

UFF
COMMUNICATION

FRANÇOISE PAUMELLE
Directrice de la Communication
01 40 69 63 75
francoise_paumelle@uff.net

CAROLE DE CARVALHO
Chef de projet Communication
01 40 69 64 57
carole_de_carvalho@uff.net

PLEAD
RELATIONS PRESSE

HELENE HAMELLE
Directrice Conseil
06 98 02 45 10
helene.hamelle@plead.fr

ETIENNE DUBANCHET
Relations presse
06 62 70 09 43
etienne.dubanchet@plead.fr

DOSSIER DE PRESSE
MARS 2018

SOMMAIRE

03
L'UFF, PIONNIER DU CONSEIL
EN GESTION DE PATRIMOINE

04
LES CHIFFRES CLES

05
L'UFF, UNE PROPOSITION
CLAIRE

10
UN SERVICE PATRIMONIAL
GLOBAL ET PERSONNALISÉ

14
UNE OFFRE DIVERSIFIÉE,
CONSTRUITE EN ARCHITECTURE
OUVERTE SÉLECTIVE

16
UN ACCES PRIVILEGIE
À UNE GAMME COMPLÈTE DE
SOLUTIONS D'INVESTISSEMENT

UNE OFFRE DE PRODUITS
FINANCIERS INNOVANTS

L'IMMOBILIER,
UN CHOIX PATRIMONIAL

20
UN CONSEIL DIFFÉRENCIÉ
AU PROFIL DES CLIENTS

UN SERVICE « PARTICULIERS » COMPLET

UN SERVICE « ENTREPRISES » SPECIFIQUE

L'INGENIERIE PATRIMONIALE

UNE OFFRE DÉDIÉE AUX SPORTIFS

30
LE RESEAU DE CGP :
UNE RÉFÉRENCE SUR LE MARCHÉ

LA SPÉCIALISATION : UN ATOUT MAJEUR

LA FORMATION : UNE PRIORITÉ ABSOLUE

33
L'ÉQUIPE DIRIGEANTE

37
LES DATES CLÉS

40
ANNEXES

L'UFF, PIONNIER DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Depuis sa création en 1968, l'UFF est restée fidèle à sa vocation :
LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE.



L'UFF a toujours été un **acteur innovant** à la fois créateur du métier de conseil en gestion de patrimoine et capable de s'adapter de manière compétitive aux évolutions des besoins et attentes du marché... en réinventant ce métier pour mieux répondre aux exigences grandissantes de la clientèle patrimoniale.

Ce choix s'avère d'autant plus pertinent que le taux d'épargne des Français reste à un niveau élevé (le taux d'épargne¹ des ménages en France est à 13,6 % en 2016 et le taux d'épargne financière² approche 4,6 %)³.

L'UFF évolue incontestablement sur un marché porteur. En effet, malgré un accroissement de sa culture financière au cours de ces dernières années, jamais la clientèle patrimoniale n'a eu autant besoin d'être personnellement guidée, rassurée et accompagnée dans la gestion de son patrimoine et dans le choix de ses investissements.

Avec un portefeuille de 209 756 clients et 12,1 milliards d'euros d'actifs sous gestion au 31/12/2017, **l'UFF figure au premier rang français des sociétés de conseil en gestion de patrimoine**. Présente partout en France, l'UFF est composée de 1 549 collaborateurs dont 1 218 dédiés au conseil.

L'UFF, détenue à 74,3% par le groupe Aviva Vie, est cotée depuis 1987 à la Bourse de Paris et figure actuellement sur le compartiment B d'Euronext Paris.

¹ Rapport entre l'épargne des ménages et le revenu disponible brut

² Rapport entre la capacité de financement des ménages et le revenu disponible brut

³ Source : Insee, comptes nationaux - base 2010.

LES CHIFFRES CLES

ARRETES AU 31.12.2017

1 549

EFFECTIF DES COLLABORATEURS
Dont 1 218 dédiés au conseil

9,6%

TAUX DU TURNOVER DES EFFECTIFS
COMMERCIAUX FORMES

209 756

NOMBRE DE CLIENTS
Dont 88 % de particuliers
10 % d'entreprises
2% de professions libérales

12,1 milliards d'€

ACTIFS ADMINISTRES

26 940* au 31.12.2016

NOMBRE D'APPARTEMENTS SUIVIS
* parc immobilier classique suivi, résidences gérées
vendues, nue-propriétés

92 millions d'€

COLLECTE NETTE

231,7 millions d'€

PNB

36,5 millions d'€

RESULTAT NET CONSOLIDE

1,95 € / action

ACOMPTE DIVIDENDE 2017
0,70 € : versé le 2 novembre 2017

SOLDE DIVIDENDE 2017
1,25 €* : versement le 31 mai 2018

* Sous réserve de l'approbation par
l'Assemblée Générale des actionnaires

107 millions d'€

CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES
Avant distribution du solde du dividende

L'UFF, UNE PROPOSITION CLAIRE

Une des spécificités de l'UFF est de proposer **une prestation de conseil complète** : en abordant les différentes étapes du processus de la gestion patrimoniale, de sa création à sa transmission, en apportant **une réponse sur-mesure à chaque client patrimonial et entrepreneurial**, et en lui garantissant :

- le bon Conseiller,
- le bon service,
- la bonne stratégie patrimoniale,
- la bonne allocation d'actifs,
- la solution produit compétitive.

Une proposition qui s'appuie sur 4 éléments clés

- 1** La garantie de la qualité de nos conseillers, toujours plus spécialisés et dédiés à un nombre limité de clients.
- 2** Une offre couvrant l'ensemble des besoins de la clientèle patrimoniale et entrepreneuriale.
- 3** Une gamme construite en architecture ouverte en suivant une méthode de sélection rigoureuse.
- 4** Une relation de proximité et pérenne avec chaque client qui assure un suivi de qualité dans le temps pour développer la satisfaction des clients.

L'Observatoire UFF - IFOP de la Clientèle Patrimoniale

Afin d'affiner en continu sa compréhension des cibles patrimoniales, notamment suite aux conséquences de la crise, l'UFF a souhaité se doter d'un outil de mesure des attentes et des comportements de ses clientèles à l'égard de l'investissement.

En 2009, l'UFF lance l'Observatoire de la Clientèle Patrimoniale, réalisé en partenariat avec l'IFOP.

La 9^{ème} vague, menée en septembre 2017, a montré les résultats suivants ⁴ :

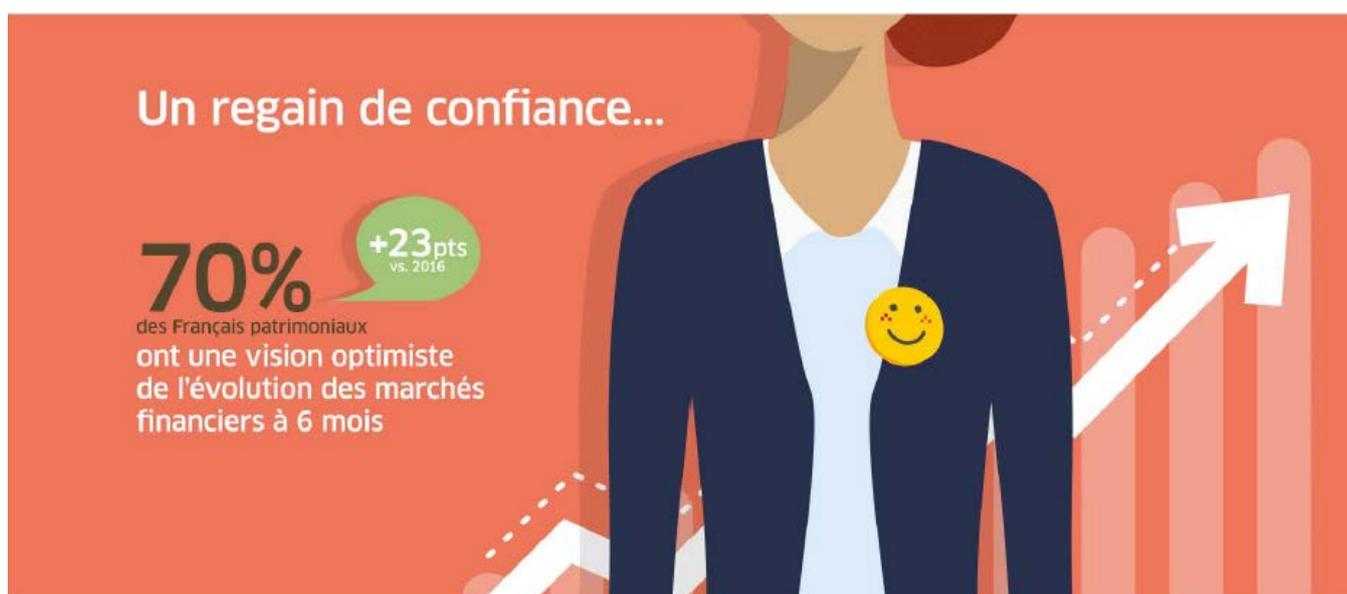
Pour la souscription de produits financiers, les Français patrimoniaux font d'abord confiance à leur conseiller bancaire, mais aussi aux conseillers spécialisés



A l'instar des années précédentes, lorsqu'ils souhaitent souscrire des produits financiers, les Français patrimoniaux se tournent en majorité d'abord vers leur conseiller bancaire (50%, -3 points vs 2016), en particulier ceux qui détiennent un patrimoine inférieur à 45 000 € (71%). On note que si demain, ils devaient refaire un choix quant à la gestion de leurs fonds, 21% seulement des Français patrimoniaux s'adresseraient à leur conseiller bancaire (-13 points vs 2016), cette confiance étant toutefois plus forte parmi les personnes ayant un revenu annuel inférieur à 45 000 €. Plus de la moitié d'entre eux s'adresserait à un conseiller spécialisé (58%), une proportion en forte hausse et qui atteint son plus haut niveau depuis le lancement du baromètre (+12 points par rapport à 2016).

