



HSBC France
Résultats 2010
Conférence de Presse

HSBC 
Votre banque, partout dans le monde

Avertissement

Cette présentation et les commentaires qui l'accompagnent peuvent contenir des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations et à l'activité de HSBC en France.

Ces déclarations prospectives expriment les prévisions ou les opinions de HSBC France concernant les évolutions futures et elles sont sujettes à des risques connus et inconnus, et à des incertitudes qui pourraient faire que les résultats, performances et événements diffèrent sensiblement de ceux qui sont présentés ou sous-entendus dans ces déclarations.

Sauf mentions contraires, les chiffres financiers figurant dans cette présentation sont établis selon les normes comptables IFRS, et correspondent au périmètre de HSBC en France, qui comprend essentiellement les opérations du groupe HSBC France, des sociétés HSBC Assurances et de la succursale de HSBC Bank plc à Paris (hors coûts de financement intra-Groupe). Ils sont rapprochés avec les données consolidées du groupe HSBC France qui font l'objet d'un audit des commissaires aux comptes.

HSBC en France – Résultats 2010

Faits marquants

▪ Une performance solide dans un environnement financier difficile

▪ Progression de la performance commerciale et financière de la Banque de détail

▪ Performance de la Banque de financement, d'investissement et de marchés en ligne avec un environnement qui se normalise

▪ Tendance à la baisse du coût du risque

▪ Un modèle économique robuste et équilibré

▪ Solidité du bilan de HSBC France

Résultat avant impôt : 628 M€
+15% / 2009

Résultat avant impôt : 184 M€
+61% / 2009

Résultat avant impôt : 293 M€

Provisions pour risque de crédit :
-32% / 2009

Banque de Détail + Banque Privée : 40%
BFI : 60%
du résultat avant impôt ⁽¹⁾

(1) Contribution au résultat avant impôt des métiers hors Other

Ratio Core Tier 1 : 12,1%
Ratio de Liquidité réglementaire : 122%

HSBC en France ⁽¹⁾ – Résultats 2010

Des résultats solides

M€	2008 ⁽²⁾	2009	Var. 09/08	2010 ⁽³⁾	Var. 10/09	Var. 10/08
PNB avant provisions	2 133	2 475	+16%	2 596	+5%	+22%
Provisions sur risque de crédit	-123	-177	+44%	-121	-32%	-2%
PNB	2 010	2 298	+14%	2 475	+8%	+23%
Total charges d'exploitation	-1 709	-1 750	+2%	-1 847	+6%	+8%
Résultat avant impôt	301	548	+82%	628	+15%	+109%
Résultat avant impôt et hors ajustements comptables ⁽⁴⁾	282	769	+173%	608	-21%	+116%
Coefficient d'exploitation	80%	71%		71%		
Risques pondérés fin de période (Bâle II - norme FSA)	48 057	36 228	-25%	33 953	-6%	-29%

- Robustesse du modèle économique, bon équilibre des sources de profitabilité
- Des revenus 2010 en progression pour tous les métiers à l'exception des activités de marchés
- Illustration par les résultats de la pertinence de la stratégie de la Banque de détail
- Maîtrise de la base de coûts
- Baisse du coût du risque à 38 bps des encours de crédit (54 bps en 2009)
- Efficacité accrue du capital engagé : baisse des risques pondérés en dépit d'une augmentation des encours de crédit clientèle

(1) Le périmètre de HSBC en France comprend essentiellement les opérations du groupe HSBC France, des sociétés HSBC Assurances et de la succursale de HSBC Bank plc à Paris (hors coûts de financement intra-Groupe)

