



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le 16 avril 2018, à Chambéry

Les résultats annuels 2017

La Banque de Savoie a présenté les comptes de l'exercice 2017 à l'occasion de son Assemblée Générale le 13 avril 2018.

Pour Thierry Zaragoza, qui a remplacé Luc Hermet, au poste de Directeur Général de la Banque de Savoie en cours d'année, *« la Banque de Savoie affiche une belle dynamique commerciale. L'année 2017 s'est traduite par un exercice plein qui s'appuie sur de belles performances commerciales et une qualité relationnelle proposée à nos clients toujours renouvelée de la part des équipes de la Banque de Savoie. Notre adossement à un grand groupe régional, la Banque Populaire AURA et notre réorientation stratégique ces dernières années nous permettent aujourd'hui de confirmer notre modèle de Banque affiliataire et font sa force qualitative. Cependant, le contexte de taux très bas dans lequel nous évoluons pénalise notre rentabilité. Aujourd'hui, nous travaillons pour que 2018 soit l'année où nous retrouverons une stabilité de la rentabilité tout en continuant de dynamiser notre modèle de banque qualitative. »*

2017 : le recueil des fruits de son orientation stratégique

En 2017, la Banque de Savoie recueille les fruits de son orientation stratégique commerciale déployée depuis 2013, à savoir un virage vers des segments de clientèle bien définis, plutôt qu'une approche massive du marché. Pour Thierry Zaragoza, Directeur Général de la Banque de Savoie, il s'agit avant tout *« d'accroître nos relations commerciales avec certaines typologies de clients identifiées et que nous connaissons très bien depuis notre création, notamment les entreprises de tourisme, les professions libérales et une clientèle privée plutôt aisée »*.

Cette orientation stratégique s'appuie sur 3 fondamentaux :

- Le fort renouvellement de ses clientèles Gestion Privée, professions libérales et secteur hôtellerie-restauration haut de gamme et les entreprises des deux Savoie et de l'Est Lyonnais.
- Un accompagnement précis et dynamique de ses clients basé sur le savoir-faire de ses équipes de proximité et des engagements commerciaux différenciants telles que la relation directe et suivie avec chaque client, l'écoute impliquée, le conseil juste et expert.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

- Un modèle de distribution en constante évolution pour répondre au plus près aux attentes de sa clientèle : création d'agences dédiées aux clientèles Gestion privée ou hôtellerie haut de gamme de montagne, les regroupements d'agences pour offrir plus d'expertises et de disponibilité en local, l'offre de services digitaux « à la carte » pour souscrire ou réaliser ses opérations à distance et 24h/24h.

La Banque de Savoie possède une identité distincte qui attire des clients qui lui ressemblent.

Luc Romedenne, Directeur Général Adjoint de la Banque de Savoie, explique « *Nous souhaitons conserver notre taille humaine, nous bénéficions de l'appui tant infrastructurel (produits et technologies) que financier, d'un grand groupe régional, la Banque Populaire Aura, tout en conservant une grande souplesse dans la façon d'adapter notre stratégie commerciale à la conjoncture. On l'a démontré à plusieurs reprises ces dernières années. En 2017, notre modèle de banque affinitaire tient ses promesses et nous commençons à en voir les fruits dans nos résultats commerciaux* ».

L'activité commerciale en hausse :

2017 marque une nouvelle année record en conquête de nouveaux clients : 2 150 nouveaux clients particuliers, 300 nouveaux clients professionnels, 113 nouvelles entreprises clientes et 51 nouveaux dirigeants d'entreprise devenus clients à titre privé. Outre ces nouvelles relations, la Banque de Savoie maintient à un haut niveau son engagement de suivi de la relation avec les clients existants : à titre d'exemple, 83 % des clients entreprise ont été rencontrés par leur chargé d'affaires entre juillet et décembre 2017.

Comme c'est le cas pour la 4^{ème} année consécutive, la Banque de Savoie a fortement contribué au financement de l'économie locale en réalisant **une nouvelle année record en matière de crédits**.