⁴ Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale, septembre 2017

Des marchés financiers qui suscitent un niveau d'optimisme très élevé, malgré des risques de placements plutôt jugés en hausse



L'embellie économique observée en 2017, associée sans doute à l'espoir qui a accompagné le changement de majorité suite aux dernières élections (mai 2017), a entraîné un très net regain d'optimisme parmi les Français patrimoniaux (+23 points en un an) pour atteindre 70%. Soit le score le plus important enregistré depuis la création de l'Observatoire, en 2009.

Une ouverture au risque plus importante mais des motivations d'investissement classiques. Pour la première fois en 9 ans, la part des investisseurs ouverts au risque égale celle des investisseurs prudents (50% dans les deux cas), soit une hausse de 6 points de la part des Français patrimoniaux prêts à prendre des risques.

Alors que la disponibilité des fonds arrivait en tête des critères de choix d'un investissement depuis 2009, cette dimension arrive maintenant au 2ème rang (49%, recul de 8 points), devancée par le niveau de rendement (54%), seul facteur recueillant un score majoritaire.

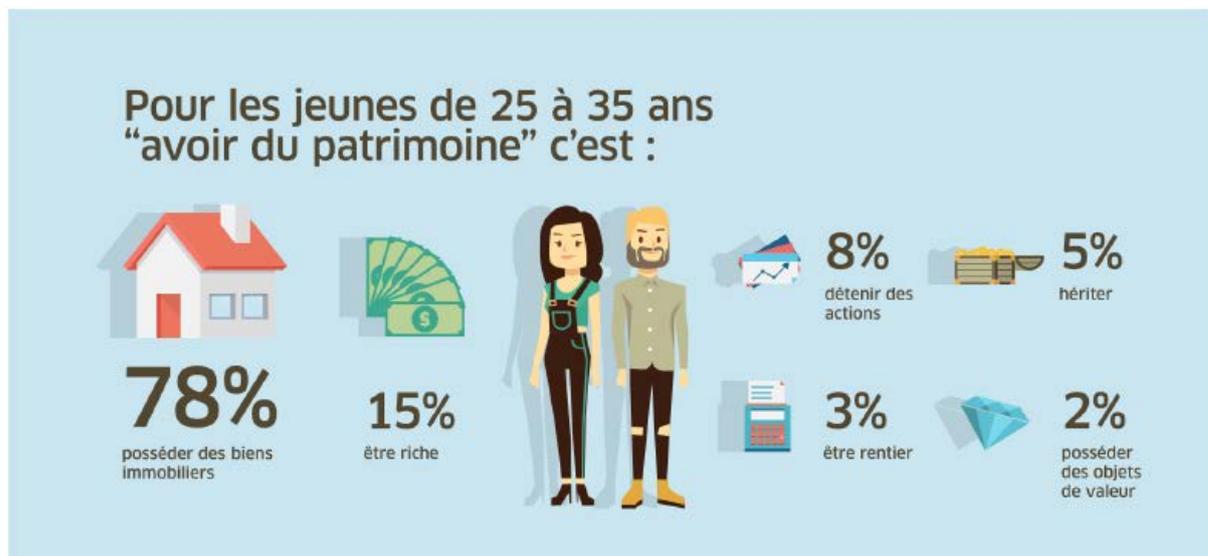
En 2017, l'UFF mène 3 nouveaux « focus catégoriels » et décrypte leur regard sur leurs finances et leurs investissements.

- LES FEMMES ET L'INVESTISSEMENT : L'AVENEMENT DU « MATRIMOINE » ?



L'indépendance et la sécurité financière comme moteurs. Le fait de se constituer une épargne de précaution en cas de difficulté financière (39%) et un complément de revenus pour la retraite (33%) sont les principales sources de motivation pour les choix financiers des Françaises interrogées.

- LES JEUNES ET LE PATRIMOINE : 90%⁵ DES 25-35 ANS SONGENT À SE CONSTITUER UN PATRIMOINE



Se constituer un patrimoine, un projet souhaité mais pas toujours réalisable. Si près de 7 jeunes sur 10 entre 25 et 35 ans déclarent ne pas encore posséder de patrimoine, 90% songent à le faire, ce qui traduit une certaine confiance dans l'avenir et leur capacité d'enrichissement. Toutefois, ils ne pensent pas toujours être en mesure de réaliser ce projet à court terme.

⁵ Etude UFF menée avec l'Ifop en mai 2017 auprès de 800 Français âgés de 25 à 35 ans

- LES SENIORS ACTIFS ET LEUR PATRIMOINE : PRÈS DE 3 SENIORS⁶ ACTIFS SUR 4 REDOUTENT DE PERCEVOIR UNE RETRAITE INSUFFISANTE



L'inquiétude domine chez cette population qui redoute de percevoir une retraite insuffisante pour vivre dans des conditions satisfaisantes. Ils sont 35% à exprimer des regrets sur la stratégie d'épargne qu'ils ont menée jusqu'à présent et une majorité d'entre eux a le sentiment de ne pas disposer d'un patrimoine suffisant pour vivre sereinement leur retraite.

⁶ Etude UFF menée avec l'Ifop en novembre 2017 auprès de 802 Français actifs, âgés de 50 à 65 ans

UN SERVICE PATRIMONIAL GLOBAL ET PERSONNALISE

Le positionnement original de l'UFF lui permet de proposer à l'ensemble de la clientèle patrimoniale, un conseil global en abordant les différentes étapes du processus de la gestion patrimoniale.

L'actif financier moyen par client « personnes physique » géré par l'UFF est au 31/12/17 de 87 K€ et varie sensiblement selon le segment de clientèle (de 37 K€ pour un client « Retail » à 239 K€ pour un client « VIP »).

La relation établie par les conseillers avec chacun de leurs clients, particuliers ou entreprises, est une relation de confiance et de proximité.

Cela permet de mettre en œuvre une stratégie sur-mesure à long terme et de construire une gamme de produits correspondant aux besoins des clients.

Une démarche personnalisée qui s'articule en 3 phases clés

1

Le diagnostic : recueil et analyse de toutes les informations qualitatives et quantitatives permettant de définir les objectifs patrimoniaux et les moyens d'épargne réalistes de chaque client ;

2

Les solutions : définition de la stratégie patrimoniale du client, proposition des solutions d'épargne en adéquation avec cette dernière, puis mise en œuvre de ces solutions ;

3

Le suivi : accompagnement du client tout au long de sa durée d'épargne, suivi de l'évolution de son patrimoine et réajustements éventuels nécessaires au maintien de la stratégie initialement définie.

LE POINT DE VUE DE NOS CLIENTS

Les résultats du 9^{ème} Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale montrent cette année encore à quel point nos clients apprécient leur conseiller UFF :

Les clients de l'UFF plébiscitent leur conseiller : 99 % d'entre eux en sont satisfaits, et ont une bonne image de l'UFF et de son offre. Une satisfaction toujours forte alors que la satisfaction des Français patrimoniaux vis-à-vis de leur conseiller bancaire baisse à 72 %.

La confiance de nos clients vis-à-vis de leur conseiller et de l'UFF conserve un très haut niveau à 94 %. Alors que les Français patrimoniaux pensent majoritairement que leur conseiller bancaire sert, avant tout, les intérêts de son employeur.

Les clients UFF plébiscitent leur conseiller UFF



99%

des clients UFF
sont satisfaits de la gestion de
leurs produits financiers par
leur conseiller UFF

94%

des clients UFF
font confiance à leur conseiller UFF



87%

des clients UFF
déclarent avoir une relation
de proximité avec leur
conseiller UFF



Source : Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale (sept. 2017)

De strictes procédures déontologiques

Afin de veiller à ce que les actes de gestion ou de réalisation des opérations, ainsi que les comportements de ses collaborateurs s'inscrivent dans le cadre défini par les organes sociaux, les lois et règlements applicables, l'UFF a un règlement intérieur qui définit les valeurs, normes et règles internes à l'UFF, en cohérence avec les obligations légales liées à la profession. L'entreprise est dotée de services de gestion des risques, de contrôle périodique, de contrôle permanent et de conformité, dont les responsables rapportent directement au Directeur Général et à la Directrice Générale Déléguée. Par ailleurs, son double statut d'établissement de crédit et de société cotée l'assujettit aux contrôles de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) et de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF)."

Un Contrôle Interne structuré en plusieurs services

La Direction des Risques assure l'efficacité du dispositif de maîtrise des risques du Groupe UFF. La direction est composée de services dédiés à la gestion des risques, à la conformité et au contrôle permanent.

Le Service Gestion des Risques vise à assurer la coordination et la cohérence du dispositif de gestion des risques au sein du Groupe UFF. Il recense et mesure les principaux risques, au travers de la cartographie des risques. Il assure le suivi et l'analyse des dysfonctionnements, par le biais du registre des incidents. Il effectue une analyse des cas de fraude (internes et externes) détectés par les systèmes d'information ou remontés par les collaborateurs. Il s'assure également de la mise en oeuvre des plans d'actions et du respect des limites définies par le Comité des Risques.

Le Service Conformité assure la maîtrise du risque de non-conformité tel que défini dans l'article 10 de l'arrêté du 3 novembre 2014 notamment au travers des missions suivantes : veiller à ce que les nouveaux produits et nouvelles activités respectent la réglementation, diffuser la culture de conformité auprès de l'ensemble des collaborateurs, piloter le dispositif de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme, assurer la veille réglementaire en collaboration avec la Direction Juridique.

Les principales missions du Contrôle Permanent consistent à veiller en permanence, y compris par des contrôles sur pièces réguliers de cycles courts, que les principales activités du Groupe UFF soient exécutées selon des modes opératoires et contractuels, en conformité avec la réglementation française, notamment le Code Monétaire et Financier, le Code des Assurances et le Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers, et que les procédures internes comptables et de gestion des opérations soient respectées.

