



LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Commentaire sur l'évolution des affaires
du Groupe VZ au 1^{er} semestre 2021

VZ Holding SA
Innere Güterstrasse 2
6300 Zoug

GROUPE VZ : PREMIER SEMESTRE 2021

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

Vigoureux rebond de l'économie mondiale

Ces derniers mois, la conjoncture s'est améliorée plus nettement qu'attendu après la forte récession. Le succès des campagnes vaccinales permet une réouverture progressive en de nombreux endroits. Les marchés boursiers ont anticipé la reprise, et tous les principaux indices d'actions ont progressé. Les pronostics de croissance sont constamment revus à la hausse, et les chaînes d'approvisionnement font déjà face à des goulets d'étranglement.

Hausse de 17,5 % des produits d'exploitation

Dans ce contexte favorable, le dynamisme de nos activités s'est confirmé. Par rapport au premier semestre 2020, les produits d'exploitation ont augmenté de 17,5 %, passant de 159,8 à 187,8 millions de francs. En raison des restrictions liées à la pandémie au premier trimestre, les honoraires de conseil ont connu une croissance un peu moins rapide à hauteur de 15,9 %. Les revenus des actifs sous gestion, principale source de revenus du Groupe, ont par contre bondi de 21,7 %. La moitié environ de cette hausse est attribuable à la bonne tenue des places boursières et donc à l'appréciation des actifs sous gestion, et l'autre moitié à l'augmentation de la clientèle de particuliers et d'entreprises. Le bénéfice s'est également envolé, gagnant 21,3 %, pour se hisser de 56,4 à 68,4 millions de francs.

Plus de 4000 nouveaux clients en gestion

La demande pour nos prestations reste en forte croissance. Sur le front des prestations de gestion, le nombre de nouveaux clients a progressé de plus de 30 %, passant de 3082 au premier semestre 2020 à 4028 au premier semestre 2021. Cette progression se reflète directement dans l'afflux net d'argent frais, qui augmente de 1,6 à 2,5 milliards de francs.

Bilan robuste

En milieu d'année, le total du bilan du Groupe VZ s'inscrivait à 5,4 milliards de francs, contre 5 milliards fin 2020. L'écart s'explique essentiellement par le surcroît de clients. Suite à une prise de participation dans une société indépendante de conseil en gestion de patrimoine (Independent Financial Advisor, IFA) établie en Grande-Bretagne, le ratio de fonds propres de base enregistré une baisse de 1,5 point de pourcentage en glissement annuel. Il n'en reste pas moins très solide, à 23,2 %.

Perspectives

Nous tablons au second semestre sur une nouvelle progression du nombre de clients se traduisant par un accroissement des revenus dans toutes les activités, en cas d'évolution stable des marchés. Seuls les revenus bancaires afférents aux transactions sont difficiles à pronostiquer. La croissance au second semestre devrait être comparable à celle du premier semestre. De ce fait, le dividende devrait être à nouveau relevé.

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

Zoug, le 11 août 2021



Fred Kindle
Président du Conseil d'administration



Matthias Reinhart
Président de la Direction générale

« SI NOUS FAISONS TOUT LE NÉCESSAIRE, NOTRE CROISSANCE VA SE POURSUIVRE DE NOMBREUSES ANNÉES ENCORE. »

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 évaluez-vous le semestre qui vient de s'écouler ?

Les chiffres sont bons. Comme les revenus issus des actifs sous gestion représentent environ deux tiers du produit total, le vent haussier qui souffle sur les places boursières a un effet positif sur notre résultat. Une partie de cet excellent résultat tient à un effet de base, puisqu'au premier semestre 2020, les cours de Bourse et donc la valeur des actifs sous gestion, tout comme les revenus correspondants, s'étaient retrouvés sous pression. Par rapport à cette base plus faible, la hausse des six derniers mois a été particulièrement forte.

Visiblement, ce bon résultat est aussi porté par d'autres facteurs, comme la vigueur de la demande.

Tout à fait : l'afflux de nouveaux clients est particulièrement satisfaisant. Il témoigne de la qualité de nos prestations, et constitue la clé de notre succès à long terme.

