

Résultats Annuels 2016

Paul Younès,
Directeur Général

Karyn Bayle,
Directrice Générale
Déléguée

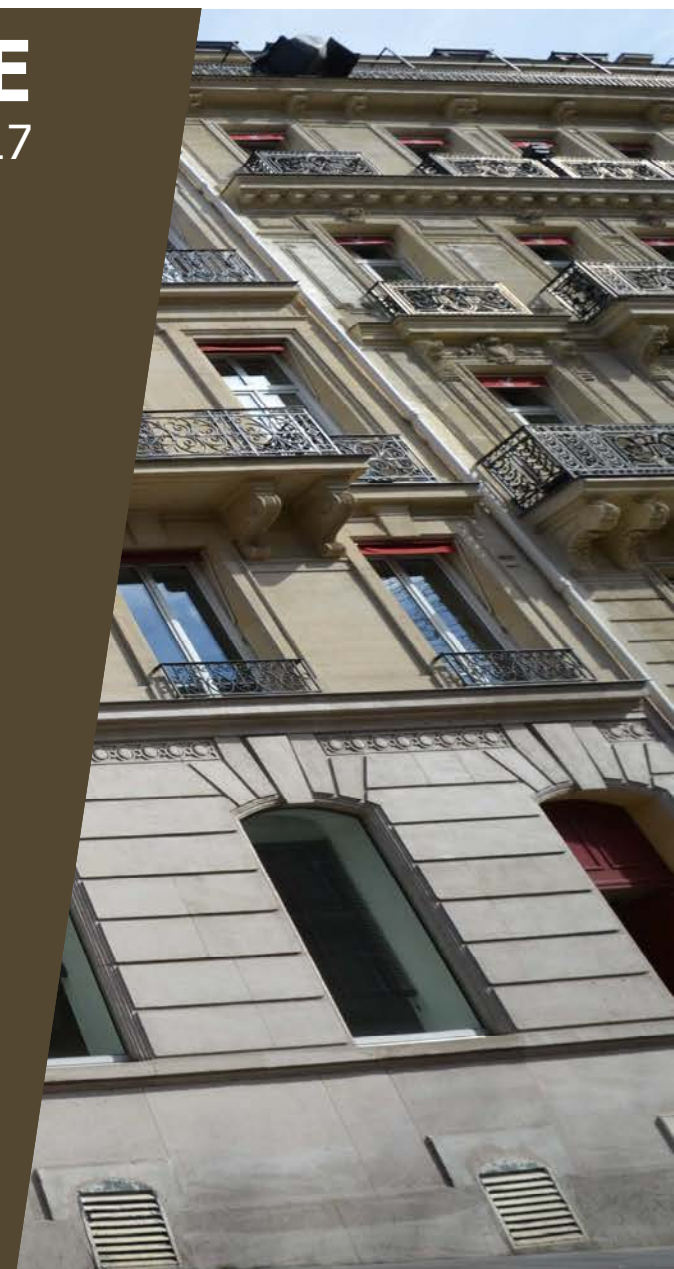
uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine



SOMMAIRE

Résultats Annuels 2016 – 2 mars 2017

- **1 – FAITS MARQUANTS ANNEE 2016**
- **2 – ACTIVITE COMMERCIALE**
- **3 – ACTIFS GERES & COLLECTE NETTE**
- **4 – RESULTATS DE L'EXERCICE**
- **5 – BILAN & RATIOS PRUDENTIELS**
- **6 – DIVIDENDE & TITRE**
- **7 – PERSPECTIVES**
- **8 – ANNEXES**



Chiffres Clés

au 31/12/2016

1 500

salariés dont 1200
dédiés au conseil

25

Agences

211 000

Clients

90% Particuliers
10% Entreprises

11,6 Mds €

D'actifs gérés

1 781

Lots vendus par le
réseau salarié

1 580

M€

de collecte
commerciale globale

209,7

M€

de PNB

29,4 M€

De résultat net

uff

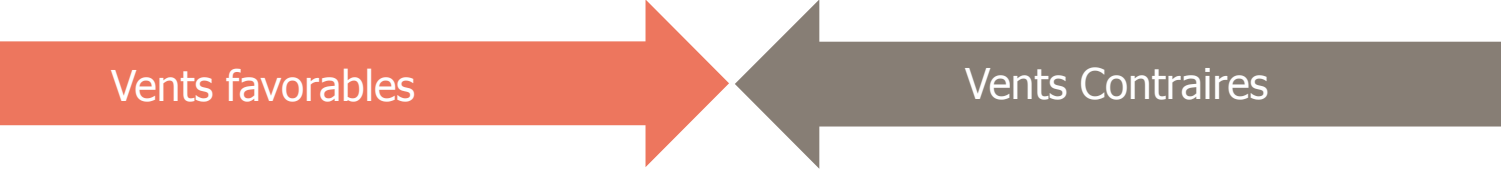
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

CHAPITRE 1

FAITS MARQUANTS



Faits marquants 2016



Vents favorables

- ❑ Lancement du plan Odyssée 2020 auprès de l'ensemble des collaborateurs => + de 90% d'adhésion des salariés UFF
- ❑ Forte appétence des clients pour l'immobilier direct et SCPI qui permet de compenser pour partie la baisse des marchés financiers

Vents Contraires

- ❑ Instabilité des marchés financiers
- ❑ Dépendance d'UFF vis-à-vis des marchés financiers
- ❑ Inflation réglementaire :
 - Nouvelles réglementations (MIF2, DDA, PRIIPS...) nécessitant d'importants investissements
 - Accroissement important du volume de formations obligatoires

uff

Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Odyssée 2020



L'ambition d'Odyssée 2020 est de consolider les marges d'UFF et d'investir dans la conformité pour pérenniser son activité