(2) A périmètre comparable, hors impact de la cession des Banques Régionales

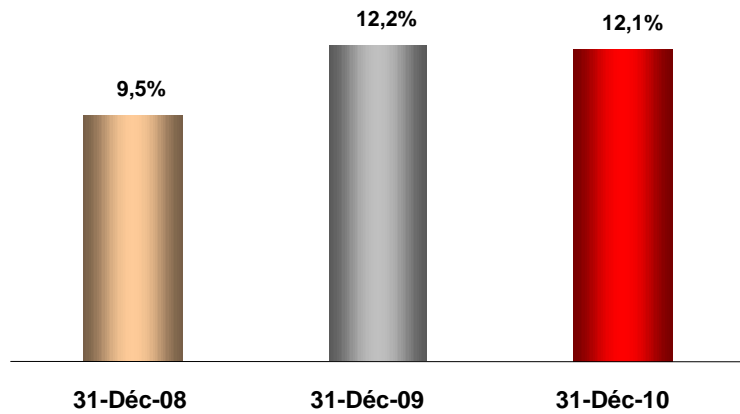
(3) Y compris plus-value de cession du siège des Champs-Élysées (141 M€)

(4) Hors éléments d'ajustement comptable : impact du spread de crédit sur dette propre et obligations sécurisées, effet d'actualisation sur stock options, plus-values et dépréciations sur actions HSBC allouées aux employés et amortissement de la soule des swaps des Banques Régionales cédées

