

RESULTATS ANNUELS 2014

12 Février 2015

Uff

Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

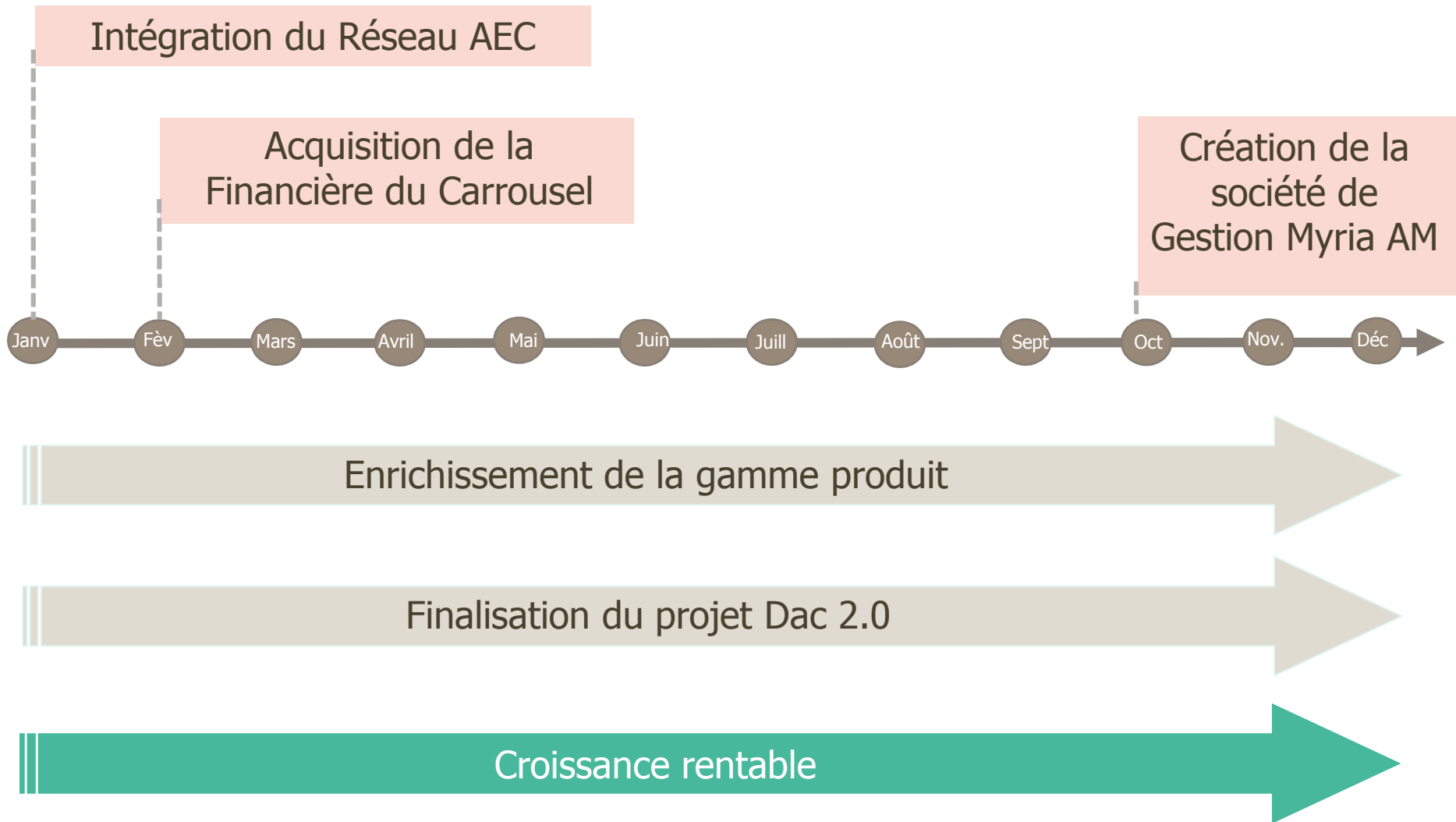
Sommaire

- 1. L'UFF : chiffres clés**
- 2. Faits marquants et activité 2014**
- 3. Résultat et dividendes**
- 4. Perspectives 2015**

- **1 450** salariés dont **1 150** dédiés au conseil
- **25** agences
- **216 000** clients dont **23 000** entreprises
- **10,9 Mds €** d'actifs gérés
- **1 318** lots vendus
- **1 304,1 M€** de chiffre d'affaires commercial
- **194 M€** de PNB
- **25,1 M€** de résultat



FAITS MARQUANTS 2014



Chargés de clientèle + 30%

- Plus de recrutement sur 2014

Conseillers formés +34%

- +2% sur les conseillers du réseau UFF pro forma
- + 191 conseillers Accessio à fin 2014