Odyssée 2020 réalisations 2016

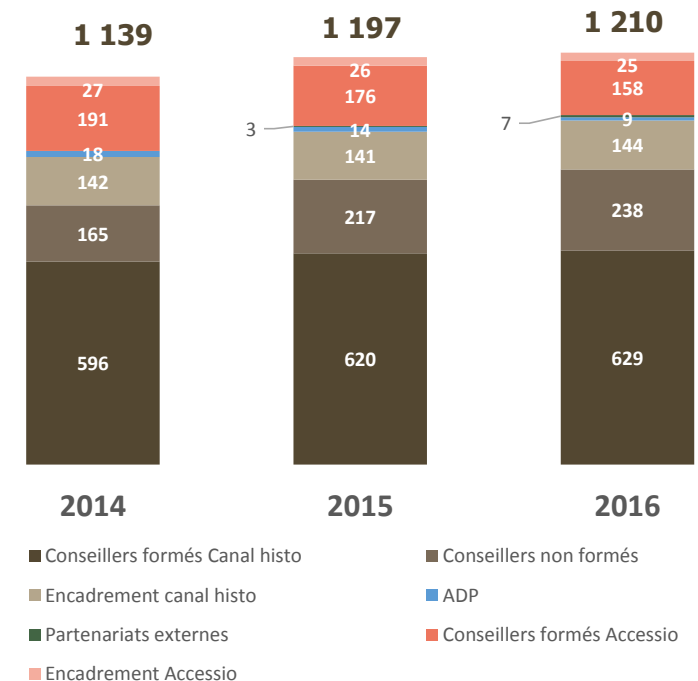
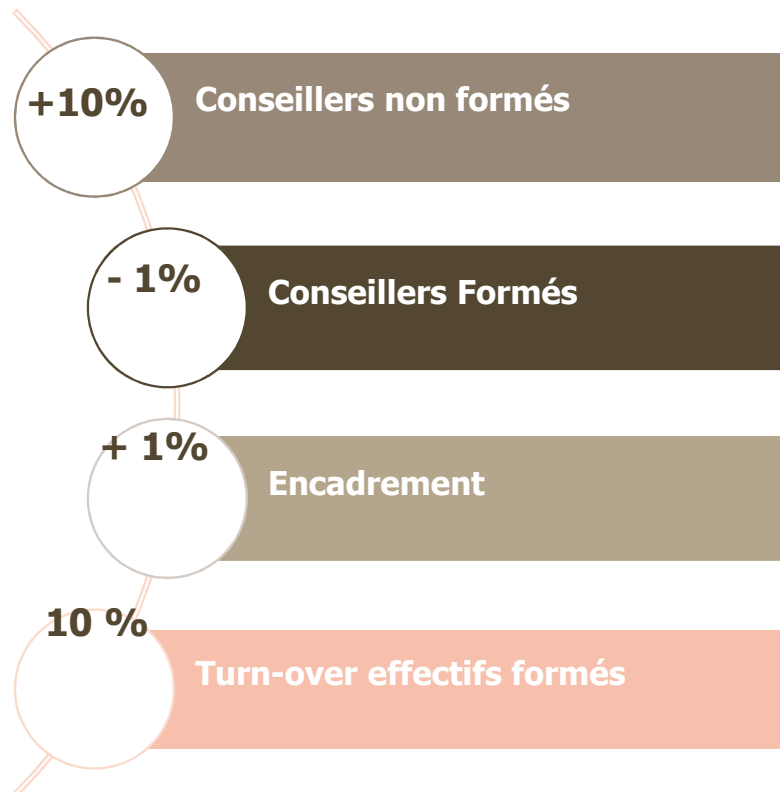
Axe stratégique	Réalisations 2016
▪ Développer notre capacité de distribution	▪ Acquisition du réseau de CGPI Infinitis pour devenir le leader du conseil en gestion de patrimoine indépendant (350 CGPI) ▪ Création d'un pôle expertise pour développer les ventes immobilières auprès des indépendants
▪ Développer notre capacité de distribution	▪ Mise en place d'un partenariat immobilier
▪ Développer notre notoriété	▪ Sortie en kiosque de « Coach patrimonial »
▪ Transformation de notre système d'information	▪ Démarrage de la refonte des outils front et fonctions support
▪ Elargir notre offre & poursuivre l'innovation produit	▪ Lancement de plusieurs solutions patrimoniales en réponse à l'instabilité des marchés. ▪ Lancement d'une offre de crédit pour les SCPI en partenariat avec CA afin de soutenir la forte dynamique du secteur immobilier
▪ Accélérer notre montée en gamme	▪ Développement de la clientèle « High Net Worth » ▪ Augmentation du nombre d'affaire à + de 300 K€
▪ Ancrer la culture conformité dans notre ADN	▪ Renforcement des fonctions de contrôle ▪ Refonte complète du dispositif de formation

CHAPITRE 2 ACTIVITE COMMERCIALE



Réseau Commercial

+ 1%

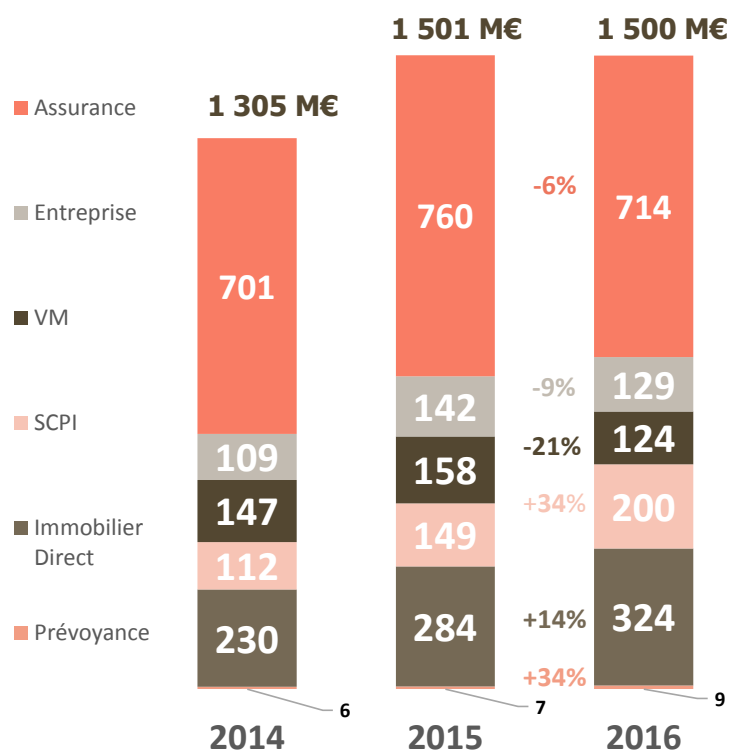


Croissance de 1% du réseau commercial grâce au maintien d'un fort niveau de recrutement qui compense la hausse du turn over

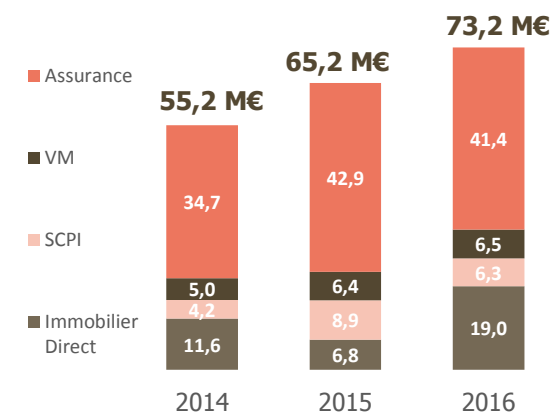
Collecte commerciale globale

+ 1%

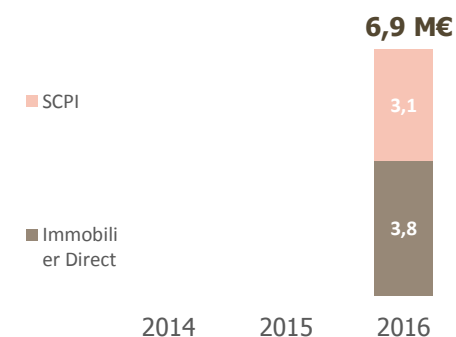
Collecte réseau Salarié



Collecte réseau d'indépendants (hors infinitis)



