



Jahresbericht 2020

Willkommen im Jahresbericht 2020

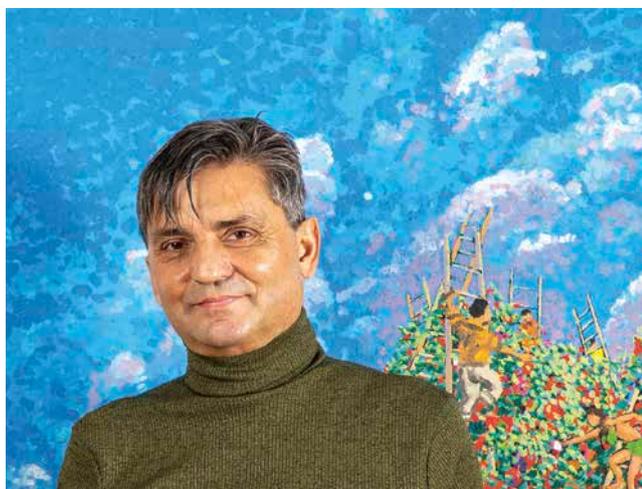
Motto «Vielfalt»

Auch in diesem Jahr freuen wir uns sehr, Ihnen – liebe Leserinnen und Leser – unseren Jahresbericht zu präsentieren. Die diesjährige Ausgabe steht unter dem Motto «Vielfalt» und wurde zum zweiten Mal künstlerisch begleitet vom renommierten Solothurner Künstler Roland Flück.

Künstlerische Begleitung durch Roland Flück

Die beiden Umschlagseiten stellen den Prozess der Ernte eines mächtigen Apfelbaumes dar. Analog zum letztjährigen Jahresbericht mit dem Kunstwerk «Frühlingsblüten» werden auch in diesem Jahr einzelne Ausschnitte des Bildes auf den folgenden Seiten ganzseitig abgebildet.

Von der Initialidee, vor fast 25 Jahren, bis zur Vervollständigung des Kunstwerks im letzten Jahr hat Roland Flück stufenweise an der Umsetzung gearbeitet. Entstanden ist ein farbliches Zusammenspiel an Emotionen, welches das diesjährige Motto «Vielfalt» in seiner besonderen Weise auszudrücken vermag. «Das Bild besticht durch seine Vielfalt an Interpretationsmöglichkeiten. Die Leitern (Technik), die Pflücker (Menschen), grosse Äpfel (Chancen), die vollen Säcke (Kontinuität), das Hinaufsteigen zum Himmel (Zukunft) und doch ist irgendwann die Leiter zu Ende und die Höhe des Baumes erklommen», so Roland Flück zu seiner Inspiration.



Roland Flück vor seinem Bild «Apfelernte» (Öl/Canvas, 150×300 cm, 2020)

In der Vielfalt liegt die Stärke

Das vergangene Jahr war eine Herausforderung für alle. Und dennoch hat sich eines gezeigt. Gerade in schwierigen Zeiten hilft es, wenn wir in unbekannten, neuen Situationen uns der Vielfalt bedienen und kreative, andere Wege zur Bewältigung dieser finden. Anders wäre die Fülle an Veränderungen, welchen wir alle im vergangenen Jahr ausgesetzt waren, nicht zu bewältigen gewesen.

Auch unsere Bank war in den vergangenen Monaten mit neuen Situationen konfrontiert. Wer hätte gedacht, dass ein Grossteil der Belegschaft sich im Homeoffice organisiert? Und dennoch oder vielleicht gerade deshalb hat sich gezeigt – die Kreativität, der Optimismus und die notwendige Flexibilität haben dazu geführt, dass wir in dieser aussergewöhnlichen Zeit stets als vertrauensvolle Partnerin unseren Kundinnen und Kunden zur Seite standen.

Wir werden auch künftig bestrebt sein, Ihnen die Vielfalt aus Versicherung und Bank zu bieten. Die Einzigartigkeit des Modells «Versicherung und Bank unter einem Dach» und die massgeschneiderten Vorteile für unsere Kundinnen und Kunden stehen dabei am Ursprung. Zu unserer Strategie, unserem Engagement für die Nachhaltigkeit und vielen weiteren Themen geben die kommenden Seiten Einblick.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen unseres Jahresberichts 2020 und sind gerne für Sie und Ihre Anliegen da.

Auf einen Blick

Kennzahlen Baloise Bank SoBa 2020

Reingewinn

CHF 18.5 Mio.

(– 24.8%)

Kommissions- und Dienstleistungserfolg

CHF 21.2 Mio.

(– 13.3%)

Zinserfolg brutto

CHF 75.2 Mio.

(+ 0.3%)

Geschäftsaufwand

CHF 70.1 Mio.

(+ 6.4%)

Kreditaktiven

CHF 6'930 Mio.

(+ 3.8%)

Kundenzufriedenheit mit der Kompetenz
unserer Beraterinnen und Berater

97%

Vermögensverwaltungs- und
Beratungsmandate

3'212 Mandate

(+ 21.4%)

Betriebszugehörigkeit

12 Jahre

(Ø unserer Mitarbeitenden)

Anzahl Vollzeitstellen

310

(+ 2.3%)

Frauenanteil

49%

Inhalt

Liebe Kundin, lieber Kunde

2020 – turbulentes Jahr mit einschneidenden Auswirkungen auf unseren Alltag.....3

Einzigartige Kombination aus Bank und Versicherung

Schweizweite Ausrichtung mit Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden.....5

Attraktive Arbeitgeberin

Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten zur Erreichung der persönlichen Ziele.....6

Nachhaltigkeit bei der Baloise

Wie die Baloise nachhaltig Wert schafft.....9

Vielfältige Sponsoringaktivitäten

Regionales Engagement und der InnoPrix 2020.....11

Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2020

Widerstandsfähige Ertragskraft im operativen Geschäft. Strategiekonformes Wachstum im Kreditgeschäft sowie in der Vermögensverwaltung12
Bilanz per 31.12.2020.....14
Erfolgsrechnung 2020.....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, Sascha Winter

