

HSBC en France en 2008

Conférence de Presse du 2 mars 2009

HSBC 

Votre banque, partout dans le monde

Avertissement

Cette présentation peut contenir des déclarations prospectives relatives à la situation financière aux résultats des opérations et à l'activité de HSBC 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.

Les chiffres financiers figurant dans cette présentation sont rapprochés avec les données consolidées (correspondant au périmètre légal) qui font l'objet d'un audit des commissaires aux comptes.

Sauf mentions contraires, les chiffres financiers figurant dans cette présentation sont établis selon les normes comptables IFRS, et correspondent au périmètre France, format utilisé par le Groupe HSBC pour la mesure des performances de HSBC France.

HSBC en France en 2008



HSBC 

Votre banque, partout dans le monde

HSBC en France - 2008

Faits marquants et Contexte

- ▶ Une grande solidité financière illustrée par un des ratio Core Tier One les plus élevés parmi les grandes banques françaises (9,5 %) et une absence de recours au plan de soutien de l'Etat au secteur bancaire.
- ▶ Une déclinaison de la stratégie du Groupe HSBC en se concentrant sur les « core business » par la cession des Banques Régionales et en se focalisant sur les segments clientèle cible.
- ▶ Une spécialisation du réseau d'agences par marché (particulier et entreprise) après la fusion des cinq banques sous marque HSBC.
- ▶ Une poursuite toujours soutenue de la croissance des revenus des grandes entreprises françaises dans l'ensemble du Groupe HSBC.
- ▶ Une progression de la notoriété globale de HSBC en France à 75 % sur la cible de clientèle HSBC Premier ⁽¹⁾, qui atteint plus de 90 % en région parisienne et HSBC reconnue comme la banque la plus dynamique pour plus de 80 % de nos clients actuels.

(1) Source : étude Synovate - décembre 2008 - échantillon de 300 personnes ayant un revenu annuel égal ou supérieur à 75K€

HSBC en France - 2008

Résultats financiers

▶ HSBC en France (M€) ⁽¹⁾

	2007	2008	vs 2007
PNB avant provisions pour risque de crédit	2 924	3 799	29,9%
Provisions pour risque de crédit	-52	-127	144,2%
PNB après provisions	2 872	3 672	27,9%
Frais généraux	2 033	1 819	-10,5%
Résultat avant IS	905	1 853	104,8%

Coefficient d'exploitation	69,5%	47,9%
Rendement des capitaux investis ⁽²⁾	14,4%	5,8%

Ratio Tier One (Bâle II) ⁽²⁾	8,1%	9,5%
Ratio Global (Bâle II) ⁽²⁾	8,8%	9,6%

(1) Dans cette présentation, les chiffres prennent en compte les résultats du groupe HSBC France et les résultats de la succursale de HSBC Bank plc à Paris (hors coûts de financement intra-groupe) et excluent les plus-values de cession intra-groupe

(2) Périmètre légal

(3) A périmètre comparable, i.e en excluant la contribution des banques régionales en 2007 et 2008 ainsi que la plus-value de cession de ces banques

- ▶ Hors banques régionales ⁽³⁾, l'évolution des résultats est la suivante :
 - o PNB avant provisions : -14%
 - o Frais généraux : -2%
 - o Résultat avant impôt : -60%
 - o Coefficient d'exploitation : 80%
- ▶ Une bonne résistance des revenus des différents métiers malgré la crise financière actuelle.
- ▶ Un coût du risque en hausse dans un contexte de détérioration de l'environnement économique, mais restant à un niveau globalement modéré (26pb).
- ▶ Une maîtrise des frais généraux tenant compte des investissements de développement des activités.
- ▶ Une gestion conservatrice du capital et une grande solidité financière avec un ratio Tier One à 9,5% et un ratio de liquidité de 115% au 31 décembre 2008.

HSBC en France - 2008

Résultats par métier

PNB avant provisions pour risque de crédit (M€)	2008	% vs 2007
Banque de Particuliers	754	-21%
<i>hors banques régionales ⁽¹⁾</i>		<i>-4%</i>
Banque d'Entreprises	649	-9%
<i>hors banques régionales ⁽¹⁾</i>		<i>7%</i>
Banque de Grande Clientèle et de Marchés	799	-29%
Banque Privée	82	-23%
Autres ⁽³⁾	1515	ns
TOTAL	3799	30%
<i>hors banques régionales*</i>		<i>-14%</i>

Résultat avant impôt (M€)	2008	% vs 2007
Banque de Particuliers	91	-30%
<i>hors banques régionales ⁽²⁾</i>		<i>-26%</i>
Banque d'Entreprises	122	-18%
<i>hors banques régionales ⁽²⁾</i>		<i>-6%</i>
Banque de Grande Clientèle et de Marchés	172	-68%
Banque Privée	7	-61%
Autres ⁽³⁾	1461	ns
TOTAL	1853	105%
<i>hors banques régionales*</i>		<i>-60%</i>

(1) et (2) Banque de Particuliers et Banque d'Entreprises

(1) PNB avant provisions pour risque de crédit : 2008 : 2 mois de PNB avant provisions pour risque de crédit puis 4 mois de résultat avant impôt
2007 : 12 mois de PNB avant provisions pour risque de crédit

(2) Résultat avant impôt : 2008 : 6 mois de résultat avant impôt
2007 : 12 mois de résultat avant impôt

(3) Autres : plus-value de cession et éléments liés

► Succès de la stratégie de conquête de clientèle ciblée sur les segments stratégiques

