

RESULTATS SEMESTRIELS 2014

23 juillet 2014

uff

Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Sommaire

- 1. L'UFF : chiffres clés**
- 2. Faits marquants et activité du 1^{er} semestre 2014**
- 3. Résultat et acompte sur dividende**
- 4. Perspectives 2014**

- **1 455** salariés dont **1148** dédiés au conseil
- **22** agences et **3** régions AEC
- **200 000** clients : **178 000** particuliers et **22 000** entreprises
- **10,9 Mds €** d'actifs gérés
- **440** lots vendus
- **563 M€** de collecte commerciale
- **91,6 M€** de PNB
- **13,9 M€** de résultat net



FAITS MARQUANTS 2014

- **Acquisition et intégration progressive du réseau AEC**
 - **Acquisition le 1^{er} janvier 2014**
 - **Démarrage de la formation à la gamme de produits UFF**
 - **Signature de l'accord de substitution au 30 juin 2014**

ET ...

- **Acquisition de la Financière du Carrousel , filiale de CGPE**

La croissance du réseau commercial confirmée

■ L'effectif formé continue sa progression:

- Effectif formé : +225 (-1 sur réseau UFF pro forma et + 226 ex AEC))
- Conseillers formés : + 195 (-3 sur réseau UFF pro forma et +198 ex AEC)

■ Cette croissance de l'effectif formé résulte :

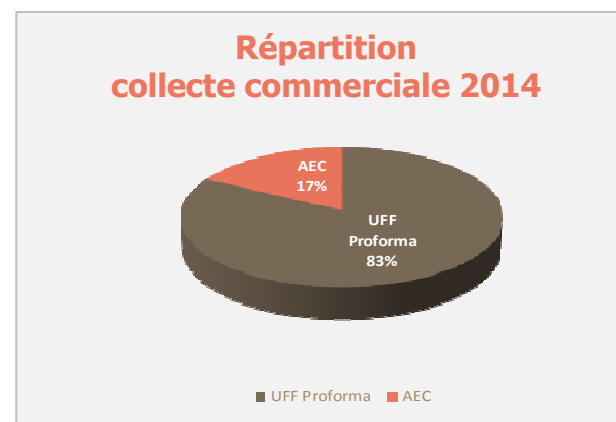
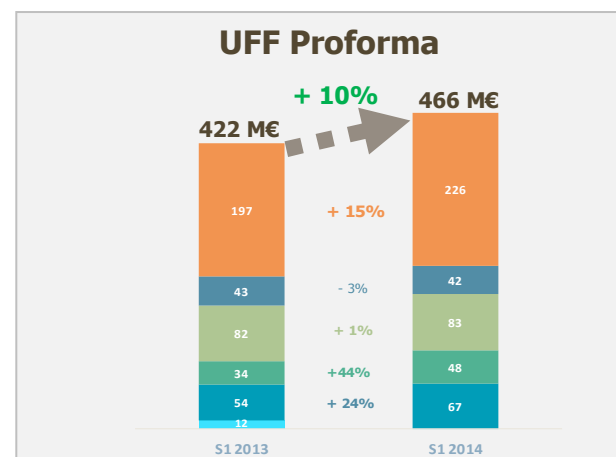
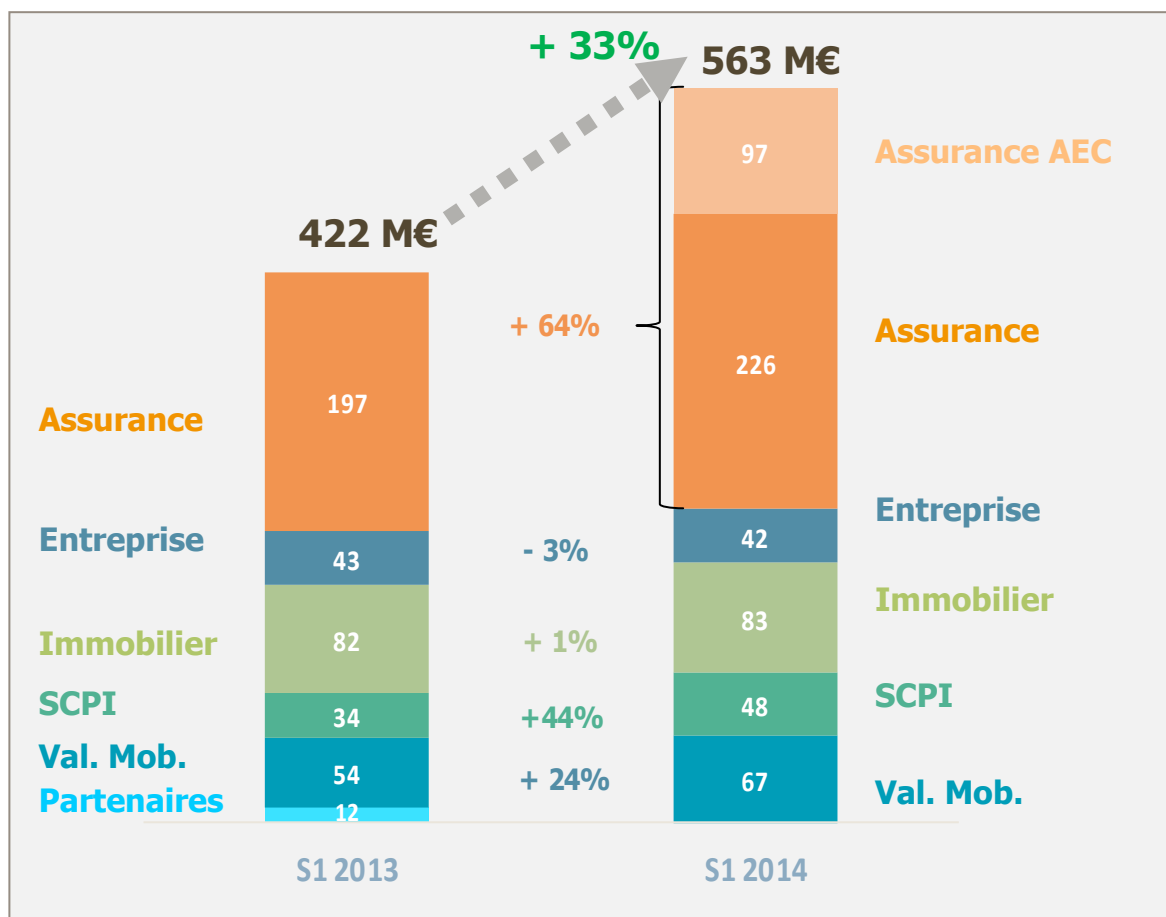
- de l'acquisition du réseau ex AEC au 1^{er} janvier 2014
- d'un turn-over historiquement bas : 8,1% sur le réseau UFF pro forma et 11,8% sur le réseau ex AEC

