



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Commentaire de l'évolution des affaires
du Groupe VZ durant l'exercice 2020

VZ Holding SA
Innere Güterstrasse 2
6300 Zoug

GROUPE VZ : EXERCICE 2020

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

Les marchés boursiers anticipent la reprise

L'année 2020 a été marquée par une forte limitation de l'activité économique et sociale en raison de la pandémie de Covid-19. Cette situation engendre des coûts économiques faramineux et une montagne de dettes supplémentaires. À une chute brutale au premier trimestre a succédé un vigoureux rebond qui s'est aussitôt traduit par une hausse des cours de Bourse. L'homologation de plusieurs vaccins et le coup d'envoi des campagnes de vaccination à travers le monde constituent aussi une importante lueur d'espoir pour nos clients.

Produits d'exploitation en hausse de 8,9 %

La progression des affaires du Groupe VZ dépend plus de l'évolution démographique que de la conjoncture et des marchés financiers. Nos activités peuvent donc évoluer favorablement même dans un contexte difficile. Lors de l'exercice 2020, les produits d'exploitation ont augmenté de 8,9 %, passant de 301,7 à 328,7 millions de francs. La hausse s'est inscrite à 7,4 % au premier semestre, et à 10,4 % au second. Comme prévu, le bénéfice a connu une augmentation démesurée, gagnant 14,9 % pour se hisser de 102,3 à 117,5 millions de francs. Ceci est aussi dû à la baisse du taux d'imposition, qui a diminué de 17,7 à 14,0 % par rapport à 2019. La crise sanitaire s'est répercutée différemment sur les divers éléments du revenu. Le conseil sur place ayant fait l'objet de restrictions, surtout au printemps, les honoraires ont crû moins fortement, tandis que la correction boursière du premier semestre freinait la croissance des produits issus de la gestion de fortune. Malgré la volatilité des marchés, les produits des transactions de VZ Banque de Dépôt ont diminué moins que prévu.

6400 clients supplémentaires en gestion

Malgré les restrictions drastiques, le Groupe VZ a enregistré un afflux réjouissant de nouveaux clients. Au niveau des prestations de gestion, il s'agit de 6400 nouveaux clients contre 5000 l'année précédente, soit un taux de croissance de près de 30 %. En même temps, les clients font individuellement appel à de plus en plus de services. VZ Portail financier, qui leur permet de gérer leur patrimoine en ligne, joue un rôle essentiel à cet égard. L'afflux net d'argent frais a ainsi crû en 2020 de 18,4 %, passant de 2,7 à 3,2 milliards de francs.

Progression du bilan et du dividende

Le total du bilan a atteint 5,0 milliards de francs (contre 4,1 milliards de francs en 2019), principalement sous l'effet de la forte hausse du nombre de clients et du relèvement du seuil d'exonération des taux négatifs de la BNS. À hauteur de 26,6 %, le ratio de fonds propres demeure solide. Le Conseil d'administration propose à l'Assemblée générale de porter le dividende de 1.02 à 1.23 franc par action. Ce faisant, la part du bénéfice distribué passera de 40 à 42 %. À long terme, le Groupe VZ vise un taux de distribution de 50 %.

Perspectives

Nous tablons pour 2021 sur une évolution similaire de la demande. Si les marchés restent stables, produits et bénéfices devraient à nouveau progresser au même rythme.

Nous tenons ici à remercier l'ensemble de nos collaborateurs qui, avec beaucoup de flexibilité, d'engagement et de persévérance, nous ont permis de réaliser ce bon résultat.

Zoug, le 5 mars 2021



Fred Kindle
Président du Conseil d'administration



Matthias Reinhart
Président de la Direction générale

« Grâce à notre modèle d'affaires résistant aux crises, nous pouvons affronter avec brio même des périodes difficiles »

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, comment le Groupe VZ a-t-il surmonté l'exercice 2020 ?

À l'aune de cet éprouvant contexte, nous sommes très satisfaits du résultat, y compris en comparaison avec des secteurs qui souffrent davantage des restrictions. Grâce à notre modèle d'affaires résistant aux crises, nous pouvons affronter souverainement même des périodes comme celle-ci.

Qu'est-ce qui a changé lors de la pandémie ?

Le confinement du mois de mars a suscité chez nos clients un véritable engouement pour le numérique. Ils se montrent beaucoup plus disposés à utiliser également les canaux numériques pour interagir avec nous. Nos collaborateurs ont réagi avec une extrême flexibilité aux évolutions constantes, et en ce qui les concerne, l'usage des outils de travail électroniques leur est devenu encore plus naturel qu'avant la pandémie. Cet état d'esprit aura des effets positifs dans les années à venir, car il simplifie la communication et nos activités.