Bildkonzept, Illustrationen und Fotos

Roland Flück, Solothurn

Marco Meneghini, Meneghini Fotografie, Solothurn

Gestaltung / Druckvorstufe / Druck / Ausrüsten

Paul Buetiger AG, Biberist

Bild Umschlag

Apfelernte (150 × 300 cm, Öl/Canvas, 2020)

Liebe Kundin, lieber Kunde

2020 – turbulentes Jahr mit einschneidenden Auswirkungen auf unseren Alltag

Wer hätte vor einem Jahr gedacht, dass unser ganzes Leben von einer globalen Pandemie so stark beeinflusst werden wird? Gerade zum Veröffentlichungszeitpunkt des letztjährigen Jahresberichts sind wir schweizweit in einen «Lockdown» übergegangen. Restaurants und Läden wurden geschlossen, sportliche und soziale Einrichtungen konnten sich nicht mehr engagieren – kurzum, unser tägliches Leben hat sich fundamental verändert. Und über allem steht das grosse menschliche Leid, welches vielerorts ausgelöst wurde.

Doch wo Schatten ist, da ist auch Licht. Die Entschleunigung hat uns ebenso positive Veränderungen gebracht. Mit solidarischer Hingabe hat sich die Gesellschaft den neuen Gegebenheiten angepasst. So wurden Unterstützungsaktionen für regionale Unternehmen angestossen oder auch von Dritten Einkäufe für Risikopersonen erledigt. Erkennbar waren viel Gemeinsinn und Konzentration auf die jeweiligen Stärken, nebst dem Verzicht und Einschränkungen.

Makroökonomische Unsicherheiten prägen Weltwirtschaft

Aus globalökonomischer Sicht sind neben COVID-19 vor allem der anhaltende Handelskonflikt zwischen der USA und dem Rest der Welt, die US-Wahlen sowie die fortgeführten Verhandlungen zum Brexit von Interesse gewesen. In Summe haben die Unsicherheiten im Jahr 2020 zum ersten Mal seit der Finanzkrise 2009 zu einer schrumpfenden Weltwirtschaft geführt, gleichzeitig aber auch den digitalen Wandel beschleunigt.

Teilweise Entkoppelung der Finanzmärkte von der Realwirtschaft

Das Börsenjahr 2020 bleibt uns allen als äusserst volatil in Erinnerung. Nach dem Ausbruch der Pandemie und dem damit verbundenen Einbruch der Finanzmärkte hat sich insbesondere der Aktienmarkt gegen Ende Jahr weitestgehend erholt. Dabei gehören Titel von Tech- und Pharma-Firmen zu den grossen Gewinnern des Jahres. Diese erfreuliche Entwicklung ist angesichts der anhaltenden Gesundheitskrise ein Hinweis auf eine stärkere Entflechtung der Finanzmärkte vom realwirtschaftlichen Geschehen.

Investitionen im Sinne unserer Kundinnen und Kunden

Trotz des turbulenten Jahres investiert die Bank auch weiterhin in Innovationen, welche das Kundenerlebnis spürbar ver-

bessern und den digitalen Zugang erleichtern. Mit Baloise Life Advice Vermögen kann der kontinuierlichen Weiterentwicklung von bestehenden, kundenindividuellen Beratungslösungen Rechnung getragen werden. Im Mittelpunkt des Ansatzes steht die systematische Darstellung und Vernetzung der individuellen Lebens- und Vermögenssituation. Durch den Einbezug von persönlichen Lebenszielen ist eine bedürfnisgerechte Beratung jederzeit sichergestellt. Mit dem zielbasierten Anlageansatz wird ein Paradigmenwechsel angeschoben, welcher weg von der klassischen Produktberatung und hin zu verstärkter Individualisierung führt.

Um auch digital einen einfachen Kundenzugang zu ermöglichen, wurde das E-Banking um einen Messenger ergänzt, welcher aus der App heraus eine einfache Kommunikation möglich macht. In dieser gesicherten Umgebung kann der Kunde einfach und schnell seine administrativen Bankanliegen erledigen. Eine Transaktionsbestätigung via Push-Meldung erhalten, Beratungstermine vereinbaren, Fremdwährungen bestellen oder eine Hypothek verlängern, aber auch mit dem Kundenberater den digitalen Austausch pflegen – alles möglich per geschütztem Messenger.

Auch wenn wir heute damit über eine der modernsten Banking-Apps verfügen, stehen wir Ihnen in Solothurn und schweizweit auch in Zukunft als vertrauensvolle, persönliche Partnerin in Finanzfragen zur Seite.

Anpassung der Bankstrukturen zur weiteren Forcierung des einzigartigen Geschäftsmodells aus Bank und Versicherung

Um das Geschäftsmodell aus Bank und Versicherung noch konsequenter zu positionieren, passt die Baloise Bank SoBa ihre Vertriebsstrukturen an. In einem mehrstufigen Entwicklungsprogramm wird das Ziel einer schweizweit einheitlichen Kundenbetreuung im Zusammenspiel mit der Versicherung forciert. In der Konsequenz führt dies zu einem schweizweiten Aufbau von bankspezifischem Know-how auf allen Generalagenturen der Basler Versicherung, welcher durch eine Umlagerung von personellen Ressourcen aus dem Marktgebiet Solothurn erreicht wird.



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

Widerstandsfähige Ertragskraft im operativen Geschäft

Investitionen in das vernetzte Geschäftsmodell von Bank und Versicherung führen zum erwarteten Rückgang des Reingewinns auf CHF 18.5 Mio. (-24.8%). Unter Ausklammerung der Einmaleffekte liegt das Ergebnis auf Vorjahresniveau und widerspiegelt die solide operative Verfassung der Bank.

Die Verbindung der Beratungsleistungen über alle Kundenkanäle hinweg ist zentraler denn je. Um dies zu ermöglichen, arbeiten unsere Mitarbeitenden tagtäglich daran.

Was uns dabei antreibt – der Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden. Vielen Dank für Ihre Treue.

