





## Über das Offensichtliche hinaus

### Sarah Weya, Künstlerin des Jahresberichts 2017

Kaum konnte sie einen Stift in der Hand halten, hat sie gezeichnet und gemalt. Erster Förderer, Kritiker und Lehrer war zu dieser Zeit ihr Grossvater Heinrich Süss. Er führte sie in die Kunst des Aquarellierens ein. Als das Kinderzimmer immer mehr einem Malatelier glich und die Farbflecken an den Wänden und am Boden von den Eltern nicht mehr akzeptiert wurden, durfte Weya in der Nachbarschaft ein Studio mieten, für welches sie die Verantwortung gänzlich übernahm.

Sarah Weya arbeitet hauptsächlich mit natürlichen Pigmentfarben und Acryl. Sie hat zwar meist klare Vorstellungen von dem, was sie ausdrücken möchte, aber die konkrete Verwirklichung im Bild erfolgt intuitiv. Wie schafft man es, mit einfachen schwarzen Linien, die manchmal mit abenteuerlichen Gesten auf ein Bild gebracht werden und doch so gezielt daher kommen, Gefühle, Eindrücke von anderen Menschen oder ganze Lebensweisheiten innerhalb eines Werks auszudrücken? Es ist faszinierend und es lässt sich nicht genau sagen, ob es mit der spezifischen Ornamentik zusammenhängt, die sie verwendet, oder mit den kleinen Ohren, den grossen Augen, den riesigen Nasen und dem zeichenhaften Überspitzen der

Physiognomie. Zum Wesen ihrer Arbeiten gehört auch die Vielschichtigkeit und das nicht nur im übertragenen Sinn, denn sie gibt ihren Bildern durch x-faches Aufeinander-schichten eine spezielle Tiefe.

#### Inspiration in der Natur

Weya lässt sich vor allem von der Natur und von Menschen inspirieren. Sie geht gerne für ein Wochenende nach Frankreich, um sich dort vom Alltag und von der Arbeit als Grafikerin zu lösen und neue Eindrücke zu gewinnen.

Für den Jahresbericht hat sich Sarah Weya intensiv mit dem Thema Natur beschäftigt. Sie stellte sich dabei vor, was die Natur auf ihre Fragen antworten würde. Ihre Interview-Partner waren der Fluss, der Vogel, der Baum, die Schnecke, der Berg und die Wiese. Ziel ihrer Bilder ist es, dass der Mensch sich wieder mehr bewusst wird, wie wertvoll die Natur ist und wie wichtig es ist, sich mit ihr zu verbinden. Die Texte zu ihren Bildern kann man auf ihrer Homepage ([www.sarahweya.ch](http://www.sarahweya.ch)) nachlesen.



Sarah Weya

# Willkommen im Jahresbericht 2017

## Natur

Wer von uns hält sich nicht gern in der Natur auf? Sei es zum Verweilen, zum Betrachten von Feldern, Blumen oder Tieren, zur Erholung oder zu Spiel und Sport. Dies trifft auch auf unsere neue künstlerische Begleitung zu, Sarah Weya. Sie verbringt ihre Freizeit gerne in der Natur, nutzt den Aufenthalt dort jedoch zusätzlich zur Inspiration ihres künstlerischen Schaffens, was sich in ihren Illustrationen im vorliegenden Jahresbericht widerspiegelt.

### Künstlerische Begleitung im Jahresbericht 2017 durch Sarah Weya

Sarah Weya, selbstständige Gestalterin und Grafikerin sowie freischaffende Künstlerin, stammt aus Grenchen und wohnt in Lommiswil. Sie malte die im Bericht zu findenden Bilder und den Umschlag zu Hause in ihrem Atelier und verwendete dabei ihren ganz speziellen und einzigartigen Stil. Die aus Kringeln und Linien geformten Gesichter rufen vielfältige Emotionen hervor. Welche Gefühle werden bei Ihnen geweckt?

Wie Sie, liebe Kundinnen und Kunden, annehmen können, verbringen auch viele unserer Mitarbeitenden ihre Freizeit in der Natur. Im gleichen Masse freuen sie sich, für Sie da zu sein und Sie bei Ihren wichtigen finanziellen Entscheidungen zu begleiten.

### Konstanz und Entwicklung mit einem Highlight 2017: Einführung der Mobile-Hypothek

Das Jahr 2017 bot im Vorjahresvergleich in vielen Bereichen wirtschaftliche Konstanz. Die Marktzinsen waren und sind unverändert tief und die Aktienmärkte setzten ihren steigenden Trend fort. Auch unser Reingewinn befindet sich mit CHF 23.4 Mio. auf einem erfreulichen und stabilen Wachstumspfad.

Als Ergänzung unserer persönlichen Beratung haben wir den digitalen Kundenzugang zu unseren Bankleistungen konstant weiterausgebaut. So konnten wir im Herbst des Berichtsjahrs die Online-Hypothek und daneben als erste Bank der Schweiz eine Mobile-Hypothek, über unsere «Baloise Hypo App», auf den Markt bringen. Dies als Ergänzung unserer Beratungsleistungen in einer zeitlich und örtlich überall verfügbaren, einfachen und verständlichen Lösung.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen unseres Jahresberichts 2017.

