

EFG International annonce une performance robuste pour 2008

Zurich, le 25 février 2009 – Pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2008, EFG International a enregistré des revenus records (CHF 946,3 millions, CHF 1005 millions après ajustement pour éléments non récurrents) et reste hautement profitable. Toutefois, le résultat net (CHF 221,9 millions, CHF 280,9 millions après ajustement pour éléments non récurrents) et les actifs sous gestion (CHF 77,2 milliards) ont été érodés par les conditions exceptionnellement difficiles régnant sur le marché. Les éléments fondamentaux demeurent sains : EFG International est extrêmement bien capitalisé, avec un ratio des fonds propres BRI de catégorie 1 de 13,2%. Sur l'année, l'afflux net de nouveaux capitaux a été appréciable (CHF 13,2 milliards), en particulier en ce qui concerne le private banking (CHF 18,2 milliards). Tandis que le recrutement de Client Relationship Officers a atteint des niveaux records (en hausse de 172 personnes à 726). EFG International continue de progresser avec prudence. Il possède un portefeuille important de candidats au poste de Client Relationship Officer et est bien placé pour saisir les opportunités qui se présenteront.

Résumé des éléments-clés

EFG International a réalisé une solide performance financière, sur base consolidée, durant l'année se terminant au 31 décembre 2008. En voici les éléments-clés :

- Résultat net, ajusté d'éléments non récurrents (principalement en lien avec des polices d'assurance-vie), en baisse de 15% en un an à CHF 280,9 millions, et en hausse de 10% sur des revenus de CHF 1005 millions.
- Résultat net, éléments non récurrents inclus, à CHF 221,9 millions, en diminution de 33% par rapport à l'exercice précédent, en augmentation de 4% sur des revenus de CHF 946,3 millions.
- Les éléments non récurrents ont totalisé CHF 59 millions, principalement en relation avec des ajustements de la valeur de polices d'assurance-vie en raison de changements dans l'espérance de vie et des conditions actuelles du marché. Cette approche prudente permet à EFG International de détenir un portefeuille diversifié de polices d'assurances-vie assorties d'un rendement intéressant de l'ordre de 11%.
- Charges d'exploitation (hors amortissements) en hausse de 26% à CHF 657,8 millions. Sur cette augmentation de CHF 137 millions, CHF 66 millions

sont liés aux acquisitions et le reste, aux projets de croissance organique et au recrutement de Client Relationship Officers.

- Rapport coûts/revenus à 65,4% (69,5% avant ajustement pour éléments non récurrents), contre 57,0% un an auparavant.
- Le nombre de Client Relationship Officers a crû à 726 (acquisitions annoncées incluses). Au cours des douze mois écoulés, leur nombre a augmenté de 172 (qui tous sauf 4 résultent de la croissance organique), soit un accroissement de 31% en un an.
- Les actifs sous gestion se sont montés à CHF 77,2 milliards au 31 décembre 2008, contre CHF 98,3 milliards (acquisitions annoncées incluses) au 31 décembre 2007. Hors actions d'EFG International, qui ne font pas partie du flottant actuel de 34% des actions d'EFG International à la SIX Swiss Exchange, les actifs sous gestion se sont élevés à CHF 75,4 milliards (acquisitions annoncées incluses) au 31 décembre 2008, par rapport à CHF 94,0 milliards (acquisitions annoncées incluses) à fin 2007. Cette réduction a été provoquée par l'effondrement des marchés (CHF 21,3 milliards) et des taux de change (CHF 11,3 milliards). La hausse des actifs sous gestion due aux acquisitions a atteint CHF 800 millions (Sycomore Gestion Privée).
- L'afflux d'argent à private banking s'est élevé à CHF 18,2 milliards sur l'année. L'afflux net de nouveaux capitaux et l'augmentation des prêts aux clients ont totalisé CHF 13,2 milliards (prêts: CHF -0,5 milliard). En 2007, les chiffres comparables avaient été respectivement de CHF 13,8 milliards et de CHF 2,0 milliards. Le total a été affecté, au second semestre 2008, par des rachats de parts de hedge funds et l'impact du désendettement des clients.
- Les actifs sous administration se sont situés à CHF 8,8 milliards au 31 décembre 2008, en hausse de 2% sur un an. Le total des actifs sous gestion et sous administration s'est élevé à CHF 86,0 milliards à fin 2008.
- C.M. Advisors et Marble Bar Asset Management, les filiales d'EFG Internationales actives dans les produits spécialisés, ont été certes affectées par des rachats de parts (CHF 3 milliards) et des désendettlements, mais elles sont toutes deux restées très profitables et ont enregistré une performance sur investissements nettement supérieure à la moyenne de leur secteur. EFG Financial Products n'est opérationnel que depuis décembre 2007, il a pourtant atteint le seuil de rentabilité au second semestre 2008 déjà.
- La marge de revenus d'EFG International s'est située à 1,12% de la moyenne des actifs sous gestion (1,06% avant ajustement des éléments non récurrents), contre 1,19% en 2007.
- Le total du bilan d'EFG International a atteint CHF 18,9 milliards au 31 décembre 2008, contre CHF 18,0 milliards à fin 2007.
- Au 31 décembre 2008, le ratio des fonds propres BRI catégorie 1 s'est élevé à 13,2%, contre 11,3% à la mi-2008. A fin 2007, ce ratio s'était monté à 14,6%, compte tenu des acquisitions fermes. Cette réduction en un an est due à l'effet des taux de change défavorables sur les capitaux des filiales étrangères. Les fonds propres se sont montés à CHF 2,3 milliards.

