



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Commentaire sur l'évolution des affaires
du Groupe VZ au 1^{er} semestre 2017

VZ Holding SA
Beethovenstrasse 24
8002 Zurich

GROUPE VZ : PREMIER SEMESTRE 2017

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

Produits + 12 %,
bénéfice + 9 %

Au premier semestre 2017, le Groupe VZ a amélioré son résultat de 12,3 % à 127,8 millions de francs par rapport à la même période de l'exercice précédent. À 71,1 millions de francs, les charges d'exploitation ont progressé dans une proportion similaire (+12,8 %). La marge opérationnelle se situe par conséquent au même niveau qu'au premier semestre de l'année 2016. Le bénéfice net s'est quant à lui accru de 9,3 % à 44,2 millions de francs. Cette différence s'explique par une hausse des amortissements résultant d'investissements dans le développement et la numérisation de nos prestations.

Bilan solide

À 2,3 milliards de francs, le total du bilan a légèrement baissé par rapport au début de l'année. Son recul reflète un regain d'optimisme sur les marchés financiers. En effet, les clients sont à nouveau plus enclins à investir davantage et, par conséquent, à réduire leurs liquidités inscrites au bilan. Malgré la distribution de dividendes au printemps, les fonds propres du Groupe VZ restent inchangés à un niveau élevé.

Numérisation

Le lancement de notre portail financier l'été dernier commence à porter ses fruits. À long terme, les clients seront de plus en plus nombreux à profiter de cette plateforme pour centraliser toutes leurs affaires financières et les gérer en ligne. Ils obtiennent ainsi une vue d'ensemble de leurs placements, paiements, assurances, hypothèques, impôts et comptes de prévoyance. Le portail financier bénéficie aux deux parties : chaque service utilisé par l'intermédiaire de cette plateforme permet à nos clients d'économiser des primes et des frais ; parallèlement, cela génère pour VZ de nouvelles opportunités d'affaires.

VZ Banque de Dépôt
en Allemagne

VZ Banque de Dépôt peut démarrer ses activités en Allemagne. Au second semestre, VZ Allemagne pourra organiser le transfert, vers sa propre plateforme, de ses clients de la gestion de fortune. Le lancement du portail financier en Allemagne constitue en outre une bonne base pour gagner davantage de nouveaux clients à nos prestations.

Perspectives

L'élargissement constant de la base de clients est le vecteur de la croissance future du Groupe VZ. Durant le premier semestre, le nombre des clients que nous accompagnons à long terme est passé à environ 31'000, soit environ 2000 de plus. Sur les marchés financiers, les vents favorables ne devraient pas être aussi soutenus au second semestre et nous n'excluons pas l'apparition de plus fortes fluctuations. Nous anticipons une poursuite de la croissance des revenus et du bénéfice grâce à l'augmentation du nombre de clients. Ceci devrait nous permettre de relever le dividende pour l'exercice 2017.

Nous remercions toutes les personnes qui sont liées à VZ et qui contribuent à son développement.

Zurich, le 11 août 2017



Fred Kindle
Président du Conseil d'administration



Matthias Reinhart
Président de la Direction générale

« NOTRE OBJECTIF : QUE CHAQUE CLIENT RECOURE À DAVANTAGE DE SERVICES PAR NOTRE INTERMÉDIAIRE »

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, au premier semestre, les coûts ont augmenté plus rapidement que le bénéfice. Avez-vous un problème de coûts ?

Non. Les revenus ont progressé de 12 %, le résultat opérationnel également, tandis que le bénéfice a augmenté de plus de 9 %. La hausse des coûts s'explique en grande partie par des amortissements et des dépenses d'investissement. Nous investissons beaucoup dans

« Nous demeurons fidèles à notre volonté de protéger nos clients des taux d'intérêt négatifs »

la numérisation de nos services afin d'être prêts pour l'avenir et de pouvoir poursuivre notre développement. Notre principale initiative est le portail financier, qui génère une valeur ajoutée considérable pour nos clients, ce dont notre activité profite en retour.

Quelle valeur ajoutée le portail financier de VZ apporte-t-il ?