# Inhalt

## Auf einen Blick

Kennzahlen Baloise Bank SoBa 2017 .....3

## Liebe Kundin, lieber Kunde

2017 – erfolgreiches Börsenjahr und  
verändertes Kundenverhalten im Fokus .....4

## Einmaliges Geschäftsmodell Bank und Versicherung

Regional verankert, schweizweit vernetzt .....6

## Attraktive Arbeitgeberin

Ein starkes Team .....8

## Unser Beitrag zum Gemeinwohl

Engagement vor Ort .....10

## InnoPrix SoBa 2017

Innovatives Unternehmen mit optimistischem  
Blick in die Zukunft gewinnt .....11

## Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2017

Konstante Gewinnzunahme bei gutem Kreditrisikoverlauf  
und Wachstum im Vermögensgeschäft .....13

Bilanz per 31.12.2017 .....14

Erfolgsrechnung 2017 .....15

## Baloise Bank SoBa AG

Verwaltungsrat .....16

Geschäftsleitung .....18

## Unsere Organisation

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

Agenda: Termine 2018 / 2019 .....20

Die Baloise Bank SoBa in der Region und der Schweiz .....21

## Impressum

### Herausgeber

Baloise Bank SoBa AG

### Projektleitung / Redaktion

Baloise Bank SoBa AG, Thomas Bucher

### Bildkonzept, Illustrationen und Fotos

Sarah Weya, Lommiswil

Marco Meneghini, Meneghini Fotografie Solothurn

### Gestaltung / Druckvorstufe / Druck / Ausrüsten

Paul Buetiger AG, Biberist

### Bilder Umschlag

Der Fluss

Die Wiese

# Auf einen Blick

## Kennzahlen Baloise Bank SoBa 2017

Reingewinn

**CHF 23.4 Mio.**

(+ 0.7 %)

Kommissions- und Dienstleistungserfolg

**CHF 20.5 Mio.**

(+ 6.6 %)

Zinserfolg netto

**CHF 78.3 Mio.**

(+ 1.0 %)

Geschäftsaufwand

**CHF 67.5 Mio.**

(+ 7.4 %)

Kreditaktiven

**CHF 6'448 Mio.**

(+ 0.9 %)

Performance BIA-Mandat  
Strategie «Ausgewogen»

**11.7 %**

Vermögensverwaltungs- und  
Betreuungsmandate

**1'592 Mandate**

(+ 59.2 %)

Kundenzufriedenheit mit der  
Beratungsqualität der Kreditberatung

**91 %**

Anzahl Vollzeitstellen

**289**

(Davon Frauen in %: 47)

Betriebszugehörigkeit

**13 Jahre**

(Ø unserer Mitarbeitenden)

# Liebe Kundin, lieber Kunde

## 2017 – erfolgreiches Börsenjahr und verändertes Kundenverhalten im Fokus

Das Jahr 2017 war erneut spannend. Als sehr relevant für die Schweiz erachten wir die neue Ausgangslage und die wirtschaftspolitische Entwicklung innerhalb der Europäischen Union sowie die Brexit-Verhandlungen, also unter welchen Bedingungen Grossbritannien aus der EU austreten kann und wie die künftigen Beziehungen ausgestaltet sein werden. Denn die auszuhandelnden Bedingungen dürften in aussen- und wirtschaftspolitischer Hinsicht auch einen direkten Einfluss auf die Beziehungsnetze Schweiz und EU, Schweiz und Grossbritannien sowie auf die Schweizer Wirtschaft haben.

In der Schweiz hat die Ablehnung der Unternehmenssteuer- und der Rentenreform Anlass zu Diskussionen gegeben. Erstere ist für die gesamte Wirtschaft relevant, weshalb auch wir die diesbezüglichen Entwicklungen, Diskussionen und Entscheide im Parlament gespannt mitverfolgen. Trotz Ablehnung der Vorlage zur Rentenreform ist und bleibt die individuelle Beratung und Vorsorge zentral und wird weiter an Bedeutung zunehmen. Dank unserer Geschäftsphilosophie bieten wir schon lange, insbesondere in der Vermögensverwaltung zusammen mit dem Thema Vorsorge, eine ganzheitliche Betrachtung und Beratung an.

### Dank Wirtschaftsaufschwung erfolgreiches Börsenjahr

Die finanzielle Situation zeigt, dass sich der Schweizer Franken seit Anfang Jahr gegenüber den wichtigsten Handelspartnern der Schweiz um über 5% auf EUR 1 = CHF 1.17 (Stand 01.01.2018) abgeschwächt hat. Zusammen mit der in Europa Fahrt aufnehmenden Wirtschaft und dem globalen Konjunkturaufschwung wirkt sich dies positiv auf die exportierenden Industriezweige aus. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) liess die geldpolitische Kursführung im Berichtsjahr unverändert, was mit extrem tiefen Finanzierungskonditionen (Hypotheken) und auch historisch tiefen Kontoverzinsungen einherging.

Dank einem insgesamt ausgezeichneten Aktienjahr 2017 konnten praktisch alle Kunden in hohem Masse von dieser Entwicklung profitieren. Je nach Anlagestrategie und Mandatstyp wurde bei den Vermögensverwaltungsmandaten eine Performance von deutlich über 10% erreicht. Und auch die Performance-Werte in den institutionellen Gefässen profitierten von den Marktentwicklungen. Die Mehrjahresbetrachtung

zeigt, dass unser systematischer Beratungsansatz – Baloise Investment Advice – nachhaltige Anlageergebnisse ermöglicht, die über vergleichbaren Anlagegefässen liegen.