Solidité du bilan de HSBC France

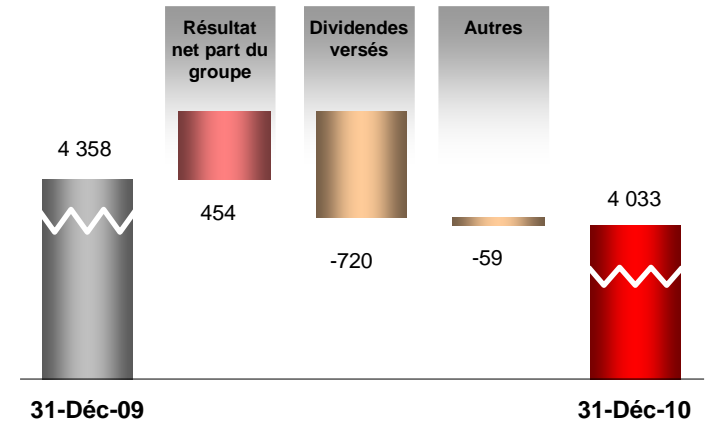
Ratio Core Tier 1 stable

Bâle II – norme ACP



4 Md€ de capital Core Tier 1

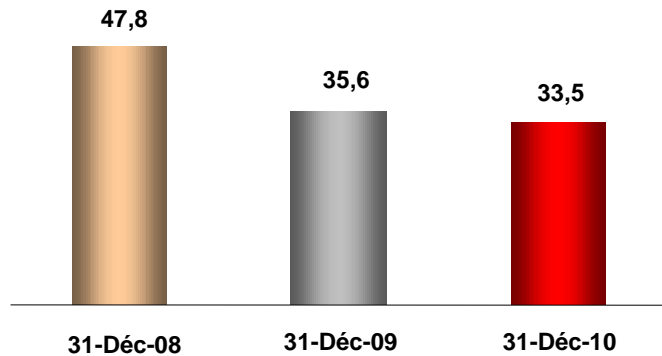
M€



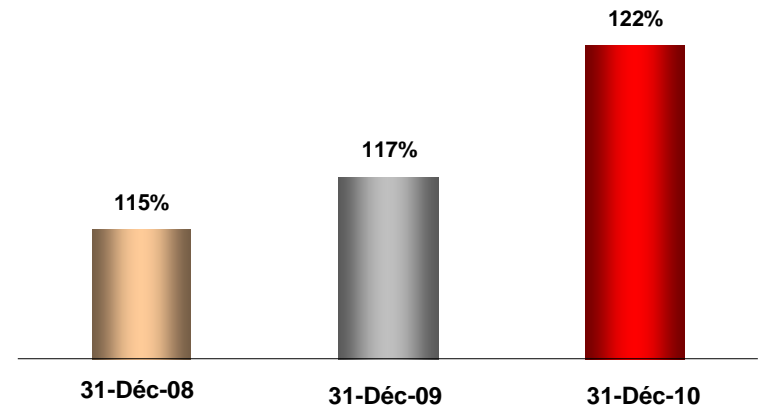
Optimisation des risques pondérés

Bâle II – norme ACP

Md€



Amélioration du coefficient de liquidité réglementaire



Banque de détail

Très bonne progression commerciale et financière

M€	2008 ⁽¹⁾	2009	Var. 09/08	2010	Var. 10/09	Var. 10/08
PNB avant provisions	1 243	1 294	+4%	1 382	+7%	+11%
Provisions sur risque de crédit	-102	-133	+30%	-108	-19%	+6%
PNB	1 141	1 161	+2%	1 274	+10%	+12%
Total charges d'exploitation	-1 031	-1 047	+2%	-1 090	+4%	+6%
Résultat avant impôt	110	114	+4%	184	+61%	+67%

- Validation par les résultats de la pertinence des choix de stratégie et d'organisation
- Progression régulière des revenus dans un environnement difficile
- Baisse du coût du risque en 2010
- Augmentation des coûts reflétant l'investissement dans le développement de l'activité
- Très forte progression du résultat avant impôt

(1) A périmètre comparable: hors impact de la cession des Banques Régionales

Banque de particuliers

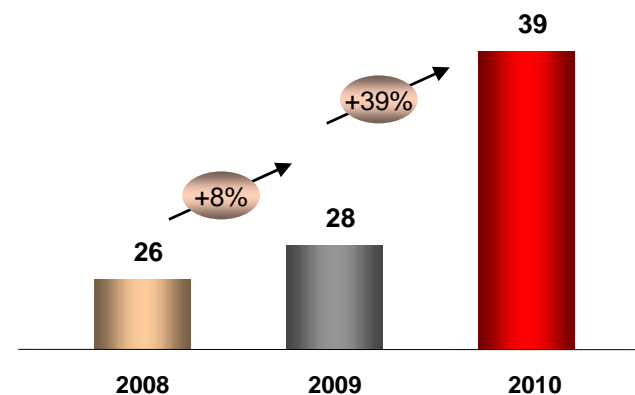
Forte dynamique commerciale axée sur les clients Premier

Un effort commercial marqué

- 39 000 entrées en relation sur clients Premier, inaugurations de Centres Premier
Accélération de la conquête sur notre clientèle cible
- Lancement de la proposition « *Advance* »
- Création d'un segment « Professionnels » au sein de la Banque de particuliers
- Mise en place d'un plan de maximisation du temps commercial

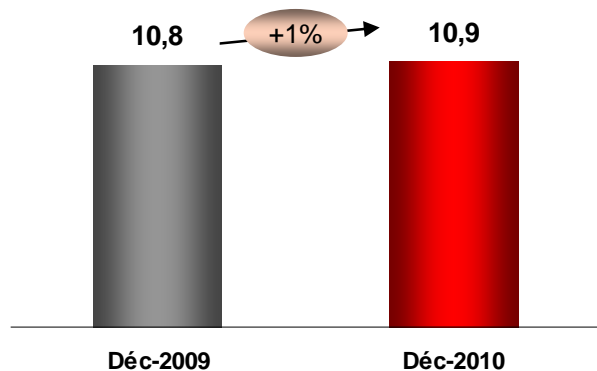
Forte accélération de la conquête Premier

Evolution annuelle des entrées en relation clients Premier En milliers



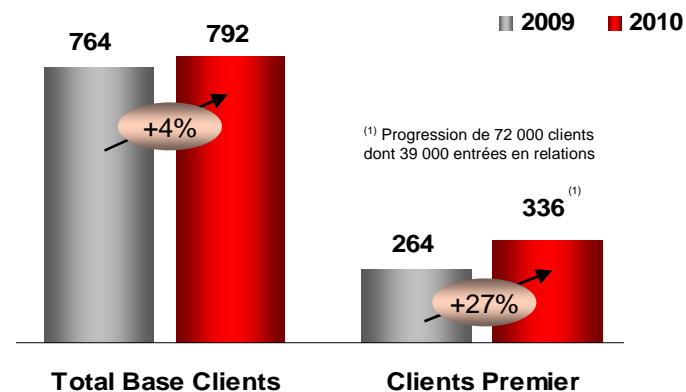
Stabilité des prêts accordés à la clientèle

