



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le 12 mai 2017, à Chambéry

Banque de Savoie Résultats annuels 2016 : dynamisme commercial dans un environnement difficile.

La Banque de Savoie, présidée par Jean-Claude Lemoine, a présenté les comptes de l'exercice 2016 à l'occasion de son Assemblée Générale le 10 mai 2017. Elle affiche une belle résistance dans un contexte de taux bas très défavorable pour la rentabilité de son activité.

Ses forces ? L'écoute, le conseil et l'expertise plébiscités par ses clients, la réactivité de ses réponses et l'adossement à une grande banque régionale, BP Aura, sa maison-mère. Pour Luc Hermet, Directeur Général de la Banque de Savoie, 2016 a été marquée par un « *virage difficile imposé par l'ampleur et la soudaineté de la baisse des taux d'intérêts qui a été parfaitement négocié grâce à une réactivité et à une belle mobilisation des équipes de la Banque de Savoie. La belle progression des encours de crédits qui dépassent désormais le milliard d'euros ou encore notre encours moyen d'assurance-vie à 477 M€ illustrent bien que nos clients s'inscrivent avec nous dans une relation de confiance basée sur la qualité, le conseil et la réactivité. Nous leur proposons la banque autrement, c'est peut-être également la banque de demain* ».

L'activité commerciale : un modèle de banque « autrement »

En 2016, la Banque de Savoie valorise sa filière Gestion Privée avec 75 collaborateurs experts de la clientèle patrimoniale et un réseau d'agences en évolution pour s'adapter aux attentes de ses clients. Une nouvelle agence « Espace Patrimoine » a ouvert à Annecy, dans le sillage de celle de Chambéry. La filière Gestion Privée Banque de Savoie a également accompagné ses clients tout au long de l'année à travers des conférences-débats sur l'actualité fiscale et les stratégies d'investissement.

La conquête de nouveaux clients (+ 2 394 nouveaux clients particuliers, + 326 nouveaux clients professionnels, + 122 nouvelles entreprises clientes) et l'augmentation des rendez-vous en agence à contre-courant de la désaffection observée dans les autres réseaux bancaires (+2%) sont les deux éléments qui illustrent le mieux l'activité commerciale dynamique de la Banque de Savoie en 2016. Elle conforte le modèle « Banque de Savoie » basé sur la qualité de l'accueil, de l'écoute et des solutions apportées. Luc Romedenne, Directeur Général Adjoint de la Banque de Savoie, précise « *le modèle « Banque de Savoie », c'est cette exigence inscrite dans notre ADN d'offrir une relation directe et suivie à chacun de nos clients* ».



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

La collecte d'assurance-vie est en hausse de 11% et totalise 58 M€. L'attrait des formules de 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 dans un marché qui a tendance à stagner.

En 2016, la Banque de Savoie a réalisé un record historique dans la distribution de crédits. Sur le marché des Particuliers, elle totalise 170 M€ de crédits immobiliers (+60%) et 25 M€ de crédits à la consommation (+23%). Côté professionnels, la Banque de Savoie a enregistré 62M€ de production de projets d'investissements sur la période, soit 14% de mieux qu'en 2015. De même, pour le marché des entreprises, les crédits ont fortement progressé (+61% par rapport à 2015) représentant 61 M€ de crédits d'équipement et d'investissement et 8M€ de crédit-bail mobilier. Au global, 2016 restera l'année du crédit sous toutes ses formes et sur toute la clientèle Banque de Savoie. La qualité de ses montages financiers, sa rapidité d'étude sous 5 jours ouvrés et de mise en œuvre des projets de financements sont les facteurs de succès de la Banque de Savoie. Cela se traduit par une croissance des encours globaux de crédit à la Banque de Savoie de 4% en moyenne, à 1.091 M€.

Le produit net bancaire de la Banque de Savoie s'élève, pour l'année 2016, à 44,6 M€ soit une baisse de 4,2% par rapport à l'année 2015 pénalisé par des conditions de taux très basses qui pèsent sur la marge d'intérêt. Ce phénomène se traduit notamment par la diminution de la rémunération des excédents de trésorerie de la Banque de Savoie et par l'orientation à la baisse du taux d'intérêt moyen du stock de crédit par le biais des renégociations clients.

A 31 M€, les frais généraux reculent de 2,2 %, 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, partenaire et mécène culturel sur son territoire

Depuis plusieurs années, la Banque de Savoie poursuit une politique active de partenariats et mécénats dans le domaine culturel. En 2016, elle a notamment soutenu l'exposition « Les Fleurs d'Ernest Filliard » organisée au Musée Faure d'Aix-les-Bains, le lancement du livre « Les Nuits de François Cachoud », une exposition exceptionnelle de l'artiste Livio Benedetti dans la continuité de son partenariat avec l'association « Les Amis de Livio Benedetti » organisée au sein des agences de Chambéry. La Banque de Savoie continue de s'engager aux côtés d'une dizaine d'associations musicales (Les rencontres artistiques de Bel-Air, Un soir à l'Opéra, le festival les Cimes de Val d'Isère, le Festival Valloire Baroque...), de la FACIM et de la Mission Culture du Centre Hospitalier Métropole Savoie.

La Banque de Savoie, un employeur dynamique

En 2016, 313 collaborateurs se sont mobilisés pour servir au mieux les clients de la Banque de Savoie. Parmi eux, près de 64% ont plus de 5 ans d'ancienneté. A leurs côtés, 23 nouveaux collaborateurs ont été intégrés en CDI et 15 jeunes collaborateurs en contrat d'alternance, montrant le dynamisme et les valeurs de stabilité de la Banque de Savoie en tant qu'employeur sur son territoire. Les efforts de formation de la Banque de Savoie sont restés très



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

conséquents en 2016, avec plus de 9 064 heures de formations dispensées aux collaborateurs, soit 29h de formation en moyenne par collaborateur et par an.

La Banque de Savoie, une identité affirmée

La Banque de Savoie possède une identité distincte qui attire des clients qui lui ressemble. Luc Romedenne, Directeur Général Adjoint de la Banque de Savoie, explique « *nous souhaitons être la banque des savoyards mais également des savoyards de cœur, c'est-à-dire des gens qui croient en ces valeurs de la Savoie que sont la ténacité, le côté entrepreneurial, l'humilité, la confiance et l'efficacité. Nous souhaitons conserver cette taille humaine et modeste, nous bénéficions de l'appui tant infrastructurel (produits et technologies) que financier, d'un grand groupe régional, tout en conservant une très grande souplesse dans la façon d'adapter notre stratégie commerciale à la conjoncture. On l'a démontré à plusieurs reprises depuis une dizaine d'années.* ». Progressivement, la Banque de Savoie continue son virage vers des niches de clientèle bien identifiées, plutôt qu'une approche massive du marché. Luc Hermet, Directeur Général de la Banque de Savoie conclut « *nous ne recherchons pas nécessairement à accroître à tout prix et à tout va nos parts de marché. Nous cherchons à accroître nos relations commerciales avec certaines typologies de clients bien identifiées et que nous connaissons très bien depuis notre création, notamment les entreprises de tourisme, les professions libérales et une clientèle privée plutôt aisée* ».

Contacts presse

Clara Mimenza ou Sandra Bonnamour

Département Communication et Partenariats

Banque de Savoie

Tél : **04 79 70 95 49** ou **04 79 70 95 18**

clara.mimenza@banque-de-savoie.fr ou sandra.bonnamour@banque-de-savoie.fr