....5

Employeur attractif

«Je suis fier de travailler pour la Baloise Bank SoBa».....8

Nos clients au centre de nos activités

Événements pour et avec nos clients –
la philosophie «Simply Safe».....10

Activités de sponsoring diverses

Notre engagement et l'InnoPrix 2018.....11

Explications relatives à l'exercice 2018

Nouvelle augmentation du bénéfice
avec une bonne évolution du risque de crédit.....12
Bilan au 31.12.2018.....14
Compte de résultat 2018.....15

Conseil d'administration de la Baloise Bank SoBa AG.....16

Directoire de la Baloise Bank SoBa AG.....18

Notre organisation et programme

Nous sommes là pour vous.
En personne, par téléphone, en ligne.....20

La Baloise Bank SoBa dans la région de Soleure et en Suisse

Pour nous trouver.....21

Mentions légales

Éditeur

Baloise Bank SoBa AG

Direction de projet / rédaction

Baloise Bank SoBa AG, Thomas Bucher

Concept visuel, illustrations et photos

Sarah Weya, Lommiswil

Emanuel Stotzer, Stotzer Fotografie, Büren an der Aare

Conception / prépresse / impression / finition

Paul Büetiger AG, Biberist

Illustrations de la couverture

Photo de couverture: Quelqu'un toujours en tête

Photo de la feuille de couverture: La décision en cours

Chers clients

2018 – un contexte économique et boursier qui pèse sur les relations

L'année a été chaude! Pendant des semaines, la Suisse a subi des températures relativement élevées et une longue période de sécheresse dont ont beaucoup souffert la faune et la flore. Avec leur lot de joies et de larmes pour les hommes et les athlètes du monde entier, les jeux olympiques d'hiver et la Coupe du monde de football ont été tout aussi chauds dans le pays.

Les turbulences économiques mettent les relations à rude épreuve

L'exercice 2018 a été marqué par la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, la forte baisse du bitcoin, les discussions budgétaires entre l'Union européenne et l'Italie, les négociations complexes du Brexit, le ralentissement de la croissance économique au deuxième semestre et le développement continu de l'intelligence artificielle. Les relations entre certains pays se tendent inévitablement, tandis que le climat devient de plus en plus rude. Heureusement, la Suisse connaît un taux de chômage très bas et le pays frôle le plein emploi. En tant que banque, nous avons à cœur d'être une société ouverte et d'établir des relations efficaces. La prolongation par l'UE de l'équivalence boursière jusqu'à mi-2019 au moins montre déjà que la Suisse est elle aussi durement touchée par les turbulences actuelles.

Les marchés financiers se sont révélés nettement plus volatils en 2018. Mais pour quelle raison? De 2008 à 2017, les grandes banques centrales ont «injecté» de l'argent dans les marchés. Depuis longtemps, la Réserve fédérale des États-Unis (Fed) resserre les vis progressivement, ce qui a porté le rendement des emprunts d'État américains à 10 ans aux alentours des 3%. La hausse des intérêts aux États-Unis a entraîné une fuite de capitaux dans les pays émergents qui ont alors vu leurs monnaies nationales s'affaiblir. De plus, à partir de 3%, le taux d'intérêt concurrence le marché des actions et ses cotations élevées. La Banque centrale européenne (BCE) et la Banque nationale suisse (BNS) n'ont pas encore annoncé de relèvement des taux d'intérêt, tandis que notre secteur des exportations est soutenu par une cotation favorable du franc.

Situation boursière volatile

La perspective d'intérêts plus élevés ainsi que les incertitudes politiques et économiques annoncées ont entraîné de plus fortes fluctuations des cours et du climat sur les marchés. De plus, les catégories de placement telles que les actions, les obligations et l'immobilier ont sans doute atteint leur niveau le plus élevé. La volatilité restera certainement très importante en 2019 et il est demandé de faire preuve de circonspection et de sang froid pour surmonter cette «crise relationnelle» avec les marchés boursiers.

Notre nouvelle hypothèque modulable permet la personnalisation

Les processus simples et compréhensibles, de même que les produits sur mesure, sont dans nos gènes. C'est pourquoi nous avons particulièrement à cœur de vous faire mieux connaître nos points forts et l'intérêt d'un modèle commercial unique en Suisse dans le domaine de la banque et de l'assurance. Après le lancement de l'hypothèque mobile à l'automne 2017 – une première pour une banque suisse –, nous avons pu lancer l'année dernière une autre innovation remarquable dans le domaine hypothécaire. Développée en collaboration avec la Bâloise Assurances, l'hypothèque modulable vous permet d'assurer votre hypothèque contre le risque de tremblement de terre ou de hausse des intérêts, par exemple. Et ceci à des conditions avantageuses!

