



38 Avenue Kleber
75116 Paris

Noel QUINN
GROUP CHIEF EXECUTIVE

May Nineteenth 2022, Paris

Mister President,

During the 4th quarter of 2019, HSBC Group opened a strategic review of retail banking in France at your initiative.

This followed the Group's strategy to reduce Risk-Weighted Assets in order to invest more in Asia.

On June the 18th 2021, almost 21 months later, you made it public to transfer the activities of of RBWM Distribution to My Money Group, a company owned by Cerberus.

The final scope also covers the core and DBS teams working for RBWM Distribution, with nearly 3,900 employees.

The final transfer should take place at the end of September 2023, 4 years after the start of the strategic review!

During these long months, your teams have remained committed, doing their work in sometimes extremely difficult conditions, including:

- Failing IT
- Premises suffering from a serious lack of investments
- Incomplete staffing with almost 300 RBWM vacancies (10% of the workforce) creating workload - Lack of visibility for their future

Selling RBWM is your choice and only history will tell if it was the right one.

- Maintaining a sufficient level of commitment and investment to ensure the smooth running of the retail banking business is your duty to the employees, to the customers and the future buyer to ensure the best chances of success.
- Making sure of the global wellbeing of the employees is your responsibility
- Giving RBWM France employees visibility for their future is a moral commitment that you owe them.

Mr. President, even if retail banking in France will soon be part of HSBC's history, a mere 20year break for your Group that exists since 1865, you must allow WPB France to work under acceptable conditions.

For this

- You need to guarantee the needed budget to recruit in order to diminish rapidly the vacant roles in the group. Every employee that leaves the bank must be replaced.
- You must support investments in the branches, so that employees can work and welcome our customers in worthy conditions.
- You need to release funds in order to maintain our IT at an acceptable production level

Also, you should allow RBWM to discuss issues and strategic visions with our future shareholder. It is inconceivable that with 16 months to go before the definite sale, your teams in France have absolutely no vision of their future and their clients: we are talking about the future of several thousand employees and several hundred thousand customers. This deafening silence, in response to all their questions, has become unbearable.

You cannot wash your hands of RBWM's fate just on the basis that the dice have been cast on the sale and leaving a trade in the blind spot of HSBC

Mr. President, we are convinced that, as the leader of a multinational company with a long history, as man, you will take your responsibilities.

Yours sincerely.

La Délégation Nationale FO HSBC





38 Avenue Kleber
75116 Paris

Monsieur Noel QUINN
GROUP CHIEF EXECUTIVE

Paris, le 19 mai 2022

Monsieur le Président,

Au cours du 4eme trimestre de l'année 2019 le Groupe HSBC a ouvert, sous votre impulsion, une revue stratégique de la banque de détail en France.

Cette réflexion faisait suite à la stratégie du Groupe de réduire les Risk-Weighted Assets afin d'investir davantage en Asie.

Le 18 juin 2021, soit quasiment 21 mois plus tard, vous avez rendu publique la décision de céder les activités de RBWM Distribution à *My Money Group*, société détenue par *Cerberus*.

Le périmètre final recouvre également les équipes des fonctions centrales et de DBS qui travaillent pour RBWM Distribution, soit près de 3 900 collaborateurs.

La cession définitive devrait se réaliser à la fin du mois de septembre 2023, soit 4 ans après le début de la revue stratégique !

Durant ces longs mois, vos équipes sont restées engagées, effectuant leur travail dans des conditions parfois extrêmement difficiles avec notamment :

- Une informatique défaillante
- Des locaux souffrant d'un manque criant d'investissement
- Des effectifs incomplets avec quasiment 300 postes vacants pour RBWM (soit 10% de l'effectif) créant une surcharge de travail
- Une absence de visibilité sur leur futur

Vendre RBWM est votre choix et seule l'Histoire dira si cela aura été le bon.

- Maintenir un niveau d'engagement et d'investissement suffisant afin d'assurer le bon fonctionnement de l'activité de la banque de détail est votre devoir envers vos salariés, vos clients et le repreneur afin de garantir les meilleures chances de succès
- Garantir la santé physique morale des salariés est votre responsabilité
- Donner aux collaborateurs RBWM France une visibilité sur leur futur est un engagement moral que vous leur devez

Monsieur le Président, même si la banque de particuliers en France ne sera bientôt plus qu'un souvenir pour HSBC, une simple parenthèse de 20 ans pour votre Groupe qui existe depuis 1865, vous devez permettre à RBWM France de pouvoir travailler dans des conditions acceptables.

Pour cela :

- Vous devez garantir les budgets nécessaires aux recrutements des trop nombreux postes vacants. Chaque départ doit être remplacé
- Vous devez soutenir les investissements dans les agences, afin que les salariés puissent travailler et accueillir nos clients dans des conditions dignes de ce nom
- Vous devez libérer des capitaux afin de maintenir notre informatique à un niveau de production qualitatif

De même, vous devez permettre à RBWM de parler des enjeux et de la vision stratégique avec notre futur actionnaire.

Il n'est pas concevable qu'à 16 mois de la cession, vos équipes en France n'aient aucune vision sur le futur qui se dessine pour elles et leurs clients : nous parlons du devenir de plusieurs milliers de salariés et de plusieurs centaines de milliers de clients. Ce silence assourdissant, en réponse à toutes leurs questions, est devenu insupportable.

Vous ne pouvez pas vous laver les mains du sort de RBWM au prétexte que les dés seraient jetés sur la cession et laisser ce métier dans l'angle mort du rétroviseur d'HSBC.

Monsieur le Président, nous sommes persuadés qu'en tant que Dirigeant d'une multinationale forte d'une longue histoire, en tant qu'Homme, vous assumerez vos responsabilités.

Veillez agréer, Monsieur le Président, nos cordiales salutations.

La Délégation Nationale FO HSBC

