

RENCONTRE AVEC LES ACTIONNAIRES



VERSAILLES

Palais des Congrès,
29 septembre 2016



BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change

BNP Paribas dans la région

La Banque en quelques diapositives

Résultats semestriels du Groupe

Résultats des pôles

Questions / Réponses



L'Île-de-France, un territoire majeur pour BNP Paribas

▶ 2^{ème} région européenne en terme de PIB

2,8% de la
surface
du territoire
français

19% de la
population
française

28% du
PIB national

▶ Un potentiel sur tous les segments de clientèle

Particuliers et Professionnels

- 1^{ère} région de France en terme d'indicateurs de richesse (21 670 € de niveau de vie)
- Plus grande concentration de CSP + et de foyers avec plus de 30 000 € de revenus annuels
- 60% des personnes soumises à l'ISF domiciliés en Île-de-France

Entreprises

- 26% des PME et 44% des ETI/GE françaises
- 1/3 des investissements étrangers réalisés en France
- Bonne dynamique de création d'entreprises
- Large éventail d'activités

Un acteur économique très significatif en Ile-de-France



Le dispositif

590 Agences de proximité
29 Centres de Banque Privée
43 structures dédiées aux Entreprises



Les effectifs

8 172 collaborateurs en Ile-de-France
897 recrutements annuels



Les clients

1,6 million de Clients Particuliers
83 418 Clients Professionnels
46 117 Clients Entreprises



Le financement de l'économie

62 milliards d'euros d'encours crédits

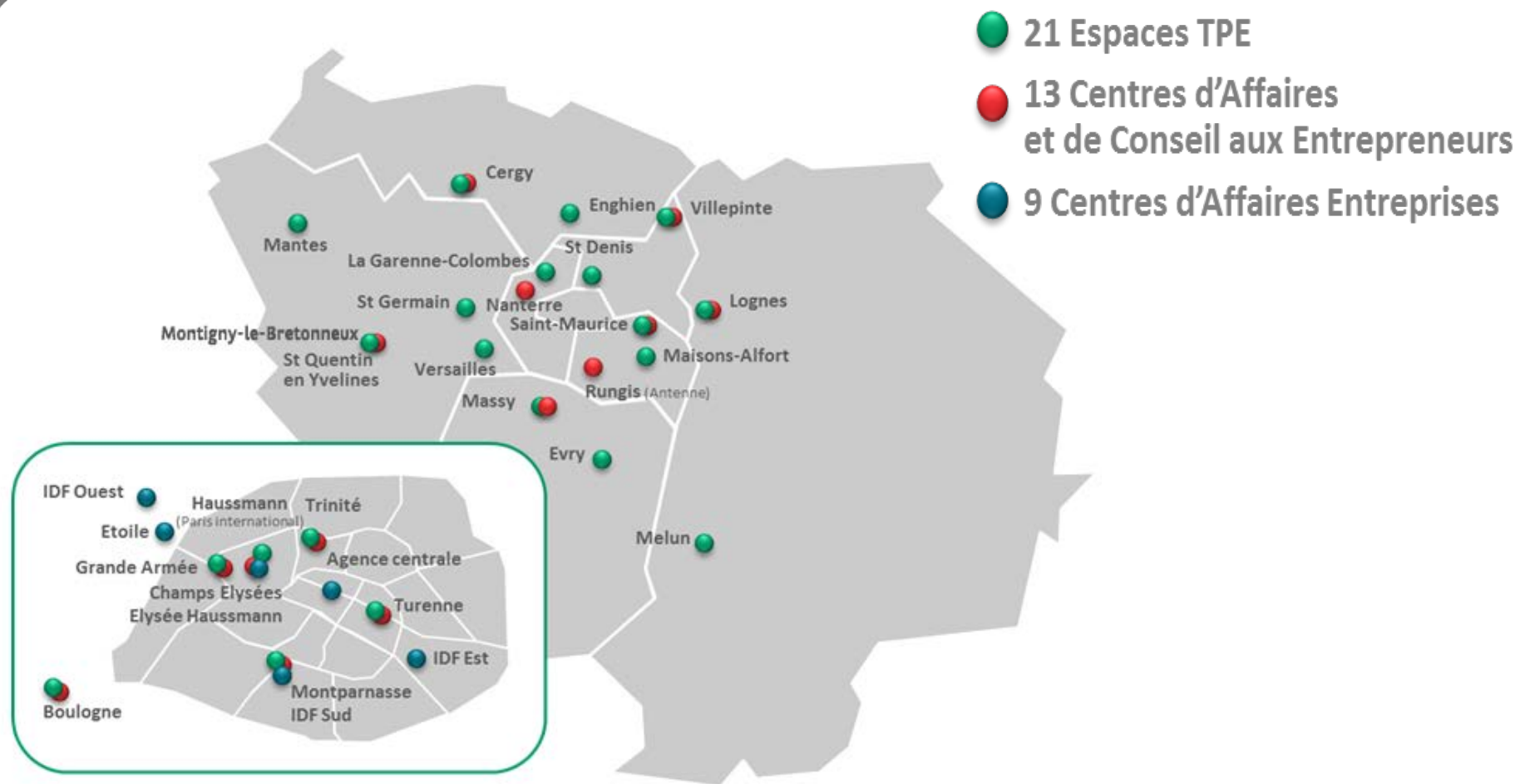
Particuliers, crédits octroyés en nombre