Une activité commerciale soutenue dans tous les secteurs

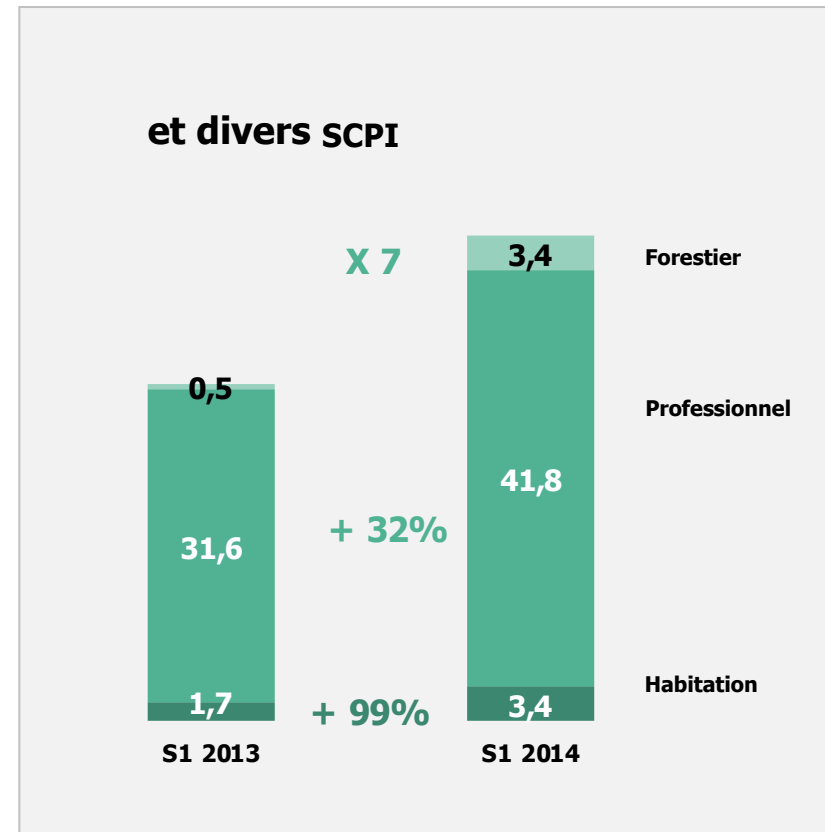
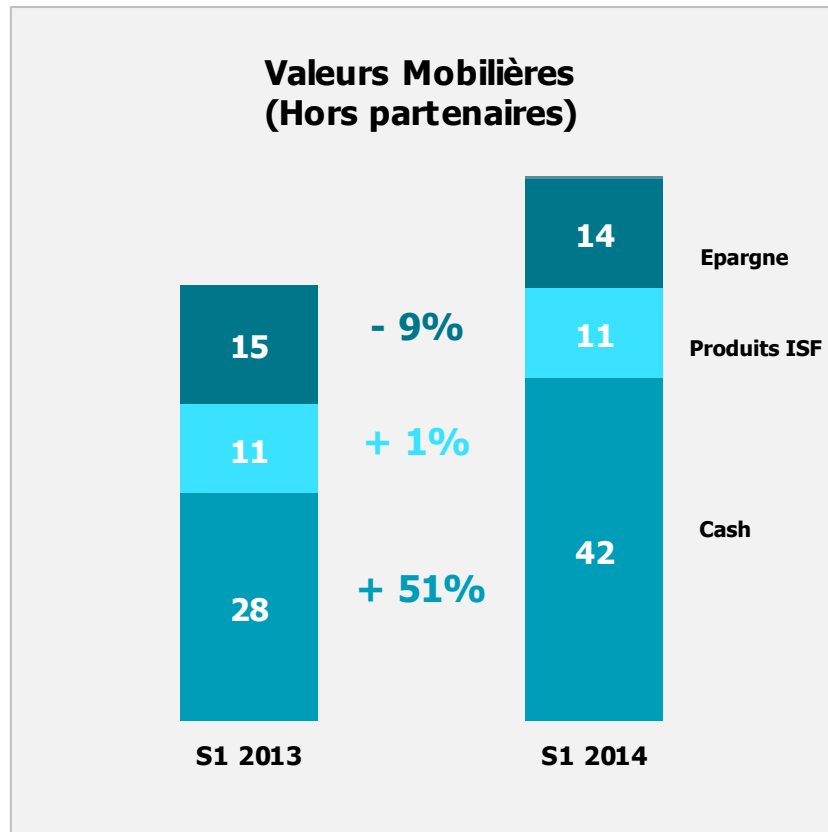
- **Une collecte nette en hausse (hors acquisition du réseau AEC)**
- **Des lancements de produits ciblés et de fonds liés au contexte:**
 - PEA-PME
 - UFF Euro Valeur 0-100
 - UFF Tremplin PME
 - UFF Capital France
- **L'activité immobilière maintenue :**
 - bonne performance dans un marché en fort recul
 - Sélection rigoureuse des biens pour des investisseurs devenus plus prudents