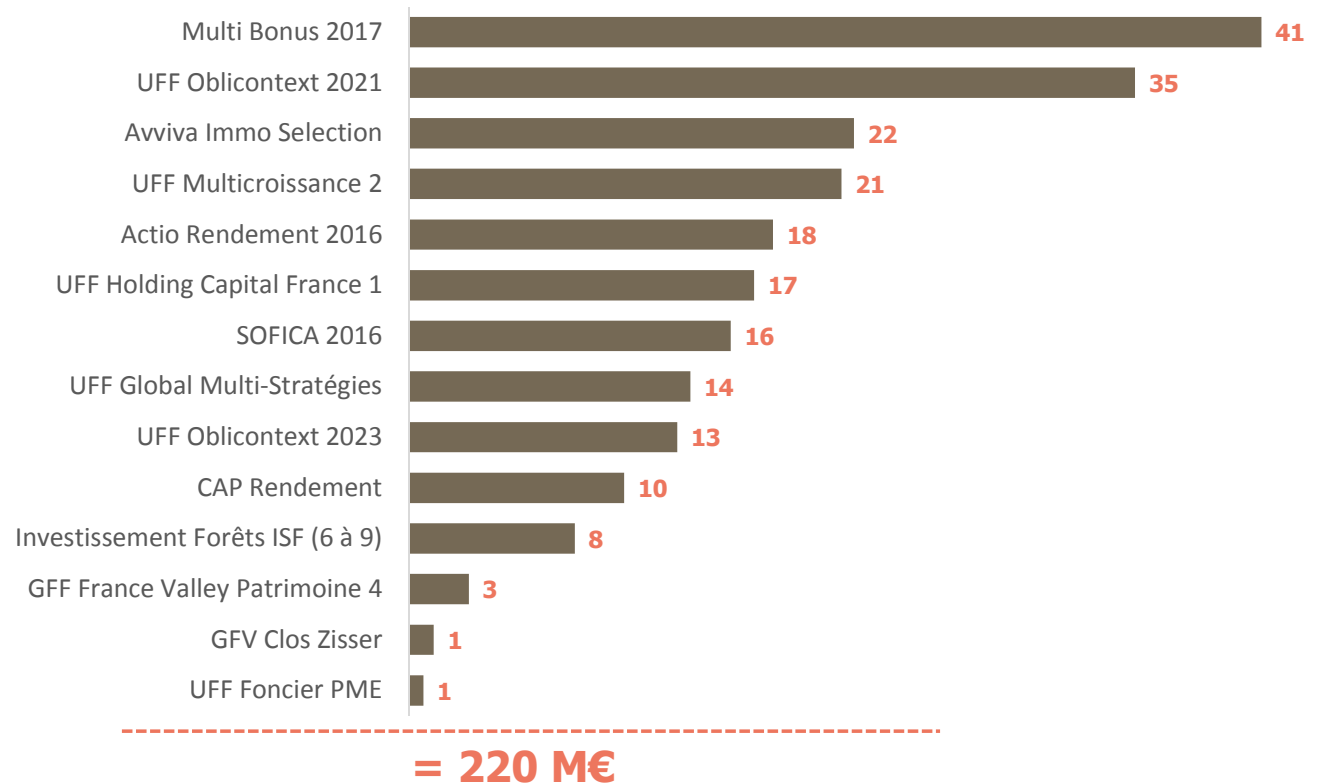
Collecte partenariats externes



Légère hausse de la collecte commerciale grâce à l'effet amortisseur de l'immobilier et à la montée en puissance de la collecte sur les réseaux indépendants et les partenariats

Nouveautés 2016

Collecte commerciale nouveaux supports - réseau UFF (M€)

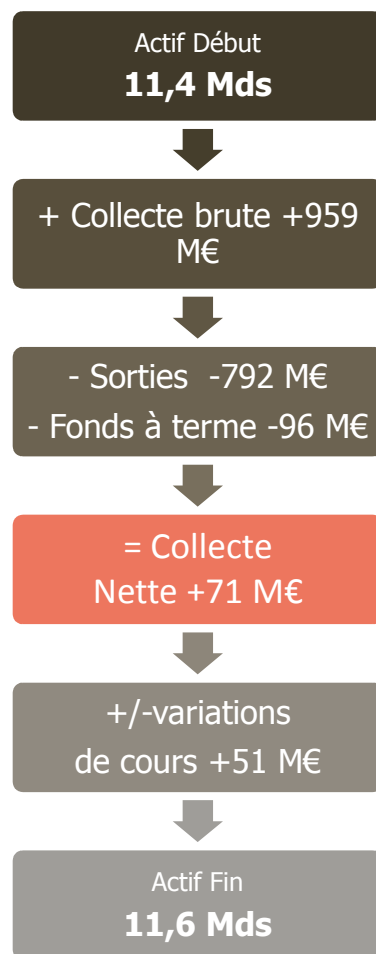


- De nombreux lancements pour répondre à l'instabilité des marchés
- 15 % de la collecte commerciale a été réalisée sur de nouveaux supports

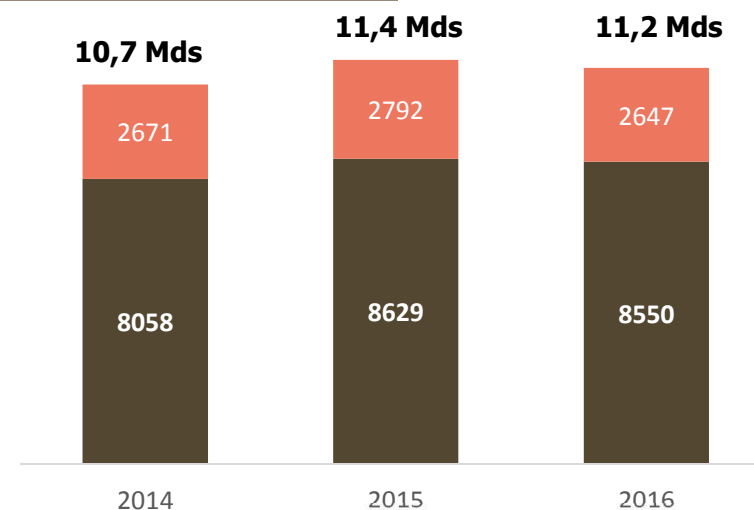
CHAPITRE 3
ACTIFS GERES &
COLLECTE NETTE

Actifs gérés (fin de période)

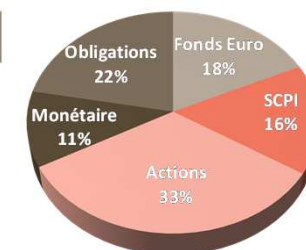
+ 1%



Evolution des actifs moyens gérés



Orientation des actifs UFF pro forma



Légère hausse des actifs gérés grâce à une collecte nette positive et à une remontée des cours en fin d'année