Si l'hypothèque mobile affiche une bonne fréquentation des clients et personnes intéressées le soir et le samedi, par exemple pour consulter les taux d'intérêt, l'accompagnement et le conseil en face à face, autrement dit la relation réelle et personnelle, conservent une place importante. Nous constatons en effet un changement de comportement de la société en matière d'information et de consommation. Grâce à la numérisation, elle accède en quelques clics à toutes les informations nécessaires, avec simplicité et rapidité. C'est pourquoi nous faisons évoluer constamment et progressivement nos offres en ligne pour que vous ne dépendiez plus des heures d'ouverture des banques. Le conseil personnalisé, notamment dans des affaires complexes comme un conseil en prévoyance et patrimoine, occupe toutefois une place privilégiée. Nous pensons que c'est à vous de déterminer quand et comment vous souhaitez nous contacter.



De gauche à droite: Michael Müller, Président du conseil d'administration, et Jürg Ritz, CEO de la Baloise Bank SoBa AG

Les offres numériques et le conseil personnalisé se complètent

Le service de pointe Baloise E-Banking offre un excellent moyen de développer les relations mutuelles. Vous pouvez vous connecter en toute sécurité sur un smartphone ou une tablette par reconnaissance d'empreinte (Touch ID) ou reconnaissance faciale (Face ID). En plus d'une sécurité renforcée, vous bénéficiez d'une fonction de recherche et de gestion des factures nettement plus simple et rapide. Profitez de l'une des plateformes d'e-banking les plus modernes de Suisse et contribuez en même temps à la préservation de l'environnement en réduisant la consommation de papier. Le développement de notre chatbot est déjà bien avancé et il pourra bientôt communiquer avec vous pour répondre à des questions standard concernant le solde d'un compte, par exemple.

Évolution favorable du bénéfice en 2018

Nous pouvons présenter une fois de plus une évolution stable et constante de nos résultats ainsi qu'une augmentation du bénéfice. Le bénéfice net de l'année sous revue se monte à 23,7 mil-

lions de CHF (+1,3%). Nous continuons à investir dans des innovations qui profitent à nos clients, car nos relations avec vous sont et resteront déterminantes également à l'avenir.

Nos collaborateurs simplifieront au maximum vos opérations bancaires et mettront tout en œuvre pour satisfaire à vos besoins en matière de patrimoine, de prévoyance, d'assurance et de financement. Nous nous réjouissons de votre visite. Que ce soit en ligne, par téléphone, en personne dans l'une de nos filiales, ou à votre domicile. Nous vous remercions de votre fidélité.

Michael Müller

Président du conseil
d'administration

Jürg Ritz

Chief executive officer

Modèle commercial unique: banque et assurance

Un ancrage au niveau régional pour une présence dans toute la Suisse

En vous proposant des solutions optimales à travers une approche interconnectée des domaines de la banque et de l'assurance, la Baloise Bank SoBa et la Bâloise Assurances se démarquent de leurs concurrents et vous offrent une réelle valeur ajoutée. Cette success story se poursuivra, avec d'autres possibilités! Grâce à sa double compétence en matière de conseil, le modèle commercial éprouvé offre l'avantage d'un conseil client global. En nous inspirant de la formule «Autant de protection contre les risques que nécessaire et autant de constitution de patrimoine que possible!», nous créons des solutions qui englobent pleinement les thèmes complexes Finances & Assurance.

La Baloise Bank SoBa et la Bâloise Assurances: fortes ensemble

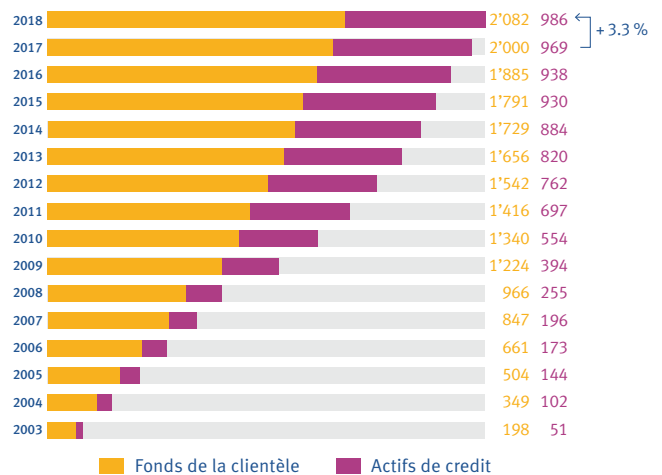
Notre synergie de près de 20 ans entre banque et assurance est maintenant ancrées non seulement dans notre stratégie, mais également dans la culture. Elle est acceptées et continuent à se développer en conséquence. À cet égard, il est essentiel d'avoir des relations simples et de qualité entre les différents services. Nos conseillers à la clientèle se déplacent par exemple en tandem (banque et assurance), pour que les clients aient à leur disposition les meilleurs spécialistes et puissent bénéficier de notre réseau relationnel.

