

Union Financière de France Banque Assemblée Générale Mixte du 19 Mai 2021 Réponses aux questions écrites

À l'occasion d'une Assemblée Générale, des questions écrites peuvent être adressées à la Société dans les conditions établies par la loi.

Conformément à la législation en vigueur, la réponse à une question est réputée donnée dès lors qu'elle figure sur le site internet de la Société. Les réponses¹ présentées ci-dessous ont été produites par la Direction Générale, agissant sur délégation du Conseil d'Administration.

Un total de 31 questions a été adressé par 6 actionnaires individuels par courriel électronique à l'adresse comfi@uff.net, sur la période du 2 avril au 17 mai 2021.

RÉSULTATS & DIVIDENDES

Questions reçues :

- 1. Je vois qu'il est prévu un paiement de dividende le 26 mai prochain de 0,05 € par action en addition de l'acompte de 0,70 € payé en novembre 2019. Mais je ne vois rien en ce qui concerne la prévision de 3 € par action, une date de paiement a-t-elle été décidée ?***
- 2. Je suis actionnaire depuis 1998, je détiens 500 titres, mes derniers dividendes perçus datent de novembre 2019. Dans le passé, je recevais la lettre aux actionnaires d'UFF. Je souhaite être informé - comme tout actionnaire - des actualités d'UFF, des raisons du blocage des dividendes depuis novembre 2019 et de leur proche retour.***
- 3. Quel va être l'usage de la trésorerie dormante actuellement ? Un retour vers les actionnaires est-il envisagé ? Il avait été voté la distribution de 3 € de dividende exceptionnel qui a été suspendu suite aux recommandations de l'ACPR.***
- 4. Le ratio de solvabilité d'UFF est de 30,4% au 31/12/2020. L'exigence de fonds propres de Bâle 3 est de 10,5%. Cela ne démontre-t-il pas une mauvaise***

¹ Comme cela est permis par la réglementation en vigueur, une réponse commune peut être apportée à ces questions dès lors qu'elles présentent le même contenu.



Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

allocation du capital ? À titre de comparaison, celui de BNP Paribas est de 12,1% et Crédit Agricole est de 12,6% .

5. Le Conseil d'Administration du 27/2/2020 avait décidé de proposer un dividende de 3,70 € soumis à l'assemblée générale annuelle de 2020, intégrant 2,59 € de versement exceptionnel correspondant à une part des ressources générées par la cession de PREIM. Le Conseil d'Administration du 9 avril 2020 s'est vu contraint selon vos termes de « suspendre la distribution du dividende initialement prévue d'un montant de 3,70 € » compte tenu des contraintes pesant sur les établissements bancaires. Serait-il possible de nous indiquer si vous envisagez, lorsque cela sera possible réglementairement et au regard des recommandations de ses autorités de supervision, de lever cette suspension et de proposer à une assemblée générale ultérieure ce solde de 3 € de dividendes ?

6. La trésorerie de l'UFF est très confortable. Qu'est-il prévu de faire de cette trésorerie ?

7. Allez-vous utiliser cette trésorerie pour mettre enfin en place un programme de rachat d'actions conséquent en cette période de niveau de cours très bas ?

8. Pourra-t-on compter sur le retour d'un dividende normal au 2nd semestre 2021 ?

9. Notre Société fait état d'un ratio Tiers 1 de 30.42% à fin décembre 2020 et d'un ratio de liquidité de 4 264%, très nettement au-dessus des exigences réglementaires. À titre de comparaison, le groupe Crédit Agricole qui est l'un des groupes bancaires les plus capitalisés affiche un ratio tiers 1 de 17,2% ; BNP Paribas 12,8%. Le rapport annuel 2020 en page 25 indique par ailleurs que les exigences minimums en fonds propres sont de 37 197K€ contre des fonds propres Common Equity Tier 1 de 141 450K€ soit 104 253K€ au-dessus des exigences réglementaires. Quelle est la logique conduisant le conseil d'administration à conserver des niveaux de fonds propres autant excédentaires plutôt que privilégier – dans l'intérêt de ses actionnaires et sans mettre en cause la pérennité et le développement de notre Société - une allocation plus dynamique de son capital (notamment via des dividendes / rachats d'actions pour annulation) et rendre ainsi le niveau des fonds propres de notre Société plus conforme à son niveau réel d'activité ?

Réponses:

Dans leurs dernières communications, les autorités européennes de régulation ont souligné que le contexte sanitaire et macroéconomique restait porteur d'incertitudes fortes et, par conséquent, ont invité les institutions financières à rester particulièrement prudentes en matière de distributions (dividendes, rachats d'action, rémunérations variables) jusqu'au 30 septembre 2021.

