



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Commentaire de l'évolution des affaires
du Groupe VZ durant l'exercice 2019

VZ Holding SA
Gotthardstrasse 6
8002 Zurich

GROUPE VZ : EXERCICE 2019

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

Une économie étonnamment robuste

L'année 2019 a été marquée par un net ralentissement de la conjoncture. Les relations commerciales ont été mises à rude épreuve, et jusqu'en fin d'année, l'incertitude a subsisté au sujet du Brexit. Pour autant, la récession tant redoutée ne s'est pas produite et l'économie mondiale a fait preuve d'une étonnante solidité. Les marchés financiers ont anticipé cette évolution positive et presque toutes les classes d'actifs se sont appréciées.

Des produits d'exploitation en hausse de 6,2 %

Comme prévu, l'optimisme du second semestre s'est reflété dans les produits d'exploitation et le bénéfice. Malgré un premier semestre mitigé, les produits ont progressé de 6,2 % sur l'ensemble de l'exercice pour s'établir à 301,7 millions de francs. Le ralentissement de la croissance par rapport à l'exercice précédent s'explique par le fait que les revenus des actifs sous gestion évoluent avec un décalage dans le temps. Par ailleurs, les revenus bancaires restent sous pression. La tendance aux portefeuilles à gestion passive et aux frais de gestion forfaitaires entraîne une baisse des produits issus du négoce et des transactions. Après avoir stagné au premier semestre, le bénéfice a enregistré sur l'ensemble de l'année une hausse de 4,1 % à 102,3 millions francs.

Quelque 5000 nouveaux clients de gestion

Une fois de plus, une grande partie de nos nouveaux clients a bénéficié des conseils de VZ et beaucoup d'entre eux ont opté pour l'une de nos prestations de gestion. Avec 5000 nouveaux clients de gestion, nous battons un nouveau record. En même temps, nos clients actuels recourent à un nombre croissant de prestations. Ils y sont encouragés par notre portail financier, qui leur permet de gérer facilement en ligne leur patrimoine, dont les assurances, les hypothèques et bien plus encore. En 2019, l'afflux net d'argent frais a augmenté de 5,5 % pour atteindre 2,7 milliards de francs.

Progression du bilan et du dividende

Également en forte croissance en 2019, le bilan est passé de 3,1 à 4,1 milliards de francs. Cette hausse est liée à l'afflux de nouveaux clients et aux liquidités plus importantes détenues par la clientèle. Malgré la croissance du total du bilan, le ratio de fonds propres de base reste solide à 27,7 %. Le Conseil d'administration propose à l'Assemblée générale d'augmenter le dividende de 4,90 à 5,10 francs par action. Cela revient, comme par le passé, à distribuer environ 40 % du bénéfice aux actionnaires. Dans les années à venir, le Conseil d'administration compte relever progressivement le taux de distribution jusqu'à 50 %. Il propose en outre un fractionnement des actions dans un rapport de 1:5.

Perspectives

En cas d'évolution stable des marchés financiers, les produits et le bénéfice devraient poursuivre leur progression cette année. La croissance du bénéfice, en particulier, va s'accélérer, car la charge fiscale diminue de nouveau.

Nous remercions toutes les personnes qui sont liées à VZ et qui contribuent à son développement ou suivent nos activités avec bienveillance.

Zurich, le 28 février 2020



Fred Kindle
Président du Conseil d'administration



Matthias Reinhart
Président de la Direction générale

« En 2019, nous avons préparé le terrain de manière à redynamiser la croissance. »

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

Monsieur Reinhart, êtes-vous satisfait de l'exercice 2019 ?

À première vue, le résultat n'est pas satisfaisant. Mais nous avons très bien préparé le terrain afin de redynamiser la croissance : nous offrons une qualité de conseil hors pair, avons perfectionné les services délivrés par nos plateformes, digitalisé quantité de processus (en particulier les interfaces avec nos clients) et renforcé l'efficacité des processus et des systèmes. Nous sommes donc bien armés pour faire face à la hausse attendue de la demande.

« Le conseil reste au cœur de notre modèle d'affaires »

Pourquoi êtes-vous si convaincu que la demande va continuer d'augmenter ?

L'évolution démographique suffit déjà à doper la demande sur le thème de la retraite. Vient s'y ajouter l'incertitude quant à la réforme de notre système de prévoyance, qui rend la situation encore plus complexe et alimente la demande de nos prestations de conseil.