L'orientation client est cruciale

L'orientation client est inscrite dans le principe «Simply Safe» de notre groupe. Notre but est de vous convaincre au moyen d'une expérience client exceptionnelle, en vous offrant chaque fois un service simple, clair, rapide et complet, que ce soit en personne, par téléphone ou en ligne. Nous nous plions à vos besoins, avec transparence, agilité et une grande capacité d'adaptation. C'est vous qui choisissez le canal d'accès par lequel vous souhaitez échanger, conformément à notre devise: au service du client, et non l'inverse.

L'importance du conseil en ligne ET personnalisé, selon les besoins

Nous proposons notre conseil à l'échelle régionale dans les filiales et conjointement avec la Bâloise Assurances dans toute la Suisse, que ce soit en personne ou en ligne. Bien que nous soyons originaires du canton de Soleure, nous nous appuyons sur le potentiel du vaste réseau de distribution de la Bâloise



Assurances et développons systématiquement notre conseil qualifié à l'échelle de la Suisse. En même temps, la création de notre offre numérique, telle que notre service bancaire en ligne dernier cri ou l'hypothèque mobile, nous rend accessibles dans toute la Suisse.

Le succès de cette collaboration est souligné par les chiffres, qui indiquent une constante augmentation (voir graphique) des volumes générés par l'assurance dans la banque.

Le potentiel du modèle économique apparaît clairement dans l'important domaine de compétences «Prévoyance & Patrimoine». Nous avons créé une base de croissance efficace dans la banque et l'assurance: pour l'année sous revue, les volumes des dépôts ainsi que le nombre de mandats de conseil et de gestion de fortune d'investisseurs privés ont de nouveau augmenté de façon spectaculaire. En 2018, le volume des dépôts affiche une croissance de 217 millions de CHF, et la banque gère à ce jour 2193 mandats (+ 38 %).

Prévoyance & Patrimoine: un domaine de compétences interconnecté exceptionnel

La Baloise Bank SoBa et la Bâloise Assurances disposent de conseillers spécialisés en prévoyance et patrimoine qui sont au service des clients dans le canton de Soleure et dans toute la Suisse. Ils ont un rôle d'interface centrale puisque le domaine de la prévoyance et du patrimoine est traditionnellement géré séparément par les banques et les assurances. Nous avons

L'avantage de pouvoir vous proposer un conseil complet et indépendant des produits en définissant avec vous une solution personnalisée et adaptée. Un simple exemple: un jeune client, qui a encore tout le temps d'épargner, peut choisir lequel d'un compte bancaire 3a ou d'une assurance épargne répond le mieux à ses besoins.

Une planification globale de la prévoyance et du patrimoine est d'autant plus importante si l'on considère les problèmes toujours non résolus dans le domaine de la prévoyance vieillesse. Afin de faire face à la baisse des taux de conversion dans le deuxième pilier, aux évolutions démographiques et aux interrogations sur les moyens de garantir les rentes futures, nous mettons en œuvre une réflexion coordonnée de la banque et de l'assurance, et recherchons pour le client une combinaison optimale

de conseil en prévoyance (deuxième pilier, troisième pilier) et patrimoine.

La Baloise: ouverte, moderne et toujours à la pointe

Afin d'offrir à nos clients un modèle commercial unique toujours à la pointe de la technologie, nous analysons constamment les évolutions du marché et les nouveautés (numériques). Aujourd'hui plus que jamais, nous sommes convaincus que l'agilité et la flexibilité sont essentielles pour pouvoir réagir à temps aux occasions qui se présentent et pour tenir pleinement compte du changement des besoins des clients. Nous renforçons en même temps les relations internes de l'entreprise, conformément à notre stratégie, et celles qui, finalement, sont l'essence de notre activité: les relations avec nos clients!



Employeur attractif

«Je suis fier de travailler pour la Baloise Bank SoBa»

À l'initiative du groupe, une enquête a été menée auprès des collaborateurs de la banque au cours de l'exercice 2018, afin d'établir un baromètre et des benchmarks. Le résultat s'est révélé très positif pour la banque. 95% des collaborateurs interrogés se disent fiers de travailler pour la Baloise Bank SoBa et 97% recommanderont notre banque en tant que bon employeur. De plus, 91% d'entre eux comprennent et soutiennent l'orientation stratégique de la banque ainsi que les priorités qui en découlent. Les résultats d'enquête et d'approbation sont également élevés pour ce qui est de la collaboration – en général et au sein des équipes – ainsi qu'à l'égard de la confiance envers les cadres et la direction de la banque.

En ce qui concerne la stratégie et notre devise «Simply Safe», il est intéressant de noter que l'orientation client de la banque s'est encore améliorée, du point de vue de ses collaborateurs. À cette évaluation et perception internes s'ajoute une évaluation externe obtenue en interrogeant des clients, qui confirment aussi l'amélioration de l'orientation client de leur banque.