Michael Müller

Präsident des
Verwaltungsrates

Jürg Ritz

Chief Executive Officer

Einzigartige Kombination aus Bank und Versicherung

Schweizweite Ausrichtung mit Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden

Herr und Frau Schweizer beschäftigen sich nur ungerne mit ihren Finanzen, wie etliche Studien bereits nachweisen konnten. Damit sich unsere Kundinnen und Kunden auf jene Tätigkeiten konzentrieren können, welche ihnen Spass machen, stehen wir bei der Baloise als persönliche Partnerin für Finanzfragen aller Art zur Seite. Die ganzheitliche Sicht auf die individuelle Lebenslage erlaubt es uns, gemeinsam mit dem Kunden passgenaue Lösungen aus den Bereichen Vorsorge, Vermögen, Finanzierung und Risikoschutz zu erarbeiten. Die Kombination aus Bank, Versicherung und Asset Management ist dabei schweizweit einzigartig.

Unsere Kundinnen und Kunden suchen heute über diverse Kanäle den Kontakt mit ihrer Bank. Die Verknüpfung dieser Informationsplattformen und die einfache Handhabung motivieren uns täglich, im Sinne des Kunden unsere Prozesse kontinuierlich zu optimieren. Ob online oder offline, ob digital oder persönlich – wir sind fest davon überzeugt, dass auch in Zukunft der Vertrauensaspekt im Kundengeschäft zentral bleibt. Denn Beratung ist nutzenstiftend, wo Mehrwert entsteht.

Substanzielle Investitionen zur Potenzialausschöpfung im Geschäftsmodell

Mit Beginn des letzten Jahres hat für die Baloise Bank SoBa der Umbau von einer Regionalbank zu einer Bank mit schweizweiter Ausrichtung begonnen. Um das Potenzial aus dem Geschäftsmodell von Bank und Versicherung künftig noch geeigneter für den Kunden zu gestalten, erhöht die Bank die Präsenz auf den Generalagenturen der Versicherung. Die Strukturangleichung ist Teil der Omnikanal-Strategie der Basler Schweiz und der Baloise Bank SoBa.

Der personelle Aufbau von speziell ausgebildeten Finanzberatern auf den Generalagenturen der Basler Versicherungen wird durch eine Anpassung der Ressourcen im Marktgebiet Solothurn vollzogen. Dies hat zur Folge, dass die Baloise Bank SoBa im Verlauf des letzten Jahres fünf Niederlassungen (Balsthal, Bettlach, Derendingen, Lohn und Schönenwerd) geschlossen hat. Damit trägt die Bank

der stetig abnehmenden Besuchsfrequenz auf erwähnten Niederlassungen Rechnung. Kundinnen und Kunden in den betroffenen Gemeinden werden auch in Zukunft unkompliziert und einfach in einer der neun weiteren Bankfilialen im Marktgebiet bedient und haben neu auch die Möglichkeit mit «cash@home», Bargeld nach Hause liefern zu lassen oder am gesamten Bancomaten-Netz aller Schweizer Banken Bezüge vorzunehmen.

Fokussierung auf gemeinsames Nutzenversprechen durch Schärfung der Berufsbilder

Durch die sequenzielle Umlagerung von personellen Ressourcen werden künftig gesamthaft 29 Bankmitarbeiter als sogenannte Account-Manager zusätzliches Banken-Know-how auf die Generalagenturen der Basler Versicherung einbringen. Dies ermöglicht eine physische schweizweite Bankpräsenz an allen Standorten der Basler Versicherung und die inhaltliche Verbindung im Sinne der 360-Grad-Gesamtberatung. In ihrer neuen Rolle sind die Account-Manager Banking auch für den persönlichen Wissenstransfer zu Gunsten unserer Kundinnen und Kunden zur Nutzung der digitalen Leistungen wie z.B. der Baloise E-Banking-App, des Messengers und vielen weiteren Dienstleistungen zuständig.

Neben dem schweizweiten Aufbau von Account-Managern wird auch die Rolle des Geschäftskundenberaters angepasst. In der Zukunft wird, analog zum Privatkundengeschäft, ein verstärkter Fokus auf die ganzheitliche Beratung und Betreuung von Geschäfts- und Grosskunden gelegt.

Einmalige Rückstellung mit Einfluss auf das Ergebnis im vergangenen Geschäftsjahr

Die skizzierten Änderungen innerhalb der Organisation führen in Folge zu einer einmaligen Belastung des diesjährigen Ergebnisses im Umfang von CHF 4.3 Mio. Im Sinne einer strategischen Investition sind wir überzeugt, dass wir durch die geplante Strukturangleichung an die Basler Versicherung künftig schweizweit der Ambition als persönliche Finanzpartnerin unserer Kundinnen und Kunden gerecht werden können.

Attraktive Arbeitgeberin

Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten zur Erreichung der persönlichen Ziele

Zum Einstieg lässt sich die Personalpolitik der Bank mit einigen Fakten beschreiben. Als Gradmesser für die erfolgreiche Fokussierung sowohl auf die Bedürfnisse unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie auch auf die Forderung nach Kontinuität in der Kundenberatung dient der Wert der durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit, welcher seit Jahren bei hohen 12 Jahren liegt. Die grosse Verbundenheit der Mitarbeitenden zu unserer Bank und zum Unternehmen Baloise resultiert in einem starken Kollektiv, wovon im Endeffekt unsere Kundinnen und Kunden profitieren.

Per Ende 2020 waren bei der Baloise Bank SoBa 386 Mitarbeitende (inklusive 9 Auszubildende) angestellt, was im Vergleich zum Vorjahr einer Erhöhung der Anzahl Stellen um 17 Personen entspricht. Die Aufteilung der beiden Geschlechter ist ausgeglichen: 51% aller Mitarbeitenden sind Männer und 49% sind Frauen. Mit einem durchschnittlichen Beschäftigungsgrad von 80% ist die Bank bestrebt, die Vereinbarkeit von Familie, Beruf, Ausbildung und Freizeit zu gewährleisten. Knapp 40% aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nutzen aktuell das Angebot einer Teilzeitbeschäftigung.

Gezielte Förderung und Weiterentwicklung innerhalb des Konzerns

Auch, oder gerade vor allem in unsicheren Zeiten ist ein starkes Wir-Gefühl und eine angenehme Unternehmenskultur von unschätzbarem Wert. Die Baloise Bank SoBa als Teil der Baloise Gruppe ist tagtäglich bestrebt, ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen ausgewogenen Mix an spannenden Jobprofilen, gesunder Work-Life-Balance und individuellen Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten.