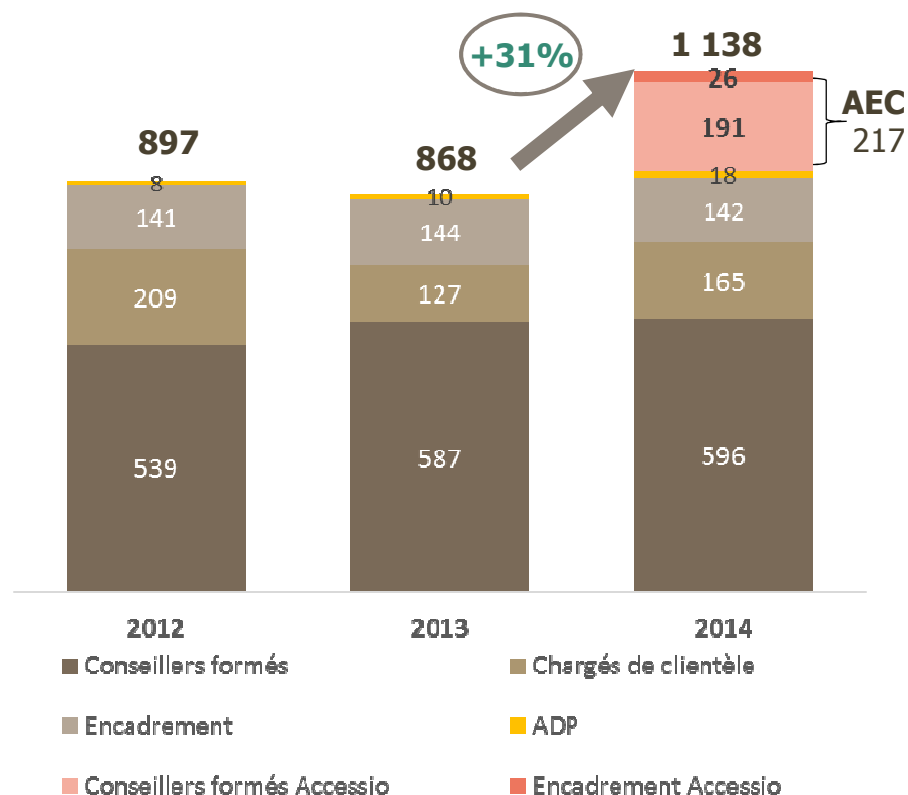
Encadrement +16%

- - 2 encadrants UFF pro forma
- +26 encadrants Accessio à fin 2014

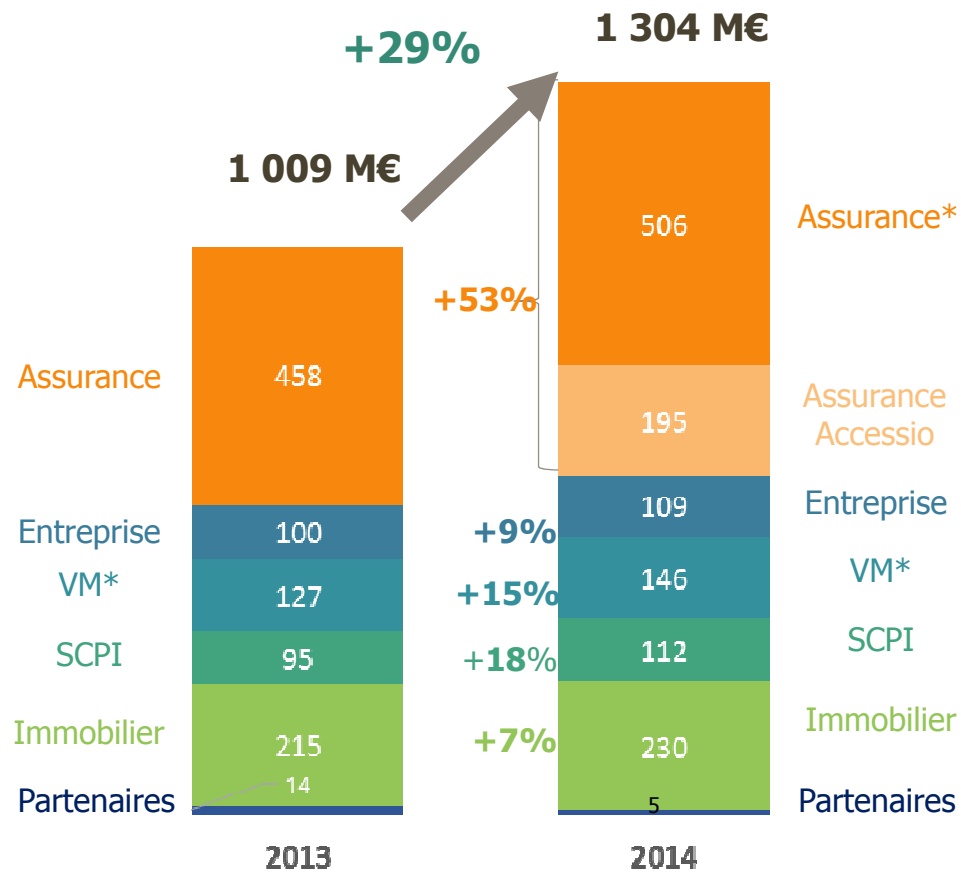
Turn-over effectifs formés 8,5%

- Plus faible niveau historique de Turn-over sur UFF pro forma à 8,2%
- 23 départs sur réseau Accessio soit un Turn-over annualisé de 9,6%

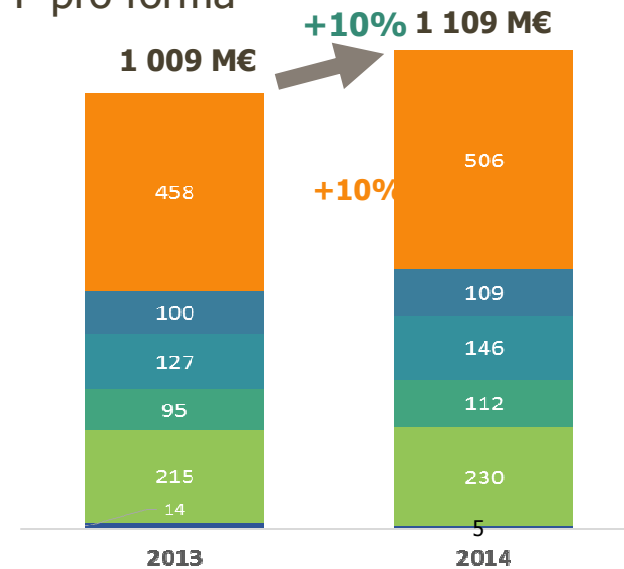
Evolution des effectifs fin de période (ETP)



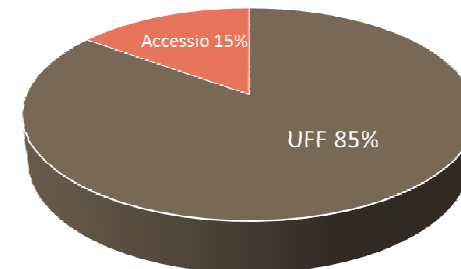
Croissance de 31 % du réseau commercial grâce à l'intégration de l'effectif formés AEC.