Toutefois, ces excellents résultats d'enquête ne doivent pas nous laisser ignorer un besoin d'optimisation réel et reconnu. C'est pourquoi le comité de direction de la banque a adopté pour les prochaines années plusieurs mesures et projets différents dont le but est d'améliorer encore nos processus et structures de travail, de sorte que nos clients bénéficient auprès de nous de services simples et efficaces.

Premier succès visible grâce au changement de comportement et à la collaboration

La mise en œuvre du concept stratégique «Simply Safe» et la numérisation croissante exigent également de la part des collaborateurs de la banque et à tous les niveaux, des changements de comportement parfois radicaux. Afin de les aider à mettre en place une culture plus ouverte, à supprimer les silos existants,

à élargir le réseau interne et à favoriser la collaboration et la prise d'initiatives, tous les collaborateurs ont accès aux offres proposées.

Les collaborateurs les plus jeunes, nos apprentis, «vivent» ces valeurs dès le début de leur contrat d'apprentissage. Les apprentis assurance et banque passent leur première semaine d'apprentissage ensemble et ont ainsi la possibilité d'échanger et de faire connaissance. Même si les contenus de l'apprentissage dans la banque et dans l'assurance sont totalement différents, des manifestations et des événements communs sont organisés tout au long de la formation. Au cours de l'année sous revue a par exemple été organisée une semaine sociale des apprentis de la banque et de l'assurance en première année. L'objectif et l'enseignement à tirer portent principalement sur la compétence sociale et l'échange entre apprentis dans le cadre d'expériences communes. Avec ces événements communs, nous favorisons le réseautage de nos jeunes dès leur arrivée dans la sphère professionnelle, et nous pouvons ainsi entretenir le réseau relationnel entre la banque et l'assurance, à tous les niveaux.

Loyauté élevée au sein de la Baloise Bank SoBa

En moyenne, nos 360 collaborateurs occupent leur emploi pendant 13 ans. Ce chiffre témoigne d'une grande loyauté vis-à-vis de leur employeur et montre qu'ils travaillent volontiers pour notre banque. Or, la loyauté suppose une grande confiance, et la confiance n'est possible que si les relations dans le cadre du travail sont empreintes d'estime et de respect mutuels. La loyauté réelle repose cependant avant tout sur la confiance envers les cadres et la direction de la banque, ainsi que sur les défis à relever dans le travail, que nos collaborateurs savent maîtriser quotidiennement grâce à leurs expériences diverses. La Baloise Bank SoBa est fière de son personnel qualifié et soutient les mesures de formation initiale et continue, de façon durable et à tous les niveaux.

La formation distribution lancée il y a plus de trois ans pour nos conseillers à la clientèle a produit des résultats clairement mesurables en termes de conseil à la clientèle et d'acquisition. Outre l'augmentation très nette des volumes de ventes, les effets positifs des mesures de formation introduites sont éga-

«**97 %** des collaborateurs jugent que la Baloise Bank SoBa est un bon employeur et la recommandent »

lement d'ordre qualitatif. La formation à la vente a amélioré de façon décisive le comportement et la compétence de nos conseillers à la clientèle en matière de communication avec les clients et de perception de leurs besoins. Elle a également permis à nos conseillers de prendre confiance en eux lors de rencontres avec les clients ou dans les argumentations.

Avec une moyenne d'âge de 44 ans pour l'ensemble des collaborateurs, la banque mise largement sur l'expérience dans divers types de tâches et, surtout, sur une forte pondération de la stabilité dans la relation, ainsi que dans le travail avec nos clients.

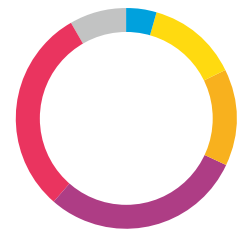
La numérisation croissante modifiera considérablement les profils professionnels du secteur financier. Dans un monde professionnel numérisé et basé sur les processus, le traitement des demandes clients reposera de plus en plus sur des collaborateurs techniques et spécialistes des processus, tandis que pour le conseil à la clientèle direct et demandant du temps, l'expérience et la capacité d'établir et développer des relations avec les clients resteront au premier plan.

Structure du personnel (état au 31.12.2018)

| | |
|--|----------------------|
| Nombre de collaborateurs (personnes) | 360 |
| Nombre de collaborateurs (en postes à temps plein) | 286.6 |
| dont hommes en % | 53.6 |
| dont femmes en % | 46.4 |
| Part des collaborateurs occupant | |
| un poste de cadre en % total | 53 (m: 80% / w: 20%) |
| Âge moyen | 44 ans |
| Ancienneté moyenne | 13 ans |

Structure d'âge 2018

| | |
|----------------------|--------|
| → Jusqu'à 19 ans | 4.7 % |
| → 20 à 29 ans | 13.1 % |
| → 30 à 39 ans | 14.2 % |
| → 40 à 49 ans | 29.5 % |
| → 50 à 59 ans | 30.4 % |
| → à partir de 60 ans | 8.1 % |



Nos clients au centre de nos activités

Événements pour et avec nos clients – la philosophie «Simply Safe»

Comment pouvons-nous simplifier la relation client et la rendre plus efficace? Comment satisfaire pleinement à vos besoins bancaires? Quels processus internes devons-nous modifier? Comment pouvons-nous vous envoyer des documents compréhensibles? Quels processus vous concernant pouvons-nous optimiser de façon rapide et non bureaucratique? Comment pouvons-nous vous simplifier la vie?