Anja Aloisi ist seit 2017 Teil der Baloise Bank SoBa. Als Verantwortliche für das Marketing der Bank leitet sie ein Team, welches eine wichtige Schnittstellenfunktion zur Versicherung einnimmt. Im Verlaufe dieses Jahres steht für sie ein interner Wechsel zur Versicherung an, wo sie die Generalagentur Bern/Deutschfreiburg übernehmen wird. In dem nun folgenden Gespräch erzählt uns Anja Aloisi, wie der Kontakt zur Bank entstanden ist, auf was sie rückblickend stolz ist und wie sie in ihrer beruflichen Weiterentwicklung innerhalb des Konzerns begleitet wurde.

Liebe Anja, erzähl uns ein wenig, wie dich dein Weg zur Baloise Bank SoBa geführt hat?

Bereits mein gesamtes Berufsleben war ich im Vertriebsumfeld von Banken und Versicherungen tätig. In dieser Zeit konnte ich mir einen grossen Rucksack an Erfahrungen aneignen. Von der klassischen Kundenberatung über die Verkaufsführung bis hin zur Organisation und Durchführung von spezifischen Sales-Trainings – jederzeit konnte ich mich an der Schnittstelle zwischen Unternehmung und Kunde bewegen. Vor meiner jetzigen Tätigkeit bei der Bank war ich während 8 Jahren selbstständig im Consulting für Banken und Versicherungen tätig. Nach dem Verkauf an eine grössere Firma und einjähriger Übergangszeit habe ich aber gemerkt, dass ich mit den Werten und den vielen berufsbedingten Reisen zunehmend nicht mehr klarkam. Nach einer kurzen Auszeit kam für mich die Stelle bei der Baloise Bank SoBa wie gerufen.

Du hast deine Selbstständigkeit und den Wechsel zurück in ein Angestelltenverhältnis erwähnt, wie wurdest du als neue, von ausserhalb kommende Teamleiterin von der Bank und ihren Mitarbeitenden empfangen?

Ich habe den Prozess als äusserst positiv und angenehm wahrgenommen. Der Baloise bin ich dankbar, dass sie mir diesen Schritt



Anja Aloisi



zurück in ein Arbeitnehmerverhältnis ermöglicht hat. Die Offenheit und Herzlichkeit, mit welcher ich auf der Bank empfangen wurde, gaben mir enormen Aufwind in der Integrationszeit. In jedem Moment spürte ich den Willen meiner Kolleginnen und Kollegen, mich in meiner Einführungszeit zu unterstützen.

Jetzt steht für dich ja ein weiterer beruflicher Schritt an. Erzählst du uns etwas darüber?

Ich freue mich, dass ich ab Februar 2021 die Generalagentur Bern/Deutschfreiburg führen darf, bevor ich ab Ende 2022 die Leitung der Generalagentur Solothurn/Oberaargau übernehme. Dieser Schritt ist aus mehreren Gründen sehr speziell für mich. Einerseits bin ich wieder direkt im Vertrieb tätig, kann mich über einen Beratungserfolg freuen und nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen. Andererseits trete ich ab 2022 die Stelle in jenem Gebäude an, in welchem ich seit Jahren bereits für die Baloise tätig bin (Versicherung und Bank sind beide am Amthausplatz 4 in Solothurn einquartiert, Anm. der Redaktion). Ich sehe meine Aufgabe als Botschafterin für das Geschäftsmodell aus Bank, Versicherung und Asset Management und möchte unseren Kundinnen und Kunden so täglich die Vorteile der Zusammenarbeit «spür- und erlebbar» machen.

Du kommst vom Vertrieb und kehrst nun wieder zurück: Was nimmst du von deiner Zeit bei der Baloise Bank SoBa mit und auf was bist du richtig stolz?

Da könnte ich einiges aufzählen. In erster Linie bin ich aber stolz auf die Entwicklung des Teams. Wir haben uns in diesen vergangenen 3 Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und werden mittlerweile als Sparringpartner unseres Vertriebs wahrgenommen. So konnten wir unser Leadmanagement optimieren. Ausserdem durfte ich im vergangenen Jahr die Projektgruppe bei der Einführung der zielbasierten Anlageberatung «Baloise Life Advice Vermögen» unterstützen. Persönlich bin ich stolz auf das Netzwerk, welches ich mir über den gesamten Baloise-Konzern aufbauen konnte.

Zusammen mit der Baloise positioniert sich auch die Baloise Bank SoBa als attraktive Arbeitgeberin, die ihre Mitarbeitenden entwickelt. Wie hast du die Bank und die Baloise in diesem Kontext wahrgenommen?

Ich habe hierbei eine aktive Förderung erlebt. Die Baloise Bank SoBa hat keine Angst vor dem Verlust der Arbeitskraft.

So wurden Türen geöffnet und nicht in Silos gedacht. Für ein erfolgreiches Talentmanagement sind dies unabdingbare Werte. Ich glaube, es braucht vonseiten des Arbeitgebers die richtige Mischung aus «fördern» und «fordern».

Zum Schluss, du bist Mutter eines 8-jährigen Sohnes. Erzähle uns etwas über das Nebeneinander von Familie und Beruf. Wie funktioniert dies für euch?

Aufgrund des grossen Vertrauens innerhalb der Bank kann ich mich zusammen mit meinem Mann flexibel organisieren. Ich schätze dabei die Natürlichkeit, mit welcher die Baloise die Vereinbarkeit von Familie und Beruf angeht. Das vergangene Jahr und die Corona-Situation mit Home-Schooling hat den Wert der vorhandenen Flexibilität deutlich aufgezeigt. Diese Möglichkeiten helfen einer Mutter – kurzfristig, aber auch in der längerfristigen Weiterentwicklung von weiblichen Führungskräften für die gesamte Baloise.

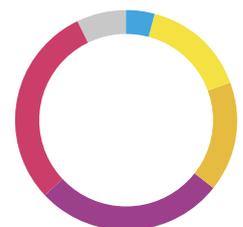
Herzlichen Dank, Anja, für das Gespräch und alles Gute!