### Verändertes Informations- und Konsumverhalten

Die Digitalisierung bleibt ein wichtiges gesellschafts- und wirtschaftsprägendes Thema. Mit den heutigen Online-Programmen und Smartphones werden Informationen mit einem Klick einfach und schnell abgerufen. Diese Entwicklung ist für viele Unternehmen aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen eine Herausforderung und wird geprägt von einer Veränderung z.B. des Informations- und Konsumverhaltens.

Dieser gesellschaftlichen Entwicklung versuchen auch wir als Bank Rechnung zu tragen, indem wir Ihnen rund um die Uhr einen digitalen Zugang ermöglichen. Denn viele Kunden wollen sich vorab im Internet informieren und wählen dann den Zugang durch die «digitale Türe». Letztlich sollen Sie als Kunde wählen können, über welchen Zugangskanal Sie mit uns interagieren wollen. Aufgrund der ungebrochenen Nachfrage stellen wir fest, dass die persönliche und qualifizierte Beratung an gewissen Kontaktpunkten sogar noch wichtiger geworden ist und eine Kernaufgabe der Bank bleibt.

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

Als Baloise Bank SoBa bieten wir unsere Beratung regional in den Filialen und gemeinsam mit der Basler Versicherung in der ganzen Schweiz an, persönlich und digital. Dies auch als Folge der Digitalisierung, die keine regionalen oder kantonalen Grenzen kennt. Vor diesem Hintergrund entwickeln wir unser schweizweit einmaliges Geschäftsmodell, mit Bank- und Versicherungskompetenz aus einer Hand, stetig weiter.

Mit den Einführungen der Online- und der Mobile-Hypothek, letztere als notabene erste Bank in der Schweiz, haben wir uns als innovatives Unternehmen positioniert. Die «Baloise Hypo App» verfügt getreu unserer Konzernmaxime «Simply Safe» über ein einfaches Handling, sodass eine Hypothek nun, um in der Sprache der Digital Natives oder der Millennials zu sprechen, «easy» verlängert und abgelöst werden kann.





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

### Externe Einflüsse mit Auswirkungen auf die Bank

Die Kundenbedürfnisse und die nötigen Zugänge zu unserem Angebot wurden durch die Digitalisierung einem permanenten Wandel unterworfen. Vor diesem Hintergrund analysieren wir ständig die Marktveränderungen und antizipieren mögliche Geschäftsmodelle im Fintech-Bereich. Auf dieser Basis entwickeln wir unsere Strategie laufend weiter. Gerade in der heutigen Zeit sind wir überzeugt, dass Agilität und Flexibilität wichtig sind, um auf die sich bietenden Chancen frühzeitig reagieren und veränderten Kundenbedürfnissen umfassend Rechnung tragen zu können.

### Fortgesetzte Gewinnsteigerung auch im Jahr 2017

Die Baloise Bank SoBa verzeichnete im Berichtsjahr eine Steigerung des Reingewinns auf CHF 23.4 Mio. (+0.7%). Die stabile und kontinuierliche Gewinnsteigerung konnte bei tiefen Risikokosten fortgesetzt werden. Aus heutiger Sicht werden wir diese Gewinnstabilität beibehalten können.

Wir danken Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, für das entgegengebrachte Vertrauen. Es macht uns Freude, für Sie da zu sein. Unsere Mitarbeitenden wollen Ihnen Ihre Bankgeschäfte auch im neuen Jahr so einfach wie möglich machen und all Ihre Bedürfnisse rund um Vermögen, Vorsorge, Versicherung und Finanzierungen erfüllen.

Michael Müller

Präsident des  
Verwaltungsrates

Jürg Ritz

Chief Executive Officer

# Einmaliges Geschäftsmodell Bank und Versicherung

## Regional verankert, schweizweit vernetzt

Als Baloise Bank SoBa sind wir in unserem angestammten Marktgebiet, dem ganzen Kanton Solothurn, fest verankert und mit einem breiten Filialnetz präsent. Da die Digitalisierung keine Grenzen kennt und sich die Kundenbedürfnisse ständig weiterentwickeln, bauen wir auch unsere qualifizierte Beratung systematisch schweizweit aus. Die nationale Ausrichtung können wir dank unserem Geschäftsmodell von Bank und Versicherung vornehmen, das uns Zugang zum breiten Vertriebsnetz der Basler Versicherung verschafft. Und auch der Ausbau unseres digitalen Angebots erleichtert den Zugang zu uns in der ganzen Schweiz.

Mit der Möglichkeit, unseren Kunden durch die vernetzte Betrachtung von Bank- und Versicherungsfragen optimale Lösungen anzubieten, heben sich die Baloise Bank SoBa und die Basler Versicherung von ihren Mitbewerbern ab und bieten ihren Kunden echten Mehrwert.