Ce sont précisément autour de ces questions que se réunissent plusieurs fois par an des collaborateurs de la Bâloise Assurances et de la Baloise Bank SoBa, soutenant ainsi la stratégie «Simply Safe» du groupe. Une réunion de ce type – que nous appelons «Café Sparks» (spark=étincelle, en français) – a eu lieu l'automne dernier à Soleure. Plus de 100 collaborateurs ont développé des idées et objectifs, tous niveaux hiérarchiques confondus, qui placent le client au centre de notre pensée et de notre action.

Les clients: le centre de l'univers

Grâce à cette approche «bottom-up» (de bas en haut), les collaborateurs très populaires (les «Sparks») doivent inviter dans leurs rangs d'autres collègues, susciter leur enthousiasme et les convaincre du fait que les besoins des clients ont plus d'importance que nos routines. Nous sommes sur la bonne voie, mais l'objectif n'est pas encore atteint.

Ateliers NetPoint: les clients participent

«NetPoint» désigne un nouveau type d'événement client unique que les participants organisent activement et ensemble sous forme d'ateliers. En compagnie d'experts, ils explorent des sujets actuels liés à la numérisation, en 2018 il s'agissait en particulier de l'«industrie 4.0». Les aspects confiance, inspiration et réseautage (suivi des relations) sont au centre des échanges.

Les ateliers NetPoint sont organisés dans les régions de Bâle, Berne, Lausanne et Zurich, et présentent chaque fois des entreprises particulièrement innovantes. Pour nos invités, de brèves présentations théoriques sur l'«industrie 4.0» alternent avec des exemples pratiques d'applications concrètes dans l'entreprise. Nous voulons ainsi toujours éveiller la curiosité pour l'avenir et pousser nos invités à réfléchir aux opportunités et aux risques de la numérisation.

Ces ateliers ont été élaborés en collaboration avec Doerig + Partner. Nous proposons ces plateformes d'échange fructueuses déjà pour la cinquième année consécutive en 2019. Le cercle des participants s'agrandit constamment. Les échanges communs ont permis de créer une communauté fondée sur la confiance, et favorisé le réseautage et le transfert de connaissances bien au-delà des ateliers.

Nous sommes convaincus que ces deux séries d'événements innovants et tournés vers l'avenir nous aideront à établir avec vous des relations plus solides et plus intenses.



Des discussions animées aux différentes tables thématiques du «Café Sparks»

Activités de sponsoring diverses

Notre engagement et l'InnoPrix 2018

Cultivant sa proximité avec la population, la Baloise Bank SoBa souhaite offrir au public des moments inoubliables et riches en émotions. Depuis plusieurs années, la banque consacre une part importante de son bénéfice net à des manifestations sportives, sociales et culturelles.

Baloise Session et Baloise on Tour 2018 avec Álvaro Soler

La Baloise Assurances a l'honneur d'être le Presenting Sponsor de la Baloise Session. L'atmosphère club intime crée une proximité entre les invités et les artistes qu'il est difficile de retrouver dans un autre événement musical.

La 33^e édition de la série de concerts exclusifs a compté, en 2018 également, sur la présence à Bâle de musiciens talentueux. En plus d'interprètes au sommet des classements actuels, parmi lesquels Sunrise Avenue, George Ezra, John Legend ou Lo & Leduc, plusieurs légendes de la musique sont également venues se produire, dont Candy Dulfer ou Beth Hart.

Dans le cadre de Baloise on Tour, Álvaro Soler a fait vivre aux clients et collaborateurs un moment inoubliable dans le club comble du Kofmehl à Soleure.

Dons uniques financés par le budget culturel de la Baloise Bank SoBa

Chaque année, le conseil d'administration met à disposition environ 1% du bénéfice net pour des dons uniques. La banque les attribue à des organisations qui œuvrent pour l'intérêt général. En 2018, elle a soutenu plus de 60 projets soigneusement sélectionnés.

Fondation InnoPrix de la Baloise Bank SoBa

La Fondation de la Baloise Bank SoBa pour la promotion de l'économie soleuroise poursuit son objectif en décernant chaque année l'InnoPrix SoBa. La distinction est remise à un projet qui apporte des impulsions innovantes et positives à l'espace économique de Soleure.