Chiffres-clés de l'exercice 2008

	2008	Par rapp. à 2007
Client Relationship Officers	726	plus 31%
Actifs sous gestion	CHF 77,2 milliards	moins 21%
Résultat opérationnel		
<i>Hors éléments non récurrents</i>	CHF 1005 millions	plus 10%
<i>Avec éléments non récurrents</i>	CHF 946 millions	plus 4%
Résultat avant impôts		
<i>Hors éléments non récurrents</i>	CHF 280 millions	moins 24%
<i>Avec éléments non récurrents</i>	CHF 221 millions	moins 40%
Rapport coûts/revenus		
<i>Hors éléments non récurrents</i>	65.4%	
<i>Avec éléments non récurrents</i>	69.5%	contre 57,0%
Résultat net		
<i>Hors éléments non récurrents</i>	CHF 281 millions	moins 15%
<i>Avec éléments non récurrents</i>	CHF 222 millions	moins 33%
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires		
<i>Hors éléments non récurrents</i>	CHF 251 millions	moins 17%
<i>Avec éléments non récurrents</i>	CHF 192 millions	moins 37%

Revue des activités

Une situation extrêmement difficile

Du point de vue économique et financier, 2008 a été, de mémoire d'homme, l'une des années les plus ardues. Le contexte a été loin d'être favorable au private banking. L'année a été caractérisée par plusieurs facteurs : une grande insécurité, la chute des marchés d'actions, des problèmes spécifiques au secteur des services financiers et la fermeté du franc suisse. Dans l'économie réelle mondiale, plusieurs pays sont tombés en récession et les inquiétudes quant à la durée et à l'ampleur de cette crise continuent de miner la confiance et les activités des clients.

Cependant, EFG International reste très profitable, est bien capitalisé, dispose de liquidités importantes et a fait la preuve de l'efficacité de sa gestion des risques.

Certes, les conditions ont été – et demeurent – difficiles, avec des effets négatifs sur EFG International, mais il est important de remettre les choses en perspective :

- EFG International reste très profitable.
- Ses fonds propres restent importants. Le ratio des fonds propres BRI catégorie 1 s'est monté à 13,2% à fin 2008, contre 11,3% à la mi-2008.
- EFG International bénéficie de la structure stable de son financement constitué par les dépôts de ses clients qui couvrent près de deux fois les prêts. Il n'est pas tributaire d'activités de banque d'investissement ou d'emprunts interbancaires. Les autres actifs portés au bilan sont très liquides et de premier ordre (essentiellement des placements à court terme auprès des principales banques du monde entier et des obligations d'Etat émises par les Etats-Unis et les principaux pays européens).

EFG International a aussi géré les risques de crédit avec efficacité :

- Il n'a pas été impliqué dans le domaine des subprimes. L'exposition à des établissements qui ont disparu en 2008 (comme Lehman Brothers) a été négligeable et, comme annoncé précédemment, EFG International ne s'attend pas à devoir subir, sur son résultat de 2009 ou des années suivantes, un impact qui serait lié à Madoff.
- EFG International a dû effectuer des provisions pour pertes potentielles sur certains prêts, mais dans l'ensemble ceux-ci sont de grande qualité, reposent sur des taux d'avance conservateurs, ne sont accordés qu'à des particuliers fortunés uniquement et garantis par des conventions de remboursement engageant le client à titre personnel. Les provisions en relation avec les crédits, les opérations et la fraude sont demeurées relativement modérées. Il y a certes eu augmentation en raison des conditions difficiles, mais les provisions de CHF 15 millions ne représentent que moins de 2% des revenus totaux.

Les conditions adverses du marché ont pesé sur la valeur des actifs sous gestion, tandis que la baisse des activités clients a entravé la croissance.