Une collecte commerciale en hausse par rapport au 1^{er} semestre 2013

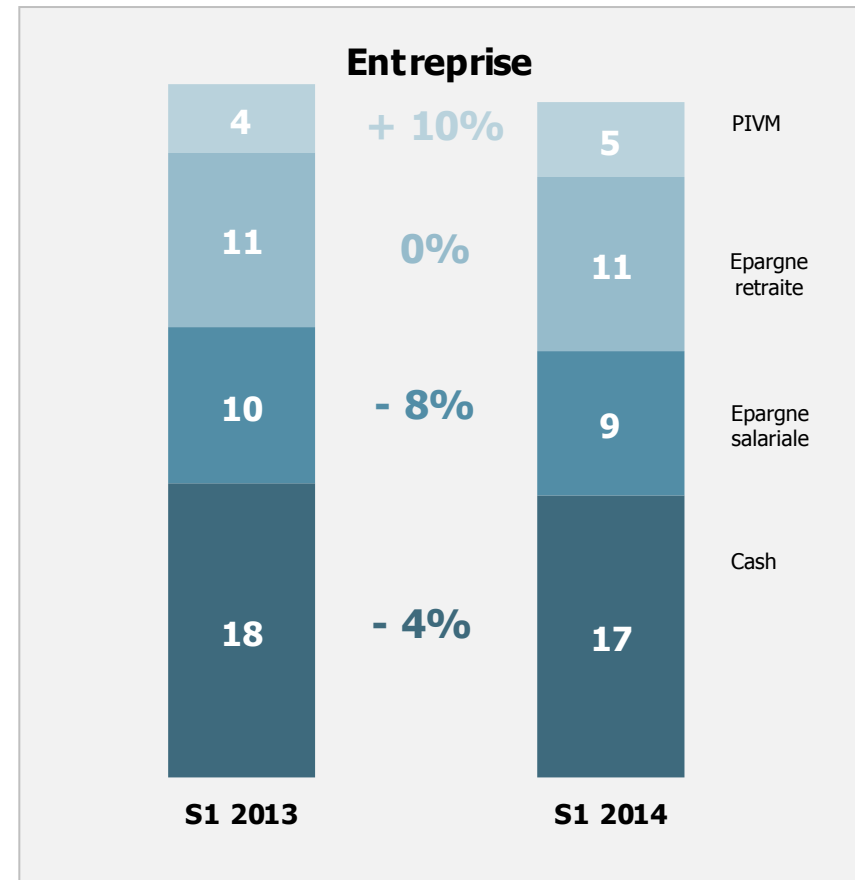
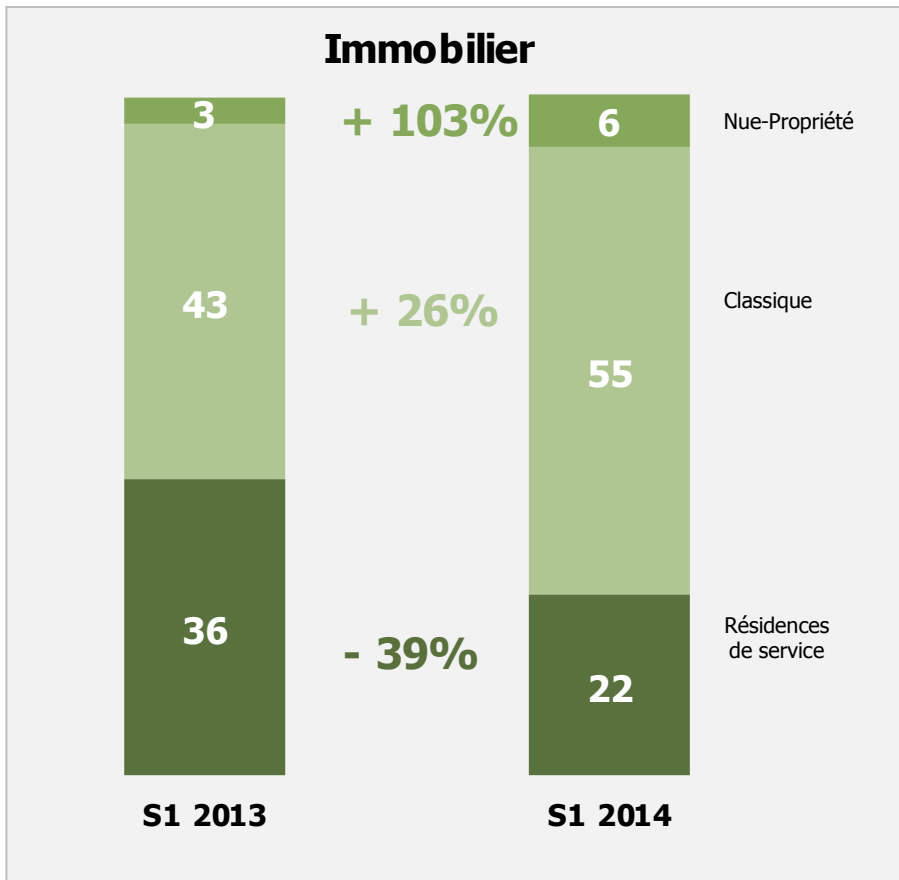
- 563 Millions de collecte commerciale, soit +33% par rapport à 2013.



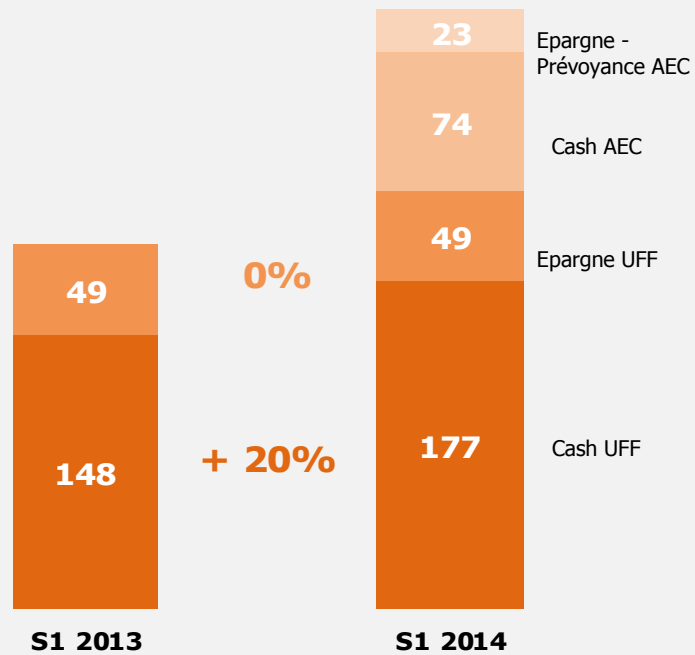
Collecte commerciale : Valeurs Mobilière, SCPI



