



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Commentaire de l'évolution des affaires
du Groupe VZ durant l'exercice 2017

VZ Holding SA
Beethovenstrasse 24
8002 Zurich

GROUPE VZ : EXERCICE 2017

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

Hausse de 10 % du produit d'exploitation

Par rapport à 2016, nos produits d'exploitation se sont inscrits en hausse de 10,3 %, passant de 235,9 à 260,2 millions de francs. Comme prévu, la croissance a légèrement ralenti au deuxième semestre. À 3,2 %, le bénéfice net a enregistré une croissance en nette baisse pour s'établir à 86,8 millions de francs. Cela s'explique par une provision additionnelle de 5,2 millions de francs constituée en lien avec des taxes sur la valeur ajoutée, que nous avons déjà évoquée en novembre. Ces coûts additionnels réduisent ponctuellement le bénéfice net.

Des marges toujours sous pression ...

La pression sur les marges s'accroît depuis quelques années. En gestion de fortune, les mandats à frais de gestion forfaitaires sont de plus en plus prisés, ce qui se traduit par une baisse des produits issus des transactions. Les taux négatifs pèsent eux aussi sur les revenus. Au cours de l'exercice sous revue, la marge sur les actifs sous gestion s'est donc encore réduite.

... mais davantage de clients

La confiance dans nos services se reflète aussi dans la hausse des actifs sous gestion, passés de 18,4 à 21,8 milliards de francs, soit un apport net d'argent frais de 2,3 milliards de francs. Les frais forfaitaires rendent la gestion de fortune calculable et transparente. Cette formule attractive nous permet de gagner de nouveaux clients. Nous pensons que l'afflux de nouveaux clients compensera la pression sur les marges sur le long terme. L'activité se développe aussi dans le domaine du conseil. Le débat autour du financement des institutions de prévoyance inquiète notamment beaucoup de clients et accroît leurs besoins de conseil.

Bilan solide et dividende en hausse

À 2,7 milliards de francs, la somme du bilan a enregistré une hausse de 11 % par rapport au début de l'année. Le ratio de fonds propres et le ratio de fonds propres durs, respectivement à 17 % et 30,4 %, sont supérieurs à la moyenne du secteur. Le Conseil d'administration propose à l'Assemblée générale de verser un dividende de 4,35 francs par action (2016 : 4,20 francs), maintenant sa politique de distribution d'environ 40 % du bénéfice aux actionnaires.

Perspectives

L'élargissement de la clientèle et le gain en volume suggèrent que, malgré une baisse des marges, revenus et bénéfices devraient continuer à croître durant l'année en cours, à condition toutefois que les marchés financiers restent stables. Nous pensons que les coûts vont de nouveau augmenter au même rythme que les revenus, même si nous continuerons à investir dans la numérisation au cours des années à venir pour renforcer notre compétitivité.

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 1^{er} mars 2018



Fred Kindle
Président du Conseil d'administration



Matthias Reinhart
Président de la Direction générale

« L'AVANTAGE DE NOTRE CROISSANCE ORGANIQUE EST QUE NOUS NE DEVONS PAS PRENDRE DE GROS RISQUES. »

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, le Groupe VZ fête cette année son 25^e anniversaire. Qu'a accompli VZ ?

VZ est parvenu à se positionner avec succès sur le marché des prestataires de services financiers. Grâce à un modèle d'affaires unique et à des prestations attractives pour notre clientèle cible, nous avons acquis un avantage concurrentiel et sommes aujourd'hui une réelle alternative aux banques classiques. En 25 ans, la start-up que nous étions au départ est devenue un leader du marché. Et le marché est tellement large que je vois un immense potentiel pour les 25 années à venir.

« En l'espace de 25 ans, la start-up que nous étions au départ est devenue un leader du marché. »

Quel regard portez-vous sur l'année 2017 ?

Essentiellement positif. L'afflux important de nouveaux clients ainsi que le climat positif sur les marchés d'actions, influençant favorablement le comportement de nos clients, sont très réjouissants. Nous sommes toutefois confrontés à deux défis : d'une part, une tendance à la baisse des prix dans le secteur financier, et d'autre part, les taux d'intérêt négatifs qui ont un effet défavorable sur notre résultat. Pour les dépenses d'investissement et les amortissements, les projets poursuivant notre numérisation ont un impact indéniable. Dans l'ensemble, nous avons de nouveau réalisé d'importants progrès, surtout pour le nombre de clients et de services qu'ils utilisent. Cette évolution nous permet de poursuivre notre croissance organique, sans devoir prendre de gros risques.