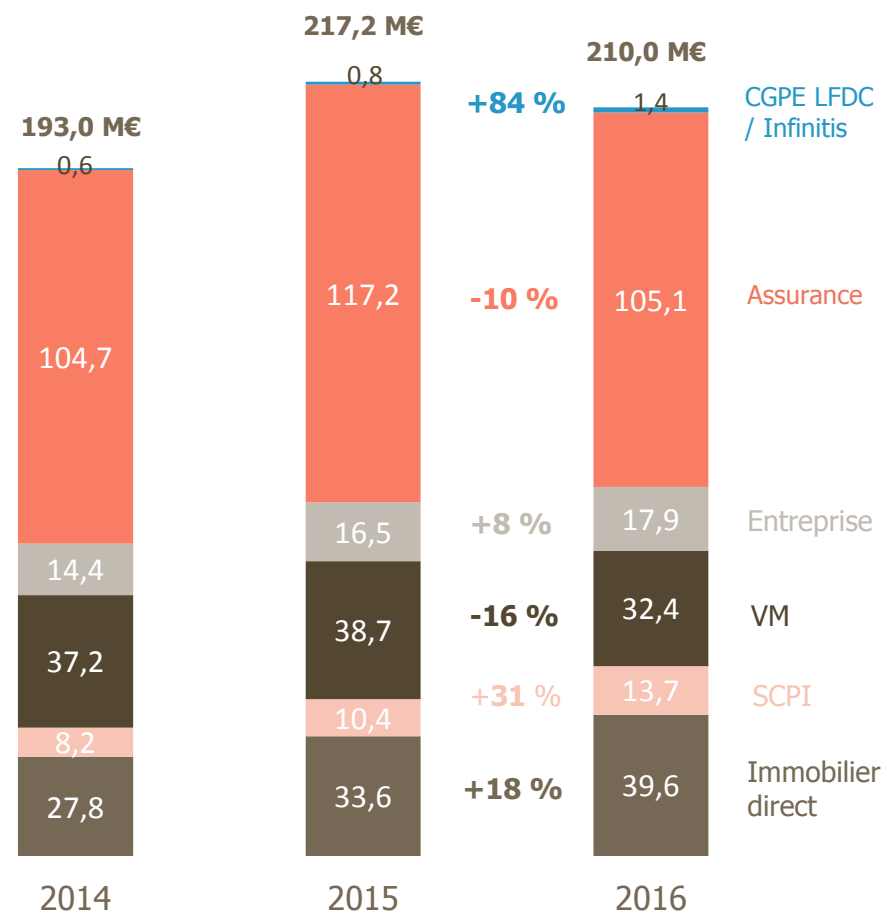
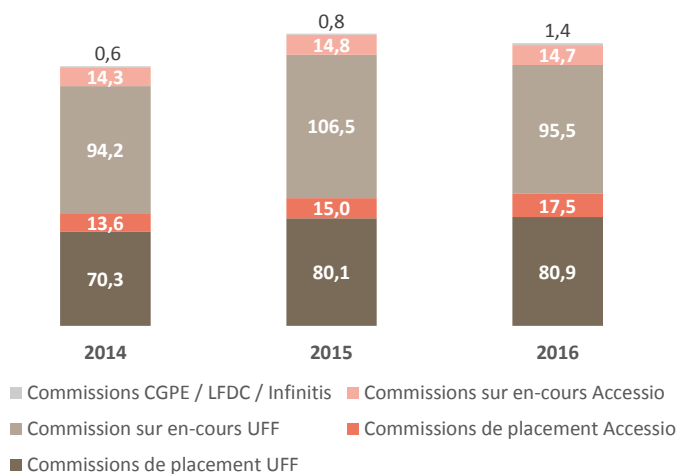
CHAPITRE 4
RESULTAT ANNEE
2016



Commissions reçues

- 3%

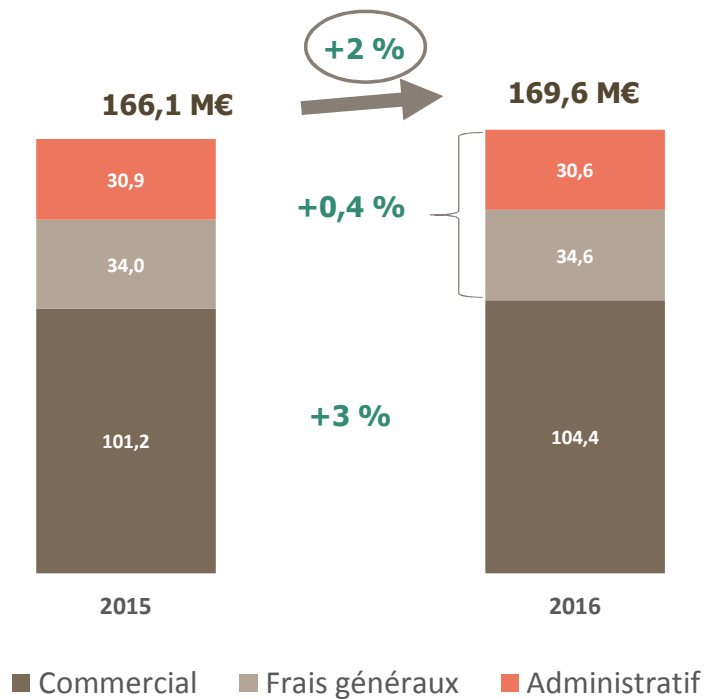
Hausse sur les commissions de placement
qui compense en partie la baisse des
commissions sur encours



Baisse des commissions sur encours limitée grâce à la performance du secteur immobilier