« Cette croissance vigoureuse montre que le besoin de faire appel à nos prestations reste indépendant de telles crises. »

À noter que notre vigoureuse croissance s'est poursuivie même pendant la pandémie. Cela montre que le besoin de recourir à nos prestations reste indépendant de telles crises.

Que peut-on dire à propos des différents éléments du revenu ?

Un point frappant est la forte croissance de l'afflux net d'argent frais. On le constate à la lecture du ratio « afflux net d'argent frais par conseiller », compris entre 17 et 20 millions de francs les années précédentes, et qui s'est envolé à près de 27 millions de francs. La bonne humeur des marchés boursiers y a aussi contribué, car de ce fait, les nouveaux clients se montrent plus enclins que d'habitude à la décision et nos clients actuels ont investi davantage. Nous nous attendons pour l'avenir à une normalisation, en fonction de l'évolution des

marchés. À noter également, la nouvelle progression des honoraires de conseil en dépit des restrictions. Les revenus bancaires semblent aussi se stabiliser après des années de recul, même s'ils restent soumis à d'importantes fluctuations. Et enfin, notre activité d'assurance commence à transparaître dans les chiffres. Nous signons ici la plus forte croissance, bien qu'à un niveau encore modeste. Une évolution prometteuse s'esquisse dans cette activité pour les années à venir.

De plus en plus de clients recourent à plusieurs services. En quoi cela favorise-t-il la croissance ?

Notre objectif est qu'un client sur trois utilise au moins trois de nos plateformes. En milieu d'année, nous comptons plus de 53'000 clients. 54 % d'entre eux n'utilisent qu'une seule plateforme, 25 % deux et les 21 % restants, au moins trois. Malgré la hausse constante du nombre de clients, la proportion de clients recourant à trois plateformes ou plus progresse elle aussi, de 1 % en moyenne tous les six mois. Cela contribue à compenser l'érosion de longue date des marges.

La marge bénéficiaire a augmenté à 36,4 %. Est-ce une tendance de long terme ?

Non. Même si nous avons relevé notre pronostic de 35 à 36 %, nous n'escomptons pas de hausse durable au-delà de ce chiffre.

Qu'en est-il du bilan : affiche-t-il des changements significatifs ?

Le total du bilan a progressé de 440 millions de francs depuis la fin de l'année, principalement en raison des nouveaux clients. Structure et profil de risque restent néanmoins quasi-inchangés. Par rapport à la mi-2020, le ratio de fonds propres de base a baissé de 1,5 point de pourcentage à 23,2 %, car nous avons racheté fin mai 50,1 % de la société Lumin Group Ltd.

Quel est le but de cette prise de participation ?

Lumin est une société de conseil en gestion patrimoniale londonienne qui jouit du statut d'« Independent Financial Advisor (IFA) ». Cette entreprise créée il y a onze ans est fort bien gérée et travaille de manière très similaire à VZ. Avec notre expérience en matière de marketing, de développement du personnel et de gestion d'actifs, nous sommes convaincus de



pouvoir contribuer à l'accélération de sa croissance. Notre intention est de racheter Lumin en totalité dans cinq ans. Il s'agit pour nous d'un bon tremplin vers un marché passionnant, sur lequel nous entendons jouer un rôle important à moyen terme.

« Notre système de prévoyance est à la veille de vastes réformes: notre expertise va donc être plus sollicitée que jamais. »

En Suisse, VZ a encore connu une forte croissance. Les choses peuvent-elles continuer ainsi ?

Cette tendance n'est pas près de toucher à sa fin. Le principal moteur de notre croissance est l'évolution démographique : rien que pour cette raison, notre marché va constamment grandir dans les années qui viennent. Nous voulons par ailleurs accroître encore notre part sur ce marché. En outre, notre système de prévoyance est à la veille de vastes réformes: notre expertise va donc être encore plus sollicitée. Nous nous attendons par conséquent à un nouvel afflux de clients. Si nous faisons tout le nécessaire, notre croissance est vouée à se poursuivre durant de longues années encore, ce qui profitera à nos actionnaires.

De telles perspectives vont sans doute allécher aussi la concurrence...