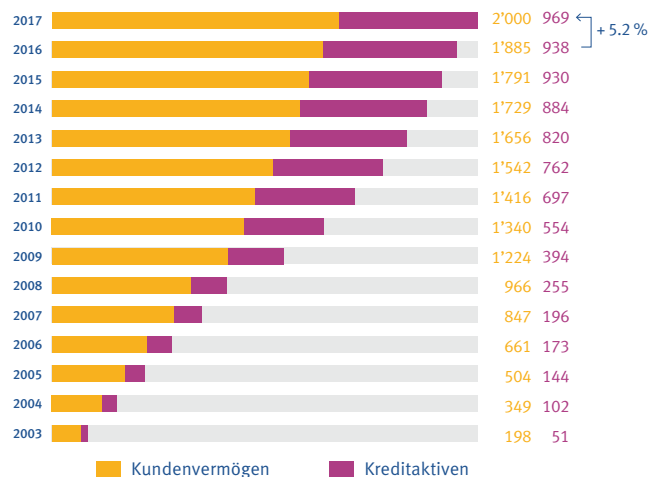
### Erfolgreiches Geschäftsmodell Bank und Versicherung

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 & Versicherung komplett umfassen. Die Verknüpfung der gemeinsamen Kompetenzfelder Haus & Heim sowie Vorsorge & Vermögen bietet die wirkungsvolle Grundlage für Wachstum bei Bank und Versicherung.

Insbesondere im Bereich Vorsorge & Vermögen zeigt sich die erfolgreiche Zusammenarbeit, konnten im Berichtsjahr doch erstmals die Volumenschwelle von CHF 500 Mio. und die Anzahl Mandate von 1500 übersprungen werden. Mehr dazu finden Sie auf Seite 13. Im Weiteren zeigen die Zahlenwerte, dass die Bestände der durch die Versicherung vermittelten Volumina bei der Bank stetig zunehmen (siehe Grafik).

### Vermarktung unserer Kompetenzfelder Vorsorge & Vermögen sowie Haus & Heim

Zur Vermarktung unserer Kompetenzen und Dienstleistungen im Bereich Vorsorge & Vermögen und um der Zusammenarbeit von Bank und Versicherung Nachdruck zu verleihen,



wurde im Herbst 2017 – nebst weiteren Kommunikationsmassnahmen, verteilt über das ganze Jahr ein TV-Spot präsentiert. Kernaussage der Vermarktung ist, dass wir den Kunden eine produktunabhängige, ganzheitliche Beratung und passgenaue Lösungen anbieten können. Dazu sind spezialisierte Vorsorge- und Vermögensberater in der ganzen Schweiz für die Kunden im Einsatz. Gerade die ganzheitliche und kundenindividuelle Beratung rund um Vorsorge & Vermögen gewinnt vor dem Hintergrund der Leistungsreduktionen der Pensionskassen und im Zusammenhang mit der durch den Stimmbürger abgelehnten Rentenreform eine noch grössere Bedeutung.

Auch im Kompetenzfeld Haus & Heim konnten wir unser Nutzenversprechen schweizweit in Form eines TV-Spots aufzeigen. So ist es unser Ziel, Ihr verlässlicher Partner für einfache und sichere Hypotheken- und Versicherungslösungen zu sein. Mit unserer vernetzten Betrachtungsweise beraten wir Sie übergreifend und kompetent. Fragen nach der richtigen und passenden Vorsorgelösung und den nötigen Versicherungen beschäftigen auch uns, weshalb wir unser Hypothekarangebot im Jahr 2018 überarbeiten, vereinfachen und vor allem ausbauen werden. Seit Herbst 2017 können Hypotheken bei der Baloise Bank SoBa bequem online abgeschlossen werden.







# Attraktive Arbeitgeberin

## Ein starkes Team

Die Baloise Bank SoBa gilt im Verbund mit ihrer Muttergesellschaft unter verschiedenen Gesichtspunkten in der Region als sehr attraktiver und moderner Arbeitgeber. Die in regelmässigen Zeitabständen durchgeführten Mitarbeiterbefragungen bestätigen diese Einschätzung eindrücklich. Besonders was die Qualität der Arbeitsplätze und die Arbeitsinhalte der verschiedenen Stellen angeht, bietet die Bank ihren 363 Mitarbeitenden (inklusive 20 Auszubildenden) interessante und anforderungsreiche Betätigungsfelder. Die Aufteilung auf die beiden Geschlechter ist ausgeglichen: Knapp 53 % aller Mitarbeitenden sind Männer und 47 % sind Frauen.

Zum attraktiven Stellenangebot gehört auch die Möglichkeit zur Teilzeitarbeit – für Männer und Frauen. Aktuell nutzen 33 % aller Mitarbeitenden das Angebot einer Teilzeitbeschäftigung. Der durchschnittliche Beschäftigungsgrad beträgt für die Baloise Bank SoBa knapp 80 %. Dies zeigt auf, dass die Bank als Arbeitgeberin bestrebt ist, den Mitarbeitenden die Möglichkeit zu bieten, Beruf, Ausbildung, Familie sowie Freizeit- und Nebenbeschäftigungen im Sinne einer optimalen Gestaltung der Work-Life-Balance in Übereinstimmung zu bringen.