Mitarbeiterstruktur (Stand 31.12.2020)

Anzahl Mitarbeitende (Personen)	386
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	310
Davon Männer in %	51
Davon Frauen in %	49
Kaderanteil in % insgesamt	55 (m: 75% / w: 25%)
Durchschnittsalter	43 Jahre
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit	12 Jahre

Altersstruktur 2020

→ bis 19 Jahre	4.4%
→ 20 – 29 Jahre	15.3%
→ 30 – 39 Jahre	16%
→ 40 – 49 Jahre	27.5%
→ 50 – 59 Jahre	29.8%
→ ab 60 Jahren	7%



Nachhaltigkeit bei der Baloise

Wie die Baloise nachhaltig Wert schafft

Für die Baloise Group bedeutet eine nachhaltige Entwicklung weit mehr als die bloße Sicherung der eigenen Geschäftstätigkeit als Versicherung, Bank und Vermögensverwaltung. Nachhaltigkeit ist für die Baloise direkt mit Wertschöpfung verknüpft, die bei Geschäftsentscheidungen die Auswirkungen der Entscheidungen auf sich und ihr Umfeld berücksichtigt. So will die Baloise beispielsweise ihren Mitarbeitenden sichere Arbeitsplätze bieten, die persönliche und professionelle Entwicklung ihrer Kundinnen und Kunden durch Absicherung fördern und den gesellschaftlichen Wandel nicht nur akzeptieren, sondern aktiv mitgestalten. Schliesslich will die Baloise Teil einer lebenswerten Zukunft für alle sein.

Strategische Integration durch Commitments im Bereich Nachhaltigkeit

Im Zentrum der Überzeugung der Baloise steht die nachhaltige Wertschöpfung, mit dem Anspruch, keinen Wert für einzelne mit Einbussen für andere zu schaffen. Deshalb hat die Baloise sechs Commitments im Bereich Nachhaltigkeit abgegeben, die alle Anspruchsgruppen des letztjährig vorgestellten Wertschöpfungsmodells abdecken. Diese sechs Commitments werden im Zuge der nächsten strategischen Phase «Simply Safe Season 2» der Baloise Gruppe bis 2025 die drei strategischen Ziele zu Mitarbeitenden, Kunden und Investoren ergänzen. Die Basismessung für die zugehörigen Kennzahlen wird 2021

Die 6 Commitments der Baloise im Bereich Nachhaltigkeit



1. Mitarbeitende: gesteigertes Wohlbefinden

Wir bieten unseren Mitarbeitenden ein inspirierendes und kooperatives Arbeitsumfeld, das sie als motivierend empfinden und das ihre Produktivität und kontinuierliche Entwicklung fördert.



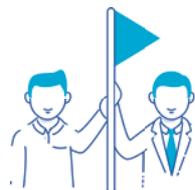
4. Umwelt: Klimaschutz

Für die Umwelt ist es uns wichtig, unsere CO₂-Emissionen weiter zu reduzieren. Wir werden der RE100-Initiative im Jahr 2021 beitreten. Darüber hinaus werden wir unseren verantwortungsbewussten Investitionsansatz bei unseren Kapitalanlagen erweitern und vertiefen.



2. Kunden: höhere Kundenzufriedenheit

Wir machen das Leben unserer Kunden sicherer und einfacher. Auf diese Weise werden wir die Kundenzufriedenheit erhöhen und unsere Kunden in ihrer privaten und beruflichen Entwicklung unterstützen.



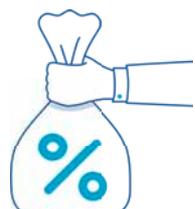
5. Partner: verantwortungsvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit

Uns ist wichtig, die bevorzugte Partnerin für Makler, Agenten, Lieferanten, Outsourcing- und Innovationspartner zu sein, die unsere Werte teilen und mit denen wir Synergien in gegenseitigen, messbaren Erfolg umwandeln können.



3. Gesellschaft: geschätztes Mitglied der Gesellschaft

Als Mitglied der Gesellschaft sind wir der sozialen Verantwortung als gute Unternehmensbürgerin verpflichtet. Wir bieten Schutz, Sicherheit und Barmittelflüsse für die Wirtschaft in Krisen- und normalen Zeiten und streben an, die Zahl der Mitarbeitenden, die sich ehrenamtlich engagieren, zu erhöhen.



6. Investoren: attraktives, zuverlässiges und verantwortungsbewusstes Investment

Die Baloise ist ein attraktives, zuverlässiges und verantwortungsbewusstes Investment. Wir wollen unsere operative Cash-Generierung weiter steigern und eine transparente, ausgewogene und wertschöpfende Mittelverwendung verfolgen.

durchgeführt. Die Baloise wird ab dem Konzern-Geschäftsbericht für das Jahr 2022 jährlich über ihren Fortschritt in diesen sechs Bereichen berichten.

Mitgliedschaften der Baloise und ihrer Gesellschaften

Die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen, Institutionen und Organisationen ist unerlässlich, um eine nachhaltige Entwicklung voranzutreiben. Daher unterstützt die Baloise das Ziel Nr. 17 für eine nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen, Partnerschaft zur Erreichung der Ziele, da es für uns eine Grundvoraussetzung darstellt. Weiter hat sie nach der Unterzeichnung der PRI (Principles of Responsible Investment) in 2018 auch die Prinzipien für nachhaltige Versicherungen UNEP FI PSI (Principles of Sustainable Insurance) in 2020 unterzeichnet. Zudem sind wir seit 2020 Unterstützer der Empfehlungen der TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) und Mitglied bei Swiss Sustainable Finance.

In der Praxis: Integration ESG-Faktoren und Umstellung Fuhrpark auf Elektromobilität

Neben der strategischen Wichtigkeit des Themas innerhalb des Konzerns werden auch Massnahmen auf operativer Ebene ergriffen. In der Vermögensverwaltung stellt die Bank ihren Kunden seit längerer Zeit Fonds mit ESG-Fokus zur Verfügung. Die Berücksichtigung der Faktoren Umwelt (E = Environment), Soziales (S = Social) und Unternehmensführung (G = Governance) gibt dem Kunden die Möglichkeit, sich aktiv für eine umsichtige Zukunft einzusetzen und gleichzeitig von einem attraktiven Rendite-Risiko-Verhältnis zu profitieren. Weiter hat die Bank im vergangenen Jahr den Fuhrpark erneuert und dabei den Bestand an Elektrofahrzeugen auf drei Viertel erhöht. Auch in Zukunft wird an neuen Umsetzungsthemen gearbeitet, um den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzuerfolgen – im Sinne von uns allen.