UNE OFFRE DIVERSIFIEE

CONSTRUITE EN ARCHITECTURE OUVERTE SELECTIVE

Si la stratégie de spécialisation de l'UFF – dans le conseil en gestion de patrimoine – s'inscrit naturellement dans le moyen et long terme, elle implique de disposer **d'un savoir-faire multisectoriel**, c'est-à-dire d'une connaissance de tous les types d'actifs entrant dans la composition d'un patrimoine.

L'UFF s'efforce donc :

- **D'identifier le meilleur système d'investissement** : le conseiller analyse les besoins et objectifs d'investissement de son client, sa situation financière, son niveau de connaissance et d'expérience financière et établit son diagnostic personnel, déterminant sa stratégie patrimoniale ;
- **D'évaluer le meilleur mode de détention et d'allocation des actifs** : il s'agit ici de structurer l'épargne entre les différentes enveloppes juridiques et fiscales existantes (PEA, PEA PME, Assurance-Vie, etc.) mais aussi entre les différents secteurs d'investissement (valeurs mobilières, assurance, immobilier, etc.) ;
- **De rechercher les meilleures solutions d'investissement** : l'UFF a pour vocation d'offrir la gamme d'instruments de placements la plus large et la plus évolutive possible. Elle sélectionne les solutions les plus pertinentes, en fonction de la durée d'investissement, de l'évolution des marchés et de la sensibilité de l'épargnant.

Une offre, labellisée UFF, construite autour de 3 axes :

- Qualité
- Réactivité et innovation
- Objectivité et indépendance du conseil

L'architecture ouverte sélective, un mode de gestion précurseur

Le choix des solutions d'investissement est réalisé en « architecture ouverte sélective ». Cette approche permet à l'UFF de sélectionner la solution d'investissement qui répond à un cahier des charges précis (performance, niveau de risque...).

Ce mode de sélection est également un gage d'indépendance, de transparence et d'objectivité dans le conseil apporté aux clients. Il s'applique, néanmoins, de manière différente à l'offre « immobilière » et à l'offre « valeurs mobilières ».

PROCESSUS DE SELECTION D'UN PROGRAMME IMMOBILIER par la direction Immobilière (20 personnes)

1. Identification de l'opportunité immobilière avec visite sur site et collecte de documentation,
2. Etude locative avec un administrateur de biens local
3. Etude et préconisations techniques/prestations, le cas échéant avec un architecte conseil
4. Validation de la faisabilité et sélection des lots à commercialiser
5. Collecte, vérification et normalisation des éléments juridiques / contractuels
6. Lancement commercial

PROCESSUS DE SELECTION D'UN FCP par la direction de l'Offre financière de l'UFF (12 personnes)

1. Genèse de l'idée
2. Mise au point du cahier des charges
3. Réalisation d'un appel d'offres
4. Sélection du partenaire
5. Montage du produit et mise sur le marché
6. Suivi régulier de la gestion déléguée

UN ACCES PRIVILEGIE A UNE GAMME COMPLETE DE SOLUTIONS D'INVESTISSEMENT

Les solutions d'investissement de l'UFF sont essentiellement composées d'immobilier et de fonds communs de placement qui peuvent être souscrits dans différentes enveloppes fiscales (compte titres, PEA, PEA PME, assurance vie et capitalisation, épargne salariale, contrats de retraite individuels et collectifs et financement des engagements sociaux des entreprises). L'UFF propose également à ses clients un support en Euros dans le cadre de ses contrats d'assurance vie.

Une offre de produits financiers innovante qui s'adapte au contexte économique et aux attentes des clients.

L'embellie économique observée en 2017, associée sans doute à l'espoir qui a accompagné le changement de majorité suite aux élections de mai 2017, a entraîné un très net regain d'optimisme parmi les Français patrimoniaux (+23 points en un an) pour atteindre 70%⁷. Pour la première fois en 9 ans⁸, la part des investisseurs ouverts au risque égale celle des investisseurs prudents (50% dans les deux cas), soit une hausse de 6 points de la part des Français patrimoniaux prêts à prendre des risques. Enfin, alors que la disponibilité des fonds arrivait en tête des critères de choix d'un investissement depuis 2009⁹, cette dimension arrive maintenant au 2ème rang (49%, recul de 8 points), devancée par le niveau de rendement (54%), seul facteur recueillant un score majoritaire

L'UFF a poursuivi l'évolution de sa gamme de solutions financières pour mieux répondre aux besoins de ses clients et aux configurations des marchés financiers.

En 2017, l'UFF a ainsi lancé près de 22 nouveaux produits qui ont réalisé 355 millions de chiffre d'affaires, dont :

- 1 offre commerciale dans les contrats d'assurance-vie : UFF Multi-Bonus 2018
- fonds éligible au compte titres PEA et PEA PME : UFF Hexagone PME développé en partenariat avec Sunny AM
- Des offres de défiscalisation :

⁷ Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale, septembre 2017

⁸ Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale, septembre 2017

⁹ Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale, septembre 2017

- 2 FIP (Fonds d'Investissement de Proximité) : UFF France Croissance, confié à Odyssée Venture et Rayonnement France N°2 géré par Extend AM
- 1 solution d'investissement direct PME : UFF Holding Capital France 2017 géré par Extend AM
- 7 groupements forestiers : Investissement Forêts ISF 10 à 13, ainsi que le GFF France Valley Patrimoine 5 à 7, auprès de la société de gestion France Valley
- 1 groupement foncier viticole : GFV Domaine André Lorentz géré par La Française Real Estate Managers
- 4 SOFICA en partenariat avec Cinémage, Indéfilms, Cinéventure et Cinécap.

L'UFF a lancé plus particulièrement des offres de contexte afin d'apporter une réponse adaptée aux conditions de marché :

- Cap Rendement N°2 et Cap Rendement N°3 : 2 FCP structurés court-terme (3 ans et 4 ans maximum) dédiés aux excédents de trésorerie des entreprises, développés par Amundi
- UFF Actio Rendement 2017 et UFF Actio Rendement 10/2017 : produits structurés long-terme (8 ans maximum) référencés comme unités de compte au sein de nos contrats d'assurance vie, confiés à BNP et Morgan Stanley
- UFF ObliContext 2023, fonds obligataire à échéance confié à La Française Asset Management
- La réouverture à la commercialisation de la SCI Capimmo gérée par Primonial Real Estate Management.

... et procédé au remaniement de certaines de ses gestions :

- 3 fonds de gestion diversifiée : UFF Global Foncières géré par AXA, UFF Global Réactif géré par THEAM (BNP) et UFF Global Convertibles géré par EdRAM
- 1 fonds obligataire : UFF Global Obligations développé en partenariat avec UBGI
- 1 fonds flexible : UFF Europe Opportunités, confié à DNCA

Une gamme large de FCP

Liste des FCP UFF (hors FCP dédiés aux solutions d'épargne salariale), classés par niveau de risque et en cours de commercialisation au 29/12/2017.

Nom du Fonds	Durée minimum d'investissement recommandée
Gestion sans risque Rendement pouvant être très faible Risque DICI 1	
AVIV ACTIF GARANTI	
UFF GARANTI ANNUELLE	
Gestion à risque faible Rendement pouvant être modéré Risque DICI 2 ou 3	
UFF CASH (***)	= 3 mois
UFF COURT TERME DYNAMIQUE	= 2 ans
UFF DYNACOURT / UFF DYNATRESO	= 2 ans
UFF ALPHA SELECT (4)	= 2 ans
UFF OBLIGATIONS 2-3	3 ans
UFF OBLIGATIONS 3-5	3 ans
UFF SELECTION ALPHA	= 2 ans
UFF GLOBAL OBLIGATIONS	3 ans
UFF CAP DEFENSIF	3 ans
UFF GLOBAL MULTI-STRATEGIES	3 ans
Gestion à risque modéré Rendement pouvant être significatif Risque DICI 4 ou 5	
UFF GLOBAL CONVERTIBLES	5 ans
UFF OBLIGATIONS 5-7 (7)	5 ans
UFF GLOBAL FONCIERES	5 ans
UFF RENDEMENT DIVERSIFIE	3 ans
UFF GLOBAL ALLOCATION	5 ans
UFF GLOBAL REACTIF	5 ans
UFF CAP DIVERSIFIE	5 ans
UFF SELECTION PREMIUM	5 ans
Gestion à risque fort Rendement pouvant être important Risque DICI 6 ou 7	
UFF EURO-VALEUR 0-100 (4)	5 ans
UFF EUROPE OPPORTUNITES (4)	5 ans
UFF EMERGENCE (2)	5 ans
UFF PRIVILEGE (4)	5 ans
UFF LIBERTY (2)	5 ans
UFF EURO-VALEUR (4)	5 ans
UFF ACTIONS FRANCE (4)	5 ans
UFF CAPITAL PLANETE (2)	5 ans
UFF CROISSANCE PME (4)(9)	5 ans
UFF TREMPIN PME (2)(5)	5 ans
UFF VALEURS PME A (2)	5 ans
UFF HEXAGONE PME (2)(4)(5)	5 ans
UFF FRANCE CROISSANCE	28/02/2024

(2) Le risque DICI de ce fonds est un risque 4 ou 5. Pour autant, compte tenu de la nature du support et de son sous-jacent, il est positionné en risque fort.

(4) Support éligible au PEA.

(5) Support éligible au PEA et au PEA PME.

(7) Le risque DICI de ce fonds est un risque 3. Pour autant, compte tenu de la nature du support et de son sous-jacent, il est positionné en risque modéré.