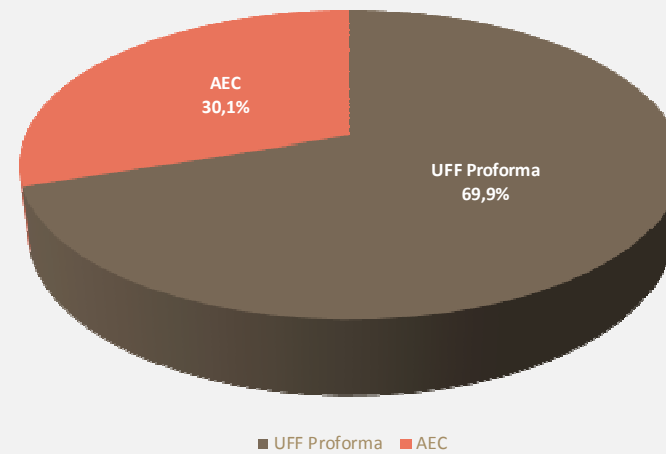
Collecte commerciale : Immobilier, Entreprise



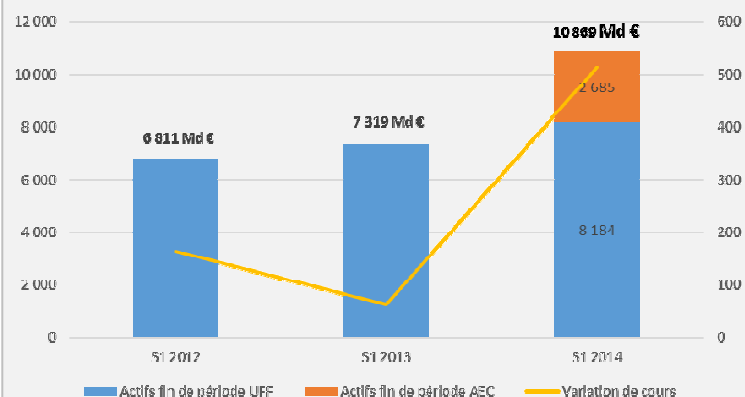
Assurance Vie



Répartition de l'Assurance Vie



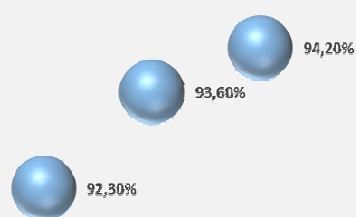
Evolution des actifs fin de période



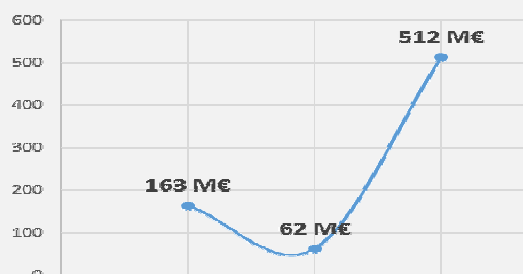
Evolution des actifs

Actifs Groupe en M€	2012	2013	2014	Dont UFF	Dont AEC
Actifs début de période	6 623	7 236	10 295	7 795	2 500
Collecte brute	332	313	425	325	100
Rachats	-303	-266	-349	-258	-91
Remboursement de fonds FCPI	-5	-26	-14	-14	0
Collecte nette	25	21	62	53	9
Variation de cours	163	62	512	336	176
Actifs fin de période	6 811	7 319	10 869	8 184	2 685
<i>Taux de fidélisation des actifs</i>	<i>92,3%</i>	<i>93,6%</i>		<i>94,2%</i>	

Evolution du taux de fidélisation UFF Proforma



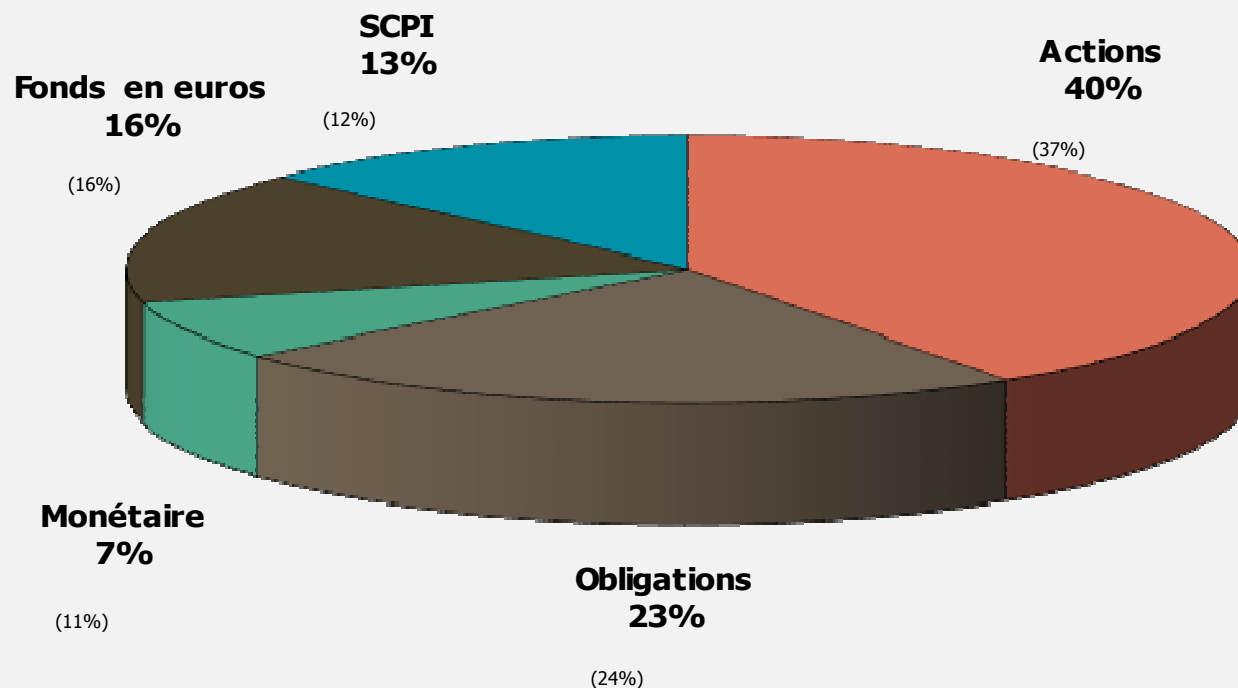
Variation de cours Total UFF et AEC



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

Orientation des actifs (UFF Pro forma)

