



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Commentaire de l'évolution des affaires
du Groupe VZ durant l'exercice 2016

VZ Holding SA
Beethovenstrasse 24
8002 Zurich

GROUPE VZ : EXERCICE 2016

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

- Recettes et bénéfice conformes aux attentes** En comparaison avec l'exercice précédent, nos revenus se sont inscrits en hausse de 4,2 %, passant de 226,4 à 235,9 millions de francs. La croissance a été plus soutenue, à +7,1 %, au deuxième semestre. Les revenus ont progressé de 9,5 millions de francs par rapport à l'exercice précédent, tandis que les charges d'exploitation se sont accrues de 8,8 millions de francs durant l'année sous revue. Ces chiffres reflètent d'une part le nombre croissant de clients et de services et d'autre part, le fait que nous investissons en permanence dans des opportunités de croissance future. Le résultat correspond à nos prévisions à la mi-2016 : à 84,1 millions de francs, le bénéfice net se situe au niveau de l'exercice précédent.
- Fonds propres supérieurs à la moyenne** Le total du bilan a progressé à plus de 2,4 milliards de francs et les fonds propres sont passés, en un an, de 377 millions à 420 millions de francs. La solide dotation en fonds propres constitue une excellente base pour financer notre croissance à venir. Le bénéfice n'ayant pas changé, le Conseil d'administration propose à l'Assemblée générale de distribuer un dividende inchangé de 4,20 francs par action. Il maintient ainsi sa politique qui consiste à distribuer environ 40 % du bénéfice aux actionnaires.
- Bien positionné pour l'avenir** Durant l'exercice sous revue, nous avons de nouveau acquis un très grand nombre de nouveaux clients. La confiance placée dans nos prestations se reflète dans les actifs sous gestion, qui ont progressé de 16,5 à 18,4 milliards de francs. La demande de notre solution de prévoyance professionnelle pour PME a connu un essor réjouissant. VZ Pool d'Assurances SA, qui offre aux particuliers des assurances choses et responsabilité civile à des tarifs avantageux, a clôturé avec succès son premier exercice complet. Ces services complètent notre offre. Nous sommes en mesure d'offrir des services financiers entièrement intégrés, ce que nous considérons comme un avantage concurrentiel décisif pour l'avenir.
- Principales initiatives** Les activités de VZ Banque de Dépôt en Allemagne seront lancées cette année et nous continuons à développer Mon Portail financier dans le but d'offrir des services additionnels numériques à nos clients. Parallèlement, nous ambitionnons de densifier notre présence en Suisse en ouvrant de nouvelles succursales.
- Perspectives** La conjoncture s'est encore consolidée ces derniers mois et les perspectives restent intactes ; pour autant, le potentiel de surprises est toujours important. Les taux négatifs renforcent la pression sur les marges dans le secteur financier, ce qui ne sera pas non plus sans incidence sur nous. Pour 2017, nous anticipons une croissance des revenus légèrement plus élevée.

Nous remercions toutes les personnes qui sont liées à VZ et qui contribuent à son développement ou en suivent le cours avec bienveillance.

Zurich, le 6 mars 2017



Fred Kindle
Président du Conseil d'administration



Matthias Reinhart
Président de la Direction générale

« DANS CINQ ANS, CHACUN DE NOS CLIENTS UTILISERA ENCORE PLUS DE SERVICES DE VZ »

Adriano Pavone, responsable des relations médias, discute des résultats et des perspectives du Groupe VZ avec Matthias Reinhart, Président de la Direction générale.

Monsieur Reinhart, êtes-vous satisfait du résultat du Groupe VZ ?

Pas tout à fait. L'afflux de nouveaux clients est certes toujours très soutenu, mais il ne s'est pas répercuté en intégralité sur les chiffres financiers l'an dernier.

Pourquoi ?

Il y a plusieurs raisons à cela : premièrement, l'environnement était difficile et n'a pas manqué d'affecter aussi les marchés financiers. Deuxièmement, les revenus des placements s'en sont trouvés pénalisés. Et troisièmement, la concurrence s'étant sensiblement renforcée, les marges n'ont jamais été autant sous pression. Résultat : nos revenus n'ont progressé que d'un peu plus de 4 % l'an dernier.

« Le fait que nous attirions autant de nouveaux clients est déterminant pour notre développement à long terme. »

La plupart des concurrents se réjouiraient de pouvoir compter autant de nouveaux clients que VZ.