(***) Compte tenu de l'état actuel des marchés, la performance du fonds peut être légèrement négative. Par ailleurs, un risque DICI faible ne signifie pas "sans risque". En conséquence, le produit a changé de catégorie en passant de "produit sans risque" à "produit à risque faible".

(9) Le risque DICI de ce fonds est un risque 5. Pour autant, compte tenu de la nature du support et de son sous-jacent, il est positionné en risque fort.

L'immobilier, un choix patrimonial.

L'objectif de l'UFF est d'assurer à chacun de ses clients investissant dans l'immobilier un potentiel locatif optimal. Pour cela, l'UFF s'implique dès la sélection du site et intervient tout au long de l'élaboration du programme jusqu'à sa commercialisation. Cette politique permet à l'UFF d'afficher un taux d'occupation exceptionnellement élevé, supérieur à 95 %, depuis plus de dix ans.

L'UFF a vendu, depuis sa création, par l'intermédiaire de son réseau de conseillers, 60 950 appartements à but locatif. L'immobilier étant souvent le point de départ d'une diversification de leur patrimoine, 61% des clients ayant acquis au moins un lot immobilier, détiennent un autre produit de l'UFF.

Un « prisme immobilier » toujours dominant chez les Français Patrimoniaux¹⁰.

L'immobilier dans l'ancien (60%) et les résidences pour séniors (52%) demeurent les deux placements jugés les plus attractifs aux yeux des Français patrimoniaux en 2017.

En revanche, si les résidences pour étudiants continuent à séduire la majorité des Français patrimoniaux (51%), l'intérêt pour les EHPAD recule de nouveau après la hausse de l'an dernier (40%, -10 points vs 2016).

L'UFF travaille avec de grands promoteurs nationaux et régionaux (Eiffage, Pitch promotion, Art Promotion, Sagec, Bouwfonds Marignan, Cir, Kaufman & Broad, Cogedim, Spag, Cogim, Coffim, Bati-Nantes, Pragma, Nouvel Habitat, Gesfim, etc.) et administrateurs de biens (Ammonitia, Caprim-IGS, Gerimmo, Citya, Foncia, Nexity, Thierry, etc.) reconnus pour leur professionnalisme et leur surface financière.

Par ailleurs, l'UFF commercialise une gamme complète de SCPI, en partenariat avec La Française, Primonial, Intergestion et Urban Premium. L'UFF a décidé de renforcer ses liens avec Primonial, ce qui ne l'empêchera pas de continuer à commercialiser les SCPI d'autres partenaires de façon à continuer à proposer à ses clients une gamme complète de SCPI en termes de fiscalité et de types de biens immobiliers.

UFF et le groupe PRIMONIAL, qui collaborent activement depuis 2007, ont décidé de mutualiser leurs expertises en participant ensemble au développement de la société PRIMONIAL REIM, société de gestion de SCPI, agréée par l'Autorité des Marchés Financiers le 8 avril 2011. Leur objectif est de mettre rapidement à disposition des ménages français une large gamme de SCPI de rendement et fiscales, traduisant leurs convictions sur les marchés immobiliers.

¹⁰ Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale, septembre 2017

UN CONSEIL DIFFERENCIE AU PROFIL DES CLIENTS

Une approche individualisée

Les **Conseillers en Gestion de Patrimoine et Conseillers en Entreprise et Dirigeants** de l'UFF apportent des **solutions sur-mesure** à une clientèle patrimoniale et entrepreneuriale.

Pour mieux répondre aux besoins spécifiques de certains clients, l'UFF crée deux départements spécialisés : **UFF Ingénierie Patrimoniale** en 2000, destiné aux patrimoines les plus importants et **UFF Sport Conseil** en 2001, dédié aux sportifs professionnels.

Une relation pérenne et évolutive

Les conseillers développent **un échange dans la durée** avec leurs clients.

Un conseiller UFF formé suit en moyenne 156¹¹ clients. Chaque conseiller peut donc assurer un suivi permanent de ses clients et si, dans la pratique, chaque conseiller s'engage à rencontrer chacun de ses clients au moins une fois par an (**à valider avec le juridique**), le nombre moyen de rencontres s'établit de fait à deux par client et par an.

Cette relation de proximité permet à l'UFF d'anticiper les besoins de ses clients et d'élaborer de nouveaux produits toujours plus adaptés aux attentes des épargnants.

¹¹ Chiffre au 31.12.2016

Un service « PARTICULIERS » complet

La construction de la gamme UFF poursuit un seul objectif : **répondre à l'ensemble des besoins de la clientèle patrimoniale et entrepreneuriale**, en s'appuyant sur les évolutions des marchés et de l'environnement réglementaire.

UFF PERSPECTIVE PATRIMOINE

(Compte d'instruments financiers / PEA / PEA-PME)

C'est un placement simple qui convient particulièrement aux investisseurs cherchant à faire fructifier un capital à moyen et long terme. Les versements, libres ou programmés, sont investis en parts de fonds communs de placement, dont l'orientation de gestion est fonction du patrimoine et des objectifs du souscripteur. Ce compte peut être assorti d'une option PEA, ou PEA-PME.

UFF COMPTE AVENIR PLUS

(Assurance vie)

Ce contrat permet d'accéder au support en Euros Aviva Actif Garanti et à une gamme d'unités de compte permettant de construire une allocation d'actifs adaptée. Il dispose également de plusieurs options de gestion pour piloter au mieux son épargne. Ce contrat d'assurance vie peut être alimenté par des versements libres ou des versements programmés.

Récompense 2017: Oscars de l'Assurance Vie - Gestion de Fortune : dans la catégorie « contrat d'assurance vie dont l'encours est inférieur à 1 milliard d'euros (- 30 UC) »

UFF COMPTE AVENIR PLUS CAPI

(Contrat de Capitalisation)

UFF Compte Avenir Plus Capi est un contrat de capitalisation multi supports à versements libres et à versements programmés. Il peut aussi être souscrit par des personnes morales (Société Civiles soumises à l'IR) ou en démembrement de propriété (assorti dans ce cas de règles particulières).

Récompense 2017: Oscars de l'Assurance vie - Gestion de Fortune : dans la catégorie « contrat de capitalisation »

UFF PRESTIGE PLUS (Assurance vie)

Contrat d'assurance vie, haut de gamme, UFF Prestige Plus est destiné à une clientèle patrimoniale aisée et très aisée. Accessible à partir de 300 000€, il prend la suite du contrat UFF Prestige, avec l'objectif d'apporter une offre plus compétitive sur l'ensemble des caractéristiques du contrat.

Une trentaine de FCP répondant à tous les objectifs et toutes les durées d'investissement sont disponibles au sein de ces contrats.

Une gamme de solutions reconnues en Prévoyance et Retraite individuelle :

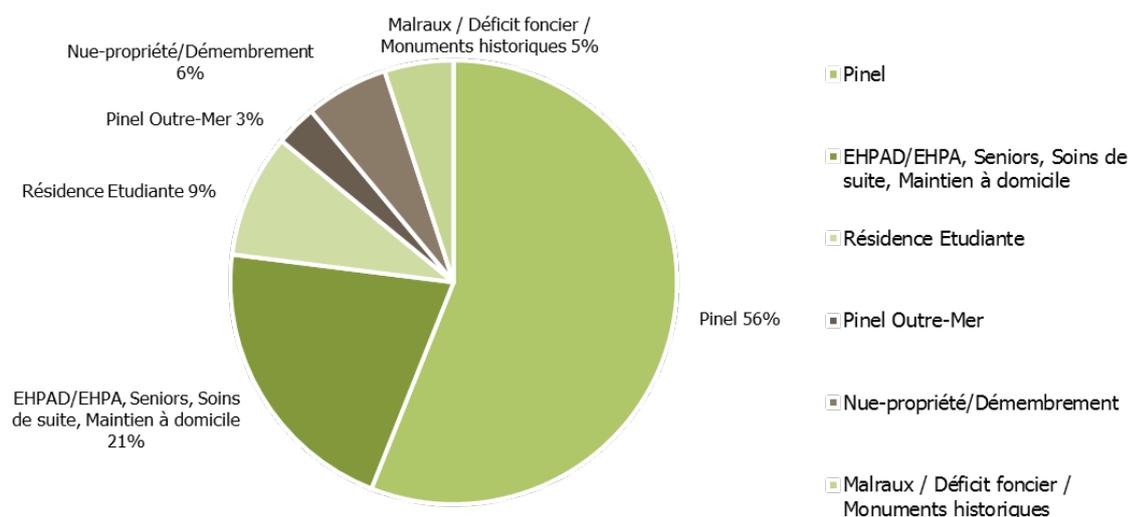
L'UFF dispose d'une gamme pour pallier l'insuffisance des prestations des régimes obligatoires :

- En matière de prévoyance, l'UFF propose, en partenariat avec Aviva, Aviva Senseo Prévoyance, une solution pour assurer l'avenir financier de l'assuré et celui de ses proches en cas d'événement grave de la vie (décès, invalidité ou incapacité de travail).
- En matière de retraite, l'UFF dispose dans sa gamme d'un contrat PERP qui permet à l'assuré de se constituer un complément de retraite sous forme de rente en bénéficiant d'une déduction fiscale : il s'agit du contrat Aviva Retraite PERP.

Les produits immobiliers

L'UFF propose à ses clients une gamme complète de biens immobiliers et de SCPI. Cette offre évolue avec la fiscalité et le marché.

Offre immobilière UFF - répartition des lots mis en commercialisation en 2017



Notre offre SCPI - en 2017

SCPI d'Habitation

PATRIMMO CROISSANCE
MULTIHABITATION 10 (Pinel)
URBAN VITALIM N° 2 (Pinel)
URBAN PIERRE N° 4 (Déficit Foncier)
PIERRE INVESTISSEMENT 9 (Malraux)

SCPI d'Entreprises & Commerces

PATRIMMO COMMERCE
LFP EUROPIMMO

SCPI de Bureaux

PRIMOPIERRE
UFIFRANCE IMMOBILIER
EPARGNE FONCIERE

SCPI Immobilier de santé et d'éducation

PRIMOVIE

Un service « ENTREPRISES » spécifique

Les Conseillers « Entreprises et Dirigeants » de l'UFF offrent à leurs clients, un service spécifique, spécialisé et global. Ils établissent avec leurs clients « entreprise » et/ou chefs d'entreprise une relation de confiance, fondée sur l'écoute et la proximité qui s'inscrit dans la durée.