Encours de prêts immobiliers Md€



Développement de notre base de clientèle cible

Augmentation de la base de clients (fin de période) En milliers



Banque de particuliers

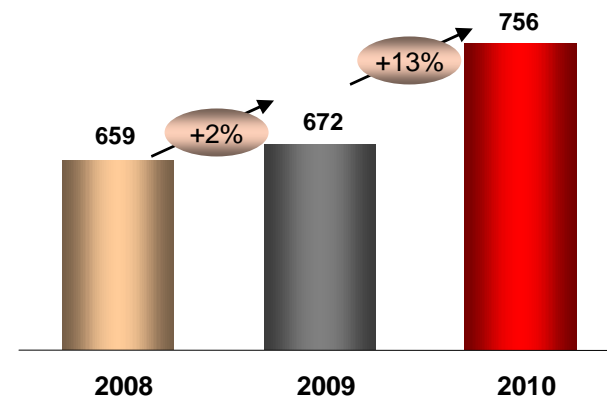
Forte amélioration des résultats financiers

Bons résultats tirés par les revenus

- Fort accroissement de la profitabilité (Résultat avant impôt : +106% / 2009)
- Croissance des revenus (+10% / 2009 et +13% après provisions sur risque de crédit)
- Effort soutenu d'investissement dans le développement des activités de la banque de particuliers
- Amélioration du coefficient d'exploitation
- Progression sensible des actifs sous gestion grâce à la bonne orientation de la collecte de dépôts et d'assurance-vie
- Accompagnement des clients dans leurs crédits immobiliers