Cela va de soi, et puis nos rivaux progressent eux aussi. Nous devons donc rester alertes, poursuivre notre développement, le passage au numérique, et devenir encore plus efficaces pour avoir toujours une longueur

d'avance. Un grand nombre de nos concurrents sont aux prises avec des problèmes hérités du passé, que nous n'avons pas. Ces problèmes génèrent des coûts considérables, qui se reflètent dans les prix. Notre atout est de pouvoir proposer des prestations attrayantes à des tarifs plus compétitifs et d'avoir des experts clairement spécialisés.

Comment évolue l'activité de la clientèle d'entreprises ?

Surtout en ce qui concerne les PME, nous sommes à même d'offrir des solutions de caisse de pension très intéressantes, notamment par le biais de nos propres fondations collectives. La prévoyance devient ainsi moins onéreuse, et gagne en transparence et en souplesse. Cela est important pour pouvoir épargner suffisamment en vue de la retraite, y compris pour les indépendants.

Quels sont les projets actuels ?

Nous travaillons assidûment à notre portail financier, l'interface numérique à destination des particuliers et des entreprises. Actuellement, nous sommes en train de renforcer sa rapidité, sa sécurité, sa performance et son agilité. D'ici six mois environ, notre plateforme de négoce va se doter d'une nouvelle interface, qui permettra aux clients privés d'effectuer leurs transactions en toute commodité et à un prix avantageux. Elle s'étoffe aussi d'une fonction supplémentaire : le négoce de cryptomonnaies. Par ailleurs, nous allons lancer une fondation de prévoyance pour les indépendants, et simplifier les processus afin de rendre notre back-office encore plus performant.

À quoi les actionnaires peuvent-ils s'attendre au second semestre et ultérieurement ?

Nous entamons le deuxième semestre avec un volume d'actifs sous gestion nettement plus élevé. Sur cette base, nous escomptons une poursuite de la croissance par rapport à l'année précédente. Les incertitudes émanent surtout des marchés financiers. Elles impactent directement les actifs sous gestion et, indirectement, le comportement de notre clientèle. Au second semestre, nous prévoyons une croissance comparable à celle du premier. Globalement, nous tablons sur une évolution toujours positive, même à moyen terme.

CHIFFRES-CLÉS

Compte de résultat

en CHF '000

	1 ^{er} sem. 2021	2 ^e sem. 2020	1 ^{er} sem. 2020
Produit d'exploitation	187'755	168'866	159'836
Charges d'exploitation	97'795	88'406	85'176
Résultat d'exploitation (EBIT)	80'121	71'126	65'837
Bénéfice net	68'378	61'018	56'434

Bilan

en CHF '000

	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2020
Total du bilan	5'415'357	4'973'249	4'591'066
Fonds propres	627'268	616'657	560'924
Liquidités nettes	479'769	501'576	384'752

Fonds propres

	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2020
Ratio des fonds propres	11,6 %	12,4 %	12,2 %
Ratio des fonds propres de base (CET 1)	23,2 %	26,6 %	24,7 %
Ratio des fonds propres réglement. (T1 & T2)	23,2 %	26,6 %	24,7 %

Fortune sous gestion

en millions de CHF

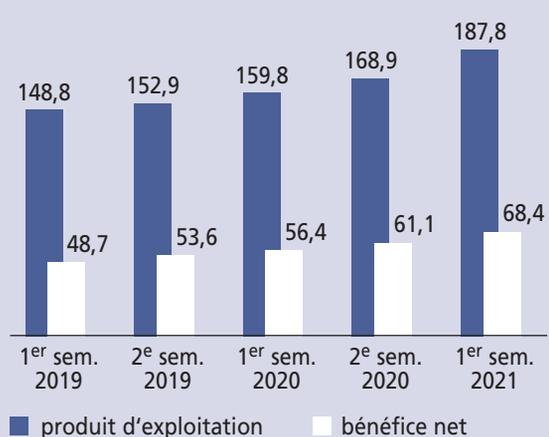
	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2020
Actifs sous gestion	36'354	31'459	28'585

Effectifs du personnel

	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2020
Convertis en postes à 100 %	1'089,2	1'035,7	985,1

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 26 du rapport semestriel 2021 (disponible en allemand et en anglais).

Télécharger le rapport semestriel 2021

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.