- 43 234 Crédits immobiliers
- 80 325 Crédits Consommation

Entreprises : 13 070 projets financés



Un dispositif au service des Entreprises et des Entrepreneurs renforcé en 2015



FOCUS Yvelines et Hauts-de-Seine



Notre dispositif sur vos lieux de résidence



Un maillage dense

164 Agences de proximité

8 Centres de Banque Privée

7 structures dédiées aux Entreprises



Des équipes en proximité

1591 collaborateurs

98 recrutements annuels



BNP Paribas dans la région

La Banque en quelques diapositives

Résultats semestriels du Groupe

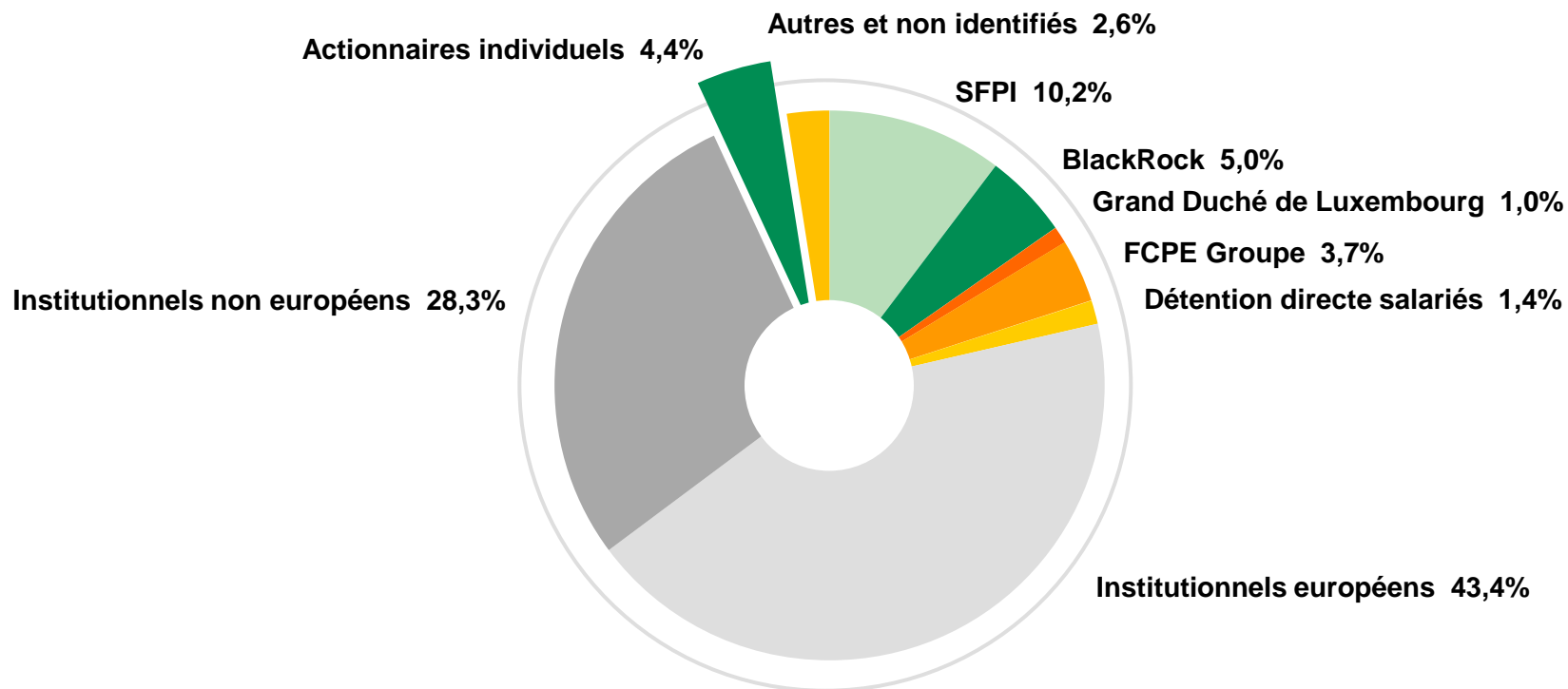
Résultats des pôles

Questions / Réponses



Structure actionnariale

> Composition de l'actionnariat de BNP Paribas au 30 juin 2016 (en capital)



- Un titre très liquide, intégré à tous les principaux indices
 - CAC 40, Stoxx 50, Euro Stoxx 50, Global Titans

Un groupe européen à vocation internationale

Un groupe de plus de **189 000** collaborateurs dans **74 pays**



Organisation des pôles opérationnels

> Revenus des pôles opérationnels 1S16 (en %)

CIB : 28%

- Corporate Banking
- Global Markets
- Securities Services

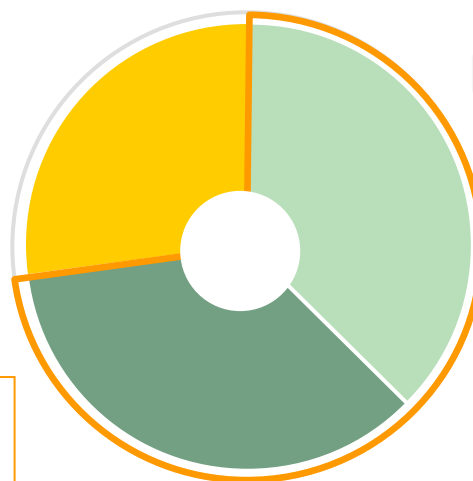
> Domestic Markets : 37%

- BDDF
- BNL
- BDDB
- Autres métiers de Domestic Markets

> International Financial Services : 35%

- BancWest
- Europe Méditerranée
- Personal Finance
- Assurance
- Gestion Institutionnelle et Privée

> Retail Banking & Services : 72%



La force d'un business model diversifié et intégré...(1/2)

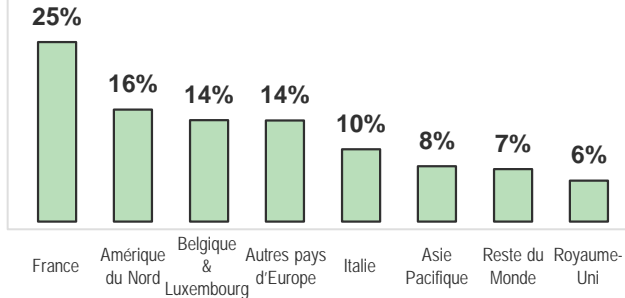


Des métiers leaders appuyant leur développement sur des bases clients fortes et diversifiées

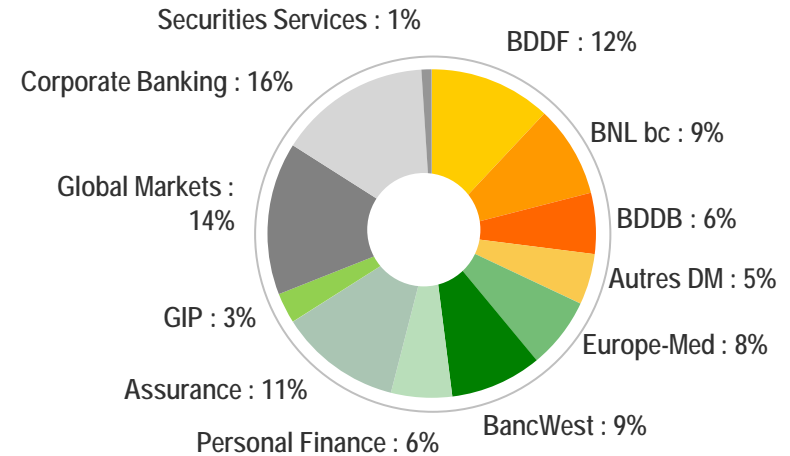


La force d'un business model diversifié et intégré (2/2)

Engagements commerciaux** par pays
1 399 Md€ au 31.12.2015



Fonds propres alloués par métiers
au 31.12.2015



- Un business model diversifié par pays et par métier
- Un business model intégré nourri par les ventes croisées
- Une forte résilience aux environnements changeants

« **World's best bank 2016** »

« Une grande banque qui tient ses promesses ... démontrant ainsi le bien-fondé de son business model diversifié. »