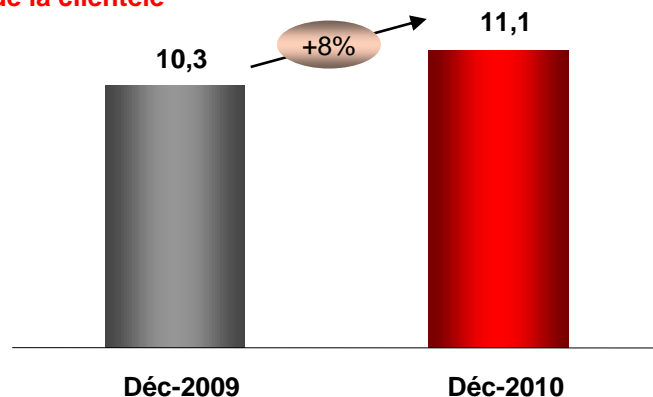
Une génération croissante de revenus

Évolution du PNB (après provisions sur risque de crédit)
M€



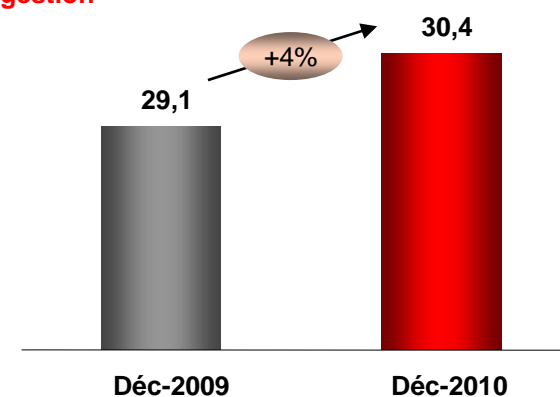
Croissance soutenue des dépôts

Dépôts de la clientèle
Md€



Forte collecte sur l'assurance-vie et les dépôts

Actifs sous gestion
Md€



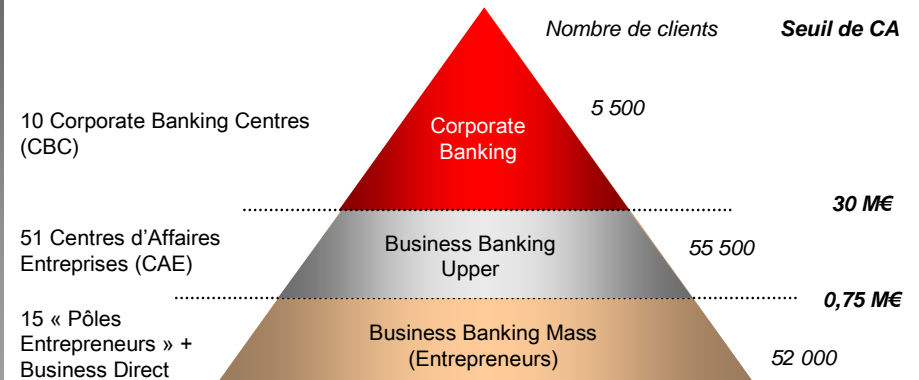
Banque d'entreprises

Une activité commerciale soutenue grâce à la spécialisation du réseau

Développement de notre base de clientèle

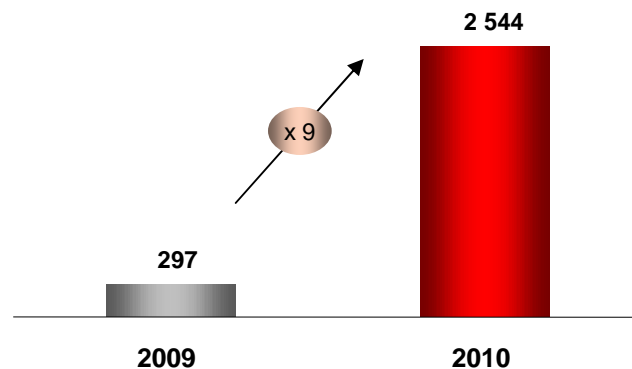
- Impact positif de la spécialisation du réseau
- Développement de la base de clientèle grâce à un rythme d'acquisition soutenu et à une diminution de l'attrition
- Développement de la connectivité internationale : doublement du nombre de recommandations d'entreprises françaises ayant généré des opérations avec le reste du Groupe HSBC
- Succès de l'offre Business Direct
- Lancement des « Pôles Entrepreneurs »
- Confirmation de la reprise de la production de crédits d'équipement (hausse de 13% des encours sur un an)

Une organisation alignée sur la segmentation clientèle



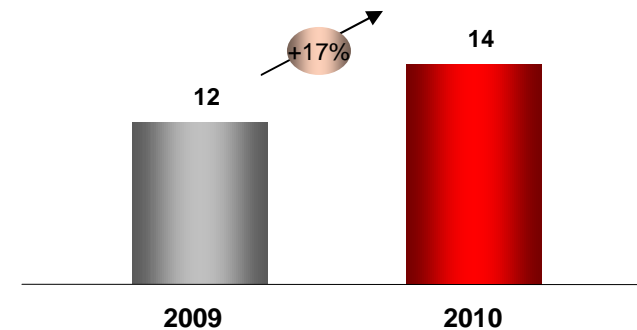
Forte progression des clients Business Direct

Clients Business Direct



Acquisition de clients soutenue

Acquisition de clients En milliers



Banque d'entreprises

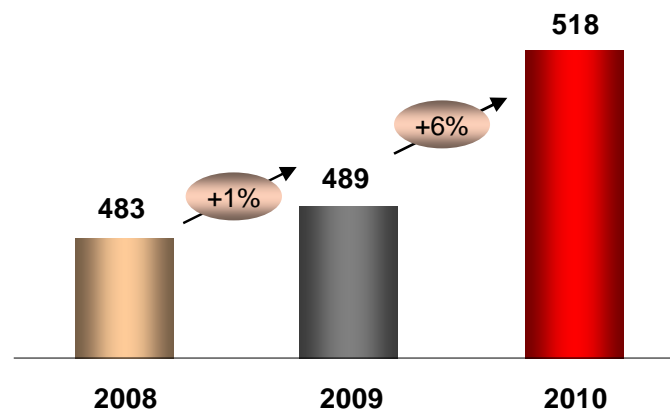
Forte progression des résultats

Progression des résultats

- Progression de 38% / 2009 du résultat avant impôt :
 - Croissance de 3% des revenus
 - Baisse de 11% du coût du risque
 - Stabilité des charges d'exploitation
- Hausse des encours de dépôts
- Développement soutenu de l'activité Factoring (hausse de 22% des revenus / 2009)
- Expertise accrue : synergies croissantes avec la BFI