Les remous extrêmes qui ont agité, en 2008, les marchés financiers et l'économie mondiale ont inévitablement eu un impact sur EFG International dans bon nombre de domaines :

- Les fluctuations des marchés et des changes ont eu pour effet de réduire la valeur des actifs sous gestion de CHF 32,6 milliards, qui résultent pour CHF 21,3 milliards des effets du marché et pour CHF 11,3 milliards de taux de change défavorables. Les devises auxquelles EFG International a été exposé de manière significative comprennent le dollar américain (baisse de 6% en 2008), l'euro (-10%), la livre sterling (-32%) et la couronne suédoise (-22%).
- Si les taux de change avaient conservé le niveau qu'ils avaient à fin 2007, le résultat opérationnel aurait été amélioré de CHF 135 millions environ et le résultat net de CHF 63 millions.
- Au vu des conditions difficiles régnant sur les marchés, on peut comprendre la prudence des clients et leur réticence à s'engager dans de nouvelles opportunités

d'investissement. Il en est résulté un ralentissement du taux de croissance d'EFG International.

- L'effet de levier inversé qui consiste, pour les clients, à revendre des placements pour diminuer leur endettement a également entravé l'afflux net de nouveaux capitaux. Qui plus est, de nombreux clients fortunés ont préféré utiliser leurs fonds excédentaires pour leurs activités professionnelles au lieu de les placer.
- En 2008, le secteur des hedge funds a été marqué par des rachats sur un large front ce qui a eu un impact sur les activités d'EFG International spécialisées dans les hedge funds et les fonds de hedge funds.

Excellente performance en termes de nouveaux capitaux nets et de productivité des Client Relationship Officers :

- L'afflux d'argent frais dans le private banking s'est élevé à CHF 18,2 milliards sur l'année entière (hors impact des prêts), dont CHF 4,7 milliards au second semestre 2008. Ce qui a représenté environ 20% du total des actifs sous gestion au début de 2008.
- S'agissant de l'ensemble des nouveaux capitaux nets, l'année a été contrastée. Au premier semestre 2008, ils se sont élevés à CHF 14,0 milliards (avec l'aide d'apports de particuliers extrêmement fortunés), et à CHF 13,5 milliards hors prêts. tandis que le second semestre 2008 a été caractérisé par de nombreux facteurs qui se sont conjugués pour réduire les entrées habituelles de capitaux dans le private banking. Les activités spécialisées dans les hedge funds ont été confrontées à des rachats de parts et des désendettements (entraînant une diminution de CHF 3 milliards des nouveaux capitaux nets), tandis que des clients ont remboursé des crédits. De surcroît, les clients extrêmement fortunés ont ralenti leurs activités face à la détérioration des conditions du marché et de l'économie.
- Au total, l'afflux net d'argent frais s'est chiffré à 13,2 milliards en 2008, soit un chiffre largement comparable à celui de 2007 (CHF 13,8 milliards).
- La productivité est restée importante. L'apport net de nouveaux capitaux s'est élevé à CHF 30 millions par Client Relationship Officer, dont le nombre moyen a été de 625 sur l'année 2008. Cette moyenne se retrouve quasiment chez tous les Client Relationship Officers, quelle que soit l'année de leur entrée en fonction chez EFG International. Même ceux qui ont été recrutés en 2007 ont atteint cette moyenne en 2008, ce qui montre que la qualité des personnes engagées se maintient à un haut niveau.

Les éléments fondamentaux sur lesquels EFG International fonde ses activités sont demeurés robustes et l'entreprise a continué d'utiliser ses leviers stratégiques pour développer ses affaires en 2008 :

1. Recrutement record de Client Relationship Officers

En 2008, le nombre de Client Relationship Officers a augmenté à 726, soit 172 de plus. Ce qui souligne l'attrait d'EFG International pour des spécialistes compétents du private banking dans le monde entier.

Il a dépassé de 8% son objectif de 675 Client Relationship Officers à fin 2008. Il est particulièrement intéressant de constater que la plupart d'entre eux ont travaillé précédemment chez des concurrents de premier ordre, dont le nombre est exceptionnellement élevé.

2. Poursuivre une extension géographique équilibrée

Compte tenu des conditions exceptionnellement mauvaises, les secteurs d'activité ont réalisé, en 2008, une bonne performance, exprimée en monnaies locales, tant sur les marchés établis que dans les nouveaux marchés en pleine croissance. En voici quelques exemples :

- Au Royaume-Uni, le résultat a progressé de près de 20% en monnaies locales, tandis que les profits augmentaient de près de 30% ;
- En Asie, le résultat a enregistré une forte croissance à deux chiffres et le nombre de Client Relationship Officers a progressé de plus de 30% ;
- Les Amériques ont réalisé une croissance positive des revenus en monnaies locales, tandis que le nombre de Client Relationship Officers croissait de 74% ;
- En Espagne, le résultat a gagné 20% en monnaies locales, alors que le nombre de Client Relationship Officers a augmenté de plus de 50% ;
- EFG Bank (Luxembourg) SA a vu les actifs sous gestion croître de 50% et le nombre de Client Relationship Officers, de 75% ;
- Dans les Caraïbes, les activités ont engendré une forte croissance à deux chiffres de leurs paramètres-clés ;
- Au Canada, l'entreprise a réalisé une bonne progression et emploie actuellement une vingtaine de Client Relationship Officers ;
- Au Moyen-Orient, le nombre de Client Relationship Officers a grandi de plus de 40%.