Charges d'exploitation

+ 2%



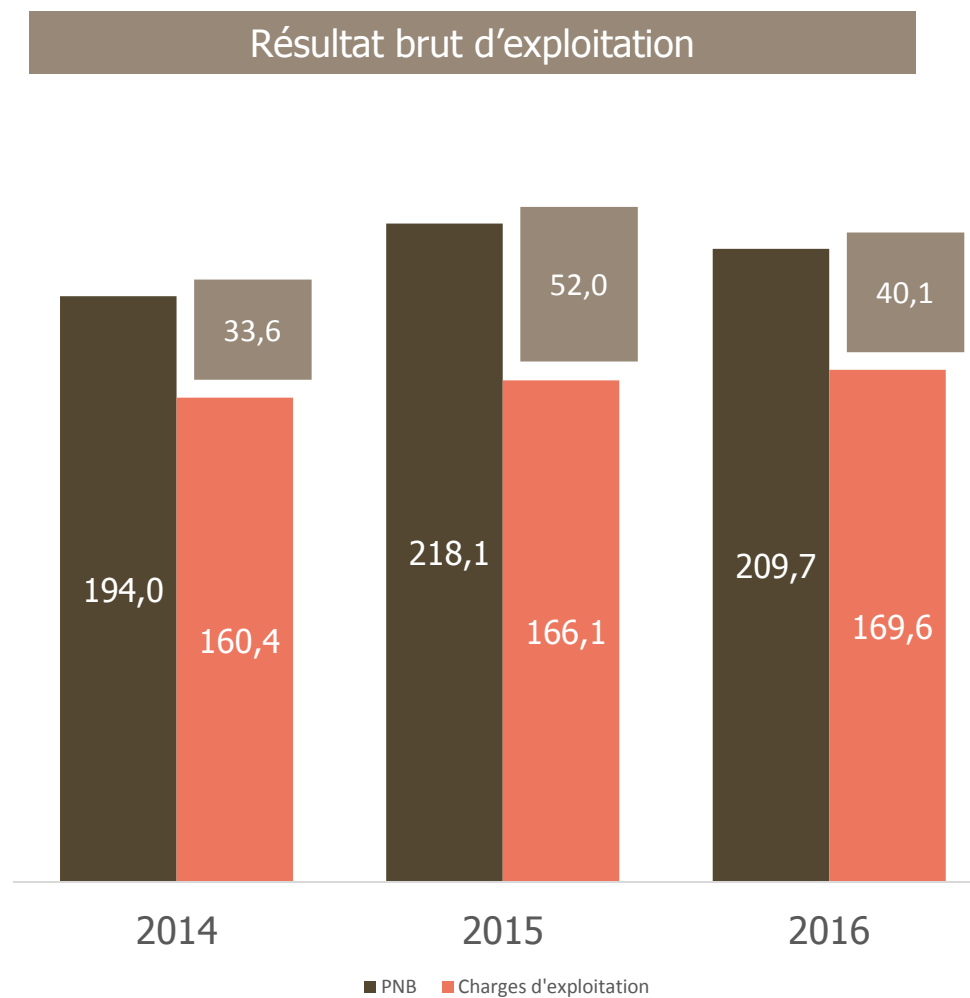
Frais commerciaux + 3%

Lancement Odysée 2020

Projets IT & réglementaires

Résultat

En M€	2014	2015	2016	Variation
PNB	194,0	218,1	209,7	-4%
Résultat brut d'exploitation	33,6	52,0	40,1	-23%
Coût du risque	(0,1)	0,0	0,0	NS
Gains et pertes liées aux transactions	0,8	(2,4)	(0,9)	-63%
Résultat d'exploitation	34,3	49,6	39,2	-21%
Quote-part de résultat net Primonial REIM	1,8	2,7	4,5	67%
Gains nets sur sur autres actifs	0,0	0,5	0,2	-60%
Impôt*	(11,0)	(20,2)	(14,5)	-28%
Résultat net	25,1	32,6	29,4	-10%

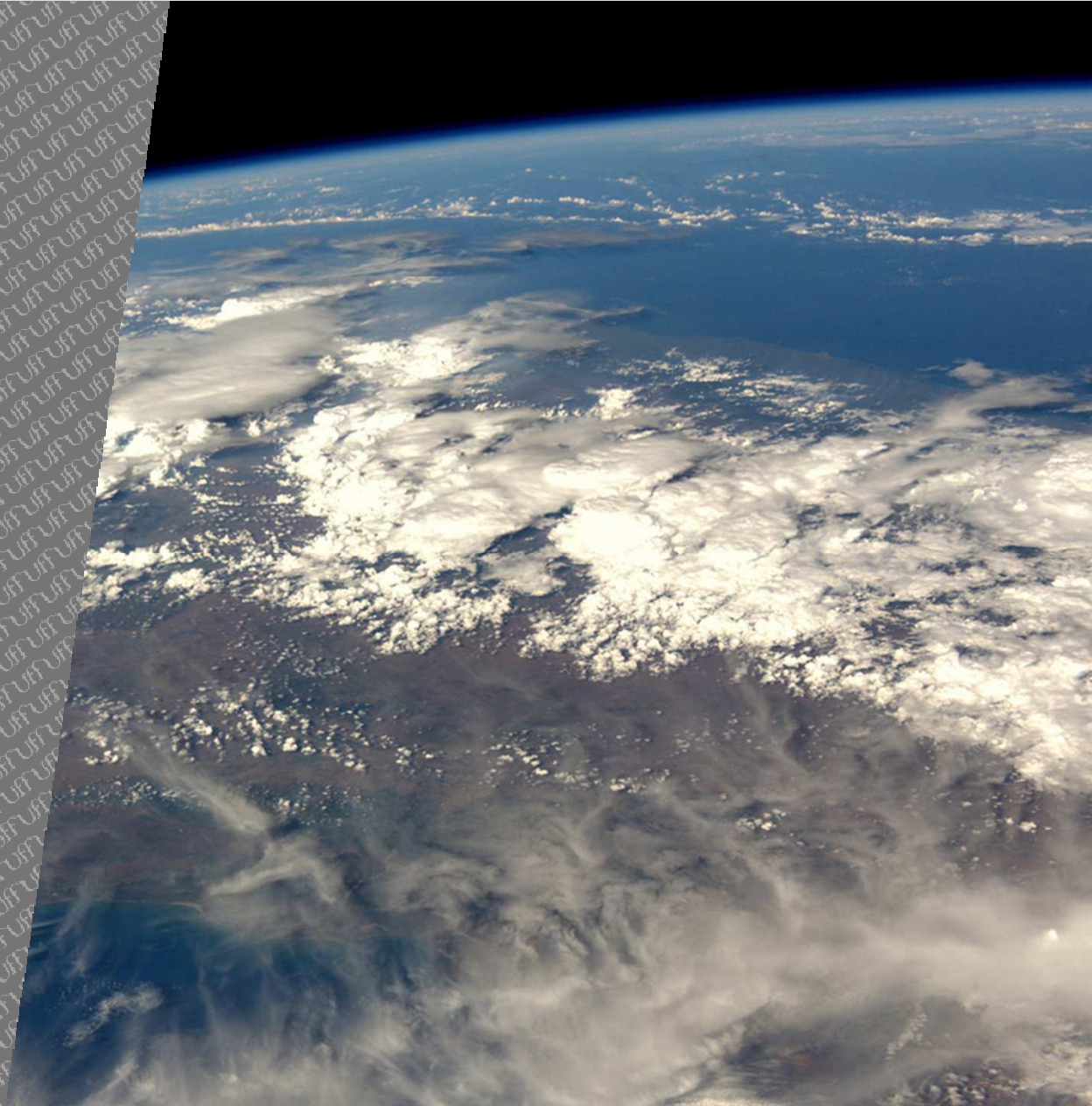


*Forte variation du taux d'imposition : 2014 : 32% - 2015 : 38,28% - 2016 : 32,92%