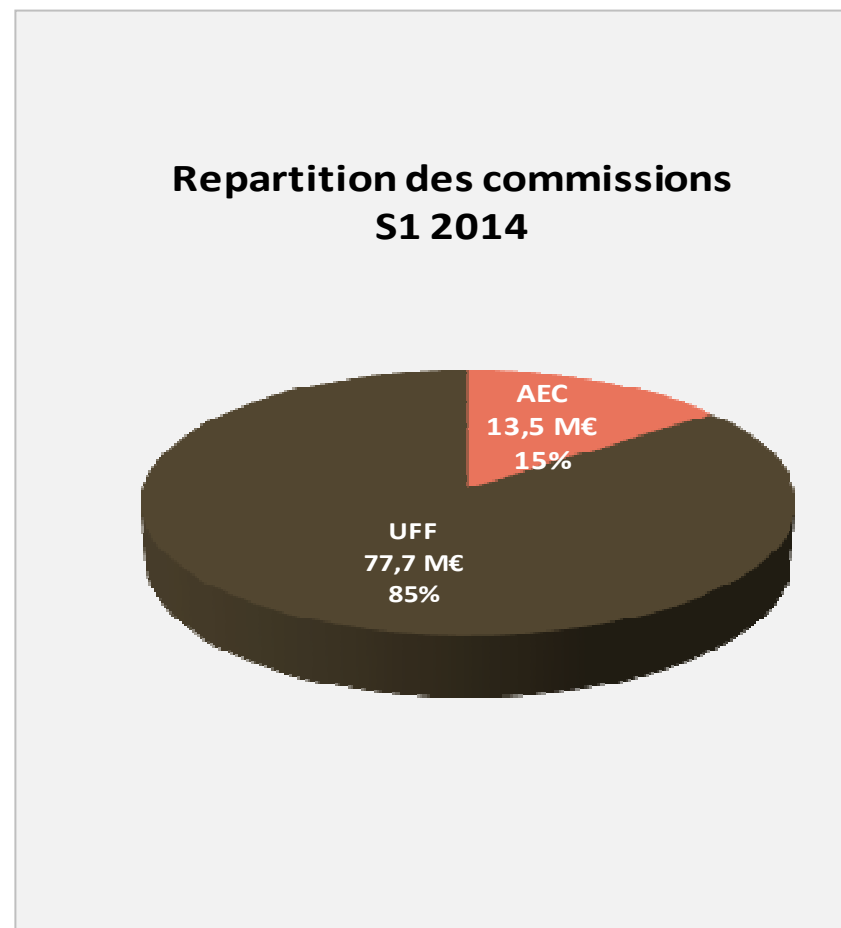
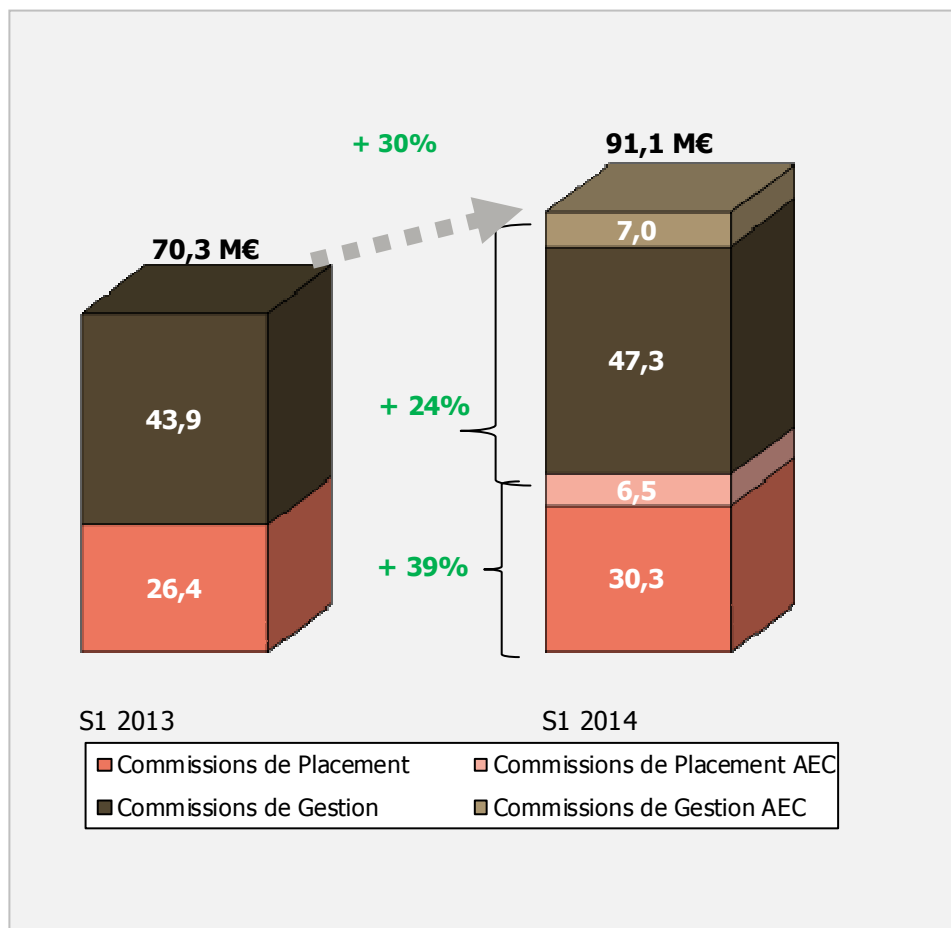
Chiffres au 30.06.2014
() au 30.06.2013