UFF pro forma



Répartition de la collecte



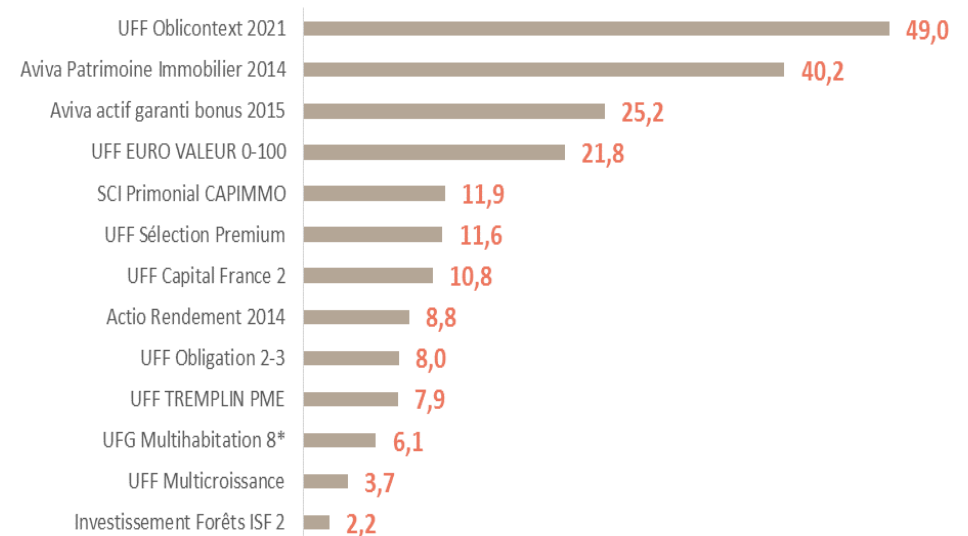
Forte dynamique commerciale avec une progression de 29% par rapport à 2013

* Hors partenaires

- Bilan des lancements 2014

- 22 lancements de nouveaux produits
- De très nombreuses évolutions sur l'ensemble de la gamme afin de moderniser notre offre

- Collecte commerciale nouveau supports - réseau UFF (M€)



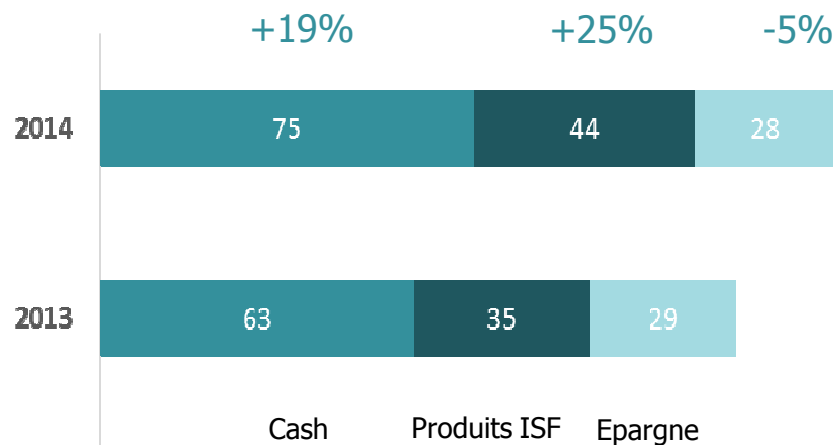
= 207 M€

23 % de la collecte cash a été réalisée sur de nouveaux supports.

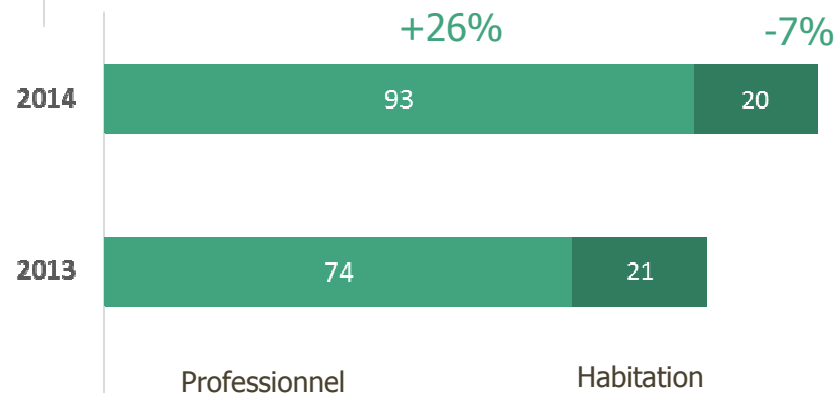
Valeurs mobilières* : 146 M€ +15%

SCPI : 112 M€ +18%

VM (M€)



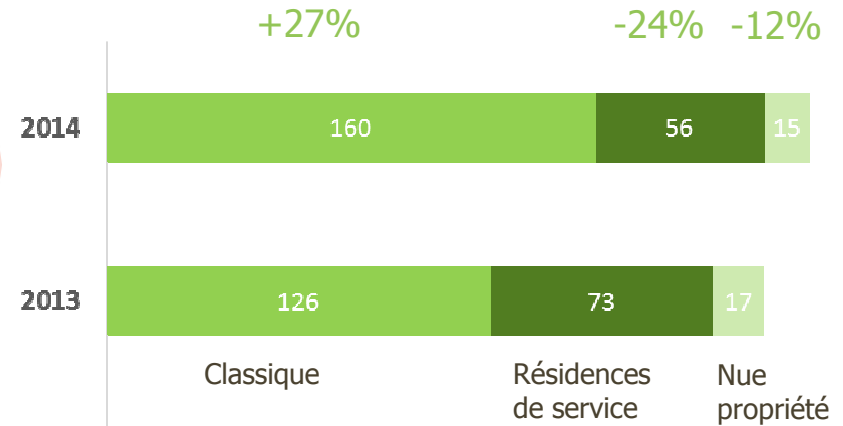
SCPI (M€)