3. Elargir et approfondir les relations avec les clients

Pour les clients fortunés, l'attrait d'EFG International, facilité par la continuité, s'est maintenu et les Client Relationship Officers ont continué de travailler durement en 2008 afin de les aider à traverser cette période extraordinairement agitée. Cependant, dans ce segment, 2008 a connu deux parties contrastées, comme mentionné plus haut. L'afflux net de nouveaux capitaux a été important au premier semestre puis il s'est tari au second. En effet, d'une part des clients ont réalisés leurs actifs afin de se procurer les fonds nécessaires à leurs activités, d'autre part il y a eu une baisse des introductions en Bourse et des fusions-acquisitions.

4. Proximité des clients et des prospects

En 2008, EFG International a étendu sa présence en ouvrant des bureaux au Royaume-Uni (notamment dans les Midlands), en Espagne (nouveaux bureaux à Madrid, Barcelone, Séville et Tarragone), aux Etats-Unis (Los Angeles) et au Canada (Sainte-Catherine, Vancouver et Montréal) ainsi qu'aux Bahamas (Lyford Cay à New

Providence). EFG Private Bank Limited, filiale d'EFG International au Royaume-Uni, a lancé une société jointe de private banking nommée LCB Capital Management, qui s'adresse à la diaspora libanaise. EFG Offshore a obtenu une licence de trust à Singapour, tandis que des licences de trust et de succursale bancaire ont été délivrées aux Îles Caïman. En Inde, l'entreprise est présente à Mumbai, Bangalore et Hyderabad. Pour absorber la croissance, il a été nécessaire d'emménager dans de nouveaux bureaux en Suède et à Hongkong.

5. Progrès dans l'intégration des acquisitions et approche prudente de nouvelles opportunités

L'intégration des acquisitions annoncées en 2007 et parachevées en 2008 (A&G Group, On Finance, Marble Bar Asset Management et Stratcap Securities India) a progressé normalement.

En outre, EFG International a pénétré, en juillet 2008, sur le marché français en acquérant Sycomore Gestion Privée (SGP), un gérant de fortune spécialisé, qui a apporté CHF 800 millions d'actifs sous gestion. Son intégration s'est faite conformément au plan. Après son acquisition, cette filiale a poursuivi le recrutement de Client Relationship Officers (sept en fin d'année), dont les candidats sont nombreux. La société a changé son nom en EFG Gestion Privée et emménagé dans de nouveaux bureaux, suffisamment grands pour faire face à sa croissance future et à l'obtention d'une licence de banque au deuxième trimestre 2009.

En 2008, EFG International a continué d'étudier différentes acquisitions potentielles. Toutefois, à la lumière des conditions du marché, il a considéré qu'il était important d'étoffer ses capitaux propres et de les utiliser avec circonspection. Durant l'exercice sous revue, EFG International a été très sélectif, d'autant plus qu'il perçoit des opportunités potentielles de transformation qui se présenteront au cours des années à venir. Les motifs militant en faveur d'une gestion rigoureuse des fonds propres ont été encore renforcés par le sentiment que les prix ne correspondaient pas à la réalité du marché.

6. Renforcement accru des capacités fonctionnelles

EFG International a continué de consolider son équipe de dirigeants et ses capacités fonctionnelles. Alain Diriberry est devenu Senior Executive for Global Operations and Administration, et à ce titre membre du Comité exécutif d'EFG International. Il a examiné les plates-formes opérationnelles et informatiques en vue d'améliorer leur efficacité. Dans le cadre de ce processus, Mark Bagnall, précédemment responsable des technologies de l'information de Global Private Clients EMEA chez Merrill Lynch, a été nommé directeur de l'informatique.

7. Le secteur d'activité des produits spécialisés a fait preuve de ses capacités dans des conditions de marché ardues, mais il a été affecté par l'impact des problèmes touchant l'industrie financière dans son ensemble.

EFG International possède des capacités internes qui sont en concurrence avec des prestataires de services externes dans des domaines complexes tels que les produits structurés et les hedge funds. Il considère que cette évolution fait partie intégrante du private banking et renforce sa matière grise de manière à simplifier la complexité pour ses clients. Cette approche présente aussi l'avantage de réduire les risques, grâce à une connaissance pratique des mécanismes internes, qui procure une grande

transparence. Cet avantage prend une dimension particulière dans les circonstances actuelles.

