



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Commentaire sur l'évolution des affaires
du Groupe VZ au 1^{er} semestre 2020

VZ Holding SA
Innere Güterstrasse 2
6300 Zoug

GROUPE VZ : PREMIER SEMESTRE 2020

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

- Un contexte dramatique** Voici des mois que la crise sanitaire marque la vie sociale, politique et économique de son empreinte. Entretemps, la plupart des pays ont renoué avec leurs activités économiques. Bien que les gouvernements et les banques centrales soient parvenus à éviter pire encore au prix de moyens financiers colossaux, la conjoncture a dramatiquement chuté. Les cours de bourse lui ont emboîté le pas en mars, mais affichent depuis lors une reprise en « V ». Notre clientèle a vu sa latitude d'action fortement réduite, et son attention reste rivée sur la crise et ses conséquences.
- Croissance substantielle du bénéfice** Comparé au premier semestre 2019, les produits d'exploitation ont progressé de 7,4 %, soit un peu moins que prévu, passant de 148,8 à 159,8 millions de francs. En revanche, les revenus bancaires ressortent en légère hausse, alors que nous les attendions en léger recul. Cette hausse est essentiellement liée à la forte volatilité qui règne sur les marchés boursiers. Comme prévu, le bénéfice enregistre une croissance substantielle de 15,8 % pour se hisser de 48,7 à 56,4 millions de francs, et ce surtout grâce à la diminution de la charge fiscale.
- Total bilan en hausse** Depuis le 1^{er} janvier, le bilan du Groupe a crû de 4,1 à 4,6 milliards de francs. Cette forte croissance a pour principales raisons l'afflux supplémentaire de clients et le relèvement du montant exonéré par la BNS. Le ratio des fonds propres de base s'élève désormais à 24,7 % et est donc très solide.
- Une demande robuste** Tant au niveau du conseil que des solutions de plateforme, nous enregistrons une demande robuste. Le confinement a eu pour effet d'ajourner une partie des mandats de conseil. Néanmoins, la demande de solutions de plateforme en est moins affectée car cette activité recense pour la première fois plus de 3000 clients. Cela se reflète directement dans l'afflux net d'argent frais, lequel progresse par rapport au premier semestre 2019 de 1,3 à 1,64 milliard de francs. Cette évolution réjouissante atteste que notre modèle d'affaire répond aux besoins des clients. Nous allons donc renforcer régulièrement nos capacités de conseil, y compris en cette période de crise, afin d'assurer un développement continu de nos activités.
- Perspectives** Au deuxième semestre, nous escomptons une poursuite de la croissance tant au niveau du conseil que des plateformes. Tandis que les produits bancaires restent voués à régresser, nous tablons (indépendamment de l'évolution des marchés boursiers) sur une légère hausse des produits de gestion. Au total, nous attendons pour l'ensemble de l'exercice 2020 des résultats légèrement supérieurs à ceux de l'exercice précédent, ce qui laisse augurer une nouvelle augmentation du dividende.

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

Zoug, le 12 août 2020



Fred Kindle
Président du Conseil d'administration



Matthias Reinhart
Président de la Direction générale

« UNE CRISE COMME CELLE-CI MONTRE TOUT PARTICULIÈREMENT À QUEL POINT NOTRE MODÈLE D’AFFAIRE EST ROBUSTE. »

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, VZ affiche malgré la crise sanitaire un résultat meilleur que l’année précédente. Comment est-ce possible ?

Une crise comme celle-ci montre combien notre modèle d’affaire est robuste. L’afflux de clients ne dépend pas forcément de la conjoncture ou de l’évolution des marchés boursiers, mais avant tout de la démographie. Dans les trois à dix années précédant la retraite, le besoin d’un conseil approfondi est très grand ; la crise n’y change rien. Notre activité de plateformes se caractérise elle aussi par des relations d’affaires et des revenus stables. La majeure partie de nos revenus ne proviennent pas de transactions uniques, mais des portefeuilles sous gestion. Or, les frais de gestion sont par nature assez peu volatiles – que ce soit dans une tendance haussière ou baissière. Voici pourquoi notre activité peut croître même lors de périodes éprouvantes comme celle-ci.

« Dans les années précédant la retraite, le besoin d’un conseil approfondi est très grand – la crise n’y change rien. »

Mais VZ doit bien être touché par la crise aussi ...