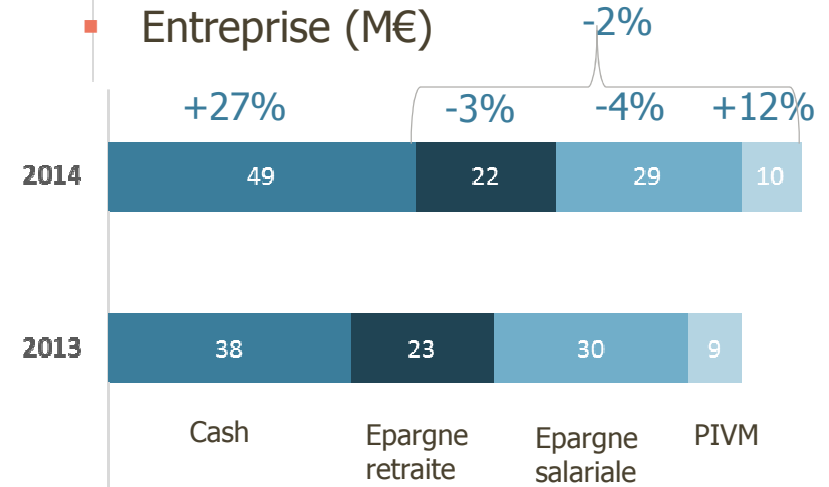
Immobilier direct : 230 M€ +7%

Entreprise : 109 M€ +9%

■ Immobilier (M€)



■ Entreprise (M€)

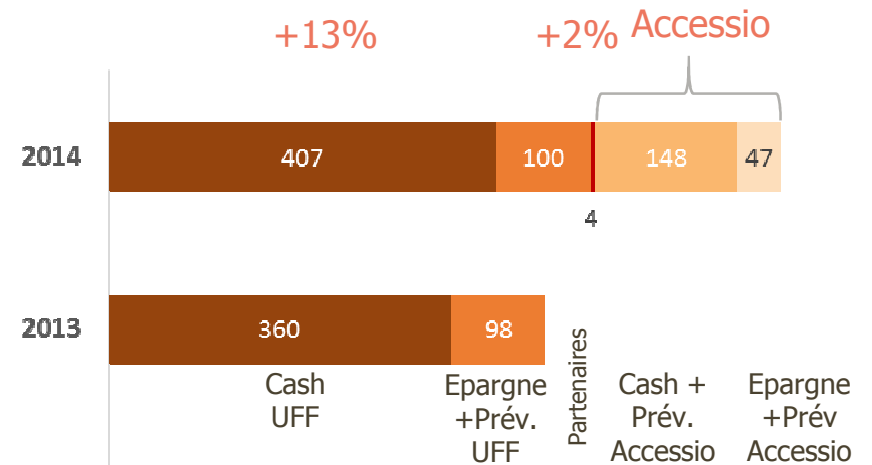


Total Assurance : 701 M€ +53%

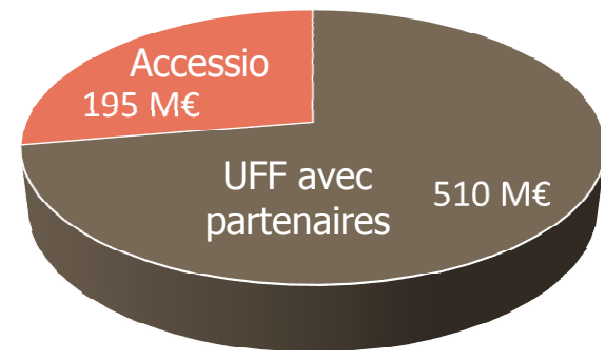
Dont UFF : 506 M€* +10%

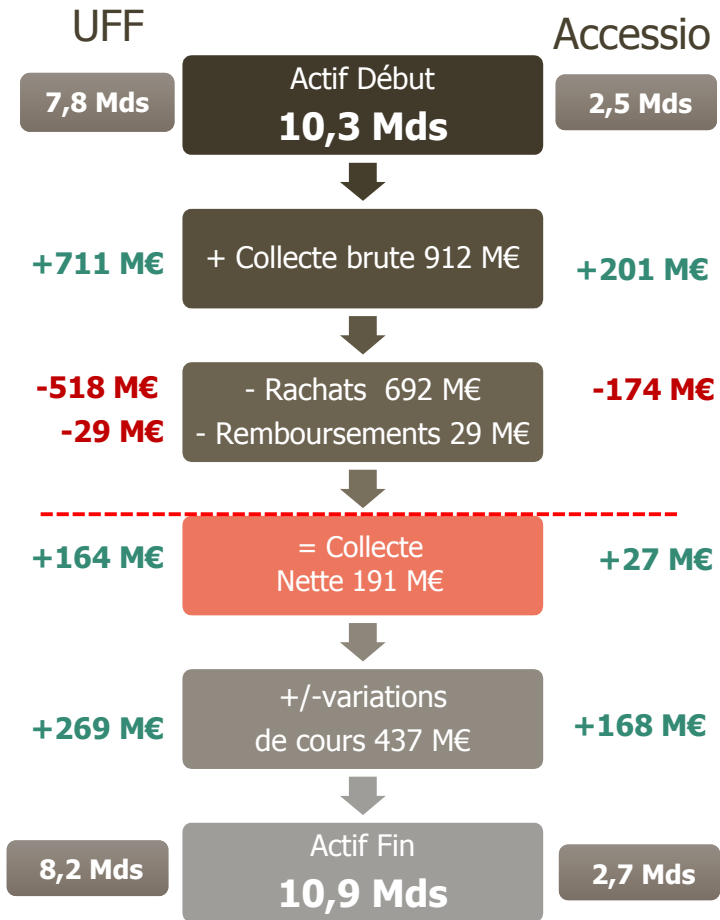
Dont Accessio : 195 M€

Assurance vie (M€)