En 2008, la performance du fonds vedette de Marble Bar Asset Management est restée positive, tandis que C.M. Advisors a largement surperformé la plupart des fonds de hedge funds (moins 10% à 12% hors levier contre moins 11% à 15% en moyenne du secteur). Ces deux unités d'affaires demeurent largement profitables, bien qu'elles aient été impactées par la baisse notable des commissions liées à la performance. EFG Financial Products a continué de gagner des parts de marché.

Pour 2008, EFG International avait prévu une forte demande pour des structures d'assurance-vie. Mais les ventes ont été inférieures aux prévisions vu les conditions exceptionnelles du marché au second semestre. Cependant, EFG International estime qu'il existe une demande latente, comme le montre l'intérêt manifesté par différents clients pour les caractéristiques du rapport risque/rendement de ce genre d'investissement. Néanmoins, EFG International a adopté une approche prudente en ce qui concerne la comptabilisation de ces polices, tant dans le compte de résultat que dans le bilan.

8. Le marketing passe à une vitesse supérieure et accentue le profil de l'entreprise

Conformément à l'objectif déclaré d'étendre ses activités stratégiques de marketing, d'EFG International a continué d'accentuer son profil sur le marché. Il a mis en œuvre des partenariats importants couvrant différentes villes et thèmes, comprenant le sport (programmes mondiaux de soutien de manifestations importantes de polo et de voitures anciennes) et la culture (musique classique, jazz et diverses expositions d'art et de design). EFG International a poursuivi le développement d'une campagne mondiale de marketing variée et innovante dans les médias diffusés et imprimés ainsi que sur le Net.

Objectifs à moyen terme

Lors de la présentation de ses résultats de 2007, EFG International s'était fixé les objectifs suivants pour 2010 :

- Nombre de Client Relationship Officers : 1,000
- Croissance annuelle des actifs sous gestion de CHF 30 à 40 millions par Client Relationship Officer, avec une marge de revenus de 1,10% à 1,20%
- Poursuite des acquisitions
- Un bénéfice net attribuable de CHF 800 à 900 millions

Le point sur chacun de ces objectifs :

- L'objectif de 1000 Client Relationship Officers en 2010 impliquait une progression se chiffrant à 150 par an sur trois ans. En 2008, EFG International en a engagé 172. Sauf quatre provenant d'EFG Gestion Privée, tous ont été recrutés pour

répondre à sa croissance organique. EFG International estime pouvoir réaliser son objectif déclaré d'ici à 2010. Toutefois, les conditions étant ce qu'elles sont, il s'attachera résolument à la qualité plutôt qu'à la quantité et le recrutement tiendra naturellement compte de la performance dans son ensemble.

- Sur base sous-jacente, la croissance des actifs sous gestion continue de se faire au rythme de CHF 30 à 40 millions par Client Relationship Officer, rythme qu'EFG International pense pouvoir soutenir à l'avenir.
- En 2008, EFG International a réalisé une marge sur revenus de 1,12% (après ajustement pour éléments non récurrents). Il est fort probable que la pression sur les marges sera maintenue ; il n'en reste pas moins que la fourchette de 1,10% à 1,20% demeure réalisable.
- EFG International reste à l'affût d'acquisitions, tout en étant très sélectif dans un proche avenir. En 2008, le niveau des acquisitions a été inférieur à celui des années précédentes et à l'objectif de CHF 10 à 15 milliards fixé précédemment. L'heure est à la conservation des capitaux propres et non aux acquisitions. Toutefois, des possibilités d'acquisitions majeures devraient se présenter à l'avenir.
- L'objectif de résultat net tablait sur des taux de change constants et sur un impact modérément positif du marché chaque année. Ces deux conditions s'étant notablement détériorées en 2008, cet objectif n'est plus atteignable en l'état. EFG International conserve son élan, mais à ce stade, les prévisions de résultat sont tributaires de l'évolution des marchés et des changes. La fourchette des possibilités est actuellement si large qu'elle prévient toute prédictabilité.

Perspectives

Gérer les coûts avec rigueur et mettre en œuvre des améliorations qualitatives

EFG International considère que les relations avec ses clients sont axées sur la durée, aussi adopte-t-il une approche de long terme dans ses activités. Cependant, dans un climat économique aussi difficile, la prudence est de mise. La direction accorde toute son attention au rendement annualisé et à la base de coûts ; elle prendra par conséquent les mesures nécessaires pour adapter les opérations aux niveaux d'activité actuels. EFG International prévoit de maintenir, dans un avenir prévisible, le gel des engagements du personnel qui n'est pas en contact avec la clientèle. De manière générale, les salaires ne seront pas augmentés. Les Client Relationship Officers continueront d'être rémunérés en fonction de leur rentabilité, en les incitant à travailler dans l'intérêt des clients et à développer une activité durable sans devoir réaliser des objectifs de vente exagérés. Cependant, depuis 2008, EFG International a modifié les arrangements concernant la participation au résultat en augmentant la part versée à longue échéance de sorte à renforcer un état d'esprit axé sur le long terme.