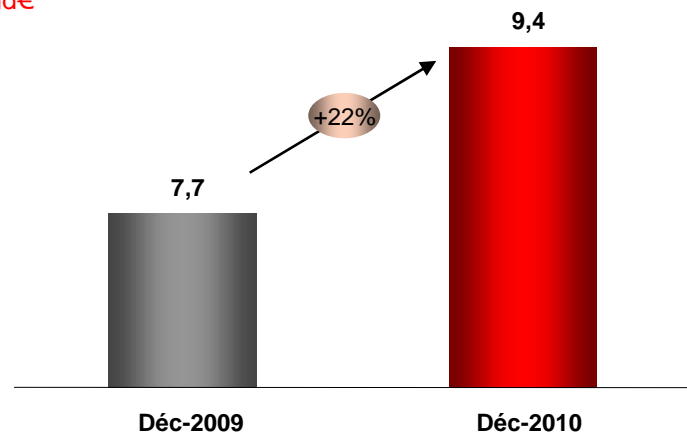
Une génération croissante de revenus

Évolution du PNB (après provisions sur risque de crédit) M€



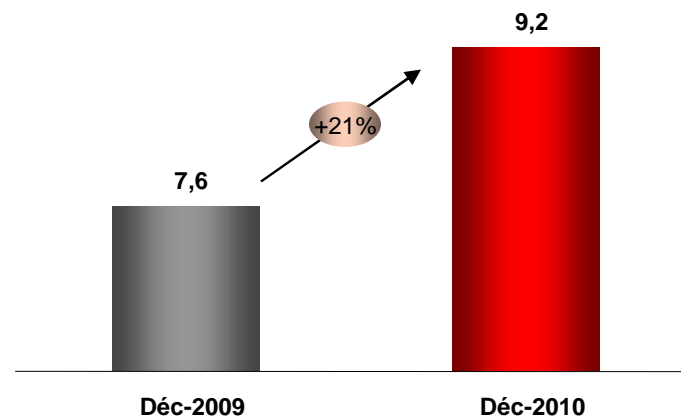
Progression des dépôts

Dépôts de la clientèle Md€



Progression des crédits aux entreprises

Prêts à la clientèle Md€



Banque de financement, d'investissement et de marchés

Maintien d'un niveau soutenu de profitabilité

M€	2008	2009	Var. 09/08	2010	Var. 10/09	Var. 10/08
PNB avant provisions	800	1 354	+69%	975	-28%	+22%
Provisions sur risque de crédit	-26	-44	+69%	-17	-61%	-35%
PNB	774	1 310	+69%	958	-27%	+24%
Total charges d'exploitation	-602	-638	+6%	-665	+4%	+10%
Résultat avant impôt	172	672	x4	293	-56%	+70%

Rentabilité des lignes métiers

- **Banque de marchés** : Résistance de l'activité avec la 2^{ème} meilleure performance historique après 2009, malgré l'impact de la crise de la dette souveraine en Europe et une demande clientèle se reportant sur des produits plus « standards »
- **Banque de financement et d'investissement** :
 - Progression des revenus tirés par les financements structurés et la gestion du portefeuille de crédits
 - Niveau de risque de crédit faible et bonne maîtrise des coûts

Faible exposition à la crise de la dette souveraine

- Exposition aux risques souverains des pays périphériques de la zone Euro⁽¹⁾ limitée à environ 130 bps du bilan de la banque
- Exposition sur les banques des pays périphériques de la zone Euro⁽¹⁾ limitée à environ 240 bps du bilan de la banque

(1) Belgique, Grèce, Irlande, Italie, Portugal et Espagne

Banque de financement, d'investissement et de marchés

Confirmation d'un bon positionnement stratégique

Bonne performance des activités de BFI

- 2^{ème} meilleure performance de la Banque de marchés après 2009

- Performance exceptionnelle de la Banque de marchés en 2009, portée par un besoin clients de couverture des risques dans un environnement de crise
- En 2010, la normalisation des conditions de marché a entraîné une diminution du besoin de financement des clients