Swiss PV SA de Deitingen: lauréat de l'InnoPrix SoBa 2018

La société Swiss PV SA fondée en 2015 a remporté le très convoité InnoPrix SoBa 2018 pour ses modules solaires spéci-



Jürg Liechti (président du conseil de fondation) et Jürg Ritz (directeur de la fondation) entourent les membres de la direction de la Swiss PV SA TERENCE HÄNNI, DANIEL SÄGESSER et MARKUS GISLER

ifiques. Forte d'une chaîne de production entièrement automatisée, cette entreprise est la seule au monde à proposer des panneaux solaires double vitrage cristallin dans toutes les couleurs, formes et classes de performance. La clé du succès n'est pas la faisabilité technique des différents produits, mais le mode de production: fabrication industrielle (coûts avantageux) et délai de commercialisation extrêmement court (pas de long développement produit grâce à la standardisation des processus et la configuration à haute flexibilité des machines). La Swiss PV SA a ainsi installé avec succès ses modules solaires dans les stations amont et aval du téléphérique 3S sur le Petit Cervin.

Découvrez sur le site www.baloise.ch/innoprixsoba la vidéo dans laquelle les responsables du projet expliquent concrètement leur travail.

Perspectives pour l'InnoPrix 2019

Vous connaissez des candidats potentiels? Le prochain InnoPrix SoBa sera décerné le 18 novembre 2019. Toutes les informations concernant la procédure de candidature sont disponibles sur www.baloise.ch/innoprixsoba. N'hésitez pas à vous inscrire!

Explications relatives à l'exercice 2018

Nouvelle augmentation du bénéfice avec une bonne évolution du risque de crédit

Le bénéfice net de la Baloise Bank SoBa a augmenté par rapport à l'an dernier et atteint 23,7 millions de CHF (+1,3%). Le bénéfice poursuit ainsi sa courbe positive en 2018. Sur le plan opérationnel, un solide résultat des opérations d'intérêts, une bonne évolution du risque de crédit et la discipline en matière de coûts sont fondamentaux pour faire face à un environnement toujours difficile. À noter cette année la forte croissance du volume des dépôts qui dépasse pour la première fois le seuil des 200 millions de CHF.

Pendant l'exercice 2018, la Baloise Bank SoBa a enregistré une croissance de ses opérations d'intérêts. La banque s'est vu confier des fonds de la clientèle pour un montant de 117 millions de CHF. La hausse des créances hypothécaires s'élève à 32 millions de CHF (+0,5%).

La baisse du produit des intérêts est largement compensée par des charges d'intérêt moins élevées du fait des ajustements des taux d'intérêt et d'un refinancement à long terme plus favorable. Grâce à une bonne évolution du risque de crédit, les corrections de valeur restent à un niveau historique très bas.

Progression des volumes et des revenus due à une excellente performance dans les domaines du placement et du patrimoine

La proposition unique de vente offrant la double compétence banque et assurance est utile dans le cadre des interactions entre prévoyance et patrimoine, en particulier. Tandis que la synergie entre les spécialistes de Prévoyance & Patrimoine/Private Banking et le service externe de l'assurance fonctionne très bien, la banque et l'assurance ont continué à investir dans une croissance à l'échelle de la Suisse (Prévoyance & Patrimoine), ce qui s'est traduit par un fort accroissement de la performance opérationnelle au cours des deux dernières années. Le volume des dépôts progresse de 217 millions de CHF pendant la période sous revue, avec assainissement du marché. Nous nous réjouissons également de la forte augmentation du nombre de mandats (38%) enregistrée pour l'exercice 2018. La banque gère 2193 mandats de gestion de patrimoine et de conseil.

Recul à court terme du résultat des opérations de commission, produits de placement durablement plus élevés du fait de la forte croissance des affaires de patrimoine

En conséquence de la forte croissance des opérations de dépôts, les produits de placement de Baloise Invest et des solutions de patrimoine ont progressé durablement de 1,3 million de CHF. Toutefois, les opérations de commissions sont en baisse par rapport à l'année précédente, pendant laquelle une participation aux bénéfices de 1,7 million de CHF avait été réalisée. D'autre part, la forte croissance du volume de nouveaux apports de fonds lié au modèle commercial se traduit par une augmentation des indemnités pour le canal assurance.

Charges d'exploitation en baisse, avec pour cela davantage d'investissements dans le développement de la banque

Les charges d'exploitation ont chuté en 2018, avec pour principale explication le versement unique à la caisse de pension et des dépenses supplémentaires pour la commercialisation de nouveaux produits au cours de l'année précédente. À l'inverse, les investissements dans le développement de la banque ont augmenté pendant la période sous revue, en particulier avec la création de nouveaux canaux de distribution numériques qui s'inscrivent dans la stratégie Omni-Channel de la Baloise Suisse. De nouveaux canaux d'accès mobiles et en ligne avec conseil téléphonique et personnalisé sont mis en réseau au niveau régional et national.

Vous trouverez des explications complémentaires au sens du Code des obligations et de la loi sur les banques dans le rapport financier.