21 % aller Kader- und Direktionsmitglieder sind Frauen. Gerade um gut ausgebildete Kadermitarbeiterinnen nach Gründung einer Familie weiterhin in der Bank und in der angestammten Funktion beschäftigen sowie den Frauenanteil im Kaderbereich erhöhen zu können, setzen wir auch in anforderungsreichen Tätigkeiten wie beispielsweise der Kundenberatung auf innovative Arbeitszeitmodelle. Dabei besteht die Möglichkeit eines Jobsharings. In unserem Beispiel betreuen zwei Kundenberaterinnen im Segment der Geschäftskunden zwar ein eigenes Kundenportefeuille, nehmen aber eine gegenseitige Stellvertretungsfunktion wahr. Wie das nachstehende Interview zeigt, ergeben sich aus dem angesprochenen Jobsharing-Modell sowohl für die betreuten Kunden wie auch für die Kundenberaterinnen Mehrwerte und

Vorteile. Diese oder ähnliche flexible Ansätze gilt es weiterzuvollziehen oder auszubauen, wenn die Bank auch längerfristig für gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in sich verändernden Lebensphasen eine attraktive Arbeitgeberin sein will.

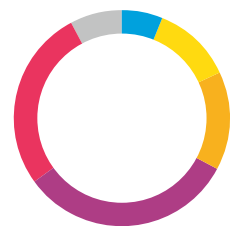
Die Baloise Bank SoBa legt in der Kundenberatung wie auch in den verarbeitenden Bereichen grossen Wert auf Kontinuität. Ein Gradmesser für die Arbeitgeberattraktivität ist der Wert der durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit, welcher in der Bank bei hohen 13 Jahren liegt. Dieser Wert spiegelt auch die grosse Verbundenheit der Mitarbeitenden zu unserer Bank und zum Unternehmen Baloise. Von dieser gelebten Loyalität profitieren nicht zuletzt auch unsere Kunden.

### Mitarbeiterstruktur (Stand 31.12.2017)

Anzahl Mitarbeitende (Personen)	363
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	288.8
Davon Männer in %	52.9
Davon Frauen in %	47.1
Kaderanteil in % insgesamt	51.8 (m: 79 % / w: 21%)
Durchschnittsalter	43 Jahre
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit	13 Jahre

### Altersstruktur 2017

→ bis 19 Jahre	6.3%
→ 20 – 29 Jahre	11.9%
→ 30 – 39 Jahre	14.6%
→ 40 – 49 Jahre	32.2%
→ 50 – 59 Jahre	27.3%
→ ab 60 Jahren	7.7%





## Ein starkes Team im Interview

Anna-Barbara Eberhard (ABE) und Diana Schor-Hayoz (DSH) sind seit längerer Zeit als Geschäftskundenberaterinnen und Kadermitarbeitende in einem Teilzeitmodell für die Baloise Bank SoBa tätig. In ihrem Zusammenarbeitsmodell, welches einem reinen Jobsharing-Einsatz sehr nahekommt, betreuen sie im Rahmen ihres jeweiligen Teilzeitpensums (60% und 50%) ein eigenes Kundenportefeuille. Aufgrund der Tatsache, dass beide Beraterinnen teilzeitbedingt kaum zur gleichen Zeit im Büro anzutreffen sind, und des Anspruchs, ihren Kunden gegenüber in jeder Hinsicht eine hochstehende Kundenbetreuung zu gewährleisten, nehmen sie eine aktive gegenseitige Stellvertreterrolle wahr und arbeiten intensiv zusammen.

### Wie müssen wir uns die Zusammenarbeit in Ihrem gemeinsamen Modell konkret vorstellen?

ABE: Wir haben beide eigene Kunden und stehen diesen gegenüber individuell in der Verantwortung. Bei speziellen Fragestellungen kann ich zudem nicht nur auf die Unterstützung meiner Arbeitskollegin zählen, sondern auch auf das gesamte Team, in welchem ich eingebunden bin. Meine Kunden wissen, an welchen Tagen ich im Geschäft erreichbar bin. Das hat sich mittlerweile sehr gut eingespielt und die Bedürfnisse der Kunden stehen bei unserer täglichen Arbeit im Zentrum.



Von links: Anna-Barbara Eberhard und Diana Schor-Hayoz

DSH: Wenn ein Kunde von Frau Eberhard in einem Geschäft eine Frage hat oder dringend Unterstützung braucht und sie nicht am Arbeitsplatz ist, dann übernehme ich diese Aufgabe und umgekehrt. Unsere Arbeit mit den Kunden ist normalerweise gut planbar. Eine aktive Stellvertretung auszuüben, heisst für uns, die anstehende Arbeit mit unseren Kunden gemeinsam vorausschauend zu planen. Dank unserer guten Arbeitsorganisation bereitet uns die Aufgabe als Kundenberaterin im Geschäftskundensegment nach wie vor grossen Spass und viel Freude.

### Welche Herausforderungen bestehen in diesem Zusammenarbeitsmodell?

ABE: Wir haben keine Nine-to-Five-Tätigkeit. Ich muss daher immer wissen, woran meine Arbeitskollegin gerade arbeitet, damit wir rasch und situativ auf Kundenanfragen reagieren und eingehen können. Unsere Kunden bringen unserem Arbeitsmodell in der Regel viel Verständnis entgegen. Wir kennen unsere Kunden und sie kennen uns.

DSH: Wir sprechen uns regelmässig ab und bearbeiten gegenseitig die dringenden Mails. Es kommt auch vor, dass wir von zu Hause aus via Laptop und Telefon Kontakt mit Kunden aufnehmen müssen, um ein Kundenanliegen zu bearbeiten. Wichtig ist dabei die Priorisierung und dass wir ein gutes Team im Rücken haben.