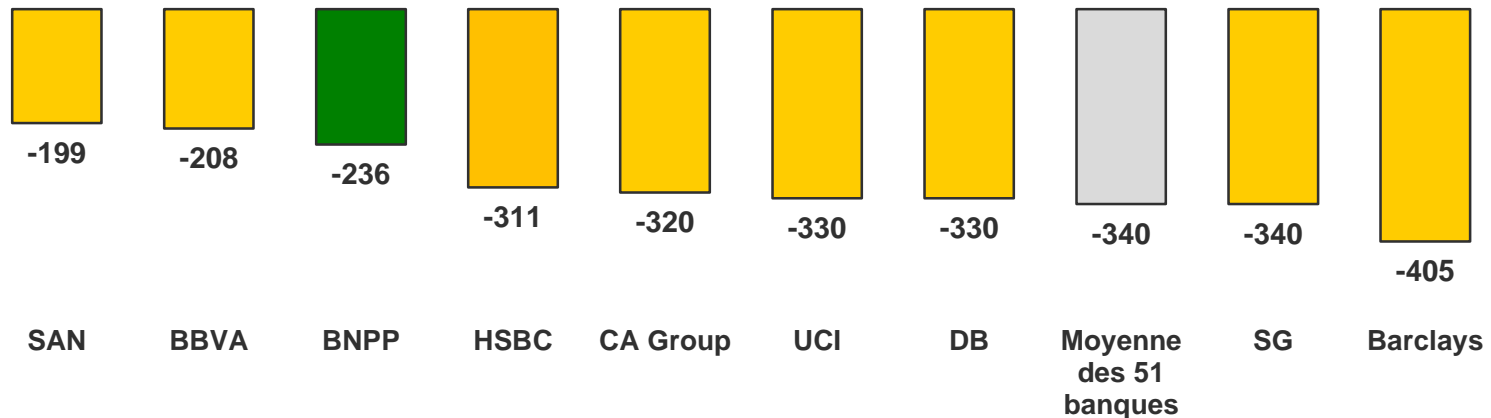
* 248 M€ ; ** Total des engagements bruts, bilan et hors bilan, non pondérés



...permettant à BNP Paribas de bien résister dans un scénario de stress majeur

Stress Test Européen 2016 Impact du scénario défavorable sur le ratio CET1*

en pb



L'impact du scénario défavorable pour BNP Paribas serait inférieur de 100 pb à la moyenne des 51 banques européennes testées

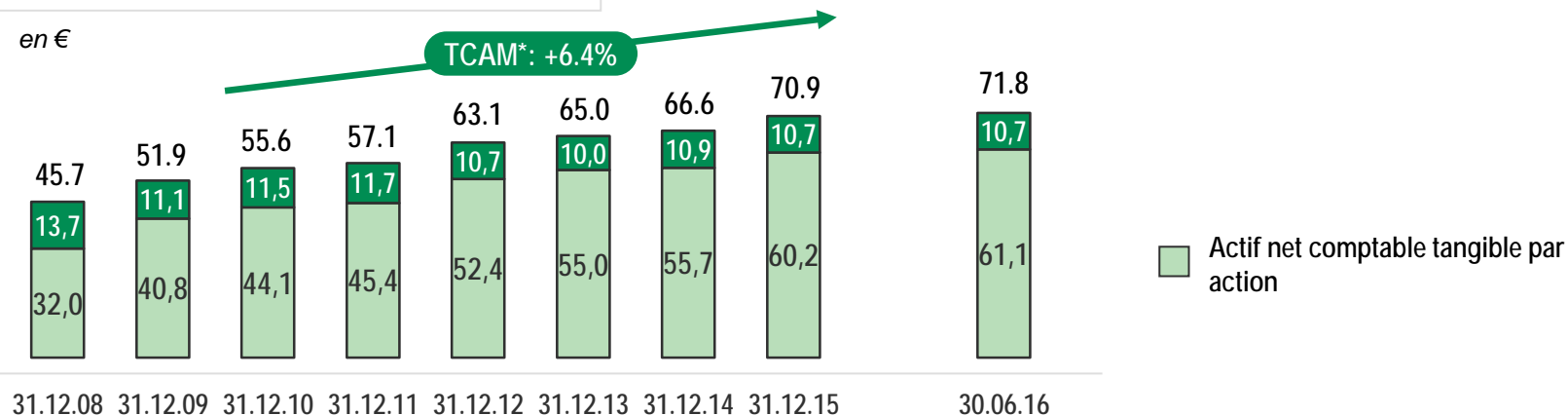
* Ratio plein au 31.12.2015



... et une création de valeur récurrente pour les actionnaires

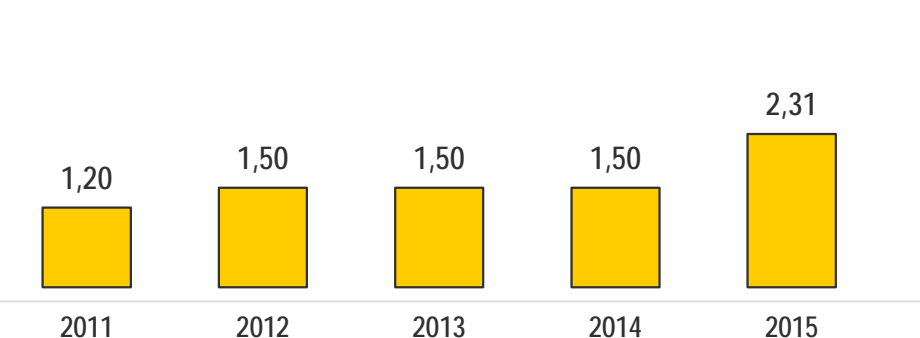
> Actif net comptable par action

en €



> Dividende par action

en €



- Dividende payé en 2015: 2,31 euros par action, en numéraire
- Taux de distribution: 45%

* Taux de croissance annuel moyen



BNP Paribas dans la région

La Banque en quelques diapositives

Résultats semestriels du Groupe

Résultats des pôles

Questions / Réponses



Résultats du 1^{er} semestre 2016



Résultats solides grâce au modèle intégré et diversifié au service de nos clients