uff

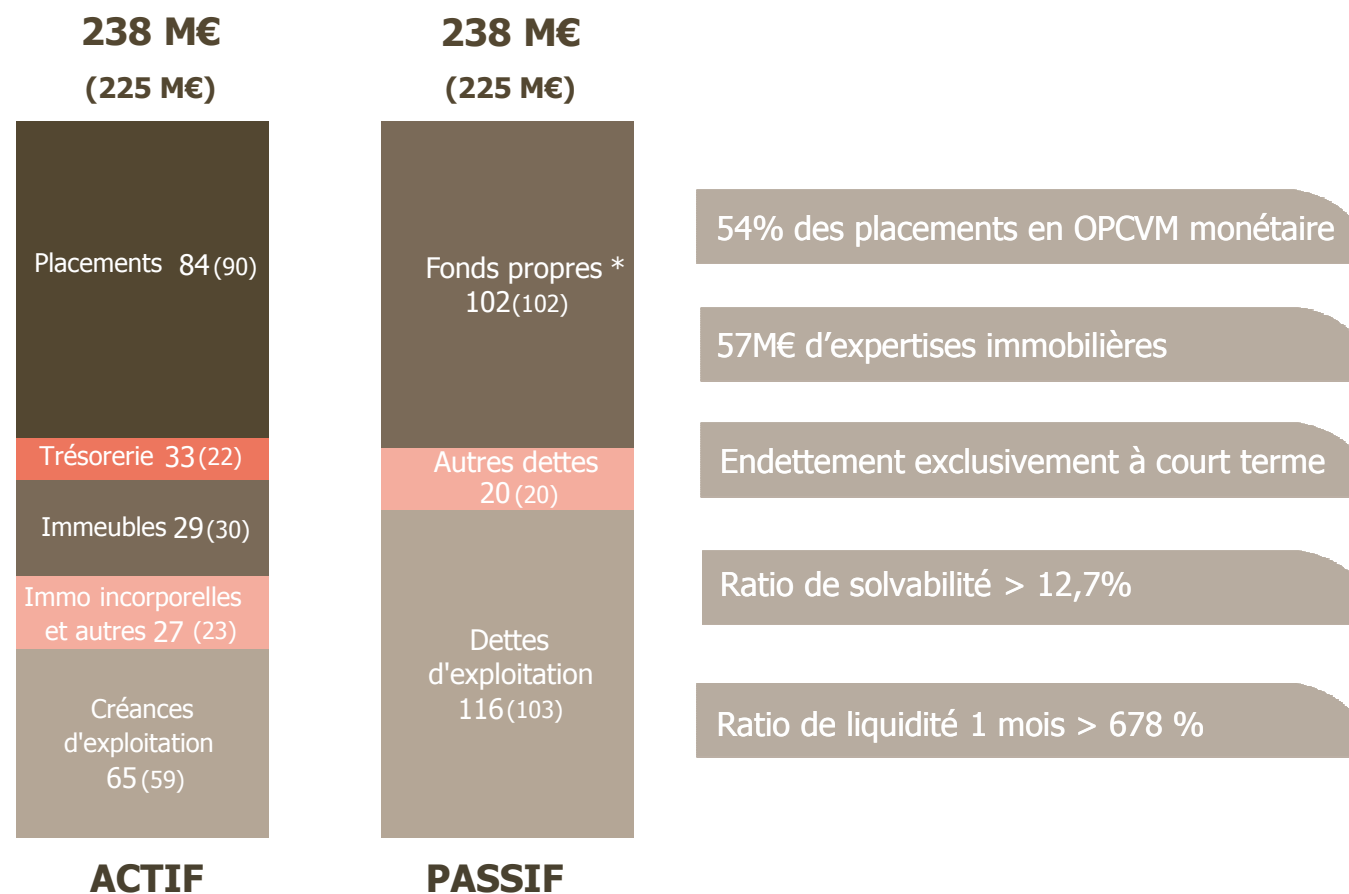
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

CHAPITRE 5 BILAN, RATIOS PRUDENTIELS



Une situation saine et solide

31/12/2016 () 31/12/2015



() Chiffres au 31/12/2015

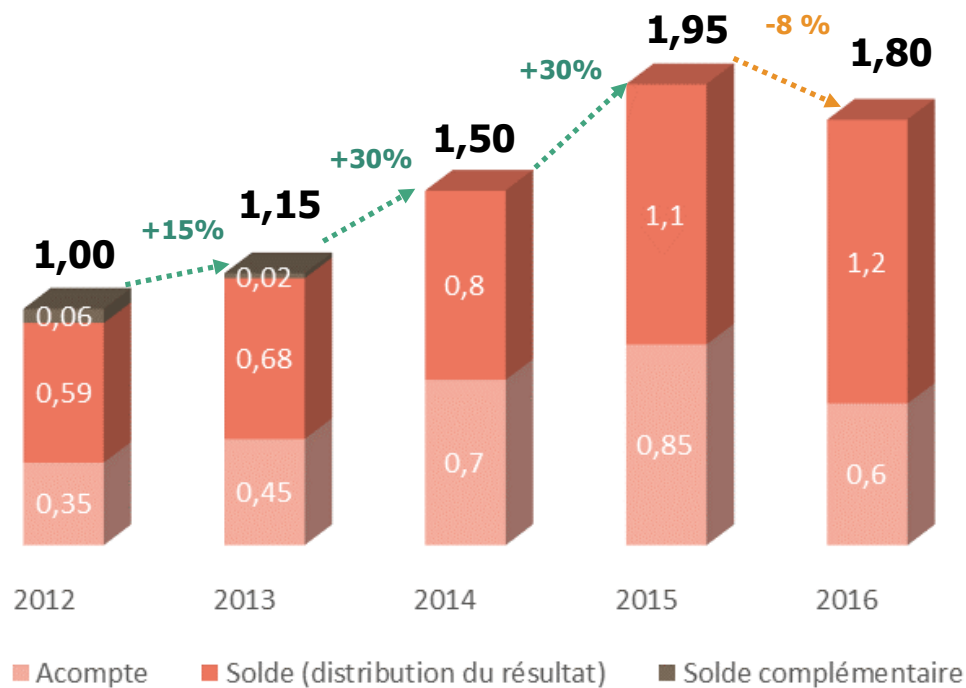
* Avant distribution du solde du dividende



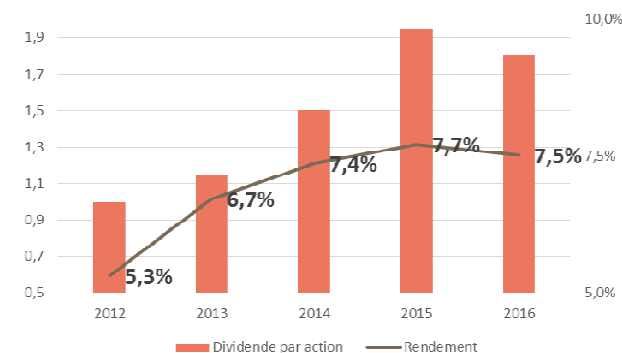
CHAPITRE 6 **DIVIDENDE** **&EVOLUTION DU** **TITRE UFFB**

Comparé aux indices

Distribution (€/action)



