

PARIS, LE 12 DECEMBRE 2018

## **NOUVEAU PLAN STRATÉGIQUE POUR AFFIRMER LE LEADERSHIP D'UFF BANQUE DANS LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE.**

L'Union Financière de France dévoile aujourd'hui son nouveau plan stratégique qui fait le pari de l'investissement et de la croissance pour affirmer son leadership de banque conseil en gestion de patrimoine en France.

### **Un objectif : devenir la banque conseil de référence de la clientèle patrimoniale**

Dès sa création en 1968, l'UFF s'est imposée comme la pionnière du conseil à destination de la clientèle patrimoniale (aussi appelée *mass affluent*). Cette population, plus que jamais au cœur de la stratégie de l'UFF, constitue un formidable gisement de croissance avec environ 2,5 millions de foyers en France (soit 7% des foyers fiscaux) et 1 575 Md€ d'actifs financiers (soit 35% des actifs financiers détenus par les particuliers)<sup>1</sup>.

Cette clientèle patrimoniale, qui regroupe les familles dont le patrimoine est compris entre 150 000 € et 3 M€, n'est pas ou peu accompagnée par les autres acteurs du secteur (banques de réseau, banques privées, assureurs) qui privilégient d'autres segments de population ou disposent d'une offre produit restreinte.

Forte de son positionnement unique de banque conseil en gestion de patrimoine d'envergure nationale, l'UFF propose aujourd'hui des conseils sur-mesure à valeur ajoutée pour répondre à l'ensemble des enjeux patrimoniaux de la clientèle *mass affluent*. Les conseillers de l'UFF sont ainsi les seuls en mesure d'apporter une expertise sur des aspects financiers, fiscaux ou de droit civil et d'offrir des solutions patrimoniales (valeurs mobilières, assurance-vie, immobilier et bientôt crédit) afin de répondre au mieux aux attentes de ses clients.

La clientèle patrimoniale est d'ailleurs plus que jamais à la recherche de cette alliance d'expertise et de proximité, comme en attestent les résultats du dernier Observatoire UFF / Ifop<sup>2</sup>. Les Français patrimoniaux témoignent ainsi d'une certaine désaffection pour leur conseiller bancaire (21% en font leur conseiller principal en 2017 contre 36% en 2009) au profit de conseillers spécialisés en gestion de patrimoine. Ces derniers sont cités comme interlocuteurs privilégiés par 58% des sondés contre 44% en 2009.

### **Une ambition : accompagner 300 000 familles à terme**

Son expertise pluridisciplinaire et sa connaissance profonde des clients née de la proximité d'un réseau déjà riche de plus de 1 000 conseillers répartis sur tout le territoire national permettent à l'UFF de s'inscrire comme le partenaire de référence dans la durée. Ces atouts se révèlent d'autant

---

<sup>1</sup> Source : Insee, Banque de France

<sup>2</sup> Observatoire UFF / Ifop de la clientèle patrimoniale, octobre 2017

plus précieux dans un contexte marqué par une volatilité accrue des marchés financiers, des interrogations sur l'évolution de l'immobilier et des changements profonds de la fiscalité.

Forte de ce positionnement, l'UFF a l'ambition et les moyens de doubler sa base de clientèle patrimoniale pour atteindre 300 000 foyers conseillés à moyen terme.

### **Un programme d'investissements : plus de 20 M€ sur 3 ans au service de l'excellence opérationnelle**

Ainsi, pour créer les conditions de cette dynamique vertueuse, l'UFF a décidé d'engager un important plan d'investissements autour de 3 grands projets de transformation qui sont :

- Le réseau, pour mettre en place les parcours professionnels les plus attractifs, bâtir les équipes les plus performantes et offrir à nos clients le meilleur conseil patrimonial ;
- L'expérience client, au travers d'une offre enrichie répondant aux nouvelles attentes, accompagnée d'un parcours client repensé et profondément digitalisé ;
- Le patrimoine technologique, afin d'atteindre les standards de référence en termes d'agilité et de robustesse.