L'UFF sélectionne par appels d'offres une gamme complète de solutions répondant aux attentes spécifiques des entreprises et à celles de leurs dirigeants :

Gestion à moyen terme des capitaux mobilisables

Mise en place de solutions financières, alimentées par des versements libres ou réguliers, qui permettent à l'entreprise de consolider sa structure financière ou valoriser des réserves financières existantes.

Rémunérations différées

Les retraites supplémentaires : au bénéfice de tout ou partie des salariés de l'entreprise et le plus souvent de son dirigeant avec la mise en place de solutions pour sécuriser l'avenir des bénéficiaires et optimiser la gestion de la masse salariale ou la politique sociale de l'entreprise.

L'épargne salariale : l'UFF propose à ses clients les formules PEE/PERCO. Alimentées par les versements volontaires des bénéficiaires (salariés et TNS si l'entreprise dispose de 1 à 250 salariés) abondés par l'entreprise, mais aussi par l'intéressement voire la participation. Ces structures d'accueil sont de véritables niches financières, fiscales et sociales, à court ou moyen terme pour le PEE par ses multiples avantages, à l'horizon retraite avec le PERCO, seule solution retraite offrant aujourd'hui l'option d'une sortie en rente et/ou en capital. Le PEE et le PERCO sont en outre assortis respectivement de 9 et 5 cas de sorties anticipées ne remettant pas en question les avantages acquis. L'épargne investie est convertie en parts des Fonds Communs de Placement d'Entreprise (FCPE) choisis par chaque salarié, parmi la gamme proposée par l'UFF en fonction de ses moyens, de ses objectifs et du terme de son plan.

La gestion du passif social

Gestion du passif social par l'anticipation financière de charges futures dans un cadre simple, rentable et permettant de déduire fiscalement les provisions constituées. Ainsi, sur l'exemple des indemnités de fin de carrière, les dotations calculées suivant la méthode des "unités projetées" sont versées par l'entreprise à un fonds collectif de réserve et immédiatement déductibles. Les prestations dues aux salariés partant à la retraite seront prélevées dans le fonds collectif de réserve valorisé ainsi constitué.

Les indemnités de licenciement des salariés ou l'indemnité de départ du mandataire comme toutes les dettes sociales peuvent s'inscrire dans ce cadre.

Une offre d'épargne retraite

L'UFF a développé une gamme de produits d'épargne retraite spécifiques aux entreprises :

- UFF Retraite Entreprise Plus (art 83 du CGI)
- UFF Evolution Retraite (art 39 du CGI)

Et une gamme dédiée à la protection sociale du TNS

L'offre UFF associe des solutions de prévoyance avec la gamme Aviva Senseo Prévoyance, et un dispositif d'épargne retraite : UFF Retraite Madelin, dans le cadre fiscal privilégié de la loi Madelin.

- UFF Retraite Madelin

Récompense 2018 : Label d'Excellence 2018 - les dossiers de l'Epargne

L'Ingénierie Patrimoniale vue par l'UFF

Pour les patrimoines supérieurs à 3 millions d'€, l'UFF crée en 1998, sa structure « UFF Ingénierie Patrimoniale ».

Pour les dirigeants, sportifs de haut niveau, ainsi qu'un nombre croissant de particuliers ; l'importance de l'organisation juridique de leur patrimoine, ainsi que le choix des modes de détention sont essentiels.

UFF Ingénierie Patrimoniale apporte son expertise dans de nombreux domaines :

- Régime matrimonial ou modes de détention (différents régimes & conséquences, loi du 3 décembre 2001, PACS, avantages matrimoniaux, loi du 23 juin 2006, indivision).
- Démembrement de propriété (aspects juridiques, arrêt Baylet, usufruit temporaire, vente d'un bien démembrement, aspects civils, subrogation, achat en nue-propriété, vente d'un bien démembrement, aspects fiscaux, quasi usufruit, calcul économique du démembrement).
- Les donations (différents types de donation , coût fiscal d'une donation, engagement collectif de conservation, rapport, réductions de droit, paiement différé et fractionné).
- L'assurance Vie (articles 757 B & 990 I du CGI, clauses bénéficiaires, assurance vie de droit Luxembourgeois, différents types d'adhésion, réponse ministérielle "Bacquet", contrat de capitalisation IR, récompenses, contrat de capitalisation IS).
- Les sociétés civiles (modes de comptabilités & leurs conséquences, Société Civile et démembrement, cession des parts de SCI IR : Arrêt Quemeneur, comparatif IR / IS, Société civile de portefeuille, cession des biens VS Cession de parts).

- La fiscalité (impôt sur le revenu , droits de succession, location meublée, plafonnement des niches fiscales, IFI¹², holdings, plus-values, réduction de capital).
- La retraite & la prévoyance (estimation retraite, retraite par capitalisation, assurance décès, retraite supplémentaire, rente invalidité, réversion, rente éducation).
- L'immobilier (location nue / location meublée, acquisition en démembrement de propriété, immobilier d'entreprise, dispositifs spéciaux, plus-values, modes de détention, SCPI, forêts).
- Le financier (marchés financiers, OPCVM, gestion dédiée, produits structurés, non coté, gestion sous mandat, actions / obligations, loi TEPA).
- Les holdings (rémunérations immédiates & différées, capitalisation au sein de la holding, holding & ISF, gestion du patrimoine via la Holding, sortie des réserves financières, O.B.O, levées de fonds.
- La transmission d'entreprise (Holdings, réduction de capital, LBO et ses variantes, Pacte Dutreil & transmission, apport/cession & donation/cession, fusion/acquisition, plus-values, apport avec soulte).

Chaque agence a intégré un Ingénieur Patrimonial (IP) disposant d'une solide formation et d'une expérience avérée. Il vient apporter ses compétences et son soutien aux Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP) et aux Conseillers en Entreprise et Dirigeants (CED) de son agence et les accompagne aussi souvent que nécessaire, chez les clients dont le patrimoine le requiert.

Dans la plupart des cas, cette démarche conduit les Ingénieurs Patrimoniaux de l'UFF à discuter dans un esprit de partenariat avec les différents interlocuteurs intervenant auprès de ce type de clientèle : experts-comptables, avocats, notaires, etc. Cela leur permet d'envisager très en amont les stratégies patrimoniales les plus adaptées aux objectifs de leurs clients et d'y intégrer de façon optimale l'ensemble des paramètres civils, fiscaux, sociaux et économiques

¹² Avec la loi de finances 2018, l'ISF est abrogé et remplacé depuis le 1^{er} janvier 2018 par l'Impôt sur la fortune immobilière (IFI).

En 2012, la structure s'est vue renforcée par le "Département des Techniques Patrimoniales" dont la mission consiste à assister juridiquement et techniquement l'équipe des Ingénieurs Patrimoniaux dans l'élaboration de leurs stratégies patrimoniales.

L'approche UFF qui repose sur une architecture ouverte sélective, en fait un des acteurs les mieux placés pour répondre aux exigences d'une clientèle haut de gamme, grâce à l'expertise de l'Ingénierie Patrimoniale.

La double mission du département des Techniques Patrimoniales

- 1 Centraliser le savoir technique de l'UFF en matière patrimoniale, dans ses aspects juridiques, civil, social, fiscal, économiques et financiers,
- 2 Contribuer à l'établissement des stratégies patrimoniales des clients qui gagnent en technicité et complexité.

UFF SPORT CONSEIL : une offre dédiée aux sportifs professionnels

Pour les sportifs professionnels et athlètes de haut niveau, la problématique de la gestion de leur patrimoine devient, de plus en plus, une préoccupation première.

Ils se doivent de prendre en considération l'importance de leur patrimoine et ce, pour plusieurs raisons : les blessures possibles, leur mobilité internationale fréquente, la fiscalité forte et la reconversion qui arrive vite.

En 2001, pour mieux suivre et mieux conseiller ses clients sportifs, déjà nombreux, l'UFF a créé « UFF Sport Conseil » avec pour mission de conseiller les sportifs professionnels et athlètes de haut niveau dans la gestion de leur patrimoine. Ce département a sélectionné et spécialisé près de 30 conseillers en gestion de patrimoine de son réseau, et a développé une offre appropriée de solutions financières et de services.

Ces conseillers, qui gèrent plus de 1 000 clients sportifs et 34 clubs, proposent des produits adaptés aux particularités patrimoniales des sportifs professionnels et athlètes de haut niveau.

Ils sont souvent anciens sportifs reconvertis au Conseil en gestion de patrimoine, et savent allier empathie, compétence et disponibilité pour adopter un discours pédagogique, qui facilite les choix d'investissement de ces sportifs professionnels.

Au-delà des solutions d'investissement, l'offre est aussi orientée autour de services (conseils fiscaux, juridiques, comptables, etc.), grâce à des partenaires avocats et experts-comptables sélectionnés par l'UFF.

L'originalité de cette démarche pragmatique et qualitative a permis à l'UFF de se positionner comme le leader de ce segment de marché.

Le montant des actifs sous gestion de cette structure s'élève à plus de 71 millions d'€¹³.

¹³ Chiffre au 31.12.2017

LE RESEAU DE CGP

UNE REFERENCE SUR LE MARCHE

130 équipes commerciales sont regroupées en 25 agences ; elles permettent à l'UFF d'être présente sur l'ensemble du territoire national. Ce réseau commercial est en perpétuel développement : il s'adapte en permanence aux exigences de proximité de ses clients et offre de nombreuses opportunités de carrière aux collaborateurs de l'entreprise.