Vielfältige Sponsoringaktivitäten

Regionales Engagement und der InnoPrix 2020

Eine nachhaltige Beziehung definiert die Baloise Bank SoBa durch ihren Willen, die Nähe zur Bevölkerung zu pflegen. Seit Jahren setzt die Bank deshalb einen namhaften Betrag aus dem Reingewinn für sportliche, gesellschaftliche, soziale und kulturelle Engagements ein. Damit kann das Ziel, der Gesellschaft in der Region Solothurn und darüber hinaus etwas zurückzugeben, verfolgt werden.

Zielgerichtete Vergaben an ausgewählte Organisationen

Für einmalige Zuwendungen stellt der Verwaltungsrat der Baloise Bank SoBa jährlich rund 1% des Reingewinns zur Verfügung. Damit werden Organisationen unterstützt, welche sich dem Dienst der Öffentlichkeit widmen. Im Jahr 2020 konnten dadurch erneut über 30 Projekte berücksichtigt werden.

Baloise Session in neuem Gewand: @home

Die Baloise ist stolzer Presenting Sponsor der Baloise Session. In intimer Clubtisch-Atmosphäre kommen die Besucher den Stars normalerweise so nahe wie bei kaum einem anderen Musikevent. Um auch in diesem speziellen Jahr dem Grundgedanken des Events zu entsprechen, wurde kurzerhand das Konzept angepasst. Mit der Baloise Session @home wurden monatlich Schweizer Künstler wie Stefanie Heinzmann, Bastian Baker, Stress oder Pegasus per Facebook-Livestream in die Stuben der Zuhörerinnen und Zuhörer gespielt.

Anlagepéro heisst neu Baloise Forum – Invest Talk

Auch der Anlagepéro, welcher traditionell als Fixpunkt zu Jahresbeginn im Landhaus Solothurn und in der Safran Zunft Basel gilt, musste der Pandemie Rechnung tragen und sich neu erfinden. Herausgekommen ist ein spannendes und interaktives Format – erstmalig digital und unter neuem Namen



Studio Baloise Forum – Invest Talk

«Baloise Forum – Invest Talk». Der Livestream aus dem neu errichteten Baloise Park in Basel konnte so schweizweit von unseren Kundinnen und Kunden verfolgt werden.

Sponsorings: EHC Olten und Seilbahn Weissenstein

Die Baloise Bank SoBa unterstützt seit mehreren Jahren den sportlichen Weg des EHC Olten. In Übereinstimmung der Werte mit nationaler Ausrichtung bei gleichzeitig regionaler Verankerung unterstreicht das Engagement eine starke kantonale Partnerschaft. Dazu zählt auch die Seilbahn Weissenstein AG, zu welcher die Bank seit Jahren eine langfristige und nachhaltige Beziehung pflegt.

Stiftung InnoPrix der Baloise Bank SoBa

Insbesondere unter den aktuellen Umständen ist das Innovationsbestreben von grosser Bedeutung für den Fortschritt, die Wirtschaft und die Gesellschaft. Der Würdigung von zukunfts-trächtigen Ideen soll mit dem InnoPrix SoBa Rechnung getragen werden. Ausgezeichnet wird dabei ein Projekt, das dem Wirtschaftsraum Solothurn innovative und positive Impulse verleiht.

Gewinner InnoPrix SoBa 2020: smartflyer AG aus Grenchen

Der Gewinner des InnoPrix 2020 kommt aus der Luftfahrtbranche. Die smartflyer AG hat den SFX1, ein für den Elektrobetrieb optimiertes Flugzeug, komplett neu konzipiert. Mittels eines sogenannten Range Extenders werden Flüge bis zu 750 Kilometer Realität. Der Verbrennungsmotor treibt dabei die Generatoren an und speichert die produzierte Energie in Batterien. Gemeinsam mit einem Wechselmotor bilden Batterie und Elektromotor den Hauptantrieb. Zudem ist der SFX1 bis zu 30% effizienter als herkömmliche Flugzeuge, was zu tieferen Lärmemissionen und Betriebskosten führt.

Sehen Sie sich unter www.baloise.ch/innoprixsoba den Kurzfilm an, in welchem die Projektverantwortlichen ihre Arbeit anschaulich erklären.

Ausblick auf den InnoPrix 2021

Kennen Sie potenzielle Bewerber? Bis zum 30. Juni 2021 nimmt der Stiftungsrat spannende Bewerbungen entgegen. Die Verleihung des InnoPrix SoBa findet am 22. November 2021 statt. Auf www.baloise.ch/innoprixsoba sind alle Informationen zum Bewerbungsverfahren aufgeführt. Melden Sie sich!

Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2020

Widerstandsfähige Ertragskraft im operativen Geschäft. Strategiekonformes Wachstum im Kreditgeschäft sowie in der Vermögensverwaltung

Investitionen in die Zukunft und das vernetzte Geschäftsmodell von Bank und Versicherung belasten das Ergebnis der Bank und führen erwartungsgemäss zu einem Rückgang des Reingewinns auf CHF 18.5 Mio. (–24.8%). Unter Ausklammerung der Einmaleffekte liegt das Ergebnis auf Vorjahresniveau und widerspiegelt die solide operative Verfassung der Bank.

Die Bank kann trotz anspruchsvollem Umfeld den rückläufigen Zinsertrag durch ein beachtliches Wachstum im Kreditgeschäft und tiefere Refinanzierungskosten kompensieren. Die Ausweitung des Hypothekarvolumens um CHF 261 Mio. (+4.0%) bei unveränderter Risikopolitik führt zu einem ausgeglicheneren Zinserfolg im Vorjahresvergleich.

