



# CONFÉRENCE DE PRESSE

19 FÉVRIER 2018

---



# RÉSULTATS 2017 & PERSPECTIVES 2018

# AGENDA

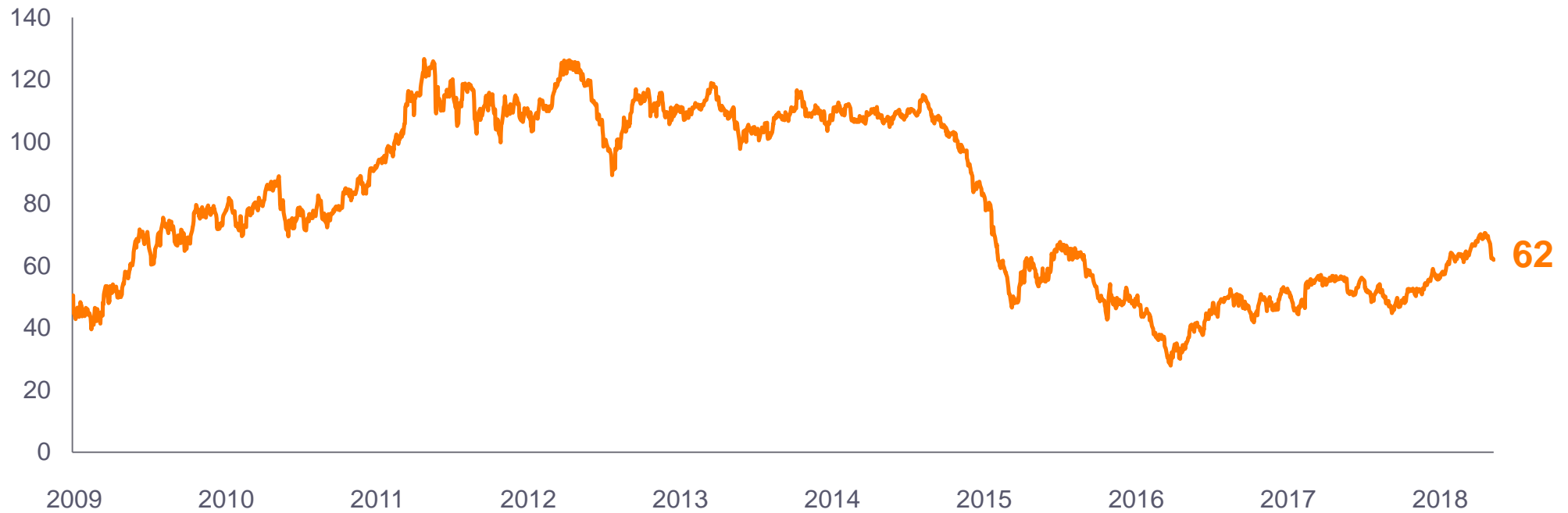
- ① **CONTEXTE**
- ② **RÉSULTATS 2017**
- ③ **PERSPECTIVES 2018**
- ④ **QUESTIONS / RÉPONSES**