« Le confinement a déclenché un véritable engouement pour le numérique. »

Et comment cette situation exceptionnelle se répercute-t-elle sur les chiffres ?

Même si elle laisse aussi des traces dans notre compte de résultat, celles-ci sont marginales comparé aux autres secteurs et à bon nombre de nos concurrents. Au premier semestre, la croissance des honoraires de conseil a ralenti, car il a été un certain temps impossible de prodiguer des conseils sur place. De plus, le violent décrochage des Bourses aux deux premiers trimestres a pesé sur la valeur des actifs sous gestion, et donc sur les revenus liés aux volumes. En revanche, les produits des transactions de VZ Banque de Dépôt ont diminué moins que prévu, du fait de la hausse des transactions durant cette période.

En dépit de la crise, vous avez acquis nettement plus de nouveaux clients. Comment l'expliquez-vous ?

Oui, l'afflux de clients (particuliers comme entreprises) est très réjouissant, tant au niveau du conseil que des prestations de gestion. Ces dernières ont rallié 6400 nouveaux clients. Par rapport à 2019, cela représente un taux de croissance de près de 30 %. Il y a surtout trois raisons à cela : premièrement, de plus en plus d'actifs arrivent à la retraite, un thème central de notre prestation de conseil. Deuxièmement, l'incertitude a encore intensifié le besoin d'un conseil hors pair. Et, troisièmement, le fait que nous investissions constamment dans la qualité et le développement de nos services porte ses fruits. Tout ceci se reflète dans la hausse de la demande.

S'agit-il en l'occurrence d'un effet exceptionnel, ou bien cela va-t-il se reproduire dans le futur ?

Selon nos prévisions, l'évolution démographique va continuer de stimuler notre croissance. Les questions liées à la retraite et aux successions sont même susceptibles de gagner encore en importance. Ces dernières années, nous n'avons cessé d'améliorer notre offre, non seulement dans la gestion de fortune mais aussi dans le deuxième et troisième pilier, les hypothèques et les assurances. Dans ces domaines, nous sommes en mesure de proposer des services et des prix plus attrayants que ceux de nombreux concurrents. C'est une base solide pour l'avenir.

L'afflux net d'argent frais constitue un élément essentiel de la croissance. Partez-vous du principe qu'il va évoluer de manière similaire aux autres chiffres clés ?

Théoriquement, il devrait croître à peu près au même rythme que les autres indicateurs. L'année dernière, le nombre de clients a progressé de 15 %. L'afflux net d'argent frais a enregistré une hausse de 18 %, un peu supérieure aux attentes.

Le bénéfice net a progressé de 15 %, donc nettement plus que les produits. Est-ce attribuable à la baisse des impôts ?

Oui, la réduction du taux d'imposition a contribué en grande partie à la hausse du bénéfice en 2020. Les produits d'exploitation ont progressé de 8,9 %, le bénéfice avant impôts de 9,9 % (et de 14,9 % après impôts). En outre, nous sommes parvenus à garder nos coûts opérationnels sous contrôle même pendant cette année éprouvante.



Qu'en est-il de vos activités à l'étranger ?

Nous sommes bien établis en Allemagne, où nous avons aussi acquis davantage de nouveaux clients. En Grande-Bretagne, notre équipe de projet est en train de préparer l'entrée sur le marché par l'intermédiaire d'un conseiller financier indépendant (IFA). Ces préparatifs sont déjà bien avancés.

Vous entendez distribuer aux actionnaires 20 % de bénéfice en plus que l'année précédente. Est-ce judicieux ?

Primo, le bénéfice a enregistré l'année dernière une hausse supérieure à la moyenne. Et secundo, notre objectif est d'augmenter le taux de distribution à 50 % ces prochaines années. Cette affectation du bénéfice nous semble adéquate pour continuer à financer nous-mêmes notre croissance en restant attrayants pour les actionnaires. À terme, nous visons avec notre politique de dividendes un rendement sur fonds propres de l'ordre de 20 %.

Quels sont les prochains jalons, et où placez-vous vos priorités ?