S. Weya 16

Bilan au 31.12.2018

| | en milliers de CHF | |
|--|--------------------|------------------|
| Actifs | 31.12.18 | 31.12.17 |
| Liquidités | 910'268 | 742'425 |
| Créances sur les banques | 70'085 | 68'280 |
| Créances résultant d'opérations de financement de titres | – | – |
| Créances sur la clientèle | 242'237 | 234'753 |
| Créances hypothécaires | 6'238'264 | 6'213'356 |
| Opérations de négoce | 18 | 5 |
| Valeurs de remplacement positives d'instruments financiers dérivés | 38 | 319 |
| Immobilisations financières | 160'092 | 172'719 |
| Comptes de régularisation | 3'290 | 3'762 |
| Participations | 11'353 | 11'353 |
| Immobilisations corporelles | 41'185 | 46'094 |
| Autres actifs | 31'029 | 26'407 |
| Total des actifs | 7'707'858 | 7'519'474 |
| Total des créances subordonnées | 0 | 0 |

| | en milliers de CHF | |
|--|--------------------|------------------|
| Passifs | 31.12.18 | 31.12.17 |
| Engagements envers les banques | 135'181 | 212'581 |
| Engagements résultant d'opérations de financement de titres | – | – |
| Engagements résultant des dépôts de la clientèle | 5'364'522 | 5'156'682 |
| Engagements résultant d'opérations de négoce | 7 | 2 |
| Valeurs de remplacement négatives d'instruments financiers dérivés | 31'493 | 27'452 |
| Obligations de caisse | 90'424 | 104'178 |
| Emprunts et prêts des centrales d'émission de lettres de gage | 1'658'000 | 1'585'600 |
| Comptes de régularisation | 24'502 | 26'716 |
| Autres passifs | 3'781 | 8'331 |
| Provisions | 4'360 | 3'840 |
| Réserves pour risques bancaires généraux | 4'000 | 4'000 |
| Capital social | 50'000 | 50'000 |
| Réserves issues du bénéfice | 317'842 | 316'651 |
| Bénéfice | 23'746 | 23'441 |
| Total des passifs | 7'707'858 | 7'519'474 |
| Total des engagements subordonnés | 40'007 | 40'007 |

Opérations hors bilan

| | | |
|--|---------|---------|
| Engagements conditionnels | 9'010 | 7'591 |
| Engagements irrévocables | 175'994 | 119'249 |
| Engagements de libérer et d'effectuer des versements supplémentaires | 9'981 | 9'981 |

Compte de résultat 2018

| | en milliers de CHF | | en milliers de CHF | |
|---|--------------------|---------------|--------------------|----------------|
| | 2018 | 2017 | 2018 | 2017 |
| Résultat des opérations d'intérêts | | | | |
| Produit des intérêts et des escomptes | 90'699 | 93'499 | | |
| Produit des intérêts et des dividendes des immobilisations financières | 1'843 | 1'897 | | |
| Charges d'intérêts | -15'051 | -17'731 | | |
| Résultat brut des opérations d'intérêts | 77'491 | 77'665 | | |
| Variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts | 115 | 595 | | |
| Sous-total résultat net des opérations d'intérêts | 77'606 | 78'260 | | |
| Résultat des opérations de commissions et des prestations de service | | | | |
| Produit des commissions sur les titres et les opérations de placement | 14'022 | 14'712 | | |
| Produit des commissions sur les opérations de crédit | 526 | 564 | | |
| Produit des commissions sur les autres prestations de service | 11'773 | 11'598 | | |
| Charges de commissions | -7'614 | -6'413 | | |
| Sous-total résultat des opérations de commissions et des prestations de service | 18'708 | 20'462 | | |
| Résultats des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur | 3'495 | 3'087 | | |
| Autres résultats ordinaires | | | | |
| Résultat des aliénations d'immobilisations financières | 801 | - | | |
| Produit des participations | 413 | 412 | | |
| Résultat des immeubles | 1'442 | 1'425 | | |
| Autres produits ordinaires | - | - | | |
| Autres charges ordinaires | - | - | | |
| Sous-total autres résultats ordinaires | 2'656 | 1'836 | | |
| Charges d'exploitation | | | | |
| Charges de personnel | | | -43'346 | -44'138 |
| Autres charges d'exploitation | | | -22'277 | -23'373 |
| Sous-total charges d'exploitation | | | -65'623 | -67'511 |
| Corrections de valeur sur participations, amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles | | | -7'234 | -6'074 |
| Variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes | | | -768 | -62 |
| Résultat opérationnel | | | 28'841 | 29'998 |
| Produits extraordinaires | | | 1'387 | 63 |
| Charges extraordinaires | | | -12 | - |
| Impôts | | | -6'470 | -6'620 |
| Bénéfice | | | 23'746 | 23'441 |

Conseil d'administration de la Baloise Bank SoBa AG



De gauche à droite: Kurt Loosli, Dr. Urs Rickenbacher, Thomas Amstutz, Dr. Carsten Stolz, Martin Wenk (vice-président du conseil d'administration) et Michael Müller (président du conseil d'administration)

Vous trouverez les informations sur la carrière et l'activité professionnelle actuelle des membres de notre conseil d'administration dans le rapport financier: www.baloise.com/sobageschaeftsbericht, qui contient également la partie Corporate Governance.