Comment expliquez-vous que vous parveniez à gagner autant de nouveaux clients, alors que d'autres en perdent ?

L'afflux de nouveaux clients est notable. Les thèmes majeurs de notre offre de conseil sont la retraite, la prévoyance et la succession. L'évolution démographique soutiendra la demande pendant encore de longues années. Le débat autour de l'avenir des institutions de pré-

voyance est un élément positif selon VZ, car beaucoup de clients inquiets s'adressent à nous. En gestion de fortune, notre offre étendue et améliorée porte ses fruits. Et de plus en plus de clients découvrent le portail financier de VZ, véritable tableau de bord numérique.

La croissance s'est ralentie au second semestre.

À quoi et-ce dû selon vous ?

Sur une base semestrielle, les revenus ont en effet augmenté plus lentement, de 8,5 % au second semestre, alors qu'ils affichaient une croissance de 12,3 % au premier semestre. Ce fléchissement est surtout dû au fait que la base de comparaison était plus élevée au second semestre. Nous avons déjà annoncé cet effet de base il y a six mois. La hausse d'autres chiffres clés est même encore supérieure, en particulier au niveau des clients gestion de fortune et de l'apport net d'argent frais.

L'apport net d'argent frais a augmenté de 14,7 %.

Comment expliquez-vous cette évolution ?

Nous avons observé un changement de climat entre 2015 et 2016. Les perspectives conjoncturelles se sont nettement améliorées et le climat boursier favorable a un impact sur nos chiffres avec un certain effet retard. L'augmentation de l'apport net d'argent frais en est un signe. Sur le long terme, le développement de notre capacité de conseil est toutefois plus important que les écarts et fluctuations de courte durée.

Les produits et les charges auraient dû de nouveau évoluer de la même manière. Pourquoi en a-t-il été autrement en 2017 ?

D'abord, nous avons constitué une provision additionnelle unique de 5 millions de francs en rapport avec la taxe sur la valeur ajoutée. Ensuite, VZ Banque de Dépôt Allemagne a débuté ses activités en juillet ; en 2017, ces coûts n'étaient pas encore compensés par des revenus. Enfin, les amortissements ont enregistré une hausse supérieure à la moyenne.

Qu'est-ce qui explique la hausse des amortissements ?

Nous investissons énormément dans la numérisation de notre offre, c'est pourquoi nos investissements sont plus élevés qu'auparavant. Parallèlement, nous projetons de rénover et d'étendre notre infrastructure. Ces dépenses vont aussi être en forte hausse cette année.



Que faites-vous pour vos clients entreprises ?

Nous avons optimisé notre offre. Les PME utilisent surtout notre gestion des assurances et notre solution de prévoyance. Les entrepreneurs planifient leur succession et nous les aidons à mettre leur plan en œuvre. Il est primordial que ces dirigeants et leurs collaborateurs aient une forte affinité avec VZ : leurs expériences positives les amènent à s'intéresser ensuite à nos prestations pour particuliers et nous voyons là un très gros potentiel de croissance. Depuis quelque temps, nous parvenons à exploiter de mieux en mieux ces opportunités.

Quel est l'intérêt de la numérisation pour VZ et pour ses clients ?

Nous regroupons toutes les prestations pour permettre à nos clients de gérer facilement leurs finances en ligne. Plus les clients sont nombreux à utiliser notre portail financier, plus cela les amène à recourir à des prestations VZ. Et plus nos clients ils le font, plus celles-ci gagnent en efficacité et leur coût diminue pour eux. De notre côté, cela nous permet d'élargir notre base de revenus et de proposer des prestations encore plus avantageuses. C'est pourquoi cet objectif est au centre de notre stratégie numérique. Nous formons aussi continuellement nos collaborateurs pour qu'ils présentent à nos clients les avantages de nos prestations de gestion et les familiarisent aux outils numériques.