Le portail financier sert de tableau de bord à nos clients. Il leur offre une vue d'ensemble de leurs finances, quotidiennement mise à jour. Comptes et dépôts, caisse de pension et pilier 3a, assurances et impôts, biens immobiliers et hypothèques, succession et testament : sur ce portail, ils peuvent véritablement tout gérer en ligne et enregistrer numériquement des documents en toute sécurité. Nous avons achevé une phase importante du développement et une première version du portail financier est en ligne depuis l'été dernier. Nous prévoyons encore trois mises à niveau dans les douze prochains mois, si bien que le périmètre des fonctionnalités devrait être complet dans un an. Nous continuerons toutefois à développer le portail financier au-delà de cette date-clé : plus il sera utilisé, plus nous connaîtrons avec précision les exigences et les besoins des utilisateurs. Parallèlement, l'évolution technologique apporte régulièrement son lot de nouveautés dont nous tenons également compte.

Qu'est-ce que cela implique pour VZ ?

On peut dire que la valeur de chacun de nos clients augmente en même temps que l'offre sur nos plateformes : chaque nouveau service utilisé génère un surcroît d'activité pour nous, et cela, tous les ans dans l'idéal. Parallèlement, les clients économisent des primes et des frais, améliorent leur prévoyance et investissent mieux leur argent. C'est donc une situation gagnant-gagnant classique.

Dans le secteur financier, une croissance des revenus de 12 % en moyenne n'est pas la norme à long terme, surtout dans un environnement aussi complexe, avec des taux d'intérêt négatifs et une concurrence toujours plus acerbée. Comment faites-vous ?

Premièrement, depuis de nombreuses années, le nombre de nos clients croît continuellement. Tel fut aussi le cas le semestre passé. En moyenne, nous acquérons chaque année entre 3000 et 4000 nouveaux clients dont nous assurons le suivi à long terme. Deuxièmement, les clients existants utilisent un nombre croissant de services par notre intermédiaire. Nous avons renforcé nos efforts en ce sens depuis un an et demi et de premiers signes nous indiquent qu'ils s'avèrent payants. Troisièmement, au premier semestre, la base des revenus s'est également améliorée à la faveur de la reprise des marchés financiers. Cela étant, la pression concurrentielle est de plus en plus perceptible. Parallèlement, les clients deviennent plus sensibles aux prix. Ces deux tendances entraînent un rétrécissement des marges. Mais globalement, nous sommes très confiants : nos services sont recherchés et l'évolution démographique joue aussi en faveur de la demande.

Quelles sont les répercussions des taux d'intérêt négatifs sur vos chiffres ?

Nous versons des intérêts négatifs sur tous les placements à court terme dans le bilan. Il s'agit d'une charge, parce que nous ne répercutons pas ces coûts sur les clients. Au premier semestre, les coûts des intérêts ont cependant baissé par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cela s'explique avant tout par le fait que la quote-part d'investissement a augmenté dans les dépôts sous gestion. Nous restons fidèles à notre volonté de protéger nos clients des taux d'intérêt négatifs.



L'activité a connu une évolution favorable ces derniers mois, mais vous avez recruté moins de personnel. Pourquoi ?

Au deuxième semestre 2016, les recrutements avaient connu une hausse exceptionnelle. Ces derniers mois, vu la situation du marché, nous avons été un peu plus prudents. Fin juin, nos effectifs étaient de 915 collaborateurs, chiffre qui va continuer à augmenter, surtout dans le métier du conseil. Nous recrutons de plus en plus de conseillers pour clients privés, qui ont pour mission d'informer nos clients sur nos prestations. L'automatisation des processus standardisés en arrière-plan progresse : par exemple pour la banque de dépôt, la prévoyance et les assurances. C'est grâce à ces économies d'échelle que nos services sont aussi avantageux. Exprimées en francs, les charges de personnel devraient de ce fait augmenter légèrement moins que les revenus, contrairement aux charges de matériel.

« Tant que l'afflux de nouveaux clients reste aussi élevé, notre croissance peut se poursuivre »

VZ mise-t-elle pour cette raison aussi sur l'externalisation ?

Oui. Dans le cas des processus standardisés, cela renforce l'efficacité, pour l'infrastructure informatique et les processus de traitement par exemple. Dans les métiers où prime l'interaction avec les clients, nous misons sur nos propres ressources et développons notre savoir-faire en interne. Sur ce plan, nous nous

démarquons de nos concurrents et cette spécificité demeure le fondement de notre succès.

VZ vient d'obtenir une licence bancaire pour l'Allemagne. Qu'est-ce que cela signifie pour l'avenir ?