### Wie steht es um die Akzeptanz des Arbeitsmodells?

ABE: Seitens der Kunden hatten wir glücklicherweise bislang keine nennenswerten negativen Reaktionen. Dies wohl auch deshalb, weil unsere Kunden in ihren eigenen Betrieben selber mit der Flexibilisierung von Arbeitsmodellen vielfältige positive Erfahrungen machen. Sie können sich deshalb besser in unsere Situation hineinversetzen.

DSH: Diese Aussage kann ich bestätigen. Als wir vor Jahren mit dieser Form der Zusammenarbeit begannen, mussten wir intern mehr um Akzeptanz ringen als bei unseren Kunden. Nur dank dem gegenseitigen Vertrauen in die Arbeitskollegin, die Unterstützung durch das Team sowie durch die erzielten Erfolgserlebnisse konnten wir auch im gesamten Unternehmen die notwendige interne Akzeptanz erlangen.

# Unser Beitrag zum Gemeinwohl

## Engagement vor Ort

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

Die Bank unterstützte dadurch auch im Berichtsjahr wieder zahlreiche Vereine und Organisationen und trägt damit zur Freude vieler Kinder, Jugendlicher und Erwachsener zu einem abwechslungsreichen Freizeitangebot bei.

### **Baloise Session und Baloise on Tour – Stefanie Heinzmann in der Kulturfabrik Kofmehl in Solothurn**

Die Basler Versicherung ist stolzer Presenting Sponsor der Baloise Session. In intimer Clubtischatmosphäre kommen die Besucher den Stars so nahe wie bei kaum einem anderen Musik-Event.

Die 32. Ausgabe der exklusiven Konzertreihe brachte auch 2017 begnadete Musiker nach Basel. Neben aktuellen Chartstürmern wie Alicia Keys oder Nelly Furtado traten auch Musiklegenden wie Chris Rea oder Manfred Mann's Earth Band auf.

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

### **Einmalige Vergabungen aus dem Kulturprozent der Baloise Bank SoBa**

Jährlich stellt der Verwaltungsrat 1% des Reingewinns für einmalige Zuwendungen zur Verfügung. Diese vergibt die Bank an Organisationen, die sich im Dienste der Öffentlichkeit sportlich, kulturell oder sozial engagieren. Im Jahr 2017 unterstützte die Bank dabei über 50 ausgewählte Projekte.



## InnoPrix SoBa 2017

# Innovatives Unternehmen mit optimistischem Blick in die Zukunft gewinnt

Senkung von Therapiekosten und Zugang für alle – dies sind zwei Gründe, weshalb die Firma Sensile Medical AG mit ihrer Innovation, einer Mikropumpe zur Verabreichung flüssiger Medikamente, den letztjährigen InnoPrix gewonnen hat.

Die Sensile Medical AG ist ein führendes Unternehmen auf dem Gebiet der modernen Mikropumpentechnologie und entwickelt eine Vielzahl an kundenspezifischen Lösungen zur Verabreichung und Dosierung von flüssigen Medikamenten. Konkret geht es bei der ausgezeichneten Innovation um eine Patch-Pumpe, die mittels einer Art Heftpflaster auf den Körper geklebt wird. Danach gibt die Pumpe das Medikament während mehrerer Stunden über eine automatisch eingestochene Nadel in den Körper ab. Am Ende der Injektion wird die Nadel automatisch zurückgezogen.

### Sensile Medical AG schafft weitere Arbeitsplätze

Die verschiedenen Vorteile, welche die präzisen und sicheren Pumpsysteme für die Patienten bieten, der vermiedene Stress in kritischen Situationen sowie das Ausbleiben eines Zeitverzugs bis zum Therapiestart haben den Stiftungsrat in seiner Funktion als Wettbewerbsjury letztlich überzeugt. Darüber hinaus ist sehr erfreulich, dass die Sensile Medical AG ihre grosse Expertise und das starke Entwicklungsteam ausbauen und so weitere Arbeitsplätze im Kanton Solothurn schaffen wird.

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

### Stiftung InnoPrix der Baloise Bank SoBa

Die Stiftung der Baloise Bank SoBa 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.

### Ausblick auf den InnoPrix 2018 – wer kennt potenzielle Bewerber?

Der nächste InnoPrix SoBa wird am 19. November 2018 verliehen. Auf [www.baloise.ch/innoprixsoba](http://www.baloise.ch/innoprixsoba) sind alle Informationen zum Bewerbungsverfahren aufgeführt. Melden Sie sich!



Von links: Dr. Jürg Liechti (Stiftungsratspräsident), Derek Brandt (CEO Sensile Medical AG) und Jürg Ritz (Geschäftsführer der Stiftung)







# Erläuterungen Geschäftsjahr 2017

## Konstante Gewinnzunahme bei gutem Kreditrisikoverlauf und Wachstum im Vermögensgeschäft

Die Baloise Bank SoBa steigert den Reingewinn gegenüber dem Vorjahr auf CHF 23.4 Mio.

Äusserst erfreulich ist bei der Geschäftsentwicklung die starke Zunahme der Vermögensverwaltungsmandate um über 50 %, was auch zur Steigerung des Kommissionsertrags führte.