Sur le marché des Particuliers, la Banque de Savoie a débloqué 1 341 dossiers de crédits immobiliers pour un total de 187 M€ (+ 10 %) et 1 860 dossier de crédits à la consommation pour un total de 26 M€ (+ 2%). Côté professionnels, la Banque de Savoie a accompagné la reprise de 608 projets d'investissements professionnels pour un total de 68 M€ (+ 10 %). Pour Luc Romedenne, « *la Banque de Savoie se positionne comme un partenaire actif auprès des professionnels du tourisme et des professions libérales. La qualité des offres, la rapidité d'études et de déblocage des dossiers de financement sont notre signature* ». De même, pour le marché des entreprises, 237 projets d'investissement ont été financés pour un total de 57 M€, auxquels s'ajoutent 9 M€ d'accompagnement en crédit-bail mobiliers.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Au global, cela se traduit par une croissance des encours moyens de crédit de 11,3 % atteignant un solde à 1 185 M€ au 31.12.2017, soit une moyenne annuelle de 1 137 M€.

2017 est une excellente année pour la collecte d'épargne.

En progression de 3 % en 2017, l'encours des ressources atteint un solde de 1 179 M€ au 31.12.2017, tiré notamment par la souscription de 1 300 nouveaux PEL et 1 470 nouveaux contrats d'assurance-vie. La collecte brute d'assurance-vie atteint en 2017 un niveau jamais égalé avec 71 M€. De même, les dépôts à vue se sont accrus de 20 % en 2017 tant sur les particuliers (+ 12 %) que sur les professionnels et les entreprises (+ 25 %). L'attrait des formules de placement nouvelle génération, les possibilités offertes de gestion sous mandat ainsi que l'expertise et la disponibilité des équipes de Gestion Privée et des Conseillers Financiers expliquent une telle progression.

Enfin, sur les marchés des professionnels et de l'entreprise, on note une progression significative de l'équipement des clients en services de flux (contrats de télé-services, CB, conventions multiservices ou encore télétransmission). Dans ce marché très concurrentiel des flux monétiques, la Banque de Savoie enregistre une croissance de 5 % des flux qui transitent via ses solutions monétiques.

Les résultats d'exploitation impactés par l'environnement de taux toujours très bas :

Malgré cette belle activité commerciale, le produit net bancaire de la Banque de Savoie s'élève, pour l'année 2017 à 42,7 M€ soit une baisse de 4,2% par rapport à l'année 2016. Il est pénalisé cette année encore, par des conditions de taux très basses qui pèsent sur la marge d'intérêt. Ce phénomène conjoncturel se traduit notamment par l'effet de la baisse des produits de placements conjugué à la baisse du taux d'intérêt moyen du stock de crédit.

A 32 M€, les frais généraux progressent de 2 % seulement, malgré des investissements soutenus dans le domaine de la rénovation des locaux, le développement du digital et la formation des collaborateurs.

La Banque de Savoie, un employeur dynamique

En 2017, 302 collaborateurs se sont mobilisés pour servir au mieux les 50 300 clients de la Banque de Savoie. Parmi eux, près de 70,5% ont plus de 5 ans d'ancienneté. A leurs côtés, 13 nouveaux collaborateurs ont été intégrés en CDI et 19 jeunes collaborateurs en contrat d'apprentissage, montrant le dynamisme et les valeurs de stabilité de la



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Banque de Savoie en tant qu'employeur sur son territoire. Les efforts de formation de la Banque de Savoie sont restés très conséquents en 2017, avec 9 690 heures de formations dispensées aux collaborateurs, soit 32 heures de formation en moyenne par collaborateur et par an.

Contacts presse

Clara Mimenza

Département Communication et Partenariats

Banque de Savoie

Tél : **04 79 70 95 49**

clara.mimenza@banque-de-savoie.fr

BANQUE & ASSURANCE
banque-de-savoie.fr

Banque de Savoie - Société Anonyme au capital de 6 852 528 € - SIREN 745 520 411 RCS Chambéry
Intermédiaire en Assurances immatriculée auprès de l'ORIAS sous le numéro 07 019 393
Siège social : 6 boulevard du Théâtre - CS 82422 - 73024 Chambéry Cedex



Banque de Savoie
TOUT nous rapproche