« Plus nos clients recourent à des prestations VZ, plus celles-ci gagnent en efficacité et plus leur coût diminue. »

VZ a misé très tôt sur une gestion de fortune basée sur des règles fixes. Avec succès ?

Oui : nous avons lancé les premiers mandats basés sur des règles fixes, avec des ETF dès 2010 et il s'avère qu'ils fonctionnent comme prévu. Les investisseurs sont de plus en plus nombreux à apprécier leur transparence et leur fiabilité. Aujourd'hui, plus de la moitié des nouveaux clients optent pour l'un de ces modèles et cette proportion devrait encore croître.

Que pensez-vous du développement en Allemagne ?

Les choses sont très différentes en Allemagne. Cela vaut tout autant pour le système de prévoyance et les législations que pour le comportement des clients. Notre segment cible a la même taille qu'en Suisse mais il est beaucoup plus fragmenté. Même si notre modèle d'affaires n'est pas transposable à 100 % sur ce marché, nous nous y sommes néanmoins établis avec succès. Et notre croissance devrait s'accélérer avec l'ouverture de la banque de dépôt : nos faibles prix nous offrent un avantage concurrentiel qui nous aide à atteindre de nouveaux clients.

Quels sont vos objectifs pour les 25 prochaines années ?

C'est très long, 25 ans ! L'un de nos plus importants objectifs est certainement de préserver notre indépendance et de conserver un rôle de précurseur dans la branche en offrant une plus-value tangible aux clients. Tout pronostic plus détaillé sur une période aussi longue serait pure spéculation. Ce que nous pouvons dire pour les cinq prochaines années, c'est que nous chercherons à élargir encore notre clientèle et à étoffer notre réseau de succursales. Nous ouvrirons cet été la première succursale au Tessin et un nouveau marché pourrait venir s'ajouter à la liste dans les cinq prochaines années. Par ailleurs, nous continuerons à miser sur notre croissance organique, dans une optique de qualité et de réduction des risques.

CHIFFRES CLÉS

Compte de résultat

en milliers de CHF

	2017	2016
Produit d'exploitation	260'235	235'865
Charges d'exploitation	149'194	128'660
Résultat d'exploitation (EBITDA)	111'041	107'205
Bénéfice net¹	86'823	84'124

1 Participations minoritaires comprises.

Bilan

en milliers de CHF

	31.12.2017	31.12.2016
Total du bilan	2'703'475	2'434'598
Fonds propres ¹	459'470	420'056
Liquidités nettes ²	366'001	389'595

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

	31.12.2017	31.12.2016
Ratio de fonds propres ¹	17,0 %	17,3 %
Ratio de fonds propres de base durs (ratio CET1) ²	30,4 %	31,7 %
Ratio des fonds propres réglementaires totaux (T1 & T2) ²	30,4 %	31,7 %

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

2 Le Groupe VZ utilise pour l'exercice 2017 sous revue la norme internationale (SA-BIZ) pour la première fois. Afin de pouvoir effectuer une comparaison, le chiffre de l'année précédente a été ajusté en conséquence.

Fortune sous gestion

en millions de CHF

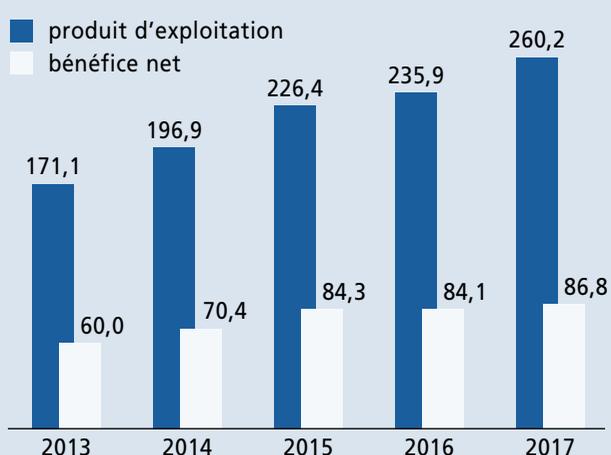
	31.12.2017	31.12.2016
Actifs sous gestion	21'775	18'415

Effectif du personnel

	31.12.2017	31.12.2016
Convertis en postes à 100 %	840,4	771,5

Évolution des activités

en millions de CHF



Commander ou télécharger le rapport annuel 2017

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.