En ce qui concerne le ratio de solvabilité de l'UFF, celui-ci a évolué de 14,34% à fin 2018, à 26,03% à fin 2019 puis à 30,4% à fin 2020 dans un contexte de suspension des distributions de dividendes conformément aux recommandations des autorités de régulation bancaire et financière.

S'agissant du dividende au titre de l'exercice 2019, nous vous rappelons que l'Assemblée Générale du 9 juillet 2020 a approuvé le versement d'un dividende de 0,70 € par action. Ce montant correspond à l'acompte qui a été versé aux actionnaires le 7 novembre 2019. Le solde du dividende initialement décidé par le Conseil d'Administration du 27 février 2020, soit 3,00 € par action, a été affecté au report à nouveau.

Cette décision faisait suite aux annonces de la Banque Centrale Européenne du 27 mars 2020 et de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolutions du 30 mars 2020, recommandant la suspension des paiements de dividendes ou des engagements à verser des dividendes pour tous les établissements de crédits et assimilés.

En ce qui concerne le dividende au titre de l'exercice 2020, soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale du 19 mai 2021, le Conseil d'Administration du 1er avril 2021 a décidé de proposer une reprise de la distribution d'un dividende en numéraire, dans le strict respect du cadre imposé par les régulateurs européens et français, applicable jusqu'au 30 septembre 2021.

Dans ce contexte, le montant maximum distribuable a été calculé selon les recommandations de la Banque Centrale Européenne du 15 décembre 2020 et a fait l'objet d'un examen par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution. Il en résulte que le dividende proposé au titre de l'exercice 2020 s'élève à 0,05 € par action. Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée Générale du 19 mai 2021, ce dividende serait mis en paiement le 26 mai 2021.

Comme annoncé dans son communiqué du 2 avril 2021, le Conseil d'Administration proposera ses orientations en matière de distribution de dividendes dès que les restrictions temporaires seront levées.

Enfin, il est précisé que la société n'établit plus de lettre aux actionnaires. L'ensemble des informations destinées à nos actionnaires fait l'objet d'une diffusion et d'une communication conformément à la réglementation applicable et est disponible sur notre site internet à la rubrique Actionnaires Investisseurs.

10. Dans le montant des actifs administrés actuellement, représentant 12.2 Mds€ à fin décembre 2020, quelle part correspond à des produits gérés par le groupe Aviva ? Quel est le montant des actifs gérés par la filiale Myria AM ?

Les 3/4 environ des actifs administrés du Groupe UFF correspondent à des produits Aviva, pour l'essentiel des produits d'assurance-vie et pour le solde des produits de retraite individuelle et collective. Les encours totaux gérés par Myria AM s'élèvent à plus de 4 Mds€.

11. La Société fait état d'une trésorerie de 215 M€ à fin décembre. Sur quels types de supports cette trésorerie est-elle placée ? Quel taux de rendement global a été généré en 2020 sur ces placements de trésorerie ?

La trésorerie de l'UFF est actuellement en très large majorité placée à vue, auprès d'établissements de crédit de premier plan (principalement avec les Groupes CASA et Crédit Mutuel de Bretagne), et pour 29% dans des placements obligataires.

Ces placements sont décrits dans la note 7.1 du Rapport Annuel 2020 et sont encadrés par la charte financière du Groupe.

Courant 2020, à la suite du choc qu'ont connu les marchés financiers à la fin du 1er trimestre, des parts d'OPC ont été cédées pour 73 081 K€.

Sur l'année, au titre du portefeuille OPC, une moins-value de (1 919) K€ a été enregistrée dans le compte de résultat au poste « Gains et pertes nets sur instruments financiers évalués à la juste valeur par résultat ».

ACTIVITÉ & STRATÉGIE

Questions reçues :

12. Le taux de turnover a été de 22,7% en 2020 vs 28,1% en 2019. Ce taux est en nette amélioration et s'explique sûrement par les nouveaux types de contrat de travail mais surtout par la période d'incertitude économique qui n'a pas incité à quitter son emploi. Toutefois, ce taux reste très haut... Dans les avis Glassdoor, il ressort de nombreuses fois « une rémunération fixe trop faible », « un système d'information vieillissant », « ainsi qu'un manque de notoriété auprès des prospects ». Quelles sont les mesures mises en place pour rendre notre société plus attractive ?