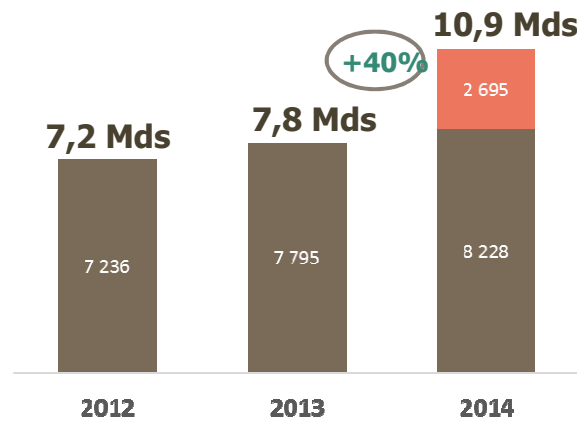


Répartition de l'assurance vie (M€)

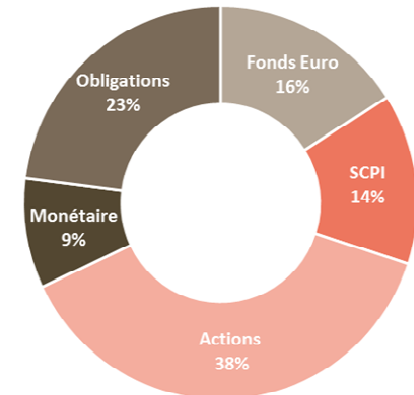




Evolution des actifs fin de période



Orientation des actifs UFFpro forma



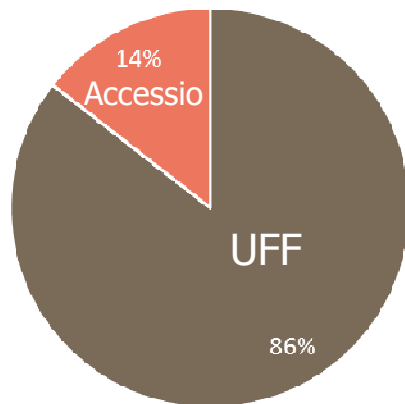
- Baisse de 7% de la part action (38% vs 41% en 2013)

Forte croissance des actifs liée à l'acquisition du portefeuille AEC, renforcée par la productivité commerciale et soutenue par l'évolution favorable des cours.

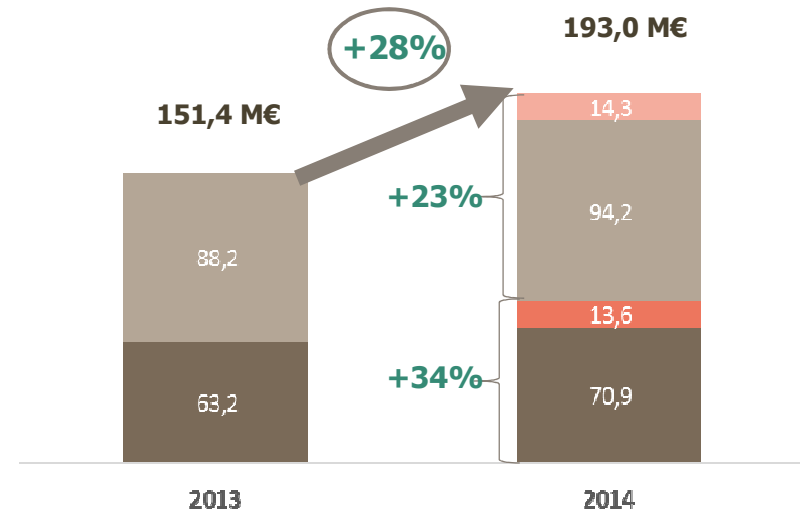


RESULTATS & DIVIDENDE

- 27,9 M€ de commissions d'assurance réalisées par les conseillers nouvellement intégrés
- Progression de 9% des commissions UFF Pro forma, sur l'ensemble des secteurs.