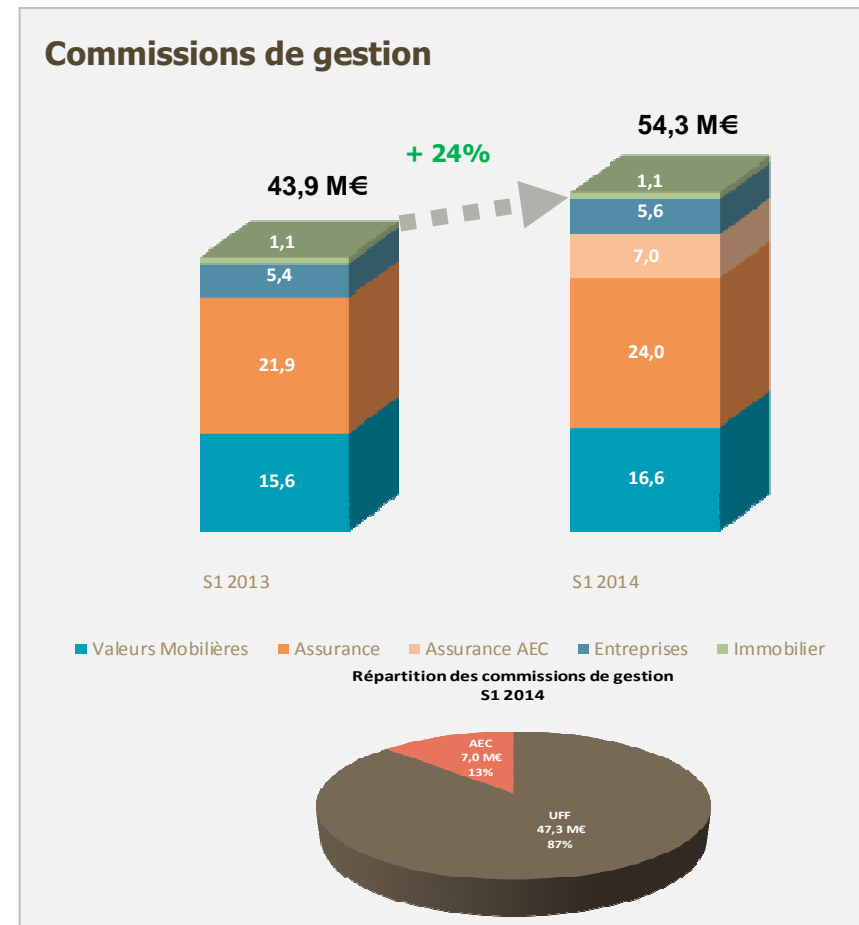
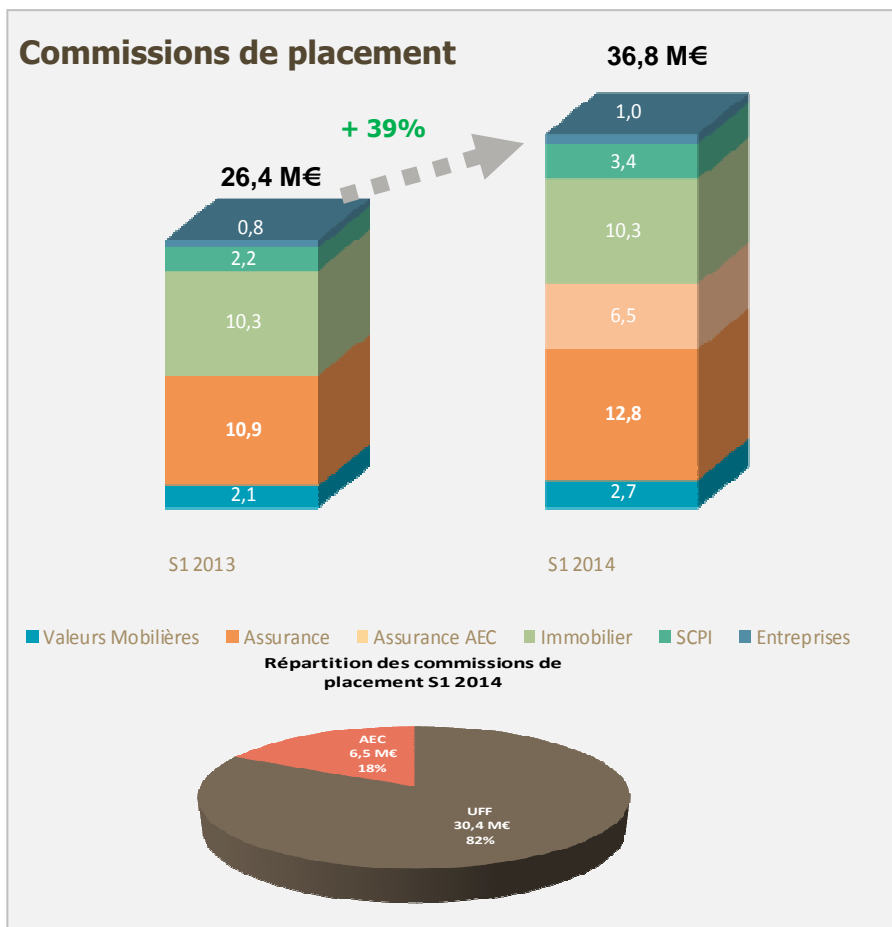