Jusqu'ici, nos clients allemands devaient faire appel à d'autres banques pour la plupart des services que nous offrons en Suisse. Notre but à moyen terme est de leur offrir les mêmes avantages. La création d'une banque de dépôt en Allemagne nous permettra d'élargir notre offre et de conquérir de nouveaux clients.

L'an dernier, vous avez réorganisé l'activité Entreprises. Comment s'est-elle développée depuis ?

Nous avons regroupé la prévoyance et les assurances pour la clientèle Entreprises. Dans le domaine de la prévoyance notamment, nous offrons un service unique. Ce secteur connaît un essor exceptionnel, tendance qui devrait encore s'accroître. Les prochaines réformes de la prévoyance vieillesse obligent chacun à épargner davantage. Cela ne sera possible que si les entreprises exploitent toutes les possibilités offertes par la loi et assouplissent leurs solutions de caisse de pension.

Le Groupe VZ peut-il encore grandir ?

Tant que nous avons la chance d'assurer le suivi d'environ 4000 clients supplémentaires chaque année, cela ne fait aucun doute ! Aujourd'hui, nous comptons quelque 31'000 clients. C'est une part relativement restreinte de notre segment cible.

À quoi les actionnaires peuvent-ils s'attendre prochainement ?

Nous avons lancé un certain nombre d'initiatives ces dernières années. Assurer leur succès requiert beaucoup de temps et d'énergie et constitue notre priorité. Bien entendu, la numérisation restera au cœur de nos préoccupations. En Allemagne, nous allons lancer, vers la fin de l'année, une application de robot-conseiller, ce qui nous permettra d'accumuler de l'expérience dans ce domaine. Enfin, à long terme, nous prévoyons de prendre pied dans d'autres pays.

CHIFFRES-CLÉS

Compte de résultat

en CHF '000

	1 ^{er} sem. 2017	2 ^e sem. 2016	1 ^{er} sem. 2016
Produit d'exploitation	127'756	122'107	113'758
Charges d'exploitation	71'086	65'658	63'002
Résultat d'exploitation (EBITDA)	56'670	56'449	50'756
Bénéfice net¹	44'164	43'700	40'424

1 Participation minoritaire comprise.

Bilan

en CHF '000

	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Total du bilan	2'320'945	2'434'598	2'332'821
Fonds propres ¹	420'379	420'056	383'644
Liquidités nettes ²	378'849	389'595	333'476

1 Participation minoritaire comprise.

2 Comprend : liquidités, placements à court terme, titres, investissements financiers, déduction faite des engagements envers les clients, dettes à long terme et engagements bancaires.

Fonds propres

	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Ratio de fonds propres ¹	18,1 %	17,3 %	16,5 %
Ratio de fonds propres de base durs	26,7 %	27,9 %	26,5 %
Ratio des fonds propres réglementaires totaux	26,7 %	27,9 %	26,5 %

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

Actifs sous gestion

en millions de CHF

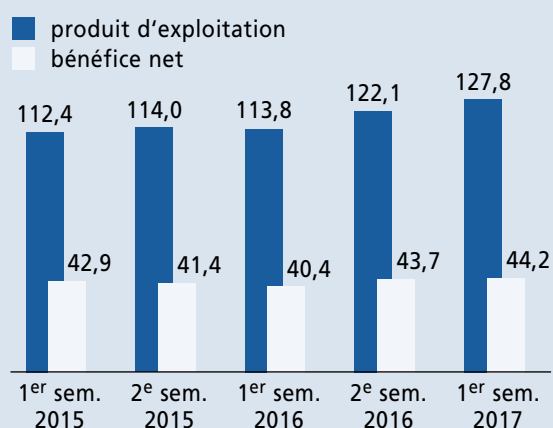
	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Actifs sous gestion	19'982	18'415	17'272

Effectifs du personnel

	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Nombre de collaborateurs	915	892	830
Convertis en postes à 100 %	793,7	771,5	718,3

Évolution des affaires

en millions de CHF



Télécharger le rapport semestriel 2017

La lettre aux actionnaires est publiée en français, en allemand et en anglais. Le rapport semestriel ainsi que le communiqué de presse sont publiés en allemand et en anglais.

Tous ces documents au format PDF sont téléchargeables depuis notre site Internet: www.vzch.com (rubrique Investisseurs/Rapports financiers). En cas de divergences entre une traduction et la version originale allemande, cette dernière fait foi.