La spécialisation : un atout majeur

Toujours en mouvement, le Réseau commercial de l'UFF a fait le choix de mieux définir les métiers et de développer les savoir-faire nécessaires pour répondre aux besoins de chacun de ses segments de clientèles. Un atout qui permet à l'entreprise non seulement d'être en phase avec une approche client segmentée et différenciée, mais également d'offrir à ses Conseillers de multiples opportunités de carrière.

Les Conseillers peuvent ainsi choisir de se consacrer :

- aux clients particuliers,
- aux entreprises et dirigeants,
- aux professionnels,
- à des segments plus spécifiques, comme les Sportifs Professionnels.

L'organisation du réseau et la taille des équipes permettent de conserver une indispensable échelle humaine à cette structure. De plus, le nombre volontairement restreint de paliers hiérarchiques entre la Direction Générale et les commerciaux confère à l'UFF souplesse et réactivité.



- Les métiers du réseau
- Conseiller en Gestion de Patrimoine
- Conseiller Entreprise et Dirigeants
- Conseiller UFF Sport Conseil
- Ingénieur Patrimonial
- Responsable Commercial
- Directeur Entreprise
- Directeur d'Agence

La formation à l'UFF : une priorité absolue

- Un investissement dans la formation représentant de 7% de la masse salariale commerciale.
- Un investissement estimé à plus du double de la moyenne généralement observée dans le secteur bancaire (3,5%)¹⁴.
- 87 000 heures de formation (présentielle et e-learning) dispensées chaque année.

Dès leur arrivée au sein de l'UFF, l'intégration des nouveaux collaborateurs est facilitée grâce à un parcours pédagogique alliant apprentissage théorique & pratique sur le terrain, pour les former à leur nouveau métier. L'enrichissement de leurs savoirs se poursuit tout au long de leur carrière au sein de l'entreprise. Cette démarche, rare dans le secteur bancaire, fait de l'UFF un acteur reconnu dans le domaine.

L'UFF a retenu la solution *Klaxoon* pour dynamiser les apprentissages et favoriser l'ancrage pédagogique.

Un accompagnement qui repose sur trois grands principes définis par l'UFF, garants de la qualité et du bon fonctionnement du système :

Des formations profilées : chaque parcours est adapté au profil du collaborateur, sa formation, son expérience professionnelle, ses attentes ;

Des formations progressives : il existe 3 cycles de formation, allant de la découverte du métier de CGP au perfectionnement et à la spécialisation ;

Des formations validées : la fin de chaque cycle de formation fait l'objet d'une validation pratique, par un suivi de l'activité commerciale réalisé au fil de l'eau sur le terrain et en agence ; et théorique, via une série de quiz, d'études de cas, de simulations informatiques.

¹⁴ Source fbf.fr

Le dispositif s'articule autour des **trois grands cycles** suivants : la formation initiale, la formation métier et la stratégie patrimoniale.

- formation initiale : ce premier cycle concerne le développement des compétences commerciales et des connaissances sur le métier (civil, social, fiscal, finance du patrimoine, connaissances des marchés...). Un accent est mis sur les techniques de commercialisation de nos produits. Il s'adresse aux nouveaux embauchés pour une durée d'environ 1 an, en fonction des habilitations de chacun. 4 parcours sont prévus, validés par la titularisation, grâce à une journée entière de tests à la fois techniques et commerciaux.
- Perfectionnement : ce second cycle a pour objectif le perfectionnement des connaissances (Retraite, Transmission, Immobilier, Fiscalité, Régimes matrimoniaux, par exemple). Les différentes formations, organisées en stage de 2 jours, sont prévues pour des conseillers déjà expérimentés.
- Expertise : ce troisième cycle consiste en une analyse plus poussée de certains thèmes pour développer la stratégie patrimoniale chez tous les conseillers (ISF, Transmission d'entreprise, Rémunération des dirigeants, Société Civile, etc.), qui souhaitent développer une expertise particulière dans un domaine du conseil en gestion de patrimoine.

L'intégration des nouvelles obligations réglementaires de formation continue s'est faite notamment via des modules de formations e-learning.

De plus, des modules de formation spécifiques sont réservés aux Ingénieurs Patrimoniaux et aux Conseillers en Gestion de Patrimoine UFF Sport Conseil.

L'UFF a mené une enquête interne sur la satisfaction et l'engagement de ses collaborateurs (participation anonyme) en 2015. Pour cette cinquième vague d'enquête, une forte mobilisation des salariés a été enregistrée, avec un taux de participation de 80%.

Ce travail a montré que :

- 85% des collaborateurs ont confiance dans la Direction Générale de l'UFF
- 86% des salariés sont fiers de travailler à l'UFF
- 78% des salariés ont le sentiment de s'accomplir professionnellement dans leur travail
- 83% des salariés estiment avoir progressé professionnellement à l'UFF

L'EQUIPE DIRIGEANTE

Patrick DIXNEUF, Président du Conseil d'administration

Agé de 53 ans, Patrick Dixneuf, est diplômé de l'Ecole Polytechnique et des Universités de Paris V et Paris VI.

Il commence sa carrière en 1986 chez Alcatel, puis dans le Conseil. En 1997, il rejoint Paribas à Paris, puis à Londres jusqu'à la fusion avec la BNP. Au sein du groupe Allianz à partir de 2000, il occupe divers postes de direction, dont celui de Directeur Financier des AGF à Paris puis de Directeur des Opérations Groupe au siège à Munich. Au sein du groupe Aviva à partir de 2011, il prend notamment la Direction Générale d'Aviva Italie à Milan dont il assure la transformation opérationnelle et financière puis le retour à la croissance.

Depuis le début de l'année 2016, il dirige, pour le Directeur Financier Groupe, au siège à Londres, le plan d'Innovation et de Changement de la fonction Finance. Le 1^{er} novembre 2016, il est nommé Directeur Général d'Aviva France.

Le 5 novembre 2016, Patrick Dixneuf rejoint l'UFF en tant que Président du Conseil d'Administration. Il est également membre du Comité d'Audit et des Risques, et du Comité des Nominations et des Rémunérations.



Crédit photo : Aviva France

L'EQUIPE DIRIGEANTE

Julien BRAMI, Directeur Général

Agé de 44 ans, Julien Brami est diplômé de Sciences actuarielles de l'Institut de science financière et d'assurances de Lyon.

Julien Brami a débuté sa carrière chez Axa avant de rejoindre CNP Assurances. En 2009, il intègre la Caisse des Dépôts et est nommé Directeur adjoint du département développement, filiales et participations. En 2014, il occupe différents postes à la direction d'Aviva Vie jusqu'à en prendre la Direction Générale en 2017.



Crédit photo : Aviva France

Julien Brami prend la direction générale de l'UFF le 16 mars 2018. Egalement membre du Conseil d'Administration d'UFF, il conservera son siège au Comité Exécutif d'Aviva France afin d'y représenter les intérêts d'UFF.

L'EQUIPE DIRIGEANTE

Karyn BAYLE, Directrice Générale Déléguée

Agée de 47 ans, Karyn Bayle est diplômée de l'Institut d'Etudes Politiques de Grenoble (1991).

Karyn Bayle débute sa carrière comme Contrôleur de gestion chez GIAT Industries.

En 2000, elle rejoint le Groupe EPC en tant que Contrôleur financier puis devient Responsable du contrôle de gestion Groupe. Elle occupe de 2007 à 2008 la fonction de Responsable du contrôle de gestion au sein de Convertteam EMEA et intègre en 2008 le Groupe ANOVO en tant que Directeur financier. Karyn Bayle rejoint ensuite GE Capital France, en novembre 2011, au poste de Secrétaire général, fonction qu'elle occupait jusqu'à sa nomination à l'UFF en tant que Directrice générale adjointe en avril 2014.



Crédit photo : UFF

Karyn Bayle est nommée Directrice Générale Déléguée le 1^{er} janvier 2015. Elle garde sous sa responsabilité la Direction Financière et la Direction des Ressources Humaines de l'UFF. Elle reste également en charge de la coordination des Direction Juridique et Direction des Risques.

L'EQUIPE DIRIGEANTE

Bruno DELL'OSTE, Directeur Général Adjoint

Agé de 55 ans, Bruno Dell'Oste après une maîtrise de droit entre à l'UFF en 1986. Il est nommé superviseur en janvier 1988 à Vincennes puis à Levallois en septembre 1993. Il est Directeur d'agence à Rennes en 1995 et d'Enghien de 1996 à 2002, date à laquelle on lui confie la Direction de la Région Nord Est. Directeur Commercial de l'UFF de décembre 2003 à février 2012, il est nommé Directeur Général Adjoint en mars 2010.



Crédit photo : CGP Entrepreneurs

En février 2012, il prend, au sein du groupe UFF, la responsabilité de CGP Entrepreneurs, une filiale dédiée au marché des CGPI en tant que Directeur Général. Il conserve sa fonction de Directeur Général Adjoint du groupe UFF.

LES DATES CLES

1968

Guy CHARLOUX crée la Société Diffusion Immobilière avec l'appui de la Banque de Suez et de l'Union des Mines. Le concept du Plan d'Investissement Progressif (PIP) est inventé il s'agit d'un système d'épargne original destiné à créer un capital dans le temps en investissant régulièrement une somme dans un produit boursier.

1971

Définition du métier de "Conseiller en Gestion de Patrimoine".

1973

L'immobilier direct locatif est intégré à la gamme.

1978

Naissance d'un établissement financier privé et indépendant : l'Union Financière de France.

1985

Elaboration des premiers FCP à la marque de l'Union Financière de France, qui remplacent progressivement les SICAV diffusées jusqu'alors.