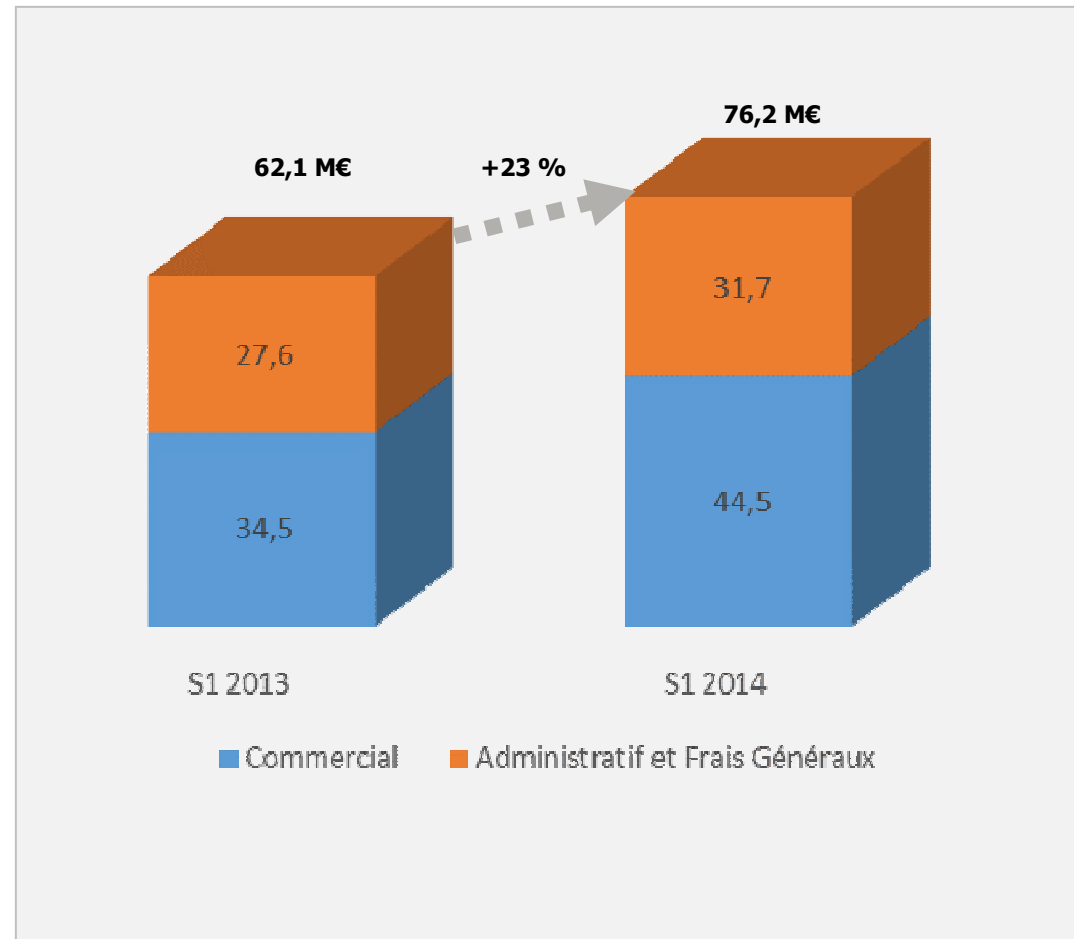
RESULTAT ET ACOMPTE SUR DIVIDENDE

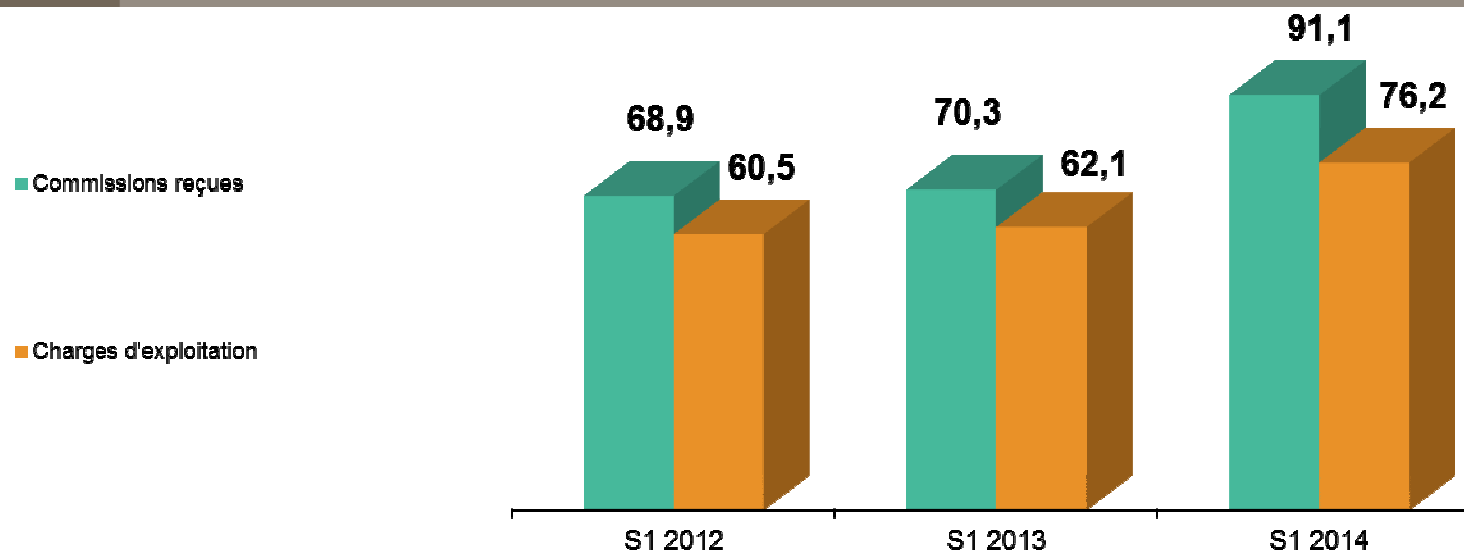
■ Des commissions en progression de 30%



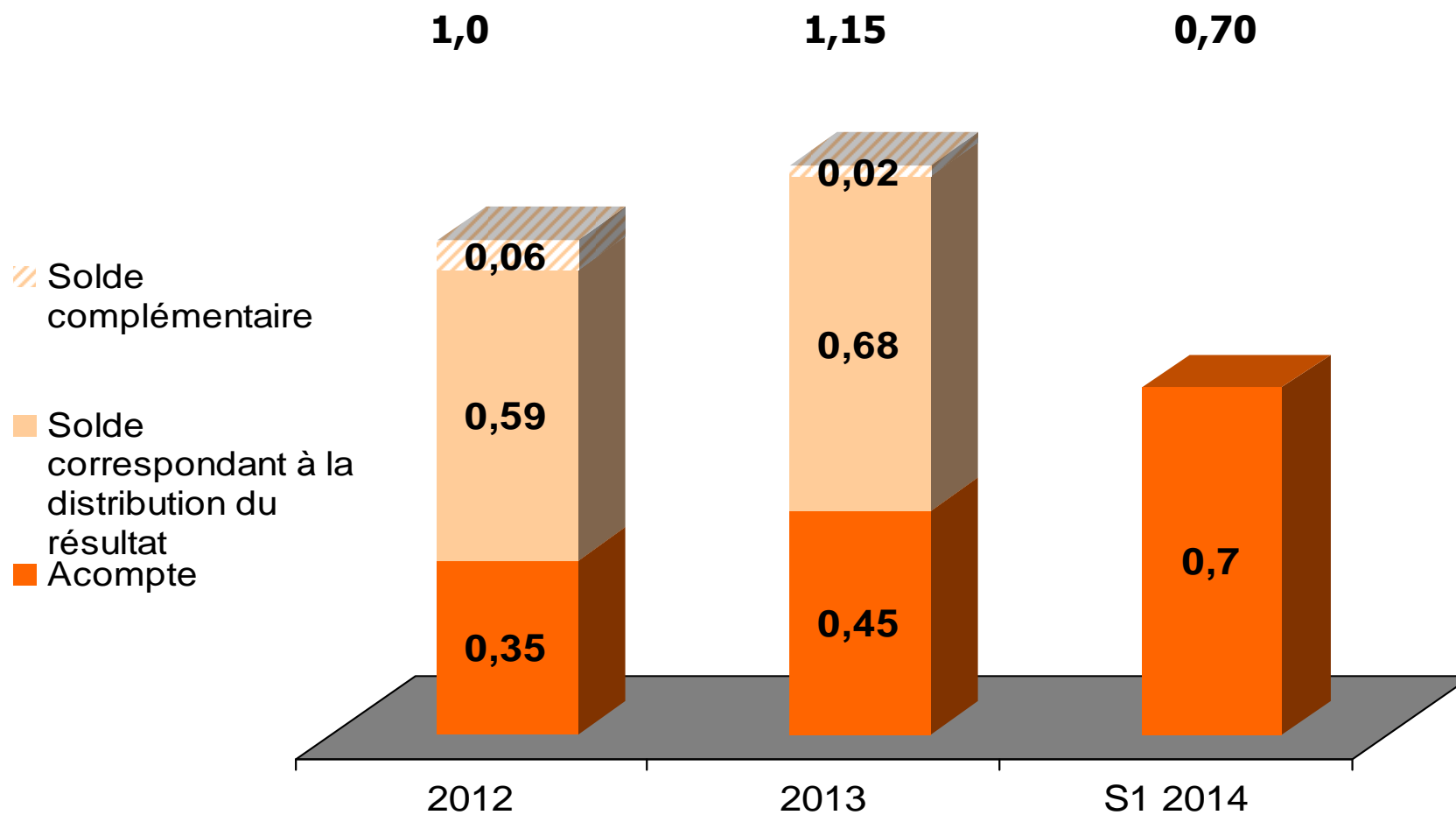
- **Croissance de 39% des commissions de placement grâce au 6,5 M€ du réseau AEC, hors AEC elles augmentent de 15%**







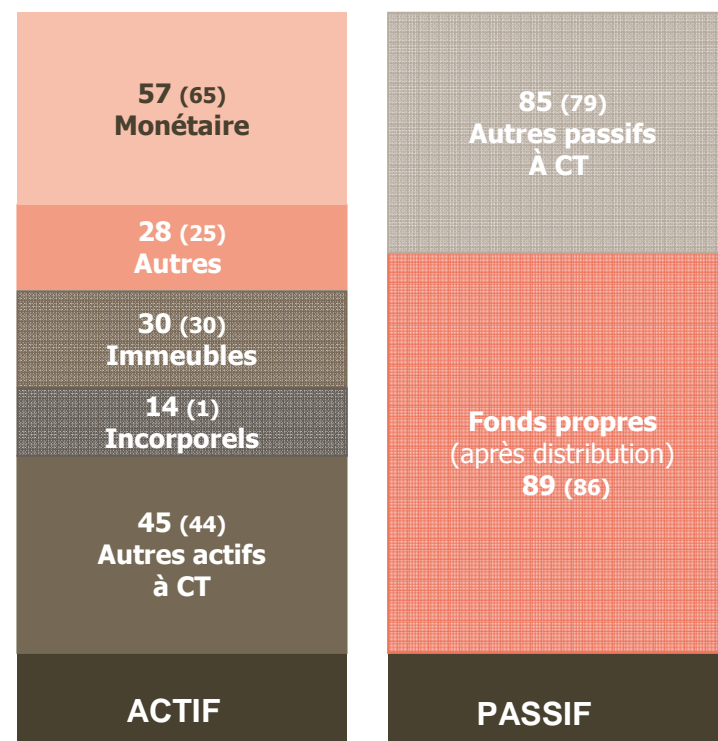
	S1 2012	S1 2013	S1 2014
Résultat opérationnel	8,4	8,2	14,8
Résultat financier + autres prod exploit	0,8	2,3	0,5
Gain et pertes liés aux transactions net			1,6
Résultat d'exploitation	9,2	10,5	16,9
Quote part résultat net Primonial REIM	0,2	0,6	0,9
Impôt	- 3,0	- 3,7	- 4,0
Résultat net	6,4	7,4	13,9



(en M€)

■ Une structure bilancielle saine :

- une trésorerie gérée avec prudence,
- des immeubles de qualité (Immeubles Boulogne et Iéna : valeur de marché 47M€ au 31/12/2013),
- un endettement exclusivement à court terme





PERSPECTIVES 2014

- **Renforcer les canaux de distribution**
 - Formation du réseau acquis aux produits de la gamme UFF.
 - Poursuite dans l'affiliation de nouveaux cabinets de CGPI pour sa filiale CGP Entrepreneurs
- **Développer l'offre produits répondant aux attentes d'une clientèle patrimoniale**
- **Accroître l'efficacité opérationnelle**
- **S'adapter et aux nouvelles réglementations**
- **Poursuivre les investissements en informatique**



MERCI