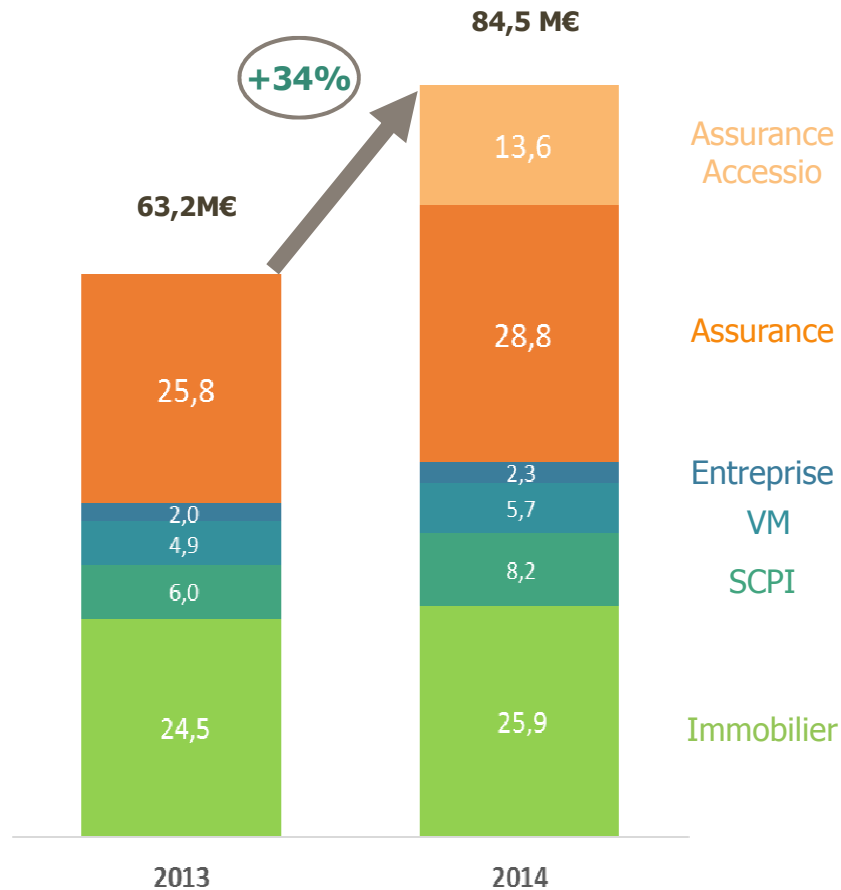


- La part des commissions assurance passe de 46% à 55%.

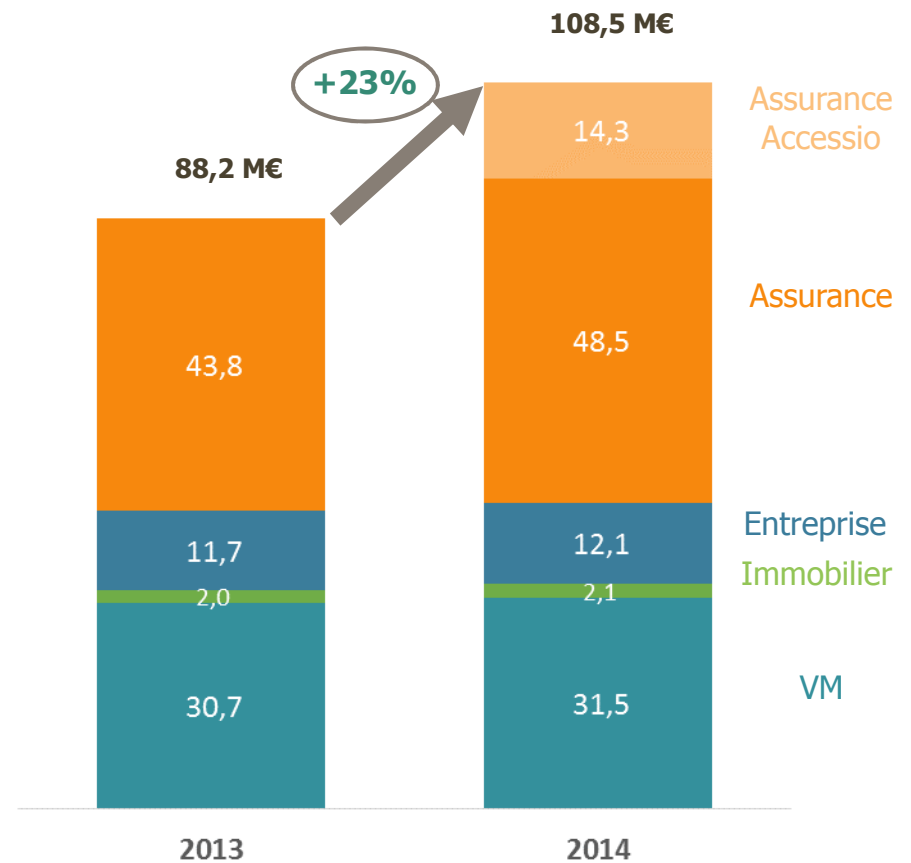


- Commissions sur en-cours Accessio
- Commission sur en-cours UFF
- Commissions de placement Accessio
- Commissions de placement UFF