Die Baloise Bank SoBa ist im Geschäftsjahr 2017 in ihrem Kerngeschäft gewachsen. Der Bank flossen Kundengelder von Privatkunden in der Höhe von CHF 75 Mio. zu. Der Zuwachs bei den Hypothekarforderungen beträgt CHF 55 Mio. (0.9 %). Der Nettozinserfolg liegt auf Vorjahreshöhe. Sinkenden Bruttoerträgen stehen tiefere Kosten infolge optimierter Refinanzierung sowie ein guter Kreditrisikoverlauf gegenüber.

### Herausragender Leistungsausweis im Anlagegeschäft führt zu Volumen- und Ertragszuwachs

Unser Alleinstellungsmerkmal der dualen Kompetenz von Bank und Versicherung kommt in der Vernetzung von Vorsorge und Vermögen besonders zum Tragen. Anfang 2015 wurde mit der «Vorsorge & Vermögen»-Organisation das Fundament für eine Stärkung der Position in diesem strategischen Geschäftsfeld gelegt. Nach deren Etablierung nimmt die Volumenentwicklung immer mehr an Fahrt auf. Dies zeigen nicht zuletzt das beeindruckende Wachstum beim verwalteten Depotvolumen und die starke Zunahme der Anzahl der Vermögensverwaltungs- und Beratungsmandate um 59 % im Geschäftsjahr 2017. Das Volumen der Vermögensverwaltungsmandate für private Anleger überschritt im Berichtsjahr erstmals die 500-Mio.-CHF-Marke. Die Bank betreut heute mehr als 1500 Vermögensverwaltungs- und Beratungsmandate. Das überaus erfreuliche Wachstum ist Beleg dafür, dass das Zusammenspiel zwischen den Spezialisten in Vorsorge & Vermögen/Private Banking und Aussendienst funktioniert. Daraus resultiert rund eine Million Mehrertrag im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft.

### Erhöhung des Geschäftsaufwands durch Einmaleinlage in die Pensionskasse und Produkteinführungen

Der Geschäftsaufwand nahm um 7.4 % auf CHF 67.5 Mio. zu. Die Bank hat beschlossen, eine Einmaleinlage von CHF 1.8 Mio. in die Pensionskasse vorzunehmen, was zu erhöhten Personalaufwendungen führte. Mit der Einmaleinlage leistet die Bank einen zusätzlichen Arbeitgeberbeitrag zur Stärkung der Pensionskasse. Die Sachkosten stiegen durch Produktneueinführungen und -verbesserungen im Online- und im Mobile-Hypothekenbereich um 10.4 %.

### Vorreiter in der Modernisierung des Hypothekengeschäfts – strategischer Omnichannel-Ansatz

Die Baloise Bank SoBa baut das Hypothekenangebot stufenweise aus und modernisiert es. Das Angebot wird multikanalfähig und dadurch auch digital verfügbar. Im zweiten Halbjahr 2017 hat die Bank eine Online-Hypothek eingeführt, welche den Kreditentscheid durchgängig online vollzieht und dem Kunden direkt ein verbindliches Angebot macht. Zudem lancierte die Baloise Bank SoBa im Oktober als notabene erstes Finanzinstitut der Schweiz die Mobile-Hypothek, den Rahmen für deren Bezug bildet die Baloise Hypo App. Damit wird die Ablösung der Hypothek für den Kunden so zeitsparend und einfach wie möglich gemacht.

Gleichzeitig werden die neuen Zugangskanäle im Hypothekengeschäft mit telefonischer und persönlicher Beratung vernetzt. Regional und national.

---

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

## Bilanz per 31.12.2017

	in tausend CHF	
<b>Aktiven</b>	31.12.17	31.12.16
Flüssige Mittel	742'425	899'638
Forderungen gegenüber Banken	68'280	80'014
Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	–	–
Forderungen gegenüber Kunden	234'753	229'721
Hypothekarforderungen	6'213'356	6'158'192
Handelsgeschäft	5	4
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	319	120
Finanzanlagen	172'719	192'707
Aktive Rechnungsabgrenzungen	3'762	4'183
Beteiligungen	11'353	11'353
Sachanlagen	46'094	47'109
Sonstige Aktiven	26'407	34'490
<b>Total Aktiven</b>	<b>7'519'474</b>	<b>7'657'529</b>
Total nachrangige Forderungen	–	–

	in tausend CHF	
<b>Passiven</b>	31.12.17	31.12.16
Verpflichtungen gegenüber Banken	212'581	263'909
Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	–	–
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	5'156'682	5'245'070
Verpflichtungen aus Handelsgeschäften	2	0
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	27'452	37'365
Kassenobligationen	104'178	129'564
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	1'585'600	1'552'100
Passive Rechnungsabgrenzungen	26'716	26'029
Sonstige Passiven	8'331	7'893
Rückstellungen	3'840	4'698
Reserven für allgemeine Bankrisiken	4'000	4'000
Gesellschaftskapital	50'000	50'000
Gewinnreserven	316'651	313'617
Gewinn	23'441	23'285
<b>Total Passiven</b>	<b>7'519'474</b>	<b>7'657'529</b>
Total nachrangige Verpflichtungen	40'007	40'007

### Ausserbilanzgeschäfte

Eventualverpflichtungen	7'591	8'662
Unwiderrufliche Zusagen	119'249	84'086
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	9'981	9'981