Directoire de la Baloise Bank SoBa AG



De gauche à droite: Urs Pfluger (chief market officer), Jürg Ritz (CEO) et Marcel Müller (chief risk officer)

Vous trouverez les informations sur la carrière et l'activité professionnelle actuelle des membres de notre directoire dans le rapport financier: www.baloise.com/sobageschaeftsbericht



Notre organisation

Nous sommes là pour vous.

En personne, par téléphone, en ligne.



Programme

Dates 2019 / 2020

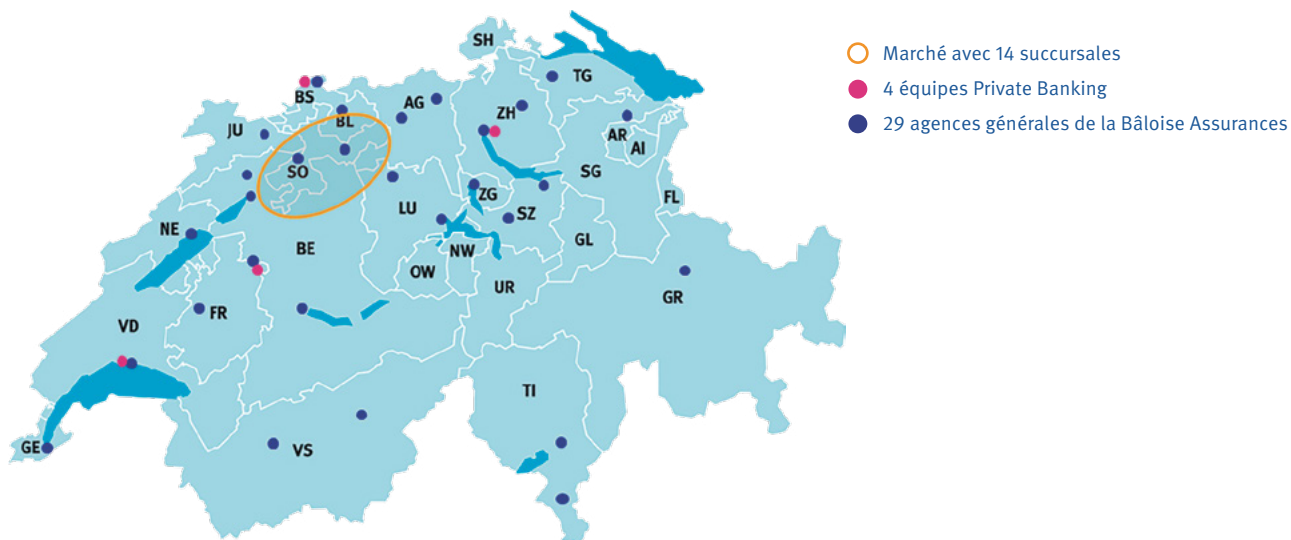
| | | | |
|-------------------|---|-------------------|--|
| 28.03.2019 | Conférence de presse sur les résultats annuels 2018 de la Bâloise Assurances Suisse et la Baloise Bank SoBa | 28.08.2019 | Conférence de presse sur les résultats semestriels 2019 de la Bâloise Holding SA |
| 26.04.2019 | Assemblée générale de la Bâloise Holding SA | 18.11.2019 | Cérémonie de remise de l'InnoPrix SoBa 2019 au théâtre municipal d'Olten |
| 30.06.2019 | Date limite de dépôt des projets pour l'InnoPrix SoBa 2019: www.baloise.ch/innoprixsoba | 15.01.2020 | Soirée Placement au Landhaus de Soleure |
| | | 16.01.2020 | Soirée Placement au Safran Zunft de Bâle |

Les autres dates de la Baloise sont indiquées sur le calendrier financier.

<https://www.baloise.com/fr/home/investisseurs/contact-services/calendrier-financier.html>

La Baloise Bank SoBa dans la région de Soleure et en Suisse

Pour nous trouver



Siège principal

Baloise Bank SoBa AG
Amthausplatz 4
4502 Soleure
Téléphone +41 58 285 33 33

Baloise Service Line

0848 800 806
E-mail / Web
bank@baloise.ch
www.baloise.ch

Les plans des sites et heures d'ouverture sont disponibles sur www.baloise.ch. Nous vous conseillons volontiers!
Sur tous les sites de nos succursales et agences générales, à votre domicile ou en ligne.



Baloise Bank SoBa AG
Solothurn

www.baloise.ch