ROTE* annualisé au 1S16: 11.6%**



**Forte et récurrente génération de capital
Ratio CET 1 Bale 3: 11,1% (ratio plein) au 30 Juin 2016**



**Dividende payé: 2,31 euros par action
Un taux de distribution de dividende: 45%**

**: ROTE: rentabilité des fonds propres tangibles; ** Hors éléments exceptionnels (+ 578M€ après impôt au 1S16)*



Groupe consolidé - 1S16

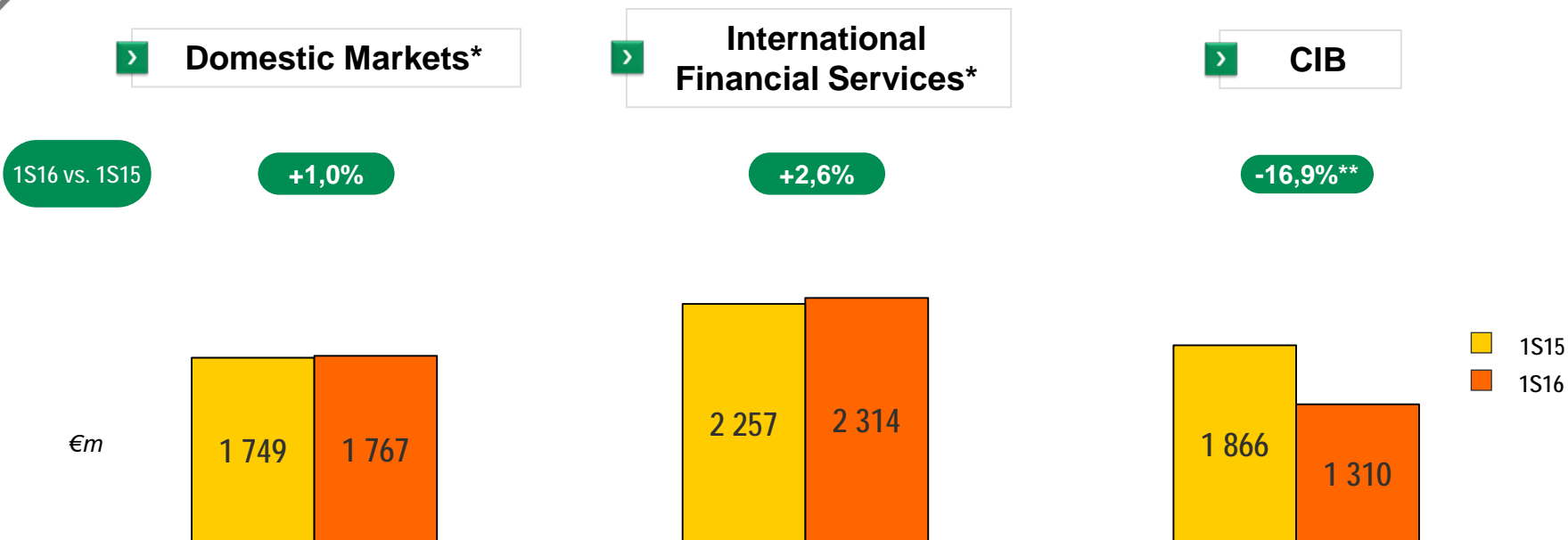
| | > 1S16 | > 1S15 | > 1S16 / 1S15 |
|--|------------|--------------|---------------|
| Produit net bancaire | 22 166 M€ | 22 144 M€ | +0,1% |
| Frais de gestion | -14 717 M€ | -14 891 M€ | -1,2% |
| Résultat brut d'exploitation | 7 449 M€ | 7 253 M€ | +2,7% |
| Coût du risque | - 1 548 M€ | -1 947 M€ | -20,5% |
| Résultat d'exploitation | 5 901 M€ | 5 306 M€ | +11,2% |
| Éléments hors exploitation | 262 M€ | 931 M€ | -71,9% |
| Résultat avant impôt | 6 163 M€ | 6 237 M€ | -1,2% |
| Résultat net part du Groupe | 4 374 M€ | 4 203 M€ | +4,1% |
| Résultat net part du Groupe hors exceptionnels | 3 796 M€ | 3 845 M€ | -1,3% |
| <i>ROE (ROTE) hors éléments exceptionnels* :</i> | | 9,7% (11,6%) | |
| <i>ROE calculé conformément à l'objectif du plan 2014-2016** :</i> | | 10,5% | |

> **ROE en ligne avec l'objectif du plan 2014-2016**

* ROE : rentabilité des fonds propres ; ROTE : rentabilité des fonds propres tangibles ; **Rentabilité des fonds propres hors éléments exceptionnels calculée sur la base d'un ratio CET1 de 10%



Résultat Avant Impôt des Pôles Opérationnels – 1S16



Bonne performance des pôles opérationnels dans un contexte toujours difficile

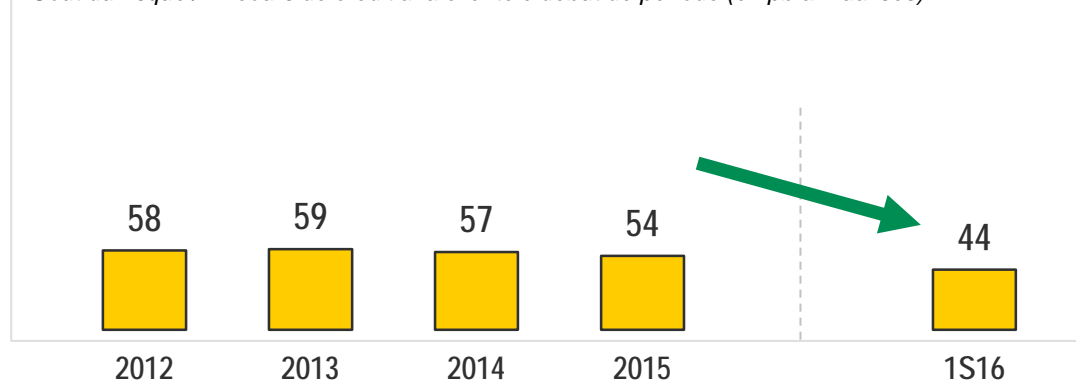
* Intégrant 2/3 de la Banque Privée en France (hors effets PEL/CEL), en Italie, en Belgique, au Luxembourg, chez BancWest et TEB ; ** Hors effet one-off (+74M€ au 1S15, 0M€ au 1S16), hausse des taxes (+65M€ / 1S15), et FVA (+ 68M€ au 1S15, -57M€ au 1S16).



Forte baisse du coût du risque

> Evolution du coût du risque

Coût du risque / Encours de crédit à la clientèle début de période (en pb annualisés)



- Bonne maîtrise du risque à l'origination et effet de l'environnement de taux bas
- Impact positif notamment dans le crédit à la consommation (Personal Finance)
- Baisse continue du coût du risque en Italie