Le conseil tient une place plutôt marginale en tant que source de revenus ...

C'est vrai : près de 90 % des produits sont issus de la gestion de fortune, de l'assurance, des hypothèques ou des prestations de prévoyance. Mais n'oublions pas que presque tous les clients qui font appel à ces prestations ont commencé par solliciter nos conseils. Aussi le conseil restera-t-il au cœur de notre modèle commercial. La qualité de notre conseil et des prestations fournies via notre plateforme est le fondement de notre croissance future.

Pourquoi l'afflux net d'argent frais n'augmente-t-il pas plus rapidement ?

La croissance a été effectivement limitée au premier semestre. Par la suite, elle s'est nettement améliorée, si bien que sur l'ensemble de l'année, l'afflux net d'argent frais est passé de 2,57 à 2,7 milliards de francs. C'est le schéma classique : après une chute abrupte des marchés,

il faut par expérience six à neuf mois avant que la reprise ne se reflète aussi dans l'afflux net d'argent frais. Cela s'est à nouveau vérifié en 2019.

Toutes les composantes des produits ont évolué à la hausse, sauf les produits des activités bancaires.

C'est exact. Les produits progressent avec le nombre de clients. Cependant, les produits des activités bancaires sont exposés à plusieurs facteurs négatifs : les revenus des transactions et du négoce sont en recul depuis des années à cause de la demande croissante de mandats à gestion passive et de formules forfaitaires. Par ailleurs, les taux négatifs mettent l'activité de taux sous pression. Voilà pourquoi la part des produits des activités bancaires est passée de 26 à 19 % depuis 2015. En 2019, les produits des activités bancaires ont reculé de 5,6 % tandis que tous les autres produits ont progressé de 9,4 %. Il en résulte une croissance globale de 6,2 %.

Le bénéfice n'a progressé que de 4,1 %. Pourquoi est-il en retrait par rapport aux produits ?

Les coûts opérationnels ont augmenté au même rythme que les produits d'exploitation, si bien que notre EBIT a progressé de 6,8 %. L'écart est surtout dû à la hausse des impôts. La réforme de l'imposition des entreprises va nettement réduire la charge fiscale en 2020.

La BNS a relevé le montant exonéré de taux négatifs. Qu'est-ce que cela signifie pour VZ ?

L'ajustement est important, puisque pour nous, le montant exonéré a été relevé d'environ un milliard de francs. Cela donnera cette année de l'air à notre activité liée aux écarts d'intérêts tout en profitant à nos clients.

Le total du bilan a connu une augmentation massive. S'agit-il d'une tendance appelée à se poursuivre ?

Oui, très probablement. D'une part, le bilan augmente avec le nombre de clients, et d'autre part, nos clients ont tendance à détenir davantage de liquidités. Notre objectif est de maintenir un ratio de capital élevé et un faible niveau de risque. Cela donne à nos clients une certaine sécurité même si le bilan continue à croître.

Comment se présente l'actif du bilan ?

Tout d'abord, nous utilisons pleinement le montant exonéré de la BNS, soit environ un quart du bilan. Nous



investissons 50 % dans des hypothèques résidentielles de premier ordre de notre clientèle et le reste dans des obligations en francs et des emprunts à court terme de collectivités publiques et de banques suisses.

Voilà quatre ans que vous avez lancé votre portail financier. Combien compte-t-il d'utilisateurs ?

Près de 29'000 clients utilisent le portail financier régulièrement et 9000 d'entre eux y ont même recours chaque semaine. Ce chiffre augmente en permanence. Montrer à nos clients comment utiliser cet outil et en tirer le meilleur parti est un gros travail. Mais ce travail est payant, pour nous comme pour nos clients : plus ces derniers font appel à de nouveaux services de la plateforme, plus la démarche est efficace et économique pour les deux parties.

« En 2020, la croissance des produits devrait de nouveau s'accélérer et le bénéfice afficher une hausse marquée. »

Où réside, selon vous, le plus grand potentiel pour votre activité ?

Notre accent stratégique est mis sur la clientèle privée suisse de plus de 50 ans qui se prépare à la retraite. Les services à destination de ces clients constituent notre spécialité. L'activité de prévoyance, où nous sommes à même d'offrir des solutions très attrayantes autour des deuxième et troisième piliers, est extrêmement dynamique. La contribution de l'assurance choses et responsabilité civile pour nos clients est encore relativement réduite, mais connaît une forte croissance.