13. Notre groupe ne souffre-t-il pas d'une image vieillissante ? avez-vous réalisé une étude d'opinion sur le sujet ?

Réponses:

Le succès de nos dernières campagnes menées sur les réseaux sociaux, notamment dans le but d'accroître notre notoriété et d'accélérer les recrutements de nouveaux conseillers est la preuve d'une image dynamique. Les différentes réalisations de notre plan stratégique, la transformation de notre réseau de conseillers en gestion de patrimoine, la modernisation et la digitalisation de nos process en sont d'autres exemples.

Le plan stratégique "Moderniser et Croître" a été construit pour répondre aux enjeux et défis actuels de notre marché : une concurrence qui s'intensifie, une inflation réglementaire, une accélération des usages digitaux... Les premières réalisations de notre plan vont dans ce sens, et notamment la mise en place d'un nouveau contrat de travail pour nos conseillers en gestion de patrimoine, PROXIMA, afin de

répondre aux exigences de modernisation et d'adaptation de notre modèle social ou la digitalisation des process de souscription et gestion de nos produits.

La dernière étude que nous avons menée sur l'image et la notoriété de l'UFF date de 2018.

Les résultats montrent une bonne image auprès de notre clientèle cœur de cible et auprès des patrimoines les plus élevés.

Dans notre domaine d'activité nous sommes perçus comme une société qui se modernise et qui évolue :

- Nous sommes présents sur tous les principaux réseaux sociaux avec un nombre d'abonnés important et en progression, parmi les premiers comparés à la concurrence. Par ailleurs, l'UFF publie quotidiennement et diffuse des campagnes d'informations.
- L'UFF est considérée auprès des médias – lesquels nous sollicitent régulièrement - comme un référent sur les préoccupations patrimoniales des Français.
- L'offre produits est jugée innovante.
- À travers ses outils de veille de réputation, l'UFF ne constate pas de dégradation de son image publique.
- Le nouveau site internet a été lancé début 2019.
- Nous avons développé et déployé il y a 2 ans la marque employeur. Notre note sur « Glassdoor » a ainsi augmenté depuis et obtient une note de 4,1/5.
- Plus globalement, la digitalisation de nos outils et de nos process au bénéfice de la relation client s'est accélérée ces deux dernières années.
- Le nouveau contrat de travail PROXIMA lancé début 2020 pour attirer de nouveaux talents est concurrentiel et attractif. La rémunération intègre désormais des fixes étagés par niveau d'expertise et par métier.

14. Quel est l'intérêt de passer par des CGP indépendants plutôt que par le réseau salarié ?

L'UFF dispose aujourd'hui de deux réseaux de distribution complémentaires. Le premier, et le plus important, est notre réseau salarié.

Le second est un réseau de CGP indépendants (« CGPI ») organisé au sein de notre filiale CGP Entrepreneurs (« CGPE »).

CGPE agit en groupement et apporte nombre de services à ses adhérents CGPI, de la conformité aux outils et à la sélection produits. Ainsi, grâce à la bonne dynamique d'adhésion, CGPE apporte au groupe UFF un relai de croissance complémentaire au réseau salarié.

- 15. Quelle est la moyenne d'âge en 2020 de la clientèle d'UFF ? Quelle est son évolution sur les 10 dernières années ?**
- 16. Quelle part de vos clients en pourcentage représente la tranche d'âge des clients avec un âge < 50 ans ?**
- 17. Estimez-vous la durée de rétention moyenne d'un client (nombre d'années où le client reste dans le réseau UFF) ? Si oui, quelle est cette durée ?**
- 18. Quels sont vos canaux d'acquisition clients ?**
- 19. Avez-vous une offre commerciale destinée à une clientèle plus jeune ?**
- 20. Quel est le coût d'acquisition moyen d'un client ?**

L'UFF souhaite bâtir des relations de confiance et de long terme avec ses clients. Ainsi, l'ancienneté moyenne de la clientèle est supérieure à 15 ans pour un âge moyen de 59 ans, en ligne avec l'âge moyen des clients des CGP du marché dès 60 ans (source : 11^{ème} baromètre du marché des CGP – portrait-robot d'un client de CGP).

Cela s'explique assez "naturellement" par le cycle de vie, avec un niveau d'épargne assez important pour cette tranche d'âge. Pour autant, nous souhaitons casser cette idée reçue qu'un CGP est utile uniquement lorsqu'un patrimoine est déjà constitué. Nos conseillers sont en effet présents à tous les moments de la vie, de la constitution d'un patrimoine à sa transmission.

Cette action porte d'ailleurs ses fruits puisque nos nouveaux clients sur les 5 dernières années ont une moyenne d'âge de 48 ans. L'action de rajeunissement de notre clientèle devrait continuer à faire progresser cette part dans les prochaines années.