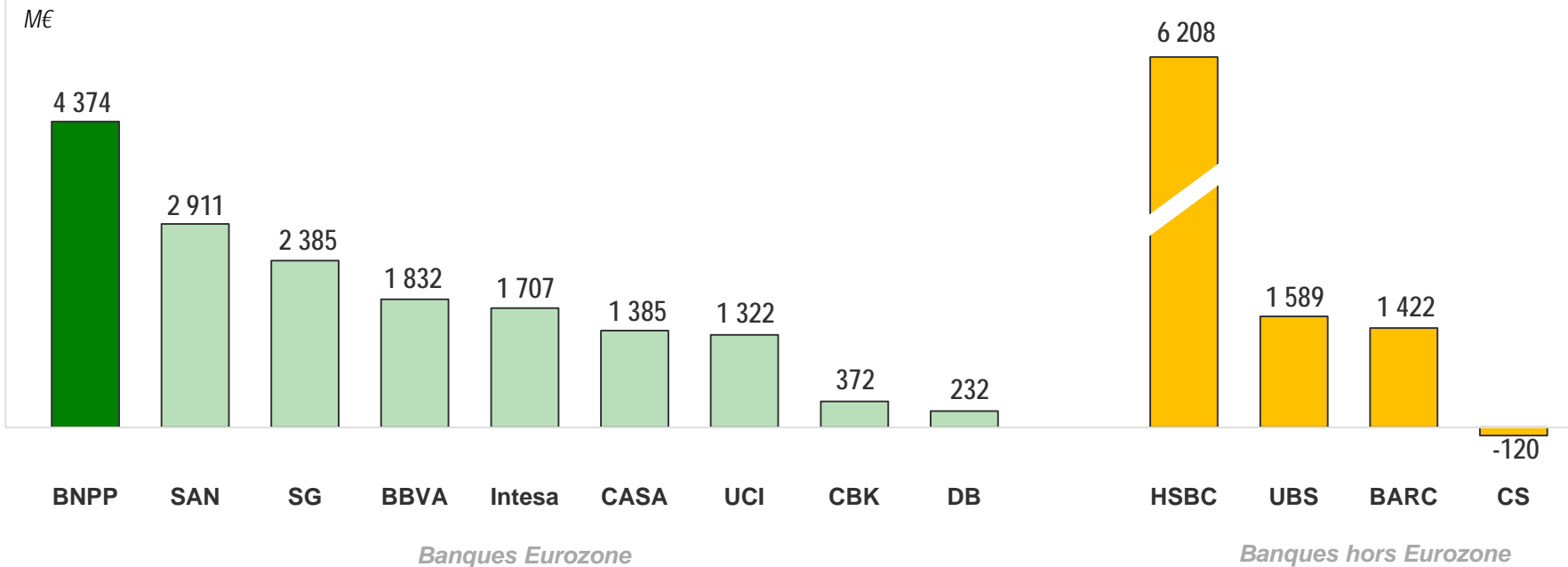


Gestion prudente des risques et effet positif de l'environnement de taux bas



1S16 – Forte capacité bénéficiaire

> 1S16 Résultat net part du Groupe



- ROE hors éléments exceptionnels*: 9,7% (2015: 9,2%)
- ROTE hors éléments exceptionnels*: 11,6% (2015: 11,1%)



En tête des banques de la zone Euro

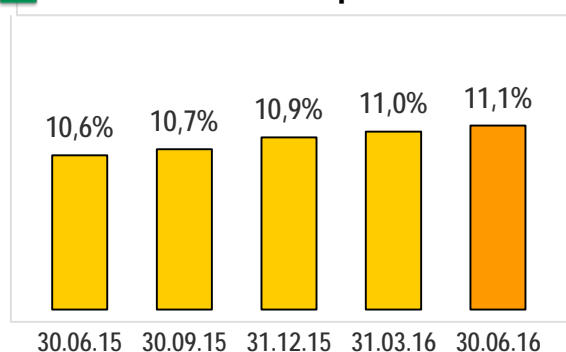
**Hors effet one-off (+ 578M€ après impôt au 1S16), Contribution au Fonds de Résolution Unique et taxes systémiques non annualisées*



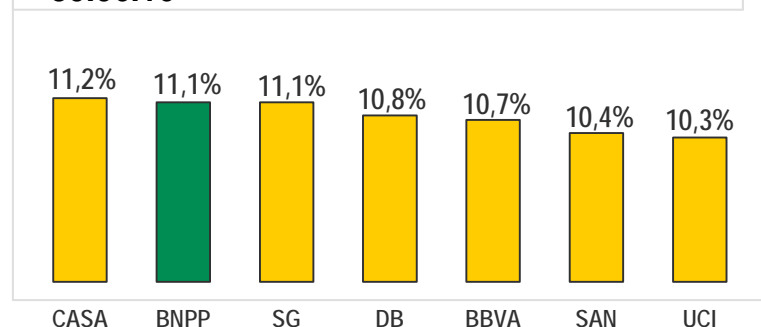
Structure financière solide

- Ratio CET1 Bâle 3 plein*: 11,1% au 30.06.16 (+50 bp /30.06.15)
 - Essentiellement en raison des résultats après prise en compte d'un taux de versement de dividendes de 45%

> Ratio CET1 Bâle 3 plein*

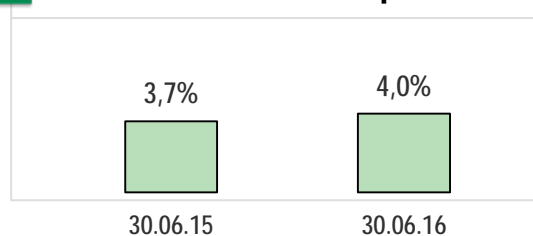


> Ratio CET1 des Banques Européennes au 30.06.16**



- Ratio de levier Bâle 3 plein***: 4.0% au 30.06.16

> Ratio de levier Bâle 3 plein***



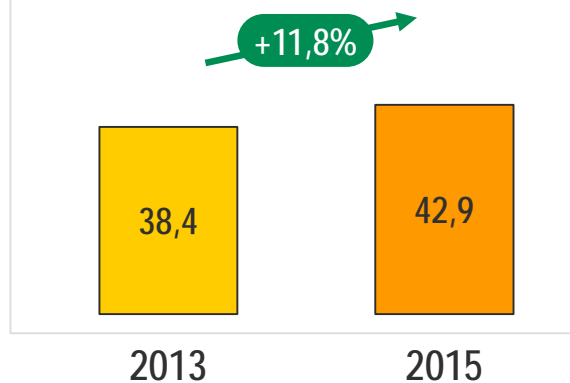
* CRD4; ** Banques comparables de l'Eurozone; *** CRD4, calculé conformément à l'Acte Délégué de la Commission Européenne du 10.10.2014



Plan de développement 2014 – 2016

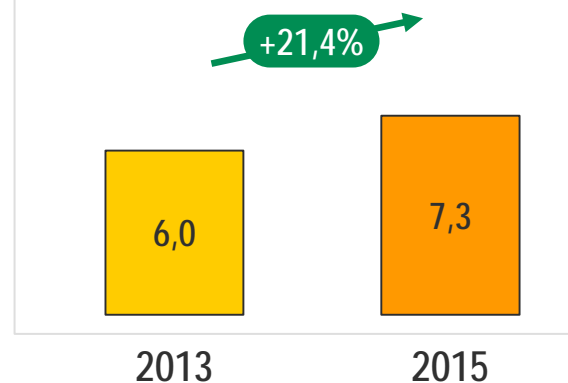
> PNB du Groupe

En Md€



> Résultat net (hors éléments exceptionnels)

En Md€



Bon déroulement du plan 2014-2016



BNP Paribas dans la région

La Banque en quelques diapositives

Plan de développement 2014-2016

Résultats semestriels du Groupe

Résultats des pôles

Questions / Réponses











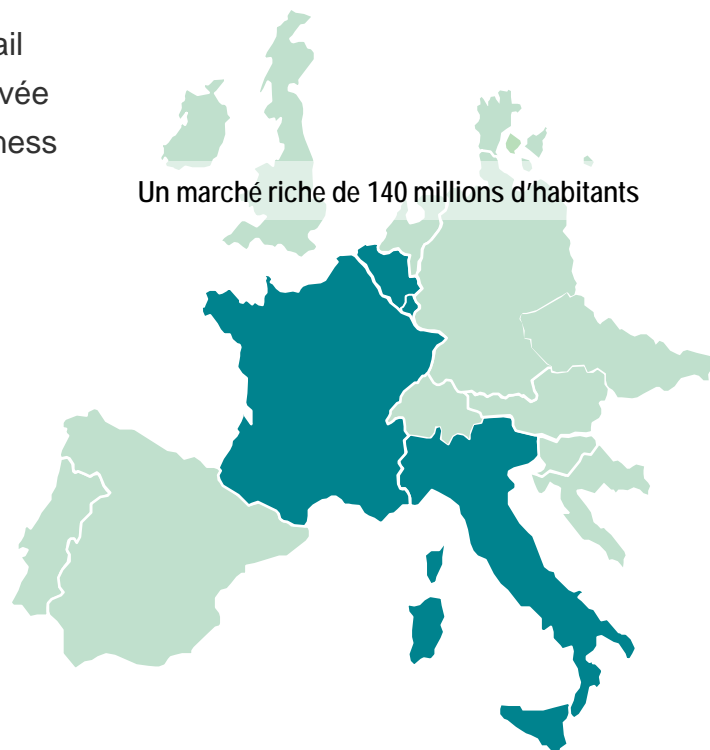
Domestic Markets : un ensemble regroupant les activités de banque de détail dans la zone euro et certains métiers spécialisés