- Bons résultats sur la banque de financement, d'investissement et de marchés, répartis à travers 12 lignes métiers

Primaire actions	Financements bancaires
Actions	Fusions et acquisitions
Dérivés actions	Financement de projets
Taux et dérivés de taux	Financements structurés
Change	Banque transactionnelle
Gestion d'Actifs	Immobilier

League Tables – Classements HSBC France

Introductions en Bourse⁽¹⁾

1^{er} ex aequo

Emissions d'actions⁽¹⁾

4^{ème}

Transactions de fusions et acquisitions annoncées en 2010⁽²⁾

6^{ème}

Emissions obligataires secteur public⁽¹⁾

1^{er} bookrunner en nombre d'émissions
2^{ème} en montant émis

Emissions obligataires Corporate⁽¹⁾

4^{ème}

Evolution des revenus

- Progression des revenus réalisés par le réseau international HSBC (hors France) avec des clients français : +13% / 2009

(1) Source: Dealogic Bondware, décembre 2010
(2) Source: Merger Market, décembre 2010

Gestion d'actifs

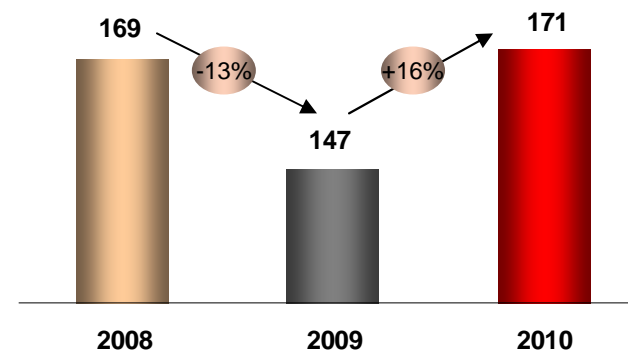
Développement de l'activité dans un contexte de reprise des marchés

Forte progression des encours

- Le résultat avant impôt fait plus que doubler (+156%) :
 - Croissance de 16% des revenus
 - Hausse de 8% des charges d'exploitation
- Bonne orientation de la collecte dans un environnement de marché averse au risque suite à la crise financière
- Fortes synergies liées à la connectivité Groupe : promotion de World Selection avec PFS et mandats de gestion dédiés avec HSBC Assurances