Enfin, la gestion de fortune traditionnelle demeure bien entendu un moteur de croissance fondamentale.

Quels sont vos projets pour l'année 2020 ?

La priorité consiste à étoffer nos capacités de conseil pour faire face à la demande croissante. En même temps, nous continuons à investir dans le développement continu du portail financier. Il s'agit avant tout de fonctionnalités supplémentaires, qui apportent une valeur tangible. En Allemagne,

notre priorité est d'intensifier la commercialisation de nos prestations. En Angleterre, nous avons mis en place une organisation ayant pour mission d'analyser le marché et d'identifier des possibilités de nous y implanter.

Il est prévu d'augmenter le dividende versé aux actionnaires. Qu'est-ce qui motive cette décision ?

Le Conseil d'administration propose de relever le dividende de 4,90 à 5,10 francs. Cela correspond au taux de distribution de 40 % que nous avons pris jusqu'à présent pour référence. Dans les années à venir, le Conseil d'administration compte faire passer progressivement la part du bénéfice net distribuée aux actionnaires jusqu'à 50 %. L'objectif est de continuer à financer notre croissance sur nos fonds propres tout en faisant encore plus participer les actionnaires aux résultats.

Dernière question : quels sont vos pronostics pour cette année ?

Si l'évolution des marchés financiers reste stable, les produits et le bénéfice devraient croître plus fortement qu'en 2019. Nous attendons une nette hausse du nombre de clients, ce qui devrait se traduire par une hausse des produits et un afflux supplémentaire d'argent frais. Les primes d'assurance vont également afficher une excellente progression. Par contre, la pression sur les revenus bancaires restera élevée. Les charges et les produits d'exploitation vont probablement augmenter au même rythme, tandis que les amortissements vont stagner et les impôts sensiblement diminuer. Aussi tablons-nous sur une hausse substantielle du bénéfice.

CHIFFRES CLÉS

Compte de résultat

en milliers de CHF

	2019	2018
Produits d'exploitation	301'718	284'188
Charges d'exploitation	159'340	157'004
Résultat d'exploitation (EBIT)	124'750	116'764
Bénéfice net	102'305	98'246

Bilan

en milliers de CHF

	31.12.2019	31.12.2018
Total du bilan	4'056'231	3'087'945
Fonds propres	549'774	512'266
Liquidités nettes	432'380	439'543

Fonds propres

	31.12.2019	31.12.2018
Ratio de fonds propres	13,6 %	16,6 %
Ratio de fonds propres de base durs (ratio CET1)	27,7 %	30,1 %
Ratio des fonds propres réglementaires totaux (T1 & T2)	27,7 %	30,1 %

Fortune sous gestion

en millions de CHF

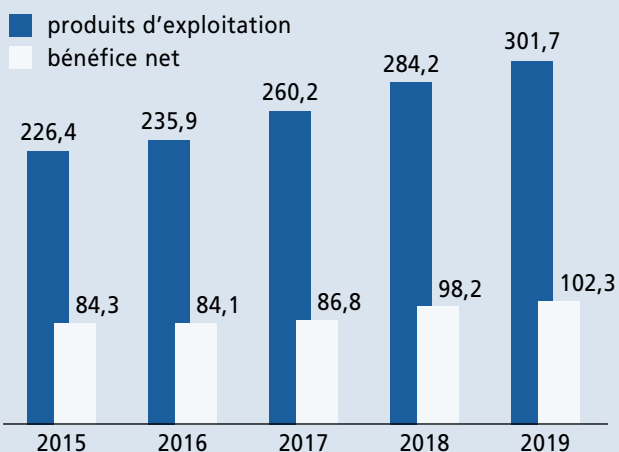
	31.12.2019	31.12.2018
Actifs sous gestion	27'627	23'056

Effectif du personnel

	31.12.2019	31.12.2018
Convertis en postes à 100 %	944,8	897,5

Évolution des activités

en millions de CHF



Indicateurs alternatifs de performance (IAP)

Pour mesurer notre performance, nous utilisons des indicateurs alternatifs de performance non définis par les normes IFRS (International Financial Reporting Standards). Vous trouverez des informations détaillées sur ce point dans le récapitulatif à la page 174 du rapport annuel 2019 (disponible en allemand et en anglais).

Commander ou télécharger le rapport annuel 2019

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.