4 marchés domestiques

~14 millions de clients

- 13,3 millions de clients retail
- 274 000 clients banque privée
- 840 000 clients small business
- 60 000 clients entreprises

| | | |
|--|---|-----------------------------------|
|  |  | BDDF 7,7 M de clients |
|  |  | BDDB 3,6 M de clients |
|  |  | BNL 2,6 M de clients |
|  |  | BDEL 0,209 M de clients |



3 métiers spécialisés



18,8 Md€ d'encours de crédits*



949 000 véhicules loués*



82,2 Md€ d'actifs gérés*

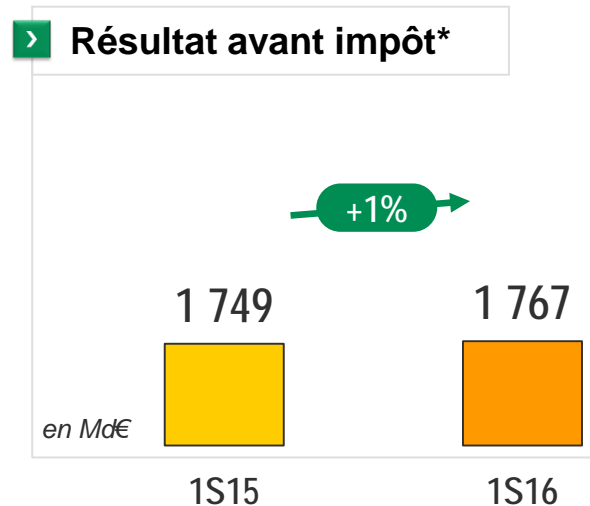
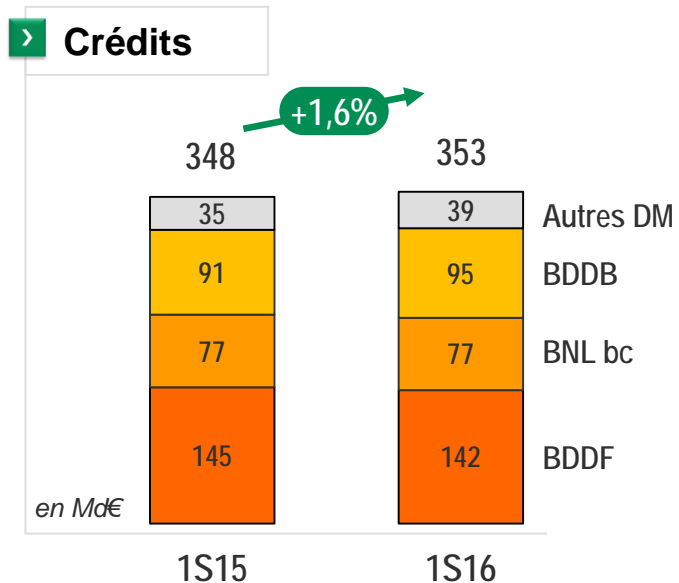


37% des revenus des pôles opérationnels

* Au 31.12.2015



Domestic Markets - 1S16



**Poursuite de la baisse du coût du risque
Hausse du résultat avant impôt**

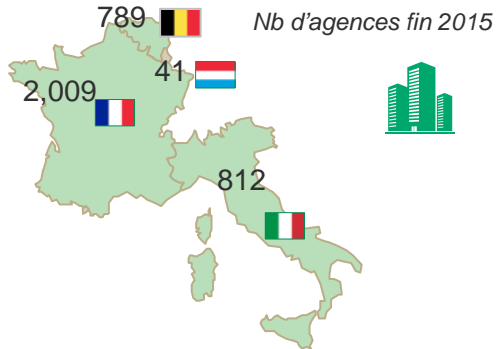
* Intégrant 2/3 de la Banque Privée, hors effets PEL/CEL



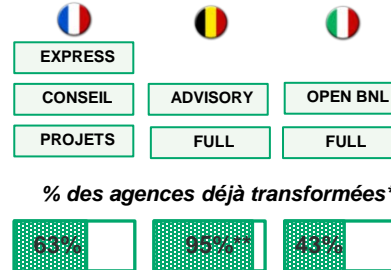
Domestic Markets

Transformation des réseaux – Développement de Hello bank!

Optimisation continue des implantations



Nouveaux formats d'agences

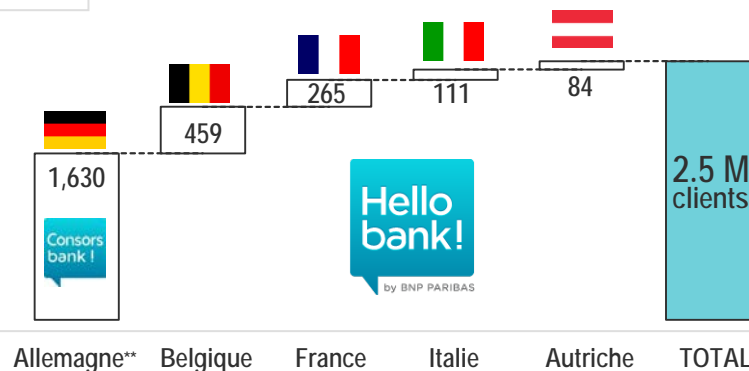


Digitalisation des agences



Nombre de clients Hello Bank!