Certains domaines et éléments de revenu sont bien entendu fortement impactés. De mi-mars à fin avril, les entretiens de conseil avec les nouveaux clients sont pratiquement tombés à zéro. Et en Allemagne, les restrictions ne sont toujours pas levées. Acquérir de nouveaux clients s’est avéré beaucoup plus difficile durant cette période. La chute des cours boursiers en mars a entraîné nos revenus de gestion dans son sillage. De l’autre côté, les clients gérant eux-mêmes leurs portefeuilles ont acheté et vendu des quantités inhabituelles de titres, d’où une hausse des revenus sur transactions de VZ Banque de Dépôt. Ceux-ci ne représentent toutefois qu’une faible part du revenu global.

La situation est-elle similaire sur le front de l’activité d’entreprises ?

Pour l’instant, la crise du coronavirus s’y fait moins sentir. Alors que chez les particuliers, il a fallu attendre le

confinement pour que l’usage des canaux numériques se généralise, cela relève pour les entreprises de la routine. On comprend ainsi que leur demande de conseil et de suivi se soit maintenue à un niveau quasi-constant.

Pourquoi tant de gens choisissent-ils ce moment précis pour se tourner vers les services de VZ ?

Les simples mandats de conseil ont reflué, mais davantage de clients ont opté pour un ou plusieurs de nos services de plateforme. Cela tient aussi au fait que nous avons, ces dernières années, développé des solutions qui font leurs preuves même en temps de crise : nous en récoltons aujourd’hui les fruits. Nos efforts en matière de ventes croisées s’avèrent aussi payants, comme en témoignent le recours croissant à nos solutions de plateforme et la hausse de l’afflux net d’argent frais.

Comment évaluez-vous la performance de vos mandats de gestion de fortune ?

Notre philosophie de placement est proche du marché et accorde beaucoup de prix à la stratégie à long terme. Ceci au bénéfice de nos clients : au premier semestre, nous avons atteint les indices de référence pertinents et notre performance dépasse celle de nombreux concurrents. C’est évidemment un bon argument pour rallier d’autres clients à notre gestion de fortune.

Le portail financier est-il utile pour accompagner les clients dans un contexte aussi difficile ?

Lors d’une crise telle que celle-ci, on doit rappeler constamment aux investisseurs qu’il vaut la peine de rester fidèle à la stratégie. En effet, l’activisme à court terme débouche souvent sur des pertes. Avec les interfaces numériques et les moyens de communication électroniques, il nous est plus aisé d’entretenir un étroit contact avec les clients et de les aider à réagir de manière opportune. Depuis la crise du coronavirus, ces possibilités sont beaucoup plus utilisées.

Le bilan du Groupe VZ connaît une croissance exceptionnelle. Depuis le 1^{er} janvier, il a augmenté de quelque 500 millions à 4,6 milliards de francs. Qu’est-ce que cela signifie pour les actionnaires ?

Une moitié environ de la croissance du bilan est due à l’afflux de nouveaux clients qui organisent leurs placements auprès de VZ. L’autre moitié résulte du



relèvement du seuil d'exonération des taux négatifs à 1,45 milliard de francs par la Banque nationale suisse.

Quel en est l'effet sur le produit des intérêts ?

Positif à court terme, surtout au premier semestre 2020 : comparé à la même période de l'année précédente, où le seuil d'exonération était beaucoup plus bas, le revenu des intérêts a été multiplié par deux. Environ 33 % de notre total du bilan sont placés auprès de la BNS, 45 % dans des prêts hypothécaires résidentiels suisses de premier ordre, et le reste dans des emprunts à court terme et des crédits à des banques et collectivités de droit public. Grâce à cette structure, il n'y a presque plus de taux négatifs à acquitter.

« La performance est un bon argument pour rallier de nouveaux clients à notre service de gestion de fortune. »

Faut-il s'attendre à des dépréciations en raison du coronavirus ?

Non, cela n'en prend pas le chemin. Contrairement à la plupart des banques, nous n'octroyons pas de prêts commerciaux aux entreprises, et nous attachons une très grande importance à la qualité de nos placements. Cela réduit notre marge, mais est synonyme de sécurité pour notre clientèle et nos actionnaires.

Le bénéfice a même enregistré une hausse substantielle pendant cette période. Comment cela se fait-il ?