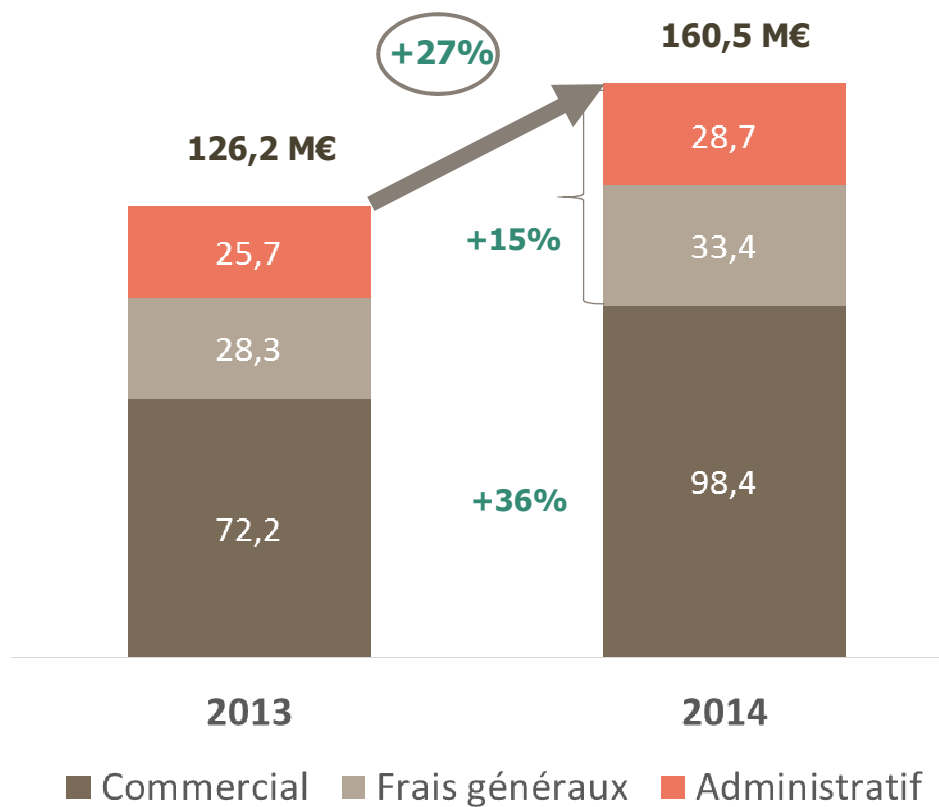
Des commissions en progression de 28%

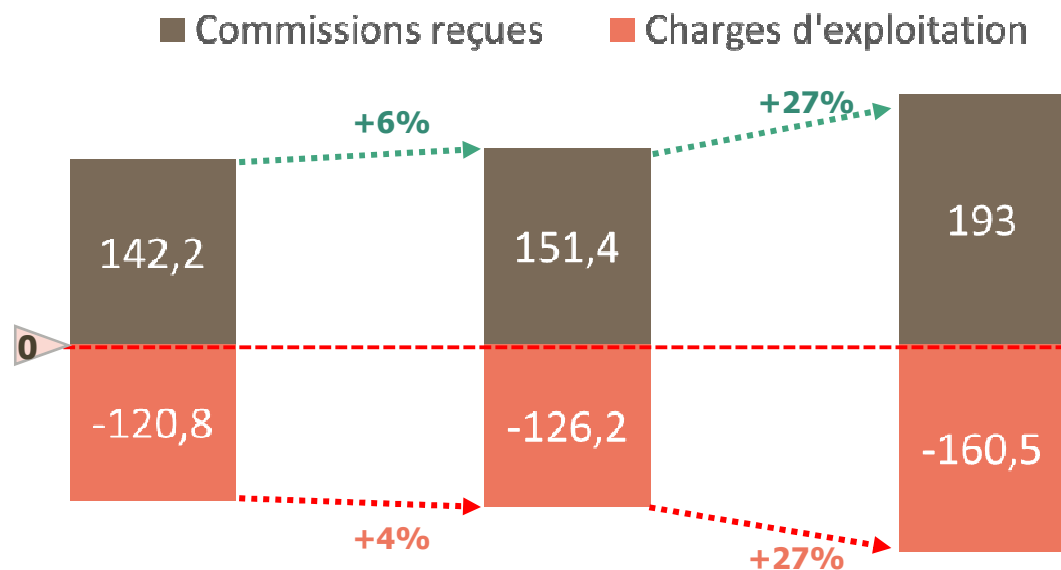


Croissance de 34% des commissions de placement grâce au 13,6 M€ du réseau AEC, hors AEC elles augmentent de 12%



Progression de 23% des commissions sur en-cours avec une croissance organique (hors Accessio) de 7% en ligne avec la hausse des actifs gérés moyen (+8%).

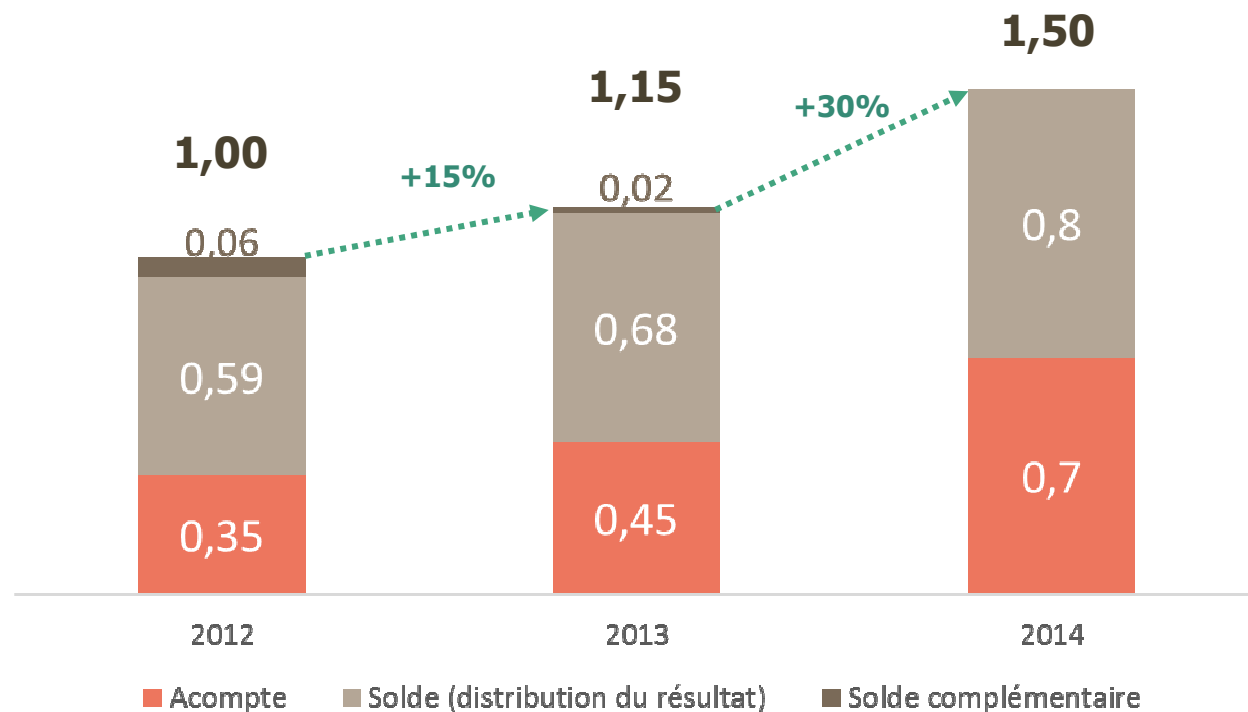




	2012	2013	2014
Résultat opérationnel	21,4	25,2	32,5
Résultat financier & autres prod. Expl.	1,3	2,5	1,0
Gains et pertes liées aux transactions			0,8
Résultat d'exploitation	22,7	27,7	34,3
Quote part résultat net Primonial REIM	0,6	1,2	1,8
Gains nets sur actifs immobilisés	0,2		
Impôt*	-8,3	-10,5	-11,0
Résultat Net	15,2	18,4	25,1