(⁰⁰⁰), au 30.06.16



> Forte complémentarité des réseaux et de la banque digitale

* Au 31.12.15; ** Y compris les clients DAB Bank

Domestic Markets - Ambitions Moyen Terme

Plus de digitalisation, plus de sur-mesure

Proposer des modèles de service digitalisés

- Modèles différenciés
- Relations clients encore plus digitales et avec des interactions choisies
- Plateformes communes



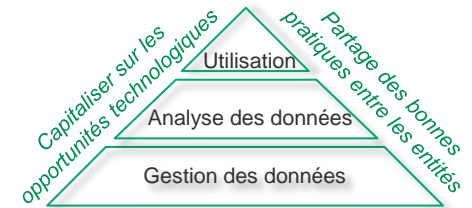
Réinventer les parcours clients

- Expérience client "sans effort" et à valeur ajoutée
- Amélioration de l'efficacité opérationnelle
- Développement supplémentaire des ventes croisées



Approfondir la connaissance client

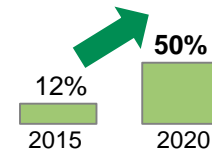
- Optimiser la proactivité et la réactivité commerciale
- Améliorer le pilotage de la tarification et des risques



Accélérer les ventes digitales et la conquête clients

- Souscription à distance de toute l'offre produits
- Offres spécifiques pour la conquête clients

Objectifs de ventes digitales

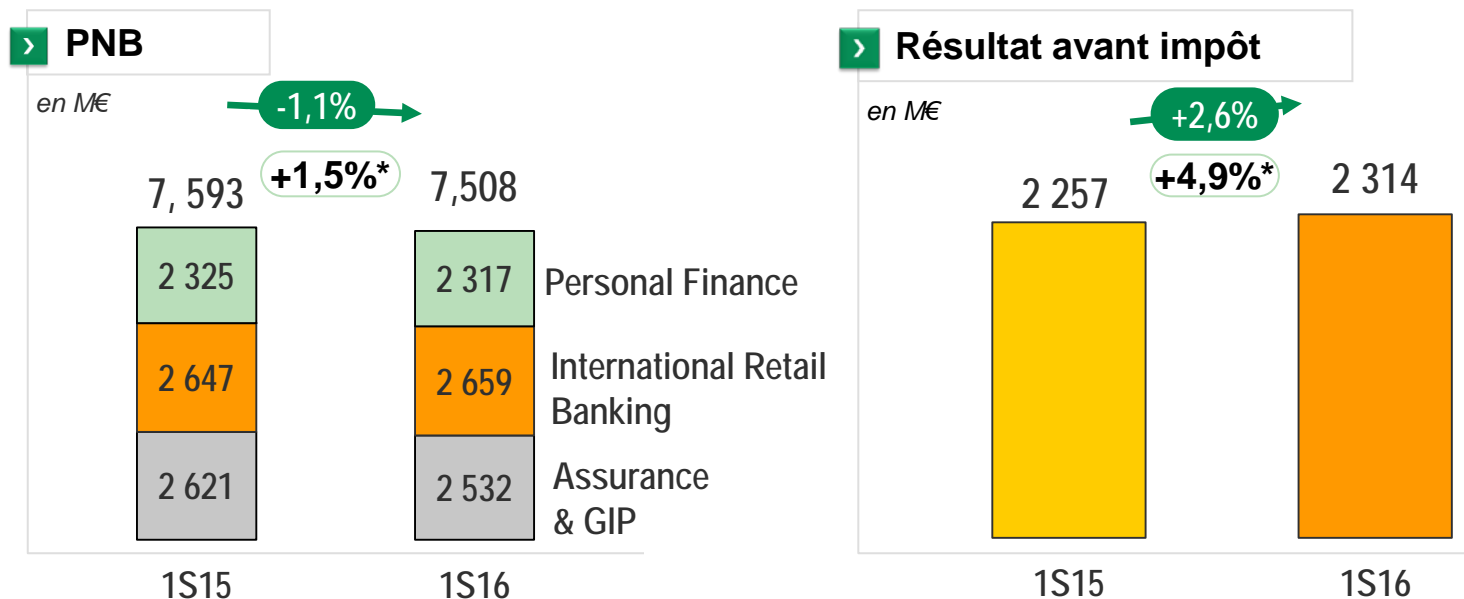


Développer des offres globales de services

- Nouvelles offres d'agrégation de services (ex: Arval Active Link, Wa!)
- Innovations et Partenariats avec les FinTechs



International Financial Services - 1S16



> Bonne croissance de l'activité et hausse du résultat avant impôt

*A périmètre et change constants



International Financial Services

Plan d'action 2016 - (1/2)

1. CROISSANCE ET DIVERSIFICATION

CLIENTS



- Optimiser l'expérience client pour tous les segments
- Clients privés : poursuivre le développement dans les marchés domestiques, aux Etats-Unis et en Asie
- Entreprises et institutionnels : lancer de nouvelles offres
- PME : structurer et déployer l'offre dans les réseaux internationaux

INTERNATIONAL



- Réseaux bancaires internationaux : poursuivre la transformation des agences
- Asie et Amérique Latine : continuer à croître dans les métiers spécialisés
- Chine : poursuivre le développement des partenariats

PARTENARIATS



- Personal Finance : concrétiser et bâtir de nouveaux partenariats et accords dans l'automobile, ainsi qu'avec les distributeurs, les banques et fournisseurs d'énergie
- Assurance : poursuivre le renforcement des partenariats en s'appuyant sur nos savoir-faire
- Développer des partenariats avec de nouveaux acteurs (fintechs, insurtechs,...)

VENTES CROISÉES



- Continuer à déployer le modèle de coopération renforcée de Personal Finance avec les réseaux bancaires du groupe : Pologne, Etats-Unis
- Augmenter la collecte en gestion d'actifs et accroître l'équipement en assurance dans les réseaux bancaires
- Renforcer les ventes croisées avec CIB



International Financial Services Plan d'action 2016 - (2/2)

2. DIGITALISATION, NOUVELLES TECHNOLOGIES ET NOUVEAUX BUSINESS MODELS

DATA ET ANALYTICS

- Des initiatives dans tous les métiers
- Fédérer les « datas labs » pour partager les meilleures pratiques

INNOVATION

- Généraliser l' « open innovation » dans toutes les activités
- Tirer partie des démarches innovantes (Cardif Lab, l'Echangeur de PF, Hackathon...)
- Analyser et tester le déploiement de nouveaux services

BANQUES ET OFFRES DIGITALES

- Poursuivre le développement des banques mobiles et digitales, y compris dans de nouveaux pays
- Développer l'offre de solutions digitales dans toutes les activités
- Innover dans l'offre de paiements (nouvelles offres et technologies)



3. POURSUIVRE L'INDUSTRIALISATION, LA TRANSFORMATION ET L'ADAPTATION

INDUSTRIALISATION ET ADAPTATION

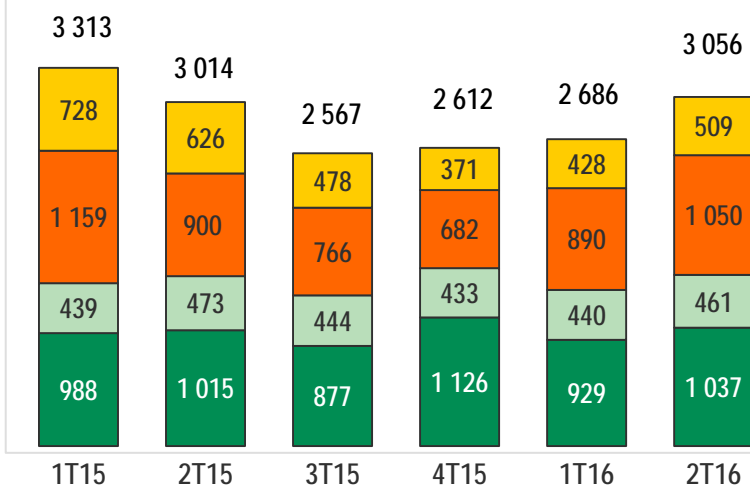
- Industrialiser les plateformes et améliorer l'efficacité opérationnelle
- Rapprochement avec LaSer (Personal Finance) finalisé
- Poursuite de l'intégration de Bank BGZ (Pologne)
- Poursuivre l'adaptation aux évolutions réglementaires (MiFID II, ...)