Nous n'avons pas de politique de rotation des conseillers pour privilégier les relations de long terme avec notre clientèle. Notre approche du conseil patrimonial vise à couvrir les enjeux de la famille ce qui nous conduit fréquemment à la souscription de contrats également pour les enfants de nos clients.

L'acquisition de nouveaux clients est réalisée prioritairement par la recommandation.

Nous avons également développé une offre Bank@Work visant à accompagner les collaborateurs - prioritairement les cadres - d'une entreprise avec un accompagnement spécifique (conférence en entreprise, disponibilité...). Les informations relatives à cette offre sont disponibles sur notre site internet à l'adresse suivante : <https://www.uff.net/entreprises/bankatwork-un-service-offert-vos-salaries>.

Enfin, nous développons une présence marquée sur l'ensemble des réseaux sociaux, à destination de nos clients, des prospects et de potentiels collaborateurs. À titre d'illustration, nous avons 21 643 abonnés LinkedIn, 11 966 abonnés à notre page Facebook et 3 699 abonnés à notre compte Twitter (chiffres au 18 mai 2021).

21. Sur la période 2020-2016, le nombre de clients a diminué de 6,5% (197 000 vs 210 646 clients) et le revenu par client a diminué de 7,8% (919 €/an à 997 €/an). Quelle est votre stratégie de développement sur les 3 prochaines années pour retrouver la croissance ? Une logique de diversification des métiers ? Courtier en assurances, banque privée, gestionnaire d'actifs, immobilier ? diversification géographique ? Quels sont les freins actuels à un développement à l'international ? Croissance externe ? Acquisition de portefeuilles clients ?

L'UFF a déployé à partir de la fin 2018 son plan stratégique Moderniser et Croître.

Ainsi, l'UFF a fait le choix de concentrer ses efforts sur le conseil des clients Mass Affluent, en apportant un conseil patrimonial adapté et une palette large d'instruments d'épargne longue et d'investissement : Assurances vie, Retraite, Compte-titres, SCPI et Immobilier Direct, en architecture ouverte.

Au sein de cette cible, nous focalisons nos efforts sur la croissance de la taille du réseau et de la productivité des conseillers.

Le Groupe UFF dispose d'une grande diversification de métiers au travers de ses différents agréments (établissement de crédit, tenue de compte conservation, courtier en assurance, agent immobilier, intermédiaire en opérations de banque) et des activités de ses filiales (Myria AM, société de gestion, et CGPE, plateforme de CGPI).

Avec 25 agences en France et près de 1 000 collaborateurs dédiés au conseil en gestion patrimoniale, le maillage du territoire est déjà important. L'objectif est de renforcer cette présence.

Enfin, l'UFF reste attentive aux opportunités de croissance externe qui pourraient se présenter.

22. Aujourd'hui quels sont les développements digitaux entrepris par notre groupe ? Il n'existe par exemple aucune application mobile à ce jour et l'offre semble peu digitalisée.

23. Vous serait-il possible de nous indiquer quelles sont les initiatives clefs de notre Société en termes de digitalisation des processus dans le cadre du plan stratégique « Moderniser & Croître » ?

Avec le plan stratégique Moderniser et Croître, l'UFF a initié un développement digital sur 3 axes :

- la digitalisation des outils du conseiller et du gestionnaire, avec par exemple la mise en place de la signature électronique, la dématérialisation des pièces justificatives, la mise en place du virement SEPA ;
- la mise en place d'outils digitaux pour nos métiers et nos fonctions supports, comme le déploiement d'un nouveau système d'information pour les Ressources Humaines, qui a permis la digitalisation de nombreux process ;

- la digitalisation de notre relation client, avec le renouvellement de notre espace client en 2019 et une présence marquée sur les réseaux sociaux, en direction de nos clients, des prospects et de candidats potentiels.

24. Quels sont les produits financiers actuellement où le ratio commissions / montant placé est le plus important ?

Rappelons que le Groupe UFF perçoit des commissions de différentes natures :

- des commissions de placement et des commissions sur encours liées à l'assurance-vie, aux valeurs mobilières, à l'immobilier et aux produits d'épargne entreprises ;
- et des commissions de gestion sur les OPC gérés par sa filiale de gestion d'actifs.

La note n°9.1 « Synthèse Analytique » du Rapport Annuel 2020 de l'UFF présente la répartition par secteur des commissions nettes de placement et des commissions nettes sur encours.

Les règles de tarification et de commissionnement étant propres à chaque produit et à chaque partenaire de l'UFF, nous ne publions pas d'informations plus détaillées.