Wachstumsmotor Vermögensverwaltung auch unter ungewohnten Bedingungen

In einem von Volatilität geprägten Börsenjahr weist die Bank ein erneut starkes Wachstum im Vermögensverwaltungsgeschäft aus. Insbesondere die Steigerung der Anzahl Vermögensverwaltungsmandate auf neu 3'212 (+21.4%) zeigt die Vorteile der schweizweit einzigartigen Kombination aus Bank und Versicherung und die Vernetzung der Themen Vorsorge und Vermögen. Das Net New Money Depotvolumen steigt marktbereinigt in der Berichtsperiode um CHF 219 Mio.

Rückgang im Kommissionsertrag aufgrund ausserordentlicher Performance-Entwicklung im Vorjahr

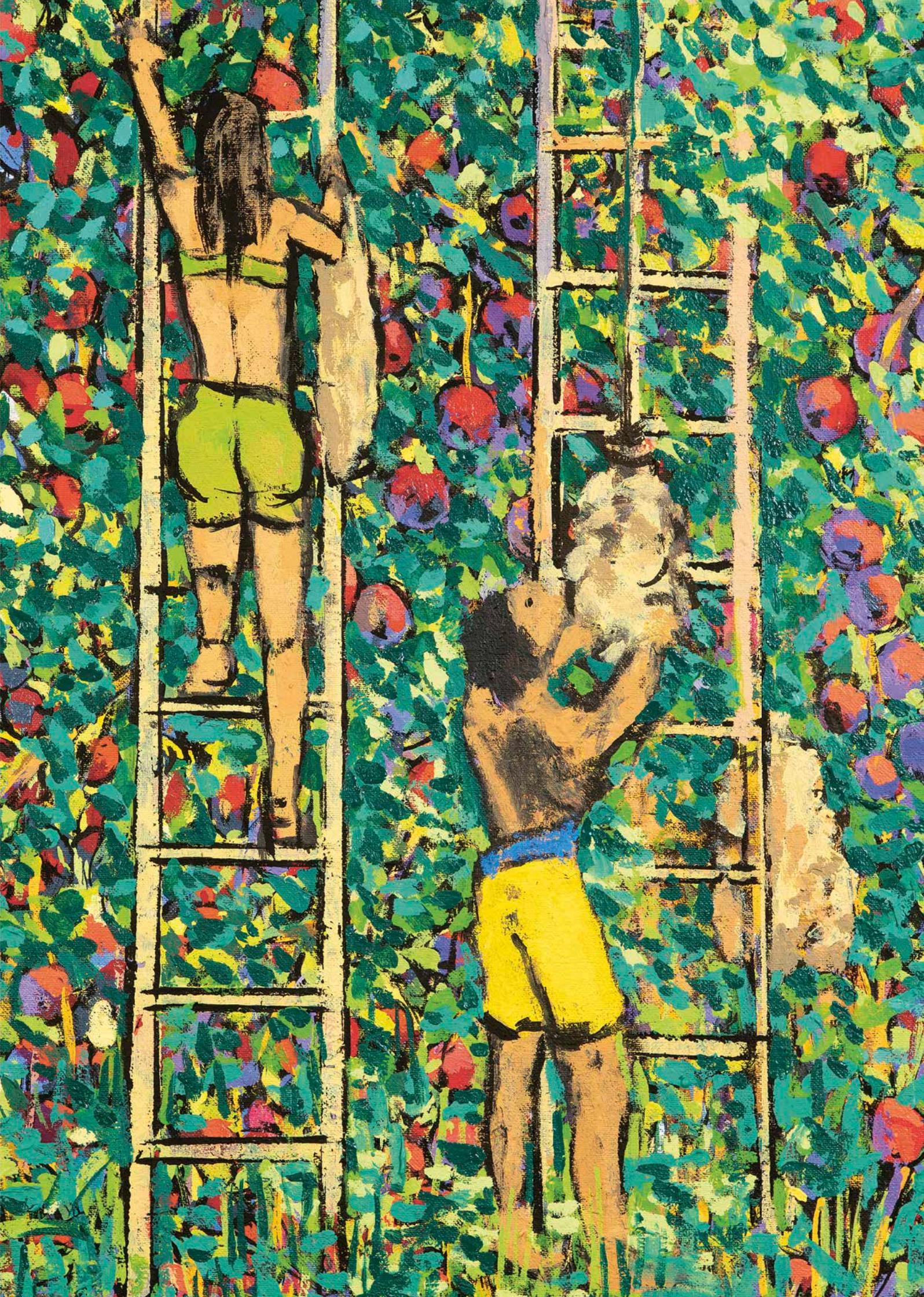
Der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft ist mit CHF 16.6 Mio. (–16.3%) tiefer als im Vorjahr, was vollumfänglich auf die letztjährige Erfolgsbeteiligung aus Mandaten (CHF 4.8 Mio.) in einem damals deutlich günstigeren Marktumfeld zurückzuführen ist. Unter Ausklammerung dieses Effekts entwickelt sich der nachhaltige Ertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft entlang des starken Wachstums der vergangenen Jahre positiv.

Steigender Geschäftsaufwand durch strategischen Ausbau und ausserordentlichen Einschuss in die Pensionskasse

Der Geschäftsaufwand steigt im Berichtsjahr um CHF 4.2 Mio. (+6.3%) an. Die Zunahme im Personalaufwand ist mitunter auf einen höheren Personalbestand infolge der Umlagerung von personellen Ressourcen in den schweizweiten Ausbau zurückzuführen. Für den Umbau der Bank in ein schweizweites Vertriebsmodell zusammen mit der Basler Versicherung wurde einmalig eine Rückstellung von CHF 4.3 Mio. vorgenommen. Mit dem Einschuss in die Pensionskasse der Bank, in Form einer Arbeitgeberbeteiligung zur Teilkompensation der Umwandlungssatzsenkung in Höhe von CHF 1.7 Mio., belastet ein zweiter einmaliger Effekt das Geschäftsjahr ausserordentlich.

Dafür profitiert die Jahresrechnung durch die Umsetzung der Steuerreform von tieferen Steuern gegenüber Vorjahren.