Corporate and Institutional Banking – 1S16

PNB par métier

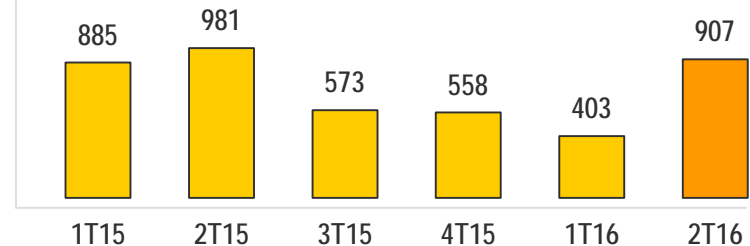
en M€



- Equity & Prime services
- FICC
- Securities Services
- Corporate Banking

Résultat avant impôt

en M€



Rebond de l'activité au second trimestre

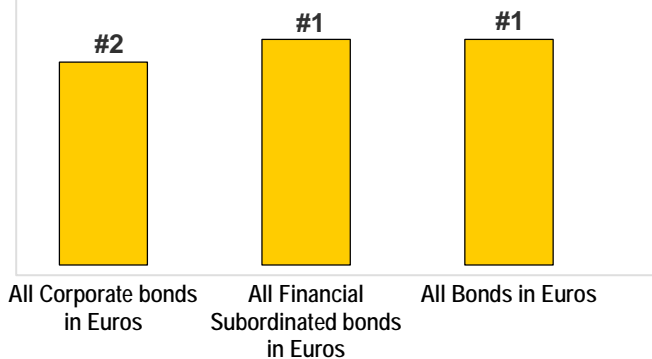


Corporate and Institutional Banking - 1S16

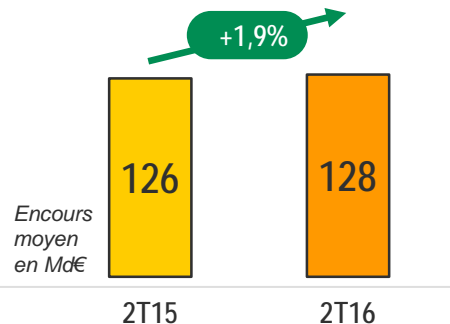
Renforcement des positions de leader

> Classements émissions obligataires en euros (1S16)*

Classement en volume



> Crédits clients



> Transaction Services



Meilleure banque pour ses activités de Transaction Services en Europe occidentale**



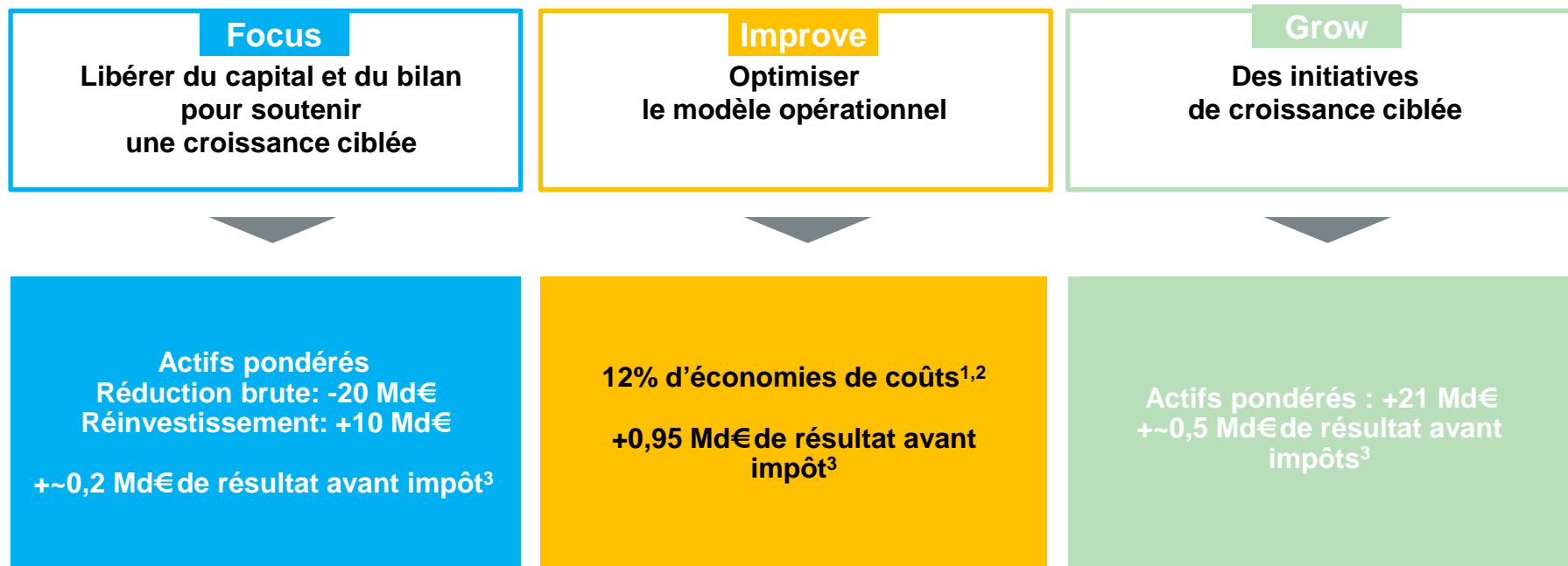
Bon niveau d'activité au second trimestre

* Source : Thomson Reuters 2015 en volume ; ** Source : Greenwich Associates Share Leaders 2016



Plan de transformation de CIB :

Trois leviers pour toutes les régions et lignes de métier



Coûts de transformation exceptionnels : 800 M€ sur 2016-2019⁴

1. Economies brutes sur la base de coût totale 2015 de CIB, y compris 50 M€ d'économies de coûts liées aux initiatives Focus; 2. Y compris -90 M€ d'économies résiduelles sur S&E; 3. Après impact des projets réglementaires, de l'inflation et des parts variables sur les coûts, du coût du risque et éléments hors exploitation; 4. Comptabilisés dans le Corporate Center (300 M€ en 2016, 250 M€ en 2017 et 2018)



Conclusion



Des résultats solides grâce à un business model intégré et bien équilibré



**Solide génération organique de capital
Ratio CET 1 de Bale 3 plein à 11,1%**



ROE en ligne avec l'objectif du plan 2014 - 2016



BNP Paribas dans la région

La Banque en quelques diapositives

Plan de développement 2014-2016

Résultats semestriels du Groupe

Résultats des pôles

Questions / Réponses