Au premier semestre 2019, le taux d'imposition s'élevait encore à 19 %. Grâce à la réforme de la fiscalité des entreprises, il est tombé au premier semestre 2020 à 14 %, taux qui devrait s'appliquer à toute l'année. Mais cet effet exceptionnel joue un rôle moindre que la progression du bénéfice avant impôts : à raison de +9,0 %, elle correspond à celle des produits d'exploitation. Cela signifie que coûts et revenus progressent au même rythme.

Où en êtes-vous en Allemagne et en Grande-Bretagne ?

En Allemagne, notre marketing fonctionne nettement mieux qu'auparavant. Les mesures contre la pandémie y étant toutefois bien plus drastiques qu'en Suisse, ce succès ne se reflète pas encore dans le résultat. Même chose en Grande-Bretagne, où nous sommes limités dans nos mouvements. Pour autant, notre équipe travaille d'arrache-pied à notre entrée sur le marché car une crise, on le sait par expérience, génère aussi de nouvelles opportunités.

Quels sont les autres points à l'ordre du jour ?

Parmi nos principaux projets figure le nouveau CRM, qui va nous faire réaliser un bond en avant au niveau du conseil et du développement de la clientèle. Le portail financier va s'enrichir de plusieurs fonctionnalités nouvelles. On peut déjà évaluer soi-même des biens immobiliers, et très bientôt, on pourra télécharger et administrer ses polices d'assurance sur smartphone. Les documents sont conservés en toute sécurité dans le nouveau coffre-fort du portail. Et puis nous allons mettre en place une plateforme de négoce qui sera au moins aussi conviviale que celle de nos concurrents, mais nettement plus économique.

Et quels sont vos pronostics pour le second semestre et l'année prochaine ?

Nous attendons au second semestre une progression des revenus et du bénéfice similaire à celle du premier semestre. Sur l'ensemble de l'exercice 2020, cela signifie une croissance solide. Et nous ne voyons pas pourquoi cette dynamique s'interromprait en 2021 – à moins d'une césure économique beaucoup plus forte qu'on ne l'escompte aujourd'hui.

CHIFFRES-CLÉS

Compte de résultat

en CHF '000

	1 ^{er} sem. 2020	2 ^e sem. 2019	1 ^{er} sem. 2019
Produit d'exploitation	159'836	152'908	148'810
Charges d'exploitation	85'176	79'821	79'519
Résultat d'exploitation (EBIT)	65'837	64'365	60'385
Bénéfice net	56'434	53'582	48'723

Bilan

en CHF '000

	30.06.2020	31.12.2019	30.06.2019
Total du bilan	4'591'066	4'056'231	3'470'104
Fonds propres	560'924	549'774	510'966
Liquidités nettes	384'752	432'380	371'417

Fonds propres

	30.06.2020	31.12.2019	30.06.2019
Ratio des fonds propres	12,2 %	13,6 %	14,7 %
Ratio des fonds propres de base (CET 1)	24,7 %	27,7 %	25,8 %
Ratio des fonds propres réglement. (T1 & T2)	24,7 %	27,7 %	25,8 %

Fortune sous gestion

en millions de CHF

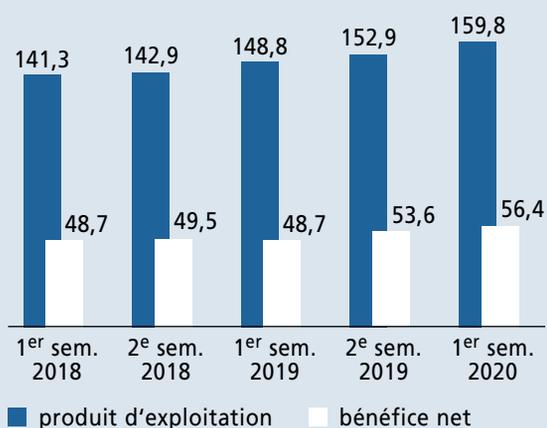
	30.06.2020	31.12.2019	30.06.2019
Actifs sous gestion	28'585	27'627	25'623

Effectifs du personnel

	30.06.2020	31.12.2019	30.06.2019
Convertis en postes à 100 %	985,1	944,8	924,2

Évolution des affaires

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 25 du rapport semestriel 2020 (disponible en allemand et en anglais).

Télécharger le rapport semestriel 2020

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