L'extension de nos capacités de conseil demeure au premier plan, afin de répondre à une demande croissante. La poursuite de la numérisation de nos processus revêt aussi une haute priorité. Pour nos clients, la face visible en est surtout le portail financier, leur interface avec l'ensemble de nos prestations. Plus grand sera le nombre de clients recourant à ces services, et plus élevées seront les économies d'échelle que nous pourrions répercuter aux clients sous forme de prix avantageux.

Et quels sont vos pronostics pour l'année en cours ?

En l'état actuel des choses, nos revenus devraient poursuivre leur solide croissance dans tous les domaines comme cela a été le cas ces dernières années. Uniquement pour l'activité bancaire, nous pensons que la longue tendance aux investissements passifs et aux formules « all-in-fee » va déboucher sur une stagnation ou une légère décline des produits. Globalement, nous nous attendons à ce que les coûts renouent cette année avec une évolution parallèle aux revenus, et à ce que la marge bénéficiaire reste donc à peu près constante.

L'organisation pourra-t-elle maintenir ce rythme de croissance ?

Nous tablons sur une poursuite de la hausse de la demande et ne cessons d'élargir nos capacités. Ce qui compte le plus est le recrutement et le développement de personnel qualifié dans le conseil et le back-office. Nous allons aussi renforcer notre service à la clientèle : en 2021, de nouvelles succursales vont ouvrir leurs portes à Olten et à Sion.

« Cette année, les produits devraient poursuivre leur croissance, la marge bénéficiaire restant à peu près constante. »

Le bilan a crû de près d'un milliard à 5 milliards de francs. Cela tient-il à l'afflux de nouveaux clients ?

Les dépôts des nouveaux clients représentent environ 50 % de la croissance du bilan. De plus, nous tirons parti du relèvement du seuil d'exonération sur les dépôts auprès de la BNS. Ainsi, nous n'acquiessons presque plus de taux négatifs, ce qui a aussi un effet bénéfique pour nos clients.

Le profil de risque du bilan en est-il modifié ?

Non. Il nous tient à cœur de maintenir les risques à bas niveau, voire de les réduire encore. Grâce au relèvement du seuil d'exonération, nous détenons désormais près d'un tiers du total bilan auprès de la BNS. Notre portefeuille hypothécaire ne cesse de s'étoffer et renferme exclusivement des prêts hypothécaires résidentiels de premier ordre.

CHIFFRES CLÉS

Compte de résultat

en milliers de CHF

	2020	2019
Produits d'exploitation	328'702	301'718
Charges d'exploitation	173'582	159'340
Résultat d'exploitation (EBIT)	136'963	124'750
Bénéfice net	117'452	102'305

Bilan

en milliers de CHF

	31.12.2020	31.12.2019
Total du bilan	4'973'249	4'056'231
Fonds propres	616'657	549'774
Liquidités nettes	501'576	432'380

Fonds propres

	31.12.2020	31.12.2019
Ratio de fonds propres	12,4 %	13,6 %
Ratio de fonds propres de base durs (ratio CET1)	26,6 %	27,7 %
Ratio des fonds propres réglementaires totaux (T1 & T2)	26,6 %	27,7 %

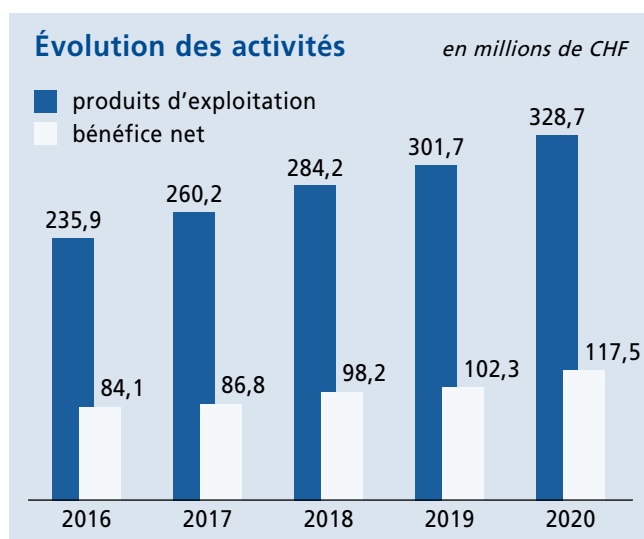
Fortune sous gestion

en millions de CHF

	31.12.2020	31.12.2019
Actifs sous gestion	31'459	27'627

Effectif du personnel

	31.12.2020	31.12.2019
Convertis en postes à 100 %	1'035,7	944,8



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 172 du rapport annuel 2020 (disponible en allemand et en anglais).

Commander ou télécharger le rapport annuel 2020

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.