EFG International gère ses activités de la manière la plus efficiente possible, en s'assurant de leur durabilité et en exploitant ses capacités en termes de produits et de services pour le plus grand bien du Groupe. En voici quelques exemples :

- Le but est d'optimiser ce qui existe déjà plutôt que de s'étendre encore. En termes d'allocation des ressources, l'accent sera mis sur la performance spécifique à chacune des activités et sur sa progression, sur les points permettant de se différencier de la concurrence et sur les conditions locales des marchés.

- EFG International a amélioré l'assistance qu'il fournit aux Client Relationship Officers dans le domaine des hedge funds en tirant parti de ses capacités internes spécialisées dans les fonds alternatifs. Il étudie des solutions similaires dans d'autres secteurs, notamment dans ses différentes capacités de structuration de patrimoine de manière à aider les Client Relationship Officers à approfondir leurs relations avec les clients.
- EFG International s'assure de l'efficacité optimale de ses systèmes informatiques et améliore ses programmes de gestion de la relation client (CRM).
- Même si ses résultats en termes de gestion des risques sont excellents, EFG International ne se repose pas sur ses lauriers. Il a en effet accru ses ressources dans les fonctions de compliance et d'audit, en s'armant pour affronter des conditions ardues.

Cependant, EFG International reste engagé dans la croissance organique et conserve la vitesse acquise.

La fortune détenue par les particuliers extrêmement fortunés du monde entier régresse. Il y a cependant plein d'opportunités pour permettre à une banque privée déterminée comme EFG International d'augmenter sa part de marché. Dans le contexte actuel, il y aura suffisamment de Client Relationship Officers ou de clients à être attirés par EFG International.

Plusieurs domaines font preuve de vitalité. Tant les revenus que le nombre de Client Relationship Officers ont plus progressé au second semestre 2008 qu'au premier.

EFG International poursuit le développement de ses projets en actionnant différents leviers de croissance :

1. Brillantes perspectives pour le recrutement de Client Relationship Officers

En 2008, la croissance organique du nombre de Client Relationship Officers a atteint un niveau record. Dans le contexte actuel, l'attrait d'EFG International pour des Client Relationship Officers de premier ordre et qui manifestent un esprit d'entrepreneur est à l'évidence plus grand que jamais. Cette affirmation est étayée par le nombre d'établissements, qui n'a jamais été aussi élevé, dans lesquels il peut trouver de nouveaux candidats, conjugué à un profil toujours plus accentué sur le marché grâce à l'accroissement de ses activités dans le domaine du marketing. Cela étant, même s'il était possible de recruter 150 Client Relationship Officers en 2009, la circonspection est de mise :

- La gravité des conditions régnant actuellement dans l'économie et le marché incite à la prudence s'agissant du recrutement et à tenir compte en souplesse de la performance dans son ensemble.
- EFG International a démarré l'année 2009 avec 51 Client Relationship Officers de plus que son objectif, tous en place pour l'année entière. Ce qui équivaut à 102 nouvelles recrues réparties sur toute l'année.
- La qualité prime et elle sera sans doute encore plus élevée cette année. La tendance est d'engager des équipes plutôt que des individus.

2. Capacité de croître organiquement et de se rapprocher du client

A EFG International, la proximité des clients a toujours été prioritaire par le biais d'une approche à la fois nationale et transnationale: il possède au total 19 « booking centres ». Il est par conséquent relativement bien placé face aux différentes pressions exercées sur le private banking offshore traditionnel. Ayant débuté en 1995, EFG International n'est pas tributaire de son histoire à cet égard et le fisc n'a jamais été son moteur principal. Des activités extraterritoriales non déclarées avec des clients américains n'a jamais été un objectif commercial.

L'avenir d'EFG International est placé sous le signe de l'optimisation des rendements du réseau existant et du maintien d'une croissance organique forte. Il y a fort à parier que les Client Relationship Officers engagés en 2008 tiendront leurs promesses en 2009, comme l'ont fait leurs prédécesseurs l'année précédente.

Ces deux dernières années, EFG International a pénétré sur de nouveaux marchés, à la fois par croissance organique et par le biais d'acquisitions. Ils comprennent des marchés importants tels que l'Espagne, la France, le Canada et l'Inde. Les progrès sont encourageants, mais il reste beaucoup à faire et à prendre de la vitesse. Le potentiel de ces marchés est considérable, mais les investissements déjà réalisés n'ont pas encore porté tous leurs fruits.