- o Une croissance nette de la base de clientèle de 5,5%
- o Une croissance nette de la clientèle Premier de 12%, qui représente près de 10% de la clientèle Premier du Groupe HSBC
- o Une croissance de la conquête de clientèle Premier International de 40%
- o Développement des Centres Premiers

►accompagnée d'une forte croissance des volumes, supérieure au marché :

- o Encours : Dépôts : + 10% (vs + 3%¹)
Crédits : + 7,5% (vs + 5%¹)
Assurance-Vie : + 4% (vs -11%²)

► Développement d'une offre pour répondre aux nouvelles attentes de la clientèle :

- o OPCVM à capital garanti : « HSBC Monde », « HSBC 3-6-8 », « HSBC Revenus Garantis » et « Duo Garanti »
- o Contrat d'assurance-vie : « Taux Garanti sur 12 mois glissants »
- o Livret résA et lancement de HSBC Compte Epargne Direct

2008 vs 2007

Hors banques régionales ⁽³⁾ :

PNB avant provisions pour risque de crédit	-4%
Résultat avant impôt	-26%

► Des résultats impactés par la crise financière

- o Impact durable du renchérissement de la liquidité
- o Baisse des commissions financières liée à l'effondrement des marchés partiellement compensée par la progression des commissions bancaires, reflétant la conquête de clientèle réalisée depuis plusieurs années.
- o Maintien du coût du risque à un niveau très bas

(1) Source Banque de France : Décembre 2008

(2) Source FFSA - décembre 2008

(3) Cf slide 6 - footnote

► Succès de la stratégie de conquête de clientèle ciblée sur les segments stratégiques

- o Une croissance nette de la base de clientèle de 6%
- o Entreprises à connectivité internationale :
 - 43% de nos clients ont des besoins à l'international
 - doublement du nombre de recommandations à l'international
- o Banquier principal de 38% de la clientèle PME ⁽¹⁾
- o Partenariats avec des organisations professionnelles
- o Création de 10 CBC (Corporate Banking Centre) et de 52 CAE (Centre d'Affaires Entreprises)

►accompagné d'une forte croissance des volumes, supérieure au marché

- o Encours : Dépôts : + 17% (vs + 8%¹)
Crédits : + 12% (vs + 7%¹)

► Développement d'une offre pour répondre aux demandes des clients ciblés

- o Centrée sur l'international en liaison avec la présence mondiale du Groupe HSBC (commissions +24%)
- o Forte progression du factoring (+22%)
- o Enrichissement de l'offre Club Pays avec le Brésil et le Canada
- o Privilégiant la spécialisation et l'expertise (CBC)

2008 vs 2007

Hors banques régionales ⁽²⁾

PNB avant provisions pour risque de crédit	+ 7%
Résultat avant impôt	- 6%

► Une croissance des revenus grâce à

- o L'augmentation des volumes et des commissions bancaires, conséquence la croissance de l'activité commerciale
- o L'élargissement des marges de crédits
- o amoindrie par le coût de la liquidité

► Une baisse du résultat avant impôt due à l'augmentation du risque en relation avec l'augmentation du nombre d'entreprises en difficulté.

(1) Entreprises ayant un chiffre d'affaires de 750K€ à 30M€

(2) Source Banque de France - décembre 2008

(3) Cf slide 6 - footnote

HSBC en France - 2008

Banque de Grande Clientèle et de Marchés

- ▶ Dans les **activités de Marchés**, compensation partielle des difficultés des produits dérivés par la croissance des activités sur les marchés de taux et de change.
- ▶ Des résultats de la **Banque de Grande Clientèle** en croissance grâce à une forte présence d'HSBC sur les grandes opérations de financement et de conseil (GDF-Suez, EDF/British Energy, Pernod-Ricard/Absolut, Converteam).
- ▶ Une nouvelle croissance de 20% des revenus des activités réalisées avec les grandes entreprises françaises.
- ▶ Une gestion très prudente des encours pondérés, de plus en plus concentrés sur les clients à long terme de la banque.
- ▶ En **Gestion d'Actifs**, une baisse des encours de 17% à 74Md€, principalement due à la baisse des marchés.
- ▶ Une évolution de l'asset-mix en raison de l'orientation des clients investissant dans des produits plus sécuritaires.

2008 vs 2007	
PNB avant provisions pour risque de crédit	-29%
Résultat avant impôt	-68%

- ▶ Une **résistance des revenus** dans un contexte de volatilité extrême, de dislocation des marchés, d'un renchérissement du coût de la liquidité, et de l'impact « Lehman ».
- ▶ Une **maîtrise des coûts** en relation avec les performances des activités.
- ▶ Une excellente **maîtrise du coût du risque**.

HSBC en France - 2008

Banque Privée

- ▶ Repli des encours à 8,5Md€ (-27%) en raison de l'effondrement des marchés actions et obligataires.
- ▶ Collecte nette sur la clientèle privée résidente (+7% des encours) soutenue par les synergies avec le réseau bancaire HSBC France et la notoriété de la marque HSBC.
- ▶ Retour massif vers des produits sans risque :
 - o Dépôts à terme, BTAN, fonds en euros des contrats d'assurance-vie
- ▶ Bonnes performances des OPCVM : (récompenses)
 - o Alpha League Table France 2008 (Europerformance/Edhec) : 1^{ère} place
 - o Le Revenu : Trophée D'Or 2008 - meilleure gamme « actions zone euro » sur 3 ans

2008 vs 2007	
PNB avant provisions pour risque de crédit	-23%
Résultat avant impôt	-61%

- ▶ Evolution négative des **revenus impactés** par la baisse des encours et de l'asset-mix.
- ▶ **Réduction volontariste des frais généraux.**