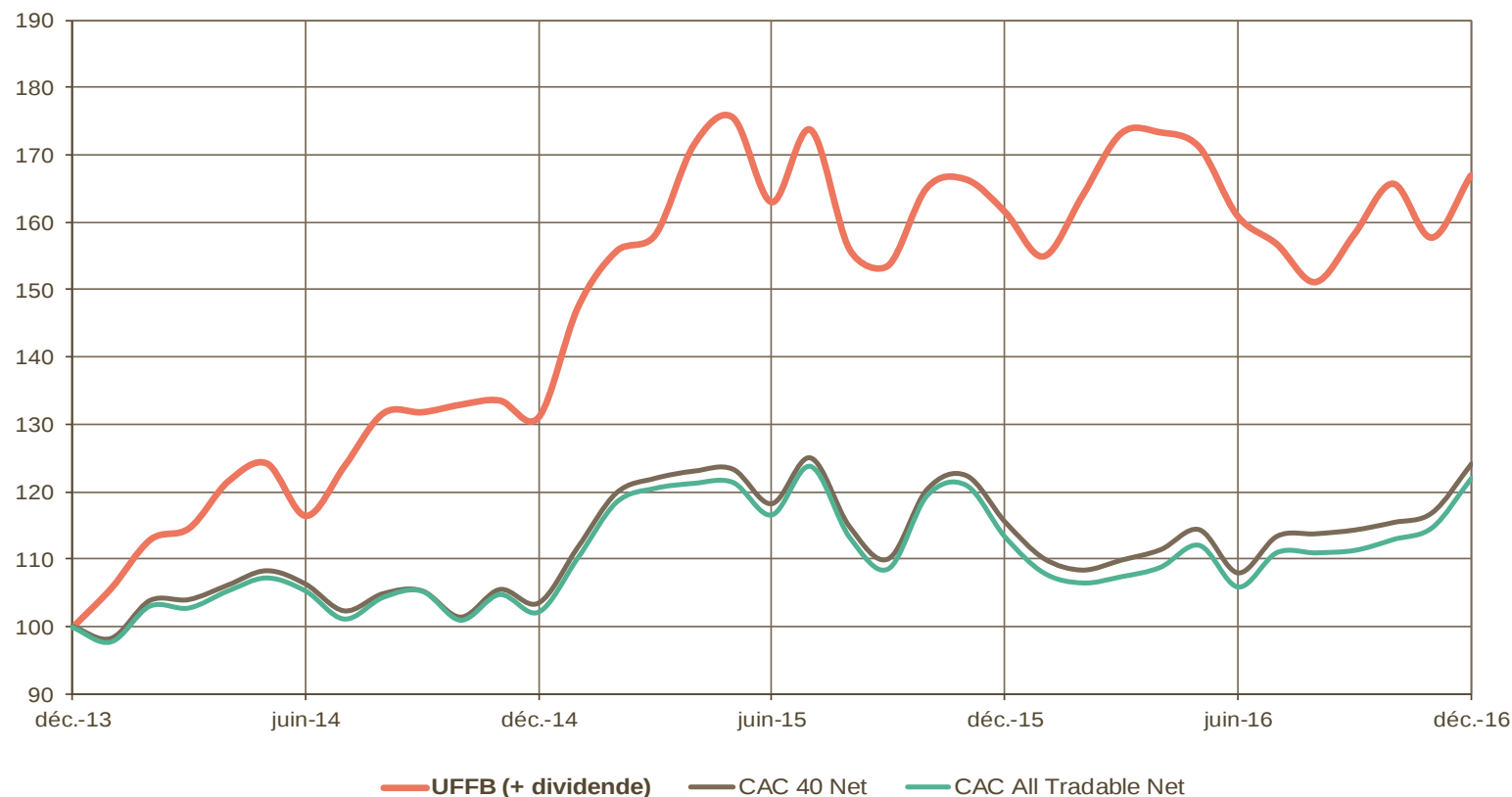
Rendement par action



Uff

Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Titre UFFB comparé aux indices sur 3 ans (dividendes réinvestis)



	Titre UFFB	CAC 40	CAC All Tradable
Performances (*) du 30/12/13 au 30/12/16	66,9%	24,1%	22,1%
Cours au 30/12/16	23,80 €	4 862,31	3 769,25

* dividendes réinvestis

CHAPITRE 7 PERSPECTIVES



Nouveau cycle de croissance rentable

Odyssée 2020



Notre plan Odyssée 2020 doit nous permettre de renforcer encore l'équilibre de notre modèle en diversifiant nos sources de revenus et d'aller chercher des relais de croissance au cœur même de notre chaîne de valeur.

Odyssée 2020

Grâce à une offre élargie, nos conseillers pourront conforter leur présence auprès de la clientèle patrimoniale et partir à la conquête de nouveaux territoires