C'est exact, et c'est déterminant pour notre développement à long terme. Notre activité se développe en même temps que le nombre de clients, ce qui contribue aussi à la croissance de nos revenus. Il suffit de penser aux solutions de prévoyance pour entreprises et au pool d'assurances que nous avons créé en 2015. Ces deux services connaissent une bonne évolution.

Le pool d'assurances a terminé son premier exercice complet. Quelles expériences avez-vous faites sur ce plan jusqu'à présent ?

Le pool propose des assurances véhicules à moteur, choses et responsabilité civile pour particuliers. Nous sommes en mesure de proposer toutes ces assurances à des tarifs en moyenne 15 % moins chers. C'est là un atout évident pour les assurés. Nous n'offrons ce service qu'à nos clients. Cela signifie que nous n'avons pas

besoin de distribution et que nous économisons ainsi une grande partie des coûts. C'est ce qui nous permet d'offrir des primes aussi basses, et c'est ce qui fait l'attrait du pool. Rien que l'an dernier, nous avons déjà délivré environ 5000 polices.

Vos revenus ont progressé d'environ 4 %, mais vos coûts de 5 %. Faut-il y voir une tendance ?

Il s'agit plutôt d'une correction de la marge opérationnelle, qui revient à un niveau normal. En 2015, nous avions une situation exceptionnelle qui avait entraîné une marge excessive. À l'avenir, les coûts et les revenus devraient évoluer à peu près au même rythme. La croissance de notre bénéfice est mue principalement par les revenus et non par les économies de coûts.

Quelle est la part des coûts ayant un caractère d'investissement ?

Une part substantielle de la hausse des coûts, probablement la plus grande. D'un côté, nous investissons beaucoup dans la formation des nouveaux collaborateurs pour qu'ils soient en mesure de conseiller les clients de manière autonome après un certain temps. De l'autre, certains de nos projets sont des investissements dans l'avenir, notamment ceux qui ont trait à la numérisation. Enfin, nous investissons dans notre future croissance en Allemagne.

Où en êtes-vous de l'établissement d'une banque en Allemagne et quels sont vos objectifs en la matière ?

Notre banque de dépôt est en voie de création. Avec elle, nous voulons intégrer la chaîne de valeur ajoutée en aval, en offrant aussi des activités de dépôt et de transaction aux clients de la gestion de fortune. Notre volonté est de gagner de nouveaux clients en offrant des avantages en termes de coûts et des services intéressants qui se démarquent de ceux de la concurrence. Enfin, l'Allemagne constitue aussi un tremplin pour prendre pied dans d'autres pays européens.

À quels pays songez-vous ?

Ce n'est pas là une priorité actuellement. Pour l'instant, nous entendons lancer nos activités bancaires en Allemagne. Nous devrions atteindre ce jalon en milieu d'année.



Quoi de neuf en ce qui concerne votre portail financier ?

Nous développons continûment Mon Portail financier. Les clients peuvent déjà gérer toutes leurs opérations financières en ligne: des paiements aux impôts, en passant par les autres opérations bancaires, les assurances, la prévoyance et les hypothèques.

« Notre banque de dépôt en Allemagne sera opérationnelle dans les prochains mois. »

Parallèlement, ils ont accès aux services financiers les plus attrayants. Un exemple : ils peuvent s'ils le souhaitent transmettre leurs polices d'assurance à VZ. Ensuite, Mon Portail financier leur indiquer automatiquement s'il existe des prestations identiques ou meilleures à un moindre prix. Un immense avantage de cet outil est qu'il offre à tout moment une vue d'ensemble du patrimoine et de tous les paiements.

Jusqu'à présent, VZ a connu une croissance exclusivement organique. Les acquisitions ne sont-elles pas une option pour vous ?

La croissance organique, basée sur son propre modèle d'affaires, ses propres offres et ses propres collaborateurs est la forme de développement la plus durable. Les acquisitions sont intéressantes pour accéder à de nouveaux clients et marchés, pour acheter des technologies ou acquérir une expertise.

Je n'exclus pas cette option par principe, mais aucune occasion intéressante ne s'est encore présentée à ce jour. On ne doit pas sous-estimer le fait que les acquisitions recèlent toujours aussi de gros risques.

Pourquoi un tel niveau de fonds propres si vous ne planifiez pas d'acquisitions ?