1987

L'Union Financière de France aborde le marché de l'entreprise en lançant un produit d'épargne retraite fondé sur l'Article 83 du CGI. La Banque Indosuez devient l'actionnaire majoritaire de l'Union Financière de France et l'Abeille Vie acquiert une participation de 10% dans le capital de l'Union Financière de France. Le capital de l'Union Financière de France est ouvert à ses collaborateurs.

Le titre Union Financière de France Banque est introduit au second marché de la bourse de Paris. L'Union Financière de France obtient le statut de banque.

1988

Le Groupe Union Financière de France est un des premiers gestionnaires de patrimoine à diffuser le concept de l'Assurance Vie en unités de comptes par l'intermédiaire de deux produits : le Newton Avenir Capital Retraite et le Newton Avenir Epargne Retraite.

1997

La Banque Indosuez cède sa participation majoritaire dans l'UFFB à l'Abeille Vie.

2005

L'Union Financière de France est l'une des toutes premières entreprises à lancer, en mai, un programme de rachat d'actions lié à l'attribution gratuite d'actions à ses salariés. S'inscrivant dans le cadre des dispositions légales, cette attribution gratuite d'actions a pour objectif de stimuler, récompenser et fidéliser les collaborateurs les plus performants.

2007

L'Union Financière de France confie à BVA une seconde vague d'étude de satisfaction des clients dont les résultats confirment que l'ensemble de ses clients ont une image très dynamique de l'Union Financière de France et un niveau de satisfaction élevé de leur relation avec leur Conseiller.

2008

Nicolas SCHIMEL rejoint l'Union Financière de France en juillet. Il devient le 1er octobre Directeur Général d'UFFB. Il est également nommé Président-Directeur Général des 2 principales filiales du Groupe : Ufifrance Patrimoine et Ufifrance Gestion. Hani GRESH est, quant à lui, nommé Président du Conseil d'Administration.

2009

Nicolas SCHIMEL est nommé Président-Directeur Général d'UFFB en octobre, tandis qu'Hani GRESH reste administrateur de la Société.

L'Union Financière de France lance et déploie un plan stratégique de développement à moyen terme visant à renforcer sa position de leader sur le segment de marché du conseil à la clientèle patrimoniale : Ambition Patrimoine. L'Union Financière de France met en place avec l'IFOP : « l'Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale ».

2010

Bruno DELL'OSTE (Directeur Commercial) et Paul YOUNES (Directeur Marketing, Communication et Offre Financière) sont nommés Directeurs Généraux Adjoints.

2011

L'Union Financière de France adopte une nouvelle identité visuelle : UFF. Le choix est fait de rendre la marque plus attractive, plus simple et de mettre en avant ce qui fait sa spécificité, son métier : Banque Conseil en Gestion de Patrimoine. L'UFF et le groupe PRIMONIAL, qui collaborent activement depuis 2007, décident de mutualiser leurs expertises au sein de PRIMONIAL REIM. La banque holding UFFB entre au capital de PRIMONIAL REIM à hauteur de 33,33% en avril 2011.

2012

Paul YOUNES devient Directeur Commercial du réseau de conseillers UFF. L'UFF lance CGP Entrepreneurs, une filiale dédiée aux CGPI, dont la direction générale est confiée à Bruno DELL'OSTE.

2013

Le Conseil d'Administration de l'Union Financière de France Banque autorise l'opération d'intégration des portefeuilles clients et des collaborateurs du réseau AVIVA Epargne & Conseils au sein du Groupe UFF.

2014

L'UFF et AVIVA ont signé une convention de cession le 1er Janvier 2014 portant sur l'intégration des portefeuilles clients et des collaborateurs du réseau AVIVA Epargne & Conseils (AEC) au sein du Groupe Union Financière de France Banque (UFF). Paul YOUNES est nommé Directeur Général Délégué, il conserve ses fonctions de Directeur Commercial du réseau UFF. Philippe GRAGE est nommée Directeur Commercial du réseau AEC. Il conserve ses fonctions de Directeur du Développement. Stéphane GAULT est nommé Directeur Général Adjoint, il conserve ses fonctions de Directeur des Opérations. Transformation digitale et modernisation du back et middle offices. Karyn BAYLE rejoint l'UFF en tant que Directrice générale adjointe.

CGP Entrepreneurs, la filiale UFF dédiée aux CGPI, acquière en mars 2014, Financière du Carrousel.

L'UFF crée une nouvelle filiale, Myria Asset Management (agrément AMF du 14.10.14.), une société de gestion spécialisée dans la multigestion. Martine SIMON-CLAUDEL est nommée Présidente de Myria AM et Pierre BISMUTH, Directeur Général.

2015

Intégration des portefeuilles clients et des collaborateurs du réseau AVIVA Epargne & Conseils (AEC, renommé Accessio) au sein du Groupe Union Financière de France Banque (UFF). Paul YOUNES est nommé Directeur Général d'UFFB. Karyn BAYLE est nommée Directrice Générale Déléguée. Philippe GRAGE est nommé Directeur du Réseau UFF et Renaud CAPELLE, Directeur Immobilier Adjoint. Anne BOUILLIER est nommée Directeur du Contrôle de Gestion et Hervé POMMERY, Directeur des Services Comptables. Sylvain DAUMER est nommé Directeur de l'Administration de la Clientèle et Yvan BACON, Directeur des Systèmes d'Information et des Projets Digitaux.

Le plan d'entreprise « Ambition Patrimoine 2015 » s'achève sur des objectifs dépassés et un défi de croissance rentable atteint.

2016

En février, Paul YOUNES dévoile son nouveau Plan d'entreprise à 5 ans « Odyssée 2020 » qui repose sur l'enrichissement de l'expérience client, le renforcement continu de la capacité de distribution, la maîtrise de la chaîne de valeur et la poursuite de l'enrichissement de la gamme.

En mai, Paul YOUNES publie son 1^{er} livre, intitulé « Coach Patrimonial » aux éditions Le Cherche Midi. Il y démontre l'intérêt du métier de CGP pour les Français patrimoniaux.

Anne TRAN est nommée Directrice Juridique et Christopher Soares est nommé Directeur de la Transformation.

Patrick DIXNEUF est nommé Président du Conseil d'Administration de l'UFF, le 5 novembre.

La filiale CGP Entrepreneurs acquiert en octobre le groupement de CGPI, Infinitis, donnant ainsi naissance au groupement leader sur le marché des services aux indépendants, avec plus de 300 cabinets affiliés.

2017

Lors des Journées Européennes du Patrimoine, l'UFF organise une opération inédite à destination de tous les Français qui s'intéressent à leur patrimoine. Le samedi 16 septembre, près de 200 conseillers patrimoniaux de l'UFF proposent à tous ceux qui le souhaitent de faire le point sur leurs finances en bénéficiant d'une consultation offerte.

L'UFF reprend la parole en publicité avec un plan média multicanal : TV, Radio, Web et réseaux sociaux. A cette occasion, l'UFF produit son 1^{er} film publicitaire.

L'UFF publie 3 nouvelles études. En complément de son Observatoire sur la clientèle patrimoniale, l'UFF s'intéresse au regard que portent, tour à tour, les femmes, les jeunes de 25 à 35 ans et les seniors actifs, sur leur patrimoine.

Sébastien LESUEUR est nommé Directeur des services d'Informatiques. Natali FRATANI est

nommée Directeur des Risques. Gaël GUEHO est nommé Directeur Financier.

Lancement de l'outil digital « Odyssée » destiné aux conseillers.

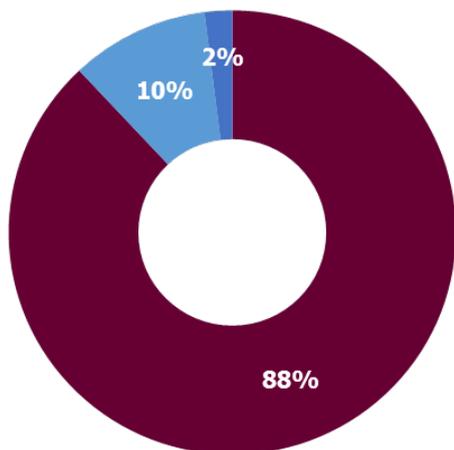
2018

José FERNANDEZ est nommé Directeur Commercial. Stéphanie ALLORY est nommée Directrice de l'Offre Financière. Nicolas BILLET est nommé Directeur immobilier. Julien BRAMI est nommé Directeur Général de l'UFFB.