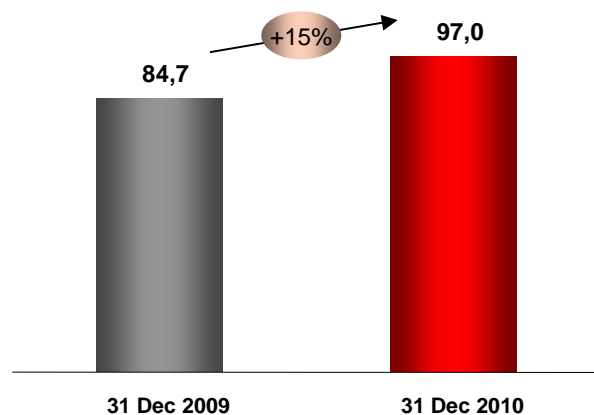
Fort rebond des revenus

Évolution du PNB M€



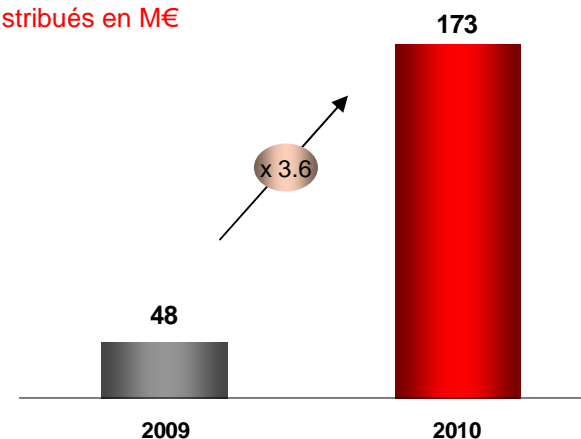
Forte progression des encours

Actifs sous gestion et sous distribution Md€



Succès de la campagne World Selection

Fonds World Selection Encours distribués en M€



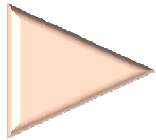
Banque privée

Redressement des résultats après une année 2009 marquée par la crise

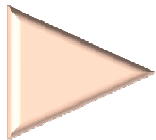
M€	2008	2009	Var. 09/08	2010	Var. 10/09	Var. 10/08
PNB avant provisions	82	68	-17%	75	+10%	-9%
Provisions sur risque de crédit	5	0	ns	4	ns	-20%
PNB	87	68	-22%	79	+16%	-9%
Total charges d'exploitation	-80	-66	-18%	-66	+0%	-18%
Résultat avant impôt	7	2	-71%	13	x6,5	x2

- Croissance des revenus (+10% / 2009) et amélioration sensible du résultat avant impôt (x6,5)
- Progression des encours gérés de 2% par rapport à 2009 à 9,5 Md€ notamment grâce aux synergies avec le réseau HSBC
- Optimisation de notre offre sur la clientèle patrimoniale (*Wealth Management*)

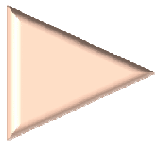
Conclusion



Fort redressement de la Banque de détail
Pertinence confirmée du Plan de Développement 2008 - 2010



Poursuite du développement de tous les métiers sur leurs clientèles stratégiques :
- Clientèle Premier de la Banque de particuliers
- Clientèle internationale de la Banque d'entreprises
- Croissance des revenus générés par les grands clients français dans le Groupe HSBC



Solide positionnement stratégique confirmé par une bonne diversification des sources de revenus



HSBC France
Résultats 2010 - Perspectives stratégiques

HSBC 
Votre banque, partout dans le monde

Nos atouts

HSBC dans le monde

Notoriété de la marque



**1^{ère} marque
bancaire
mondiale (1)**

- HSBC, une marque solide et stable
- Trois valeurs fortes : Ouvert, Connecté et Fiable
- Banque d'entreprises et de particuliers en France : HSBC est l'un des leaders parmi les banques à forte dimension internationale

Solidité financière

- HSBC a traversé la crise sans recourir à l'aide publique
- Forte capacité de génération de capital
- Gestion prudente et rigoureuse de la liquidité

HSBC en France

**Réussite du Plan de
Développement 2008-2010**

- Spécialisation des réseaux de distribution sur nos clients cibles
- Réorganisation totale de notre réseau
- Croissance des recommandations clients entre les lignes de métiers
- Efficacité des équipes supports au service de nos clients

**HSBC France, centre
d'excellence**

- Banque de marchés en France : plateforme mondiale sur la dette souveraine en Euro et les dérivés de taux
- Centre d'excellence pour les métiers d'assurance et de gestion d'actifs

(1) League table 2010 Brand Finance Banking 500

Nos objectifs stratégiques

Capitaliser sur la dimension mondiale du Groupe HSBC

- ▶ Banque de particuliers en France :
Nous voulons être la 1^{ère} banque patrimoniale (*Wealth Management*)
- ▶ Banque d'entreprises en France :
Nous voulons être la 1^{ère} banque pour l'ouverture vers l'international
- ▶ Banque de Grande clientèle :
Nous voulons être la 1^{ère} banque internationale des grands clients internationaux

Se positionner en France comme une banque leader parmi celles à forte dimension internationale

Renforcer les synergies entre les métiers

- ▶ Conquête clientèle accélérée dans la Banque de détail :
 - De la Banque d'entreprises vers la Banque de particuliers
 - De la Banque de particuliers vers la Banque d'entreprises
 - De la Banque d'entreprises vers la Banque privée
- ▶ Distribution de nos produits vers une clientèle plus large :
 - Produits de la Banque de financement et d'investissement pour la clientèle entreprises
 - Distribution de produits d'assurances pour les clients particuliers et entreprises
 - Développement du Trade vers les clientèles entreprises

Une banque universelle au service de ses clients