## Erfolgsrechnung 2017

	in tausend CHF	
	2017	2016
<b>Erfolg aus dem Zinsengeschäft</b>		
Zins- und Diskontertrag	93'499	97'599
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	1'897	2'315
Zinsaufwand	-17'731	-21'634
<b>Brutto-Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>77'665</b>	<b>78'281</b>
Veränderungen aus ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	595	-827
<b>Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>78'260</b>	<b>77'454</b>
<b>Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>		
Kommissionsertrag Wertschriften und Anlagegeschäft	14'712	12'272
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	564	535
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	11'598	11'809
Kommissionsaufwand	-6'413	-5'426
<b>Subtotal Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>20'462</b>	<b>19'191</b>
<b>Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option</b>	<b>3'087</b>	<b>2'859</b>
<b>Übriger ordentlicher Erfolg</b>		
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	-	33
Beteiligungsertrag	412	348
Liegenschaftenerfolg	1'425	1'628
Anderer ordentlicher Ertrag	-	42
Anderer ordentlicher Aufwand	-	-
<b>Subtotal übriger ordentlicher Erfolg</b>	<b>1'836</b>	<b>2'051</b>

	in tausend CHF	
	2017	2016
<b>Geschäftsaufwand</b>		
Personalaufwand	-44'138	-41'683
Sachaufwand	-23'373	-21'180
<b>Subtotal Geschäftsaufwand</b>	<b>-67'511</b>	<b>-62'863</b>
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-6'074	-7'742
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-62	-1'039
<b>Geschäftserfolg</b>	<b>29'998</b>	<b>29'910</b>
Ausserordentlicher Ertrag	63	108
Ausserordentlicher Aufwand	-	-26
Steuern	-6'620	-6'707
<b>Gewinn</b>	<b>23'441</b>	<b>23'285</b>

## Verwaltungsrat der Baloise Bank SoBa AG



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

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: Marcel Müller (Chief Risk Officer), Jürg Ritz (CEO) 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](http://www.baloise.com/sobageschaeftsbericht)







# Unsere Organisation

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



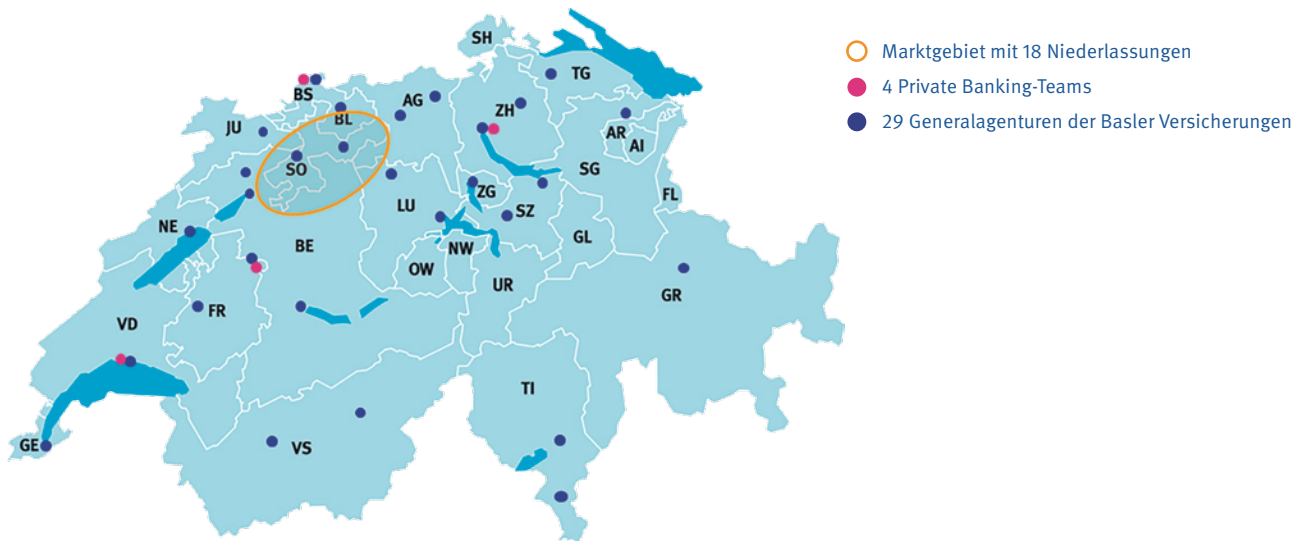
## Agenda

### Termine 2018/2019

<b>27.03.2018</b>	Bilanz-Presskonferenz der Baloise Holding AG zum Jahresabschluss 2017	<b>28.08.2018</b>	Bilanz-Presskonferenz der Baloise Holding AG zum Semesterabschluss 2018
<b>27.04.2018</b>	Generalversammlung der Baloise Holding AG	<b>19.11.2018</b>	Verleihung des InnoPrix SoBa 2018 im Stadttheater Olten
<b>30.06.2018</b>	Eingabeschluss der Projekte für den InnoPrix SoBa 2018: <a href="http://www.baloise.ch/innoprixsoba">www.baloise.ch/innoprixsoba</a>	<b>16.01.2019</b>	Anlage-Apéro im Landhaus Solothurn
		<b>17.01.2019</b>	Anlage-Apéro in der Safran Zunft Basel



# Die Baloise Bank SoBa in der Region und der Schweiz



## 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)