+37%

*Du fait de la non imposition du gain sur transaction (+6,7 M€), le taux d'imposition ressort à 30% en 2014 contre 36% en 2013



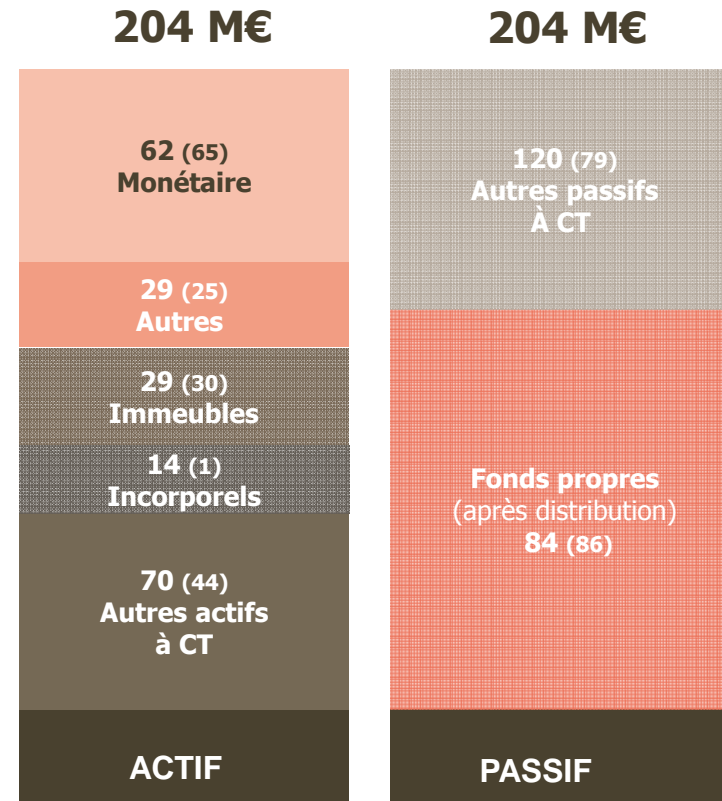
Un dividende en progression constante depuis 2012

■ Une structure bilancielle saine :

- une trésorerie gérée avec prudence,
- des immeubles de qualité (Immeubles Boulogne et Iéna : valeur de marché 48M€ au 31/12/2014),
- un endettement exclusivement à court terme

■ Ratios prudentiels :

- Solvabilité > 20% pour une exigence de 8% (vs 18% au 31/12/2013)
- Coefficient de liquidité 1 mois 809 % pour une exigence de 100% (vs 592% au 31/12/2013)





PERSPECTIVES 2015

■ Deux baisses de nature à favoriser la croissance en Europe

- Euro vs US dollar (de 1,36 à 1,23)
- Baril de pétrole (de 100 à 50\$)

■ Deux baisses de nature à favoriser les investissements « à risque »

- Rendement des dettes souveraines européennes
- Rendement des fonds en € en France

- **Une appétence au risque de retour mais qui se traduit encore faiblement dans leurs décisions et leurs comportements d'investissement.**
- **Une pression fiscale toujours fortement ressentie.**
- **Un faible intérêt pour les nouveaux contrats d'assurance-vie lancés par le gouvernement.**
- **Des signaux positifs à l'égard du dispositif Duflot-Pinel.**

Sources : Observatoire UFF-IFOP de la Clientèle patrimoniale (sept. 2014)

Poursuivre la dynamique commerciale de ces deux dernières années

- Consolider l'intégration des nouveaux collaborateurs et hisser leur productivité
- Accroître le nombre de recrutements de conseillers
- Parachever la transformation numérique de notre processus de souscription et de gestion
- Poursuivre notre stratégie de développement auprès des CGPI
- Acter pour Myria AM des performances de gestion lui permettant de devenir un relais de croissance pour UFF
- Poursuivre l'enrichissement de notre gamme de produits et élargir nos champs d'intervention

et ... Bâtir le nouveau plan stratégique de l'UFF à horizon 2020

Innover et développer régulièrement notre gamme de produits

ENTREPRISE

- **Consolider notre positionnement sur la trésorerie d'entreprise**
 - FCP UFF Obligations 2-3
- **Compléter notre gamme avec la Prévoyance Collective en partenariat avec Quatrem**
 - Offre Qualiopée
- **Moderniser notre offre d'épargne salariale**
 - Lancement d'un nouveau PEE, fin 2015

PARTICULIERS

- **Poursuivre notre approche opportuniste avec notre gamme de fonds de contexte**
 - UFF Oblicontext 2021 : obligations à haut rendement
 - SCI Capimmo : l'immobilier dans l'Assurance-vie
- **Poursuivre notre offre de programmes immobiliers d'investissement variés et de qualité (Classique, Anciens rénovés, Lots gérés, démembrés, etc...)**
- **Internationaliser notre gamme de support financiers** avec une ouverture accrue hors de l'Europe
- **Continuer d'adapter en permanence notre gamme de solutions financières** afin de saisir les tendances de marché et répondre aux besoins de nos clients.



MERCI