En termes de proximité des clients, EFG International continuera pénétrer, par opportunité, dans des marchés attractifs où il pourra dénicher des talents exceptionnels. Ce faisant, il le fera de manière très sélective en gardant la dimension coûts à l'esprit. Les projets en cours comprennent :

- Singapour : la filiale emménagera dans de nouveaux bureaux, portant le nom d'EFG, situés dans un quartier prestigieux pour pouvoir faire face à la croissance ;
- Chine : EFG International a déposé une demande d'ouverture d'une représentation à Beijing et attend l'autorisation des autorités réglementaires ;
- Corée du Sud : un bureau ouvrira prochainement à Séoul et une équipe de banquiers spécialisés dans le private banking a été recrutée ;
- Uruguay : EFG International prendra pied en Uruguay où une équipe de banquiers a été engagée.

EFG International continuera d'investir dans le marketing afin de se profiler mieux encore grâce à des campagnes très ciblées, innovantes et efficaces. A cet égard, il a l'avantage de partir d'un niveau bas à un moment où d'autres établissements sont en train de réduire considérablement leurs investissements dans ce domaine.

3. Maximiser la valeur des activités liées aux produits spécialisés

EFG International va continuer de croître dans le domaine des produits spécialisés, en s'appuyant sur leur performance supérieure à la moyenne et en tirant parti des ressources existantes. En même temps, il cherchera à améliorer l'efficacité de ces activités et à en faire profiter le Groupe tout entier :

- C.M. Advisors prévoit de continuer à surperformer son secteur (plus 1% à 2% env. à ce jour depuis le début de l'année). Il fait est également devenu le centre mondial

d'excellence des capacités plus étendues du Groupe en matière de fonds de hedge funds.

- EFG Financial Products va capitaliser ses débuts très prometteurs et gagner des parts de marché. Outre le service aux clients externes, EFG Financial Products propose sa plate-forme technologique de pointe ainsi que ses capacités en matière de structuration à l'ensemble du Groupe, tout en respectant l'engagement d'EFG International de maintenir une architecture ouverte.
- En 2008, Marble Bar Asset Management a affiché une performance positive sur les investissements. Toutefois, il a été pénalisé par des clients en quête de liquidités qui ont retiré leur argent de fonds disposant de cash important, après que d'autres fonds ont imposé des restrictions aux rachats de parts. EFG International est persuadé que, au vu de ses résultats passés, il récoltera en fin de compte plus d'argent que ses clients n'en retirent.

4. Sélectif s'agissant des petites acquisitions mais intéressé à faire un grand pas en avant

EFG International considère que les acquisitions continueront de jouer un rôle dans son développement. Cependant, l'heure est à la conservation des fonds propres et les petites acquisitions ne seront pas prioritaires tant que les conditions de l'économie et du marché resteront incertaines.

Il se pourrait que des opportunités majeures se dessinent en 2009 et en 2010. EFG International, dont la réputation d'acquisiteur avisé n'est plus à faire, sera bien placé pour les saisir. De fait, l'entreprise a atteint une taille critique propice à effectuer un grand pas en avant, mais seulement si une réelle occasion se présente. Le cas échéant, le financement est disponible.

Résumé

Des conditions exceptionnelles, tant dans le secteur financier que dans l'économie réelle, ont freiné la progression d'EFG International en 2008 et continueront de le faire durant l'année en cours. La gestion de fortune subit des pressions de toutes parts. Sur cette toile de fond, EFG International poursuivra le redimensionnement de ses activités en fonction des nécessités, tout en cherchant à maximiser les profits sur le long terme.

EFG International conserve une position de force. Il jouit toujours de la confiance de ses clients, a évité les principaux pièges des crédits, est doté de fonds propres importants et est très profitable. Entreprise relativement jeune, active à la fois onshore et offshore, EFG International est moins exposé que la plupart des établissements financiers aux pressions exercées actuellement sur le private banking offshore traditionnel.

EFG International continue d'attirer des Client Relationship Officers de grande qualité, comme le montrent le recrutement record de 2008 et le nombre élevé de candidats qui se pressent au portillon. De surcroît, leur productivité n'a pas faibli. Les activités d'EFG International portant sur les produits spécialisés ont été entravées par la chute des volumes et un ralentissement des ventes plus fort qu'attendu. Mais en même temps, des progrès ont été accomplis à bien des égards.

Les défis recèlent aussi des opportunités. On le constate déjà dans le recrutement des Client Relationship Officers. Tout en veillant à conserver ses capitaux, EFG International reste à l'affût d'acquisitions majeures qui pourraient émerger dans les mois et années à venir. Acquéreur avisé, EFG International est très bien placé pour en tirer le meilleur parti.

EFG International considère que tous les avantages qu'il possède le rendent parfaitement armé pour affronter les hauts et les bas du cycle économique, pour poursuivre le développement d'une entreprise vigoureuse et pour saisir les occasions qui se présenteront

Décharge

Le présent communiqué de presse a été élaboré par EFG International exclusivement à titre d'information et à l'usage des personnes concernées; il ne s'agit ni d'une offre ni d'une incitation à l'achat ou à la vente de titres de la part ou à la demande d'EFG International.