ANNEXE UFF - 1

LES CHIFFRES AU 31.12.2017

Typologie de la clientèle UFF (en pourcentage)

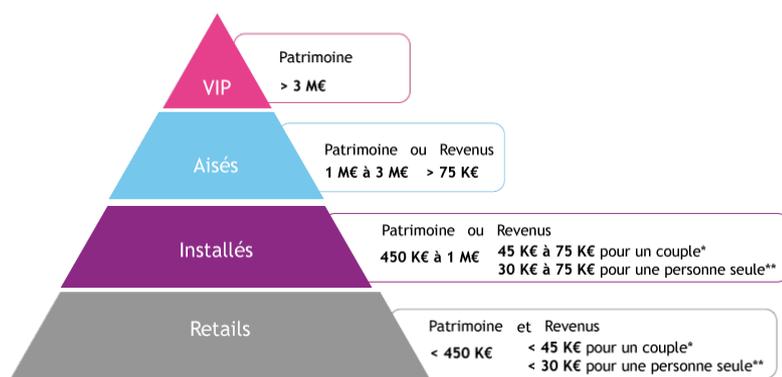


Répartition de la clientèle en nombre de clients

209 756 clients

- 185 002 Personnes physiques (foyer fiscal)
- 20 729 Entreprises
- 4 025 Professions libérales et Sociétés Civiles

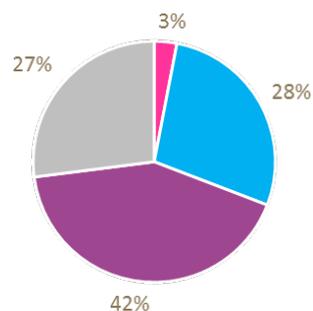
Segmentation de la clientèle « particulier »



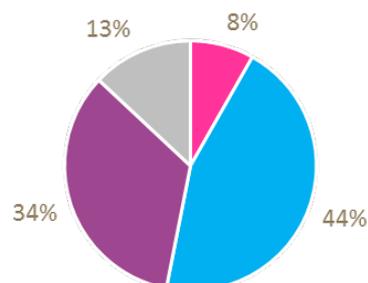
*personnes mariées ou pacées

**célibataires, divorcés, séparés, veufs ou concubins

Répartition des ménages par segment de clientèle



Répartition des encours par segment de clientèle



Segmentation de la clientèle « entreprise »

■ Holdings



Les holdings sont, d'autorité, segmentées 4★ (pour des problématiques patrimoniales)

■ Sociétés Commerciales

		Résultat*			
		>=500 K€	[200 K€ - 500 K€[[100 K€ - 200 K€[< 100 K€
Poids des Actifs Mobilisables dans le Total du bilan	>= 30%	4★	4★	3★	2★
	[15% - 30%[4★	3★	3★	2★
	[5% - 15%[3★	3★	2★	1★
	< 5%	3★	2★	2★	1★

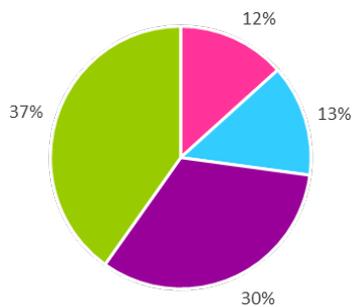
* seuils à diviser par 2 pour les ets de moins de 10 salariés

■ autres**

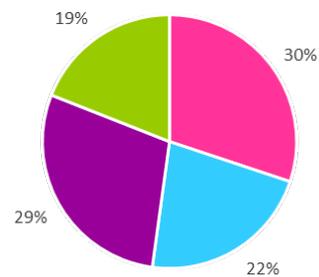
Actifs Mobilisables	>= 5 M€	4★
	[2.5 M€ - 5 M€[3★
	[500 K€ - 2.5 M€[2★
	< 500 K€	1★

** associations, fédérations, confédérations, chambres de commerce, fondations, mutuelles, syndicats...

Répartition par segment de clientèle



Répartition des encours par segment de clientèle



ANNEXE UFF - 2

LES CHIFFRES AU 31.12.2017

Parc immobilier UFF (en nombre d'appartement)	
Nombre de lots immobiliers réservés	2 541
Parc immobilier suivi (hors résidences de tourisme) au 31.12.2016	19 067

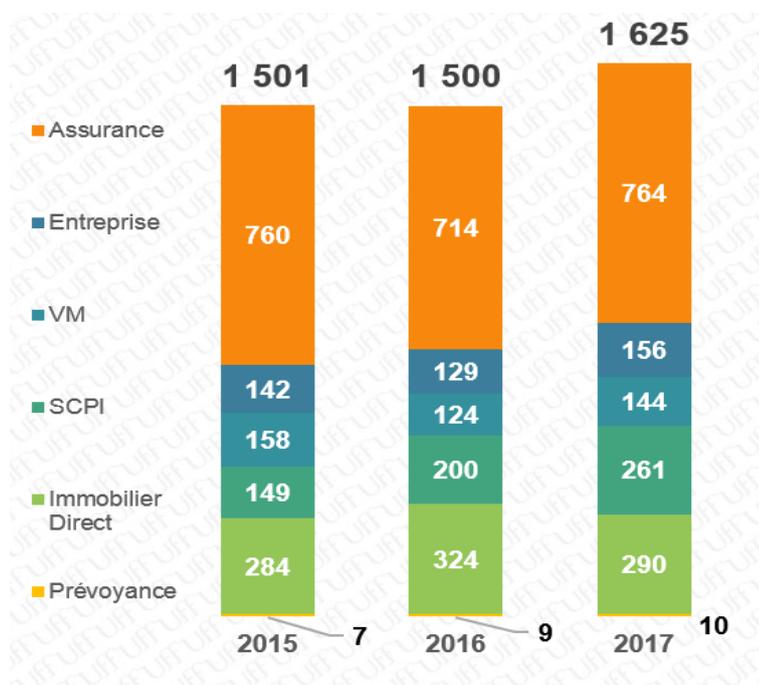
Actifs administrés et collecte nette	2015	2016	2017
Actifs administrés (en milliards d'euros)	11,4	11,6	12,1
Collecte nette (en millions d'euros)	227	71	92

PNB et résultat net (en millions d'euros)	2015	2016	2017
Produit net bancaire	218,1	209,7	231,7
Résultat net	32,6	29,4	36,5

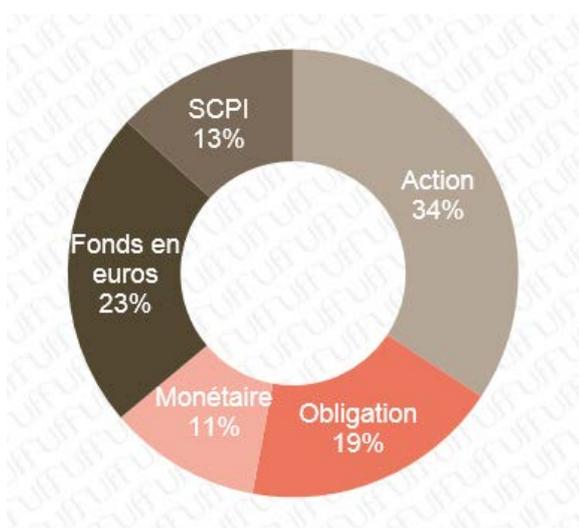
ANNEXE UFF - 3

LES CHIFFRES AU 31.12.2017

Collecte commerciale globale - hors réseaux d'indépendants et partenariats
(en millions d'euros)

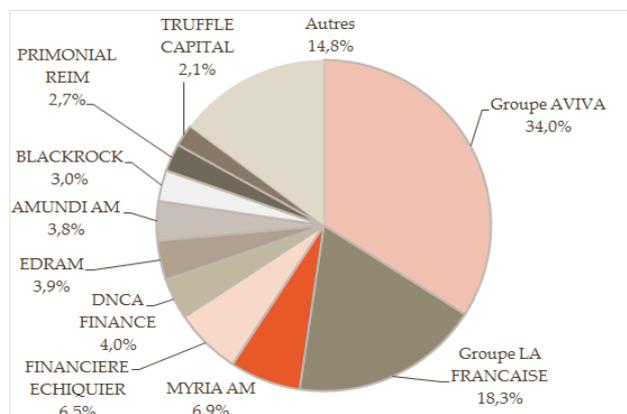


Orientation des actifs gérés
(en pourcentage)



Répartition des gestionnaires d'actifs* UFF
(en pourcentage de capitaux gérés)

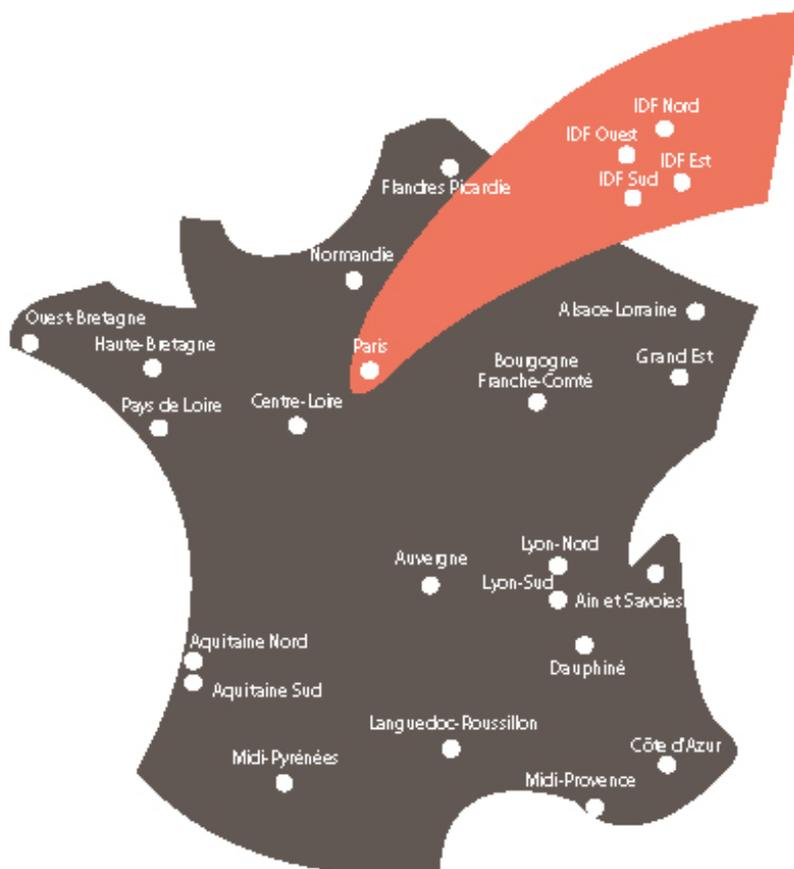
*OPC (y compris FCPI/FCPR/FIP) et SCI, SOFICA, mandats PME & holding, forêts & vins.



ANNEXE UFF - 4

LES CHIFFRES AU 31.12.2017

Le réseau de 25 agences UFF



Les effectifs

(en nombre de personne)

	2017
Conseillers et encadrement UFF dont Agence Direct Patrimoine	1 218
Siège dont CGP Entrepreneurs et Myria Asset Management	331
TOTAL	1 549