Ces investissements seront essentiellement humains et technologiques, en lien direct avec la profonde transformation digitale que vit actuellement l'industrie financière. Une enveloppe de plus de 20 M€ sur les 3 prochaines années sera consacrée à la mise en œuvre de ce plan qui s'inscrit dans une volonté plus large de maintenir une dynamique pérenne d'investissements afin de tendre vers l'excellence opérationnelle.

L'UFF prévoit d'autofinancer son plan grâce à une structure financière solide et aux cash-flows futurs générés par son activité.

Au-delà de cette dynamique de développement par croissance organique, l'UFF restera à l'écoute des opportunités d'acquisitions qui lui permettraient d'accélérer son déploiement sur son cœur de cible.

### **Un plan fédérateur : construit avec l'ensemble des parties prenantes**

Ce plan sera mené avec un suivi financier rigoureux qui permettra d'allier la politique ambitieuse d'investissements au maintien d'une structure financière saine, satisfaisant ainsi les exigences réglementaires, tout en pérennisant une politique régulière de retour aux actionnaires.

Le plan stratégique préparé par Julien Brami, Directeur Général de l'UFF depuis le 16 mars 2018, et ses équipes, a été présenté aux Instances Représentatives du Personnel (CE et CSE) de l'UFF et a fait l'objet d'une revue et d'un vote de soutien unanime par le Conseil d'administration réuni le 12 décembre 2018.

A cette occasion, Julien Brami déclare : « *J'ai souhaité prendre le temps de travailler en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes de l'UFF afin de construire méthodiquement ce plan stratégique. J'ai ainsi eu la confirmation, au contact des hommes et des femmes de l'UFF, du caractère unique de cette entreprise et de la pertinence de notre positionnement ancré autour du conseil patrimonial. Ce plan a pour ambition de renforcer les fondamentaux de l'UFF pour conforter notre business model et nous placer dans une dynamique de conquête clients. C'est l'enthousiasme et l'investissement des équipes dans l'exécution de ce plan stratégique qui assureront le leadership de l'UFF.* »

Patrick Dixneuf, Président du Conseil d'administration de l'UFF, ajoute : « *L'analyse menée par Julien Brami et ses équipes conforte notre idée que le segment de la clientèle patrimoniale est un*

*formidable gisement de croissance. Nous soutenons donc sans réserve les initiatives qui sont présentées afin de révéler la vraie valeur de l'UFF. »*

*Prochain rendez-vous en mars 2019 pour la publication des résultats annuels.*

### **L'UFF en quelques mots**

*Créée en 1968, l'Union Financière de France est une banque spécialisée dans le conseil en gestion de patrimoine, qui offre des produits et services adaptés aux clients particuliers et aux entreprises. Sa gamme de produits, construite en architecture ouverte, comprend l'immobilier, les valeurs mobilières et l'assurance vie ainsi qu'un large éventail de produits destinés aux entreprises (plan d'épargne retraite, plan d'épargne salariale, gestion de liquidités à moyen terme, etc.).*

*L'Union Financière de France dispose d'un réseau dense présent partout en France et est composée de près de 1 500 salariés, dont plus de 1 110 dédiés au conseil.*

*Au 30 septembre 2018, l'Union Financière de France compte 206 000 clients, dont 184 000 particuliers et 22 000 entreprises.*

 Union Financière de France Banque est cotée sur Euronext Paris Compartiment B  
Code Euroclear 3454  
Code ISIN FR0000034548.

### **Pour toutes informations complémentaires, veuillez prendre contact avec :**

#### **UFF**

Karyn Bayle  
Directrice Générale Déléguée  
Tél : 01 40 69 64 47  
karyn\_bayle@uff.net

#### **UFF**

Françoise Paumelle  
Directrice de la Communication  
Tél : 01 40 69 63 75  
francoise\_paumelle@uff.net

#### **PLEAD**

Etienne Dubanchet  
Relations Presse  
Tél : 06 62 70 09 43  
etienne.dubanchet@plead.fr