Le présent communiqué de presse contient certaines déclarations prospectives contenant, p. ex., des termes tels que « croire », « estimer », « anticiper », ainsi que toute autre expression similaire. Les déclarations prospectives comportent des risques et des incertitudes connus et inconnus. L'attention du lecteur est attirée sur le fait qu'un certain nombre de facteurs importants peuvent impliquer que les résultats effectifs, la situation financière et/ou le développement ou la performance de la société diffèrent significativement de ceux qui sont exprimés explicitement ou implicitement dans les déclarations prospectives. Ces facteurs comprennent (1) des tendances du marché en général, macroéconomiques, gouvernementales et réglementaires, (2) des mouvements sur les marchés des actions, des taux de change et des taux d'intérêt, (3) la pression de la concurrence, (4) notre capacité à recruter des Client Relationship Officers, (5) notre capacité à mettre en œuvre notre stratégie d'acquisition, (6) notre capacité à gérer notre croissance économique et (7) d'autres risques et incertitudes inhérents à notre métier. EFG International ne saurait en aucun cas être dans l'obligation de mettre à jour ou modifier ces énoncés prévisionnels que ce soit en raison d'une information nouvelle, d'événements futurs ou pour quelque autre raison que ce soit, et rejette d'ores et déjà expressément toute responsabilité à cet égard.

Contact

Relations avec les investisseurs
+41 44 212 7377 investorrelations@efginternational.com

Relations avec les médias
+41 44 212 7387 mediarelations@efginternational.com

A propos d'EFG International

EFG International, dont le siège est à Zurich, est un groupe mondial de private banking offrant des services de banque privée et de gestion d'actifs. Les établissements de private banking du Groupe EFG International opèrent actuellement à partir de 55 sites dans plus de 30 pays et emploient plus de 2450 personnes. Les actions nominatives EFG International (EFGN) sont cotées à la Bourse suisse (SIX Swiss Exchange). EFG International est membre d'EFG Group, domicilié à Genève, Suisse, qui est le troisième des plus grands groupes bancaires de Suisse en termes de ratio des fonds propres de base (BRI cat.1).

Les praticiens de l'art du private banking

EFG International AG, Bahnhofstrasse 12, 8001 Zurich, Suisse
www.efginternational.com

Etats financiers

Key Figures as at 31 December 2008

(in CHF billion unless otherwise stated)	Year ended 31 December 2008	Year ended 31 December 2007	Variance
Clients' Assets under Management (AUM)	77.2	98.3	-21%
AUM, excluding shares of EFG International	75.4	94.0	-20%
Assets under Administration	8.8	8.6	2%
Number of Client Relationship Officers	726	554	172

Consolidated Income Statement as at 31 December 2008

(in CHF million)	Year ended 31 December 2008	Year ended 31 December 2007	Variance
Net interest income	286.6	244.4	17%
Net commission and service fee income	571.7	589.8	-3%
Net other income	88.0	79.6	11%
Operating income	946.3	913.8	4%
Operating expenses	(657.8)	(520.8)	26%
Profit before amortisation of acquisition related intangibles	288.5	393.0	-27%
Provision for operating and credit losses	(15.4)	(1.0)	1440%
Amortisation of acquisition related intangibles	(51.7)	(21.2)	144%
Profit before taxes	221.4	370.8	-40%
Taxes	(25.5)	(40.6)	-37%
Net profit for the year	195.9	330.2	-41%
Net loss attributable to minority shareholders	26.0	1.8	-100%
Net profit attributable to shareholders	221.9	332.0	-33%

Etats financiers (suite)

Consolidated Balance Sheet as at 31 December 2008

(in CHF million)	31 December 2008	31 December 2007
Cash and balances with central banks	115	74
Treasury bills and other eligible bills	74	795
Due from other banks	3,731	3,501
Loans and advances to customers	7,424	7,920
Derivative financial instruments	387	223
Trading assets	738	34
Financial instruments - Designated at Fair Value	564	4
Financial instruments - Available-For-Sale	3,351	3,538
Financial instruments - Held to Maturity	514	566
Intangible assets	1,763	1,191
Property, plant and equipment	57	45
Deferred tax assets	26	11
Other assets	133	135
Total assets	18,877	18,037
Due to other banks	401	807
Due to customers	14,213	13,580
Derivative financial instruments	460	236
Financial liabilities designated at fair value	926	
Debt securities in issue		158
Current tax liabilities	16	40
Deferred tax liabilities	62	36
Other liabilities	541	742
Total liabilities	16,620	15,598
Share capital	77	78
Share premium	1,206	1,263
Other Reserves and retained earnings	879	1,095
Minority interests	95	2
Total shareholders' equity	2,257	2,439
Total liabilities and shareholders' equity	18,877	18,037