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



Bilanz per 31.12.2020

Aktiven	in tausend CHF		Passiven	in tausend CHF	
	31.12.20	31.12.19		31.12.20	31.12.19
Flüssige Mittel	1'339'991	1'029'441	Verpflichtungen gegenüber Banken	568'770	395'652
Forderungen gegenüber Banken	41'013	70'473	Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	–	–
Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	–	–	Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	5'507'997	5'296'968
Forderungen gegenüber Kunden	224'527	191'815	Verpflichtungen aus Handelsgeschäften	2	2
Hypothekarforderungen	6'743'193	6'482'488	Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	16'231	22'076
Handelsgeschäft	36	5	Kassenobligationen	76'912	87'380
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	149	216	Anleihen und Pfandbriefdarlehen	1'965'000	1'760'200
Finanzanlagen	142'480	142'559	Passive Rechnungsabgrenzungen	29'265	27'360
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2'000	2'667	Sonstige Passiven	3'507	3'982
Beteiligungen	14'995	11'353	Rückstellungen	6'900	4'762
Sachanlagen	43'768	42'649	Reserven für allgemeine Bankrisiken	4'000	4'000
Sonstige Aktiven	16'506	22'588	Gesellschaftskapital	50'000	50'000
Total Aktiven	8'568'659	7'996'254	Gewinnreserven	321'622	319'338
Total nachrangige Forderungen	0	0	Gewinn	18'453	24'534
			Total Passiven	8'568'659	7'996'254
			Total nachrangige Verpflichtungen	40'007	40'007
			Ausserbilanzgeschäfte		
			Eventualverpflichtungen	19'518	20'690
			Unwiderrufliche Zusagen	153'952	141'504
			Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	11'584	9'981

Erfolgsrechnung 2020

	in tausend CHF	
	2020	2019
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	83'901	86'038
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	1'486	1'629
Zinsaufwand	-10'223	-12'700
Brutto-Erfolg Zinsengeschäft	75'163	74'967
Veränderungen aus ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-8	152
Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft	75'155	75'118
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Wertschriften und Anlagegeschäft	16'575	19'814
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	501	579
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	11'261	11'662
Kommissionsaufwand	-7'167	-7'636
Subtotal Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	21'171	24'419
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	3'325	3'561
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	172	153
Beteiligungsertrag	394	413
Liegenschaftenerfolg	1'519	1'455
Anderer ordentlicher Ertrag	-	-
Anderer ordentlicher Aufwand	-	-
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	2'085	2'022

	in tausend CHF	
	2020	2019
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	-48'223	-44'490
Sachaufwand	-21'861	-21'437
Subtotal Geschäftsaufwand	-70'084	-65'927
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-6'649	-8'081
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-4'136	-1'114
Geschäftserfolg	20'866	29'998
Ausserordentlicher Ertrag	27	86
Ausserordentlicher Aufwand	-	-
Steuern	-2'440	-5'550
Gewinn	18'453	24'534

Verwaltungsrat der Baloise Bank SoBa AG



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

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



Geschäftsleitung der Baloise Bank SoBa AG



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

Die Informationen zum Lebenslauf und zur aktuellen beruflichen Tätigkeit unserer Geschäftsleitungsmitglieder finden Sie im Finanzbericht: www.baloise.com/sobageschaeftsbericht



Unsere Organisation

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



Agenda

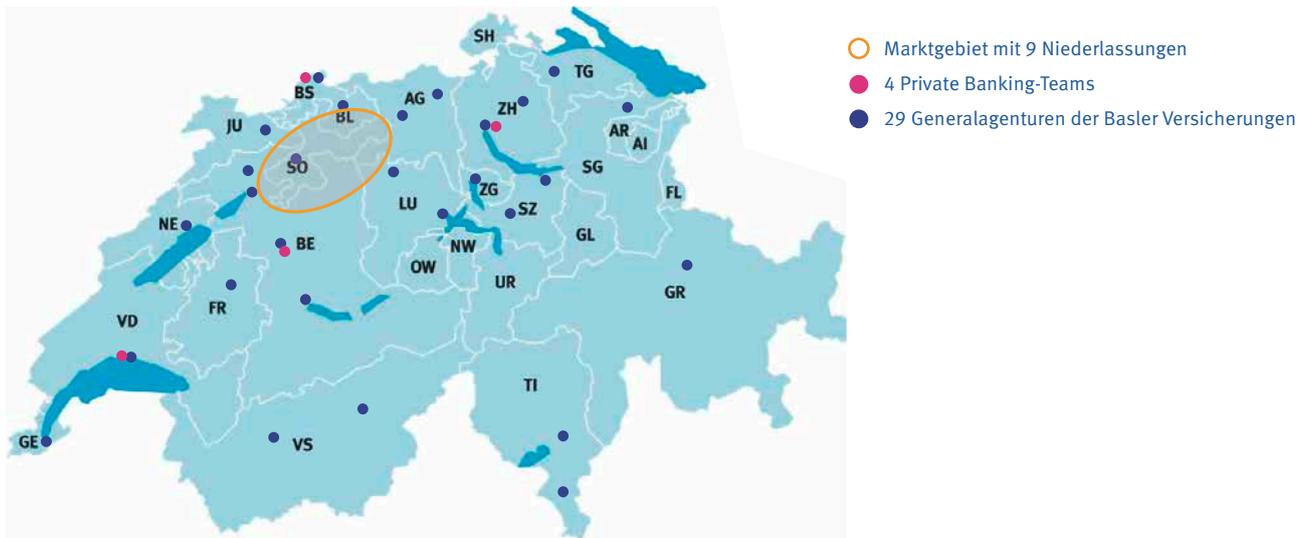
Termine 2021 / 2022

30.03.2021	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2020 der Basler Versicherungen Schweiz und der Baloise Bank SoBa	26.08.2021	Telekonferenz der Baloise Holding AG zum Semesterabschluss 2021
30.04.2021	Generalversammlung der Baloise Holding AG	22.11.2021	Verleihung des InnoPrix SoBa 2021 im Stadttheater Olten
30.06.2021	Eingabeschluss der Projekte für den InnoPrix SoBa 2021: www.baloise.ch/innoprixsoba	12.01.2022	Baloise Forum – Invest Talk

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. 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