Notre politique à long terme prévoit de distribuer 40 % du bénéfice au titre de dividendes. Avec le reste, nous continuons à développer nos fonds propres. C'est indispensable parce que notre bilan aug-

mente régulièrement. Nous entendons continuer à afficher des ratios de fonds propres supérieurs à la moyenne parce que c'est une garantie de sécurité pour nos clients et que nous nous démarquons ainsi de la concurrence.

Votre bilan est solidement financé, mais vous détenez un haut niveau de liquidités. N'est-ce pas trop cher ?

Cette approche a en effet son prix. La majeure partie de nos liquidités sont déposées auprès de la BNS et nous lui versons un taux d'intérêt de 0,75 %. Nous n'avons encore jamais répercuté ces coûts sur nos clients. Pour nous, il n'y a pas d'alternative à la BNS : nous tenons à être très liquides tout en prenant un minimum de risques.

Où sera VZ dans cinq ans ?

Nous aurons beaucoup plus de clients et nettement plus de collaborateurs. En Suisse, le réseau de nos succursales sera encore plus dense et nous aurons probablement pris pied au Tessin. En Allemagne, notre nouvelle banque de dépôt sera établie et nous exploiterons sans doute plusieurs nouvelles succursales. Est-ce que d'autres pays européens seront déjà venus s'ajouter ? Je ne peux pas encore le dire. En 2022, nos clients effectueront une bonne partie de leurs opérations financières en ligne. Chacun de nos clients utilisera probablement encore plus de services de VZ qu'il ne le fait aujourd'hui, notamment grâce aux outils numériques.

CHIFFRES CLÉS

Compte de résultat

en milliers de CHF

	2016	2015
Produit d'exploitation	235'865	226'382
Charges d'exploitation	128'660	119'843
Résultat d'exploitation (EBITDA)	107'205	106'539
Bénéfice net¹	84'124	84'322

1 Participations minoritaires comprises.

Bilan

en milliers de CHF

	31.12.2016	31.12.2015
Total du bilan	2'434'598	2'007'704
Fonds propres ¹	420'056	377'172
Liquidités nettes ²	389'595	344'118

1 Participation minoritaire comprise.

2 Liquidités, placements à court terme, titres, immobilisations financières, déduction faite des engagements envers les clients, dettes à long terme et engagements bancaires.

Fonds propres

	31.12.2016	31.12.2015
Ratio de fonds propres ¹	17,3 %	18,8 %
Ratio de fonds propres de base durs (ratio CET1)	27,9 %	28,7 %
Ratio des fonds propres réglementaires totaux (T1 & T2)	27,9 %	28,7 %

1 Fonds propres comparés au total du bilan selon le bilan consolidé.

Fortune sous gestion

en millions de CHF

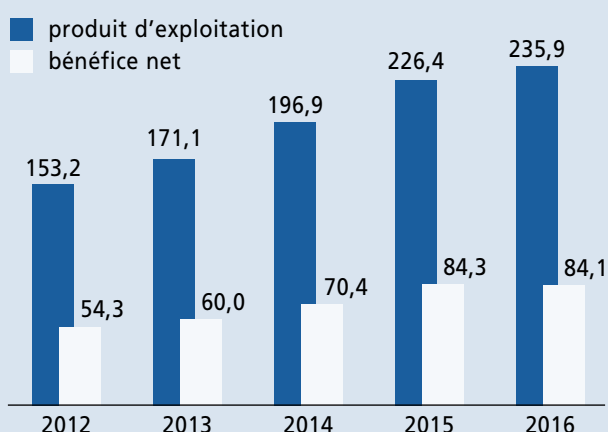
	31.12.2016	31.12.2015
Actifs sous gestion	18'415	16'495

Effectif du personnel

	31.12.2016	31.12.2015
Nombre de collaborateurs	892	812
Convertis en postes à 100 %	771,5	702,9

Évolution des activités

en millions de CHF



Commander ou télécharger le rapport annuel 2016

Le rapport annuel est publié en allemand et en anglais, la lettre aux actionnaires en allemand, en anglais et en français. En cas de divergence, la version allemande fait foi.

Le rapport au format PDF et le communiqué de presse peuvent être téléchargés sur notre site Internet : www.vzch.com/rapports (rubrique Investisseurs/Rapports financiers). Commande d'exemplaires imprimés par téléphone au 021 341 30 30 ou par e-mail à ir@vzch.com.