AGRÉMENT BANCAIRE

Questions reçues :

25. Pourquoi notre groupe est-il soumis aux mêmes réglementations que les acteurs bancaires ?

26. Notre société dispose d'un agrément d'établissement de crédit. Vous serait-il possible d'indiquer quelles activités sont réalisées par notre Société en lien avec cet agrément ? Si la Société ne possédait pas cet agrément, quelle part de PNB / résultat d'exploitation serait perdue ? À ce jour, à votre sens, est-ce que cet agrément apporte à notre Société suffisamment d'avantages au regard des contraintes fortes imposées par sa détention dans un environnement européen peu propice aux établissements bancaires ?

27. Quelle est la part du PNB et du REX en 2020 qui nécessite un agrément bancaire ? Si celle-ci est marginale, la direction envisage-t-elle régulièrement d'abandonner cet agrément ? En effet, la rentabilité sur fonds propres d'UFF est largement insuffisante sur les 2 derniers exercices. Le moyen le plus simple pour améliorer cette rentabilité ne serait-il pas d'abandonner l'agrément et toute activité liée à cet agrément, et de rendre ainsi aux actionnaires tous les fonds propres non exigés par l'activité principale ?

Réponses :

L'agrément d'Union Financière de France Banque en qualité d'établissement de crédit lui permet d'une part, de proposer des offres de crédit immobilier et de comptes à termes, permettant ainsi de soutenir et développer son activité immobilière et soutenir la trésorerie de ses clients personnes morales et, d'autre part, de bénéficier du statut de prestataire de service d'investissement lui permettant d'exercer les services de conseil en investissement, réception transmission d'ordres, placement non garanti et tenue de compte conservation.

CESSION D'AVIVA FRANCE

Questions reçues :

28. Pouvez-vous nous assurer que vous défendrez avec l'ensemble du Conseil d'Administration les intérêts des salariés et des actionnaires minoritaires dans le cadre de la cession d'Aviva France à Aéma Groupe ?

29. Comme vous le soulignez dans le rapport annuel de notre Société, le groupe Aéma est entré en négociations exclusives avec Aviva Plc concernant le rachat de Aviva France ainsi que 75% de notre Société. Inquiet de l'impact substantiel de ce changement majoritaire sur le futur de notre Société, vous serait-il possible de nous indiquer, en l'état de vos connaissances, quelles sont les conséquences potentielles de ce changement de contrôle sur la conduite de la Société (management, nouvelles offres produits en remplacement des produits Aviva, changement de taux de commissionnement imposé par le nouvel actionnaire, concurrence de réseaux...) ? De manière corolaire, vous serait-il possible de nous éclairer en ce qui concerne le sort qui est réservé aux actionnaires minoritaires ? Une offre serait-elle notamment adressée par Aéma aux actionnaires minoritaires de UFF au même titre qu'à Aviva Plc ? Au niveau de notre Société, est ce qu'un comité ad hoc, indépendant du vendeur Aviva France, a été constitué afin d'évaluer l'impact potentiel de ce changement de contrôle sur l'avenir de notre Société, de s'assurer du respect de l'intérêt de la Société au regard de ce changement majeur et afin de s'assurer de l'équité de traitement des actionnaires minoritaires de notre Société (salariés ou non) ?

30. Je constate avec d'autres petits porteurs, que la communication de la direction et du CA avec ces derniers est très moyenne. Quand est-il du rachat des 75% d'Aviva par la MACIF ? Il serait souhaitable d'avoir plus d'informations.

Réponses:

Le processus de vente d'Aviva France, de même que la décision d'entrer en négociations exclusives avec Aéma Groupe, est mené par l'actionnaire d'Aviva France au Royaume-Uni. Aviva France, et a fortiori sa filiale Union Financière de France Banque, ne sont donc pas décisionnaires dans ce processus.



Cette opération de cession, si elle était menée à bien, ne concerne qu'indirectement UFF, et nous ne sommes pas en mesure à ce stade de communiquer sur les éventuelles évolutions qui pourraient être envisagées à l'avenir par Aéma Groupe en qualité d'actionnaire d'Aviva France et d'actionnaire indirect d'UFF, même si à notre connaissance aucune évolution significative de l'activité d'UFF n'est envisagée à ce stade.

En tout état de cause, nous vous confirmons en tant que de besoin, que l'échange d'informations relatives au projet d'acquisition d'Aviva France a été réalisé avec tout le soin nécessaire eu égard au statut de société cotée d'UFF et à la réglementation relative aux informations privilégiées.