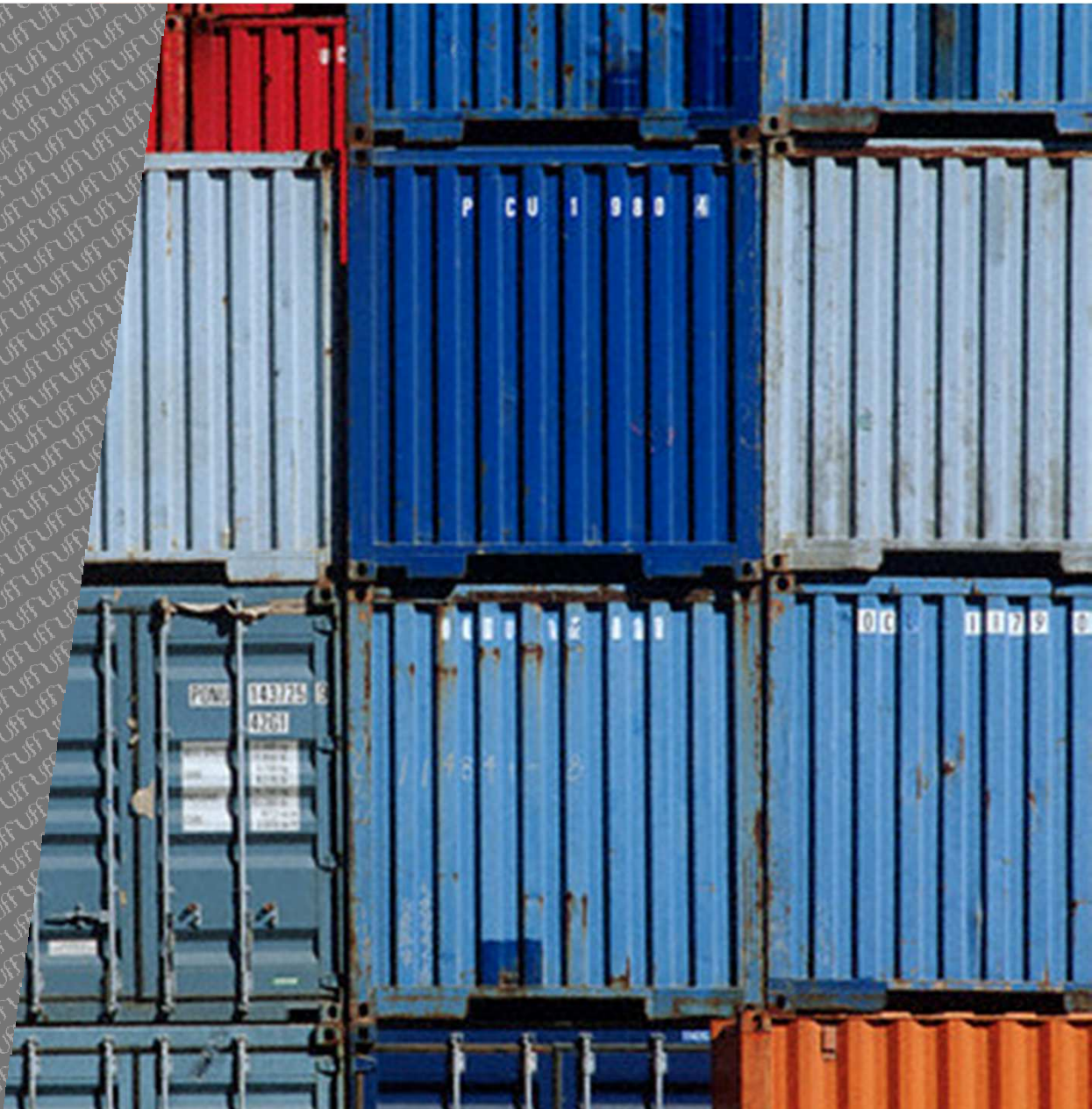


Perspectives 2017

- L'innovation produit et l'accélération de la montée en gamme
- La montée en puissance des réseaux indépendants et des partenariats
- La transformation des systèmes d'information afin d'accroître l'agilité du Groupe et d'accompagner le développement
- L'investissement continu dans le dispositif de conformité, dicté par les nouvelles réglementations, mais facteur de différenciation vis-à-vis de la clientèle

La maîtrise des coûts restera par ailleurs au cœur des préoccupations d'UFF dans un contexte de reprise des investissements Informatiques et réglementaires.

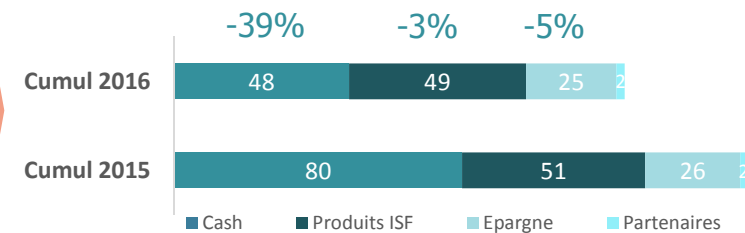
CHAPITRE 8 ANNEXES



Collecte commerciale réseau salarié – VM, SCPI (1/3)

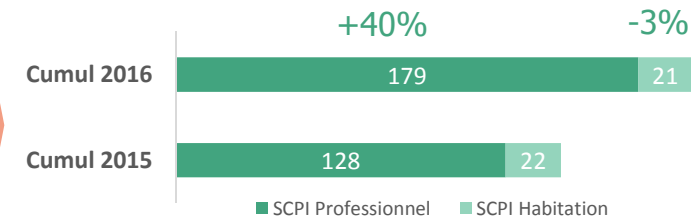
Valeurs mobilières : 124 M€ -21%

■ VM (M€)



SCPI : 200 M€ +34%

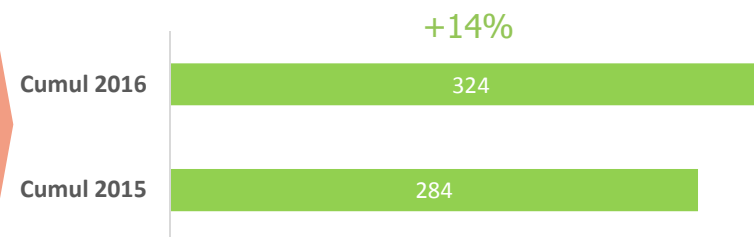
■ SCPI (M€)



Collecte commerciale réseau salarié – Immobilier, Entreprise (2/3)

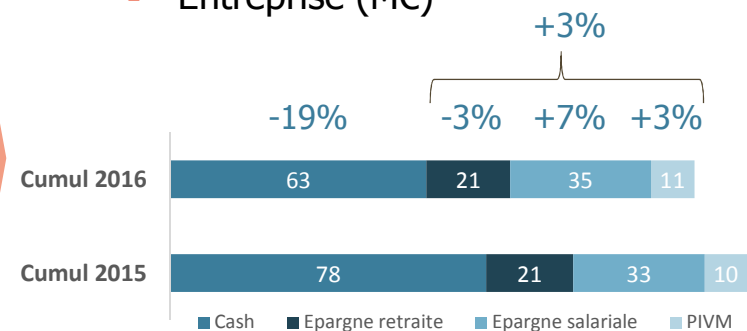
Immobilier direct : 324 M€ +14%

■ Immobilier (M€)



Entreprise : 129 M€ -9%

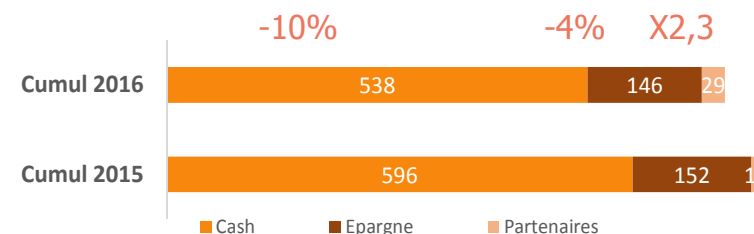
■ Entreprise (M€)



Collecte commerciale réseau salarié – Assurance vie (3/3)

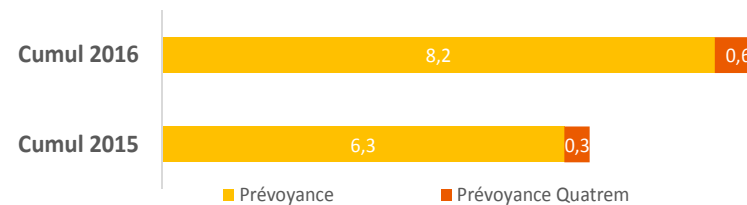
Total Assurance : 714 M€ -6%

Assurance vie (M€)



Prévoyance : 9 M€ +34%

Prévoyance(M€)



Uff

Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine



MERCI