1

# CONTEXTE

# DES PRIX DU PÉTROLE TOUJOURS PEU ÉLEVÉS

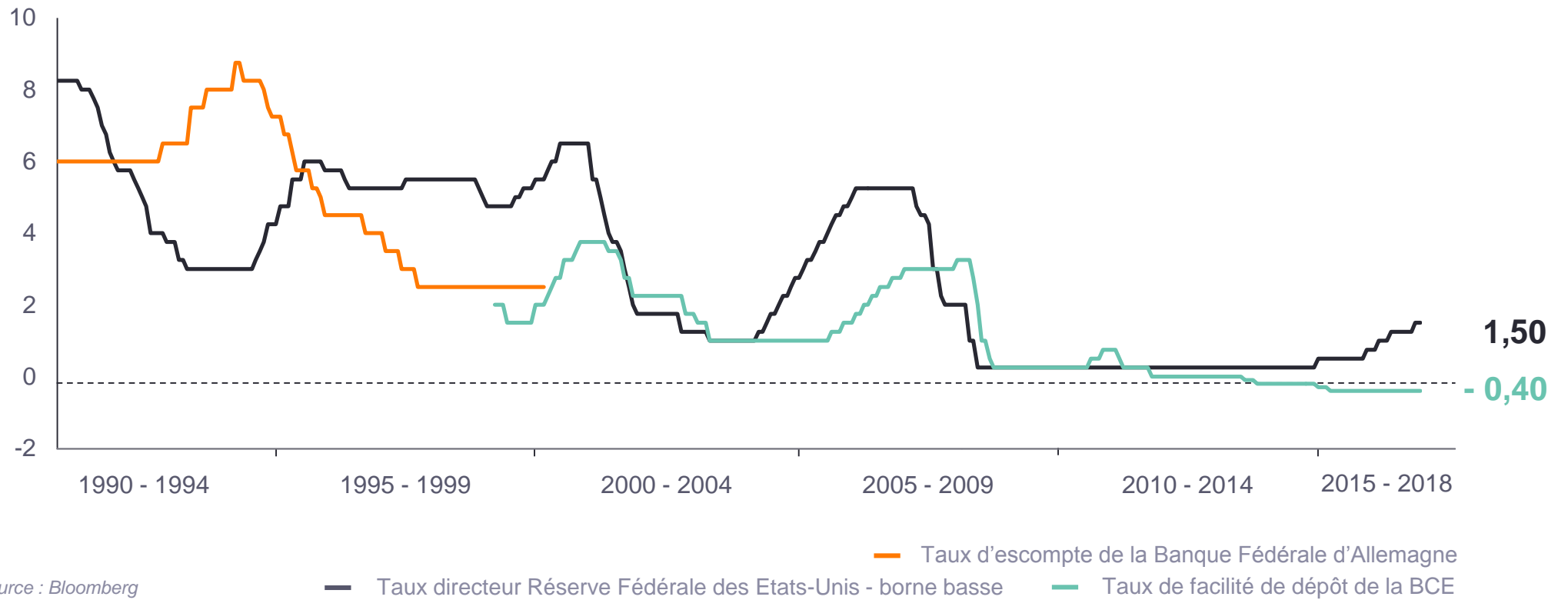
**Prix du baril**  
(Dollars constants)



Source : Bloomberg 14/02/2018

# DES TAUX D'INTÉRÊT QUI DEMEURENT HISTORIQUEMENT BAS

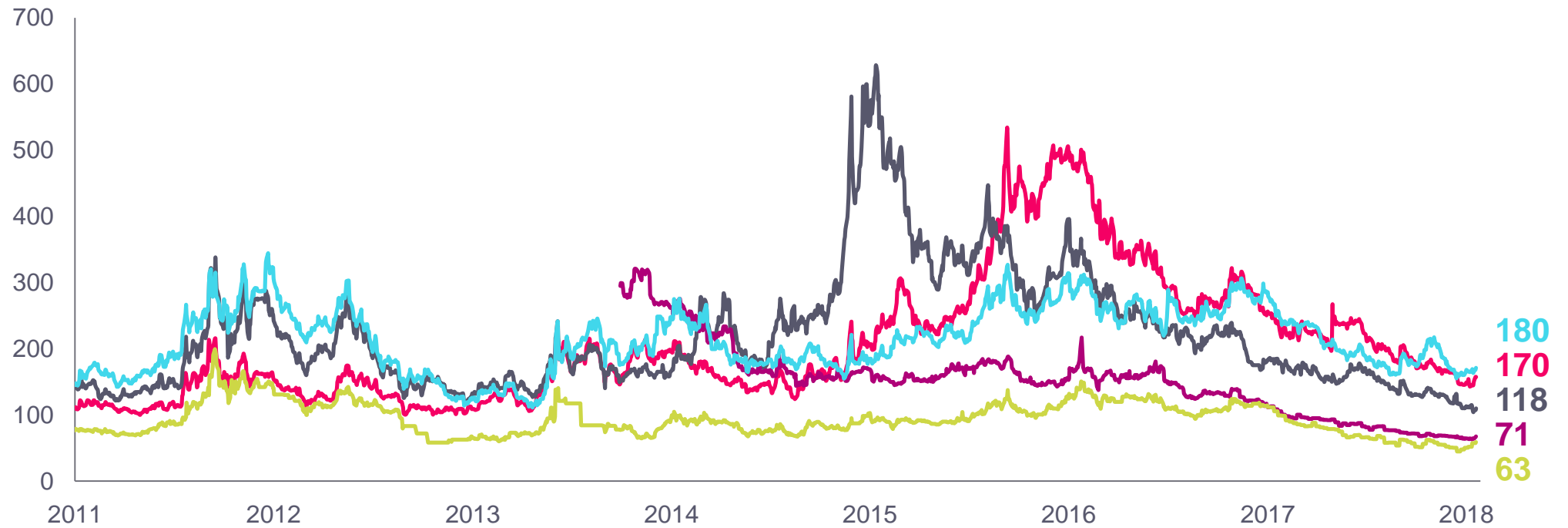
Taux Banques Centrales  
(%)



Source : Bloomberg

# VOLATILITÉ DES PAYS ÉMERGENTS

**Évolution des CDS à 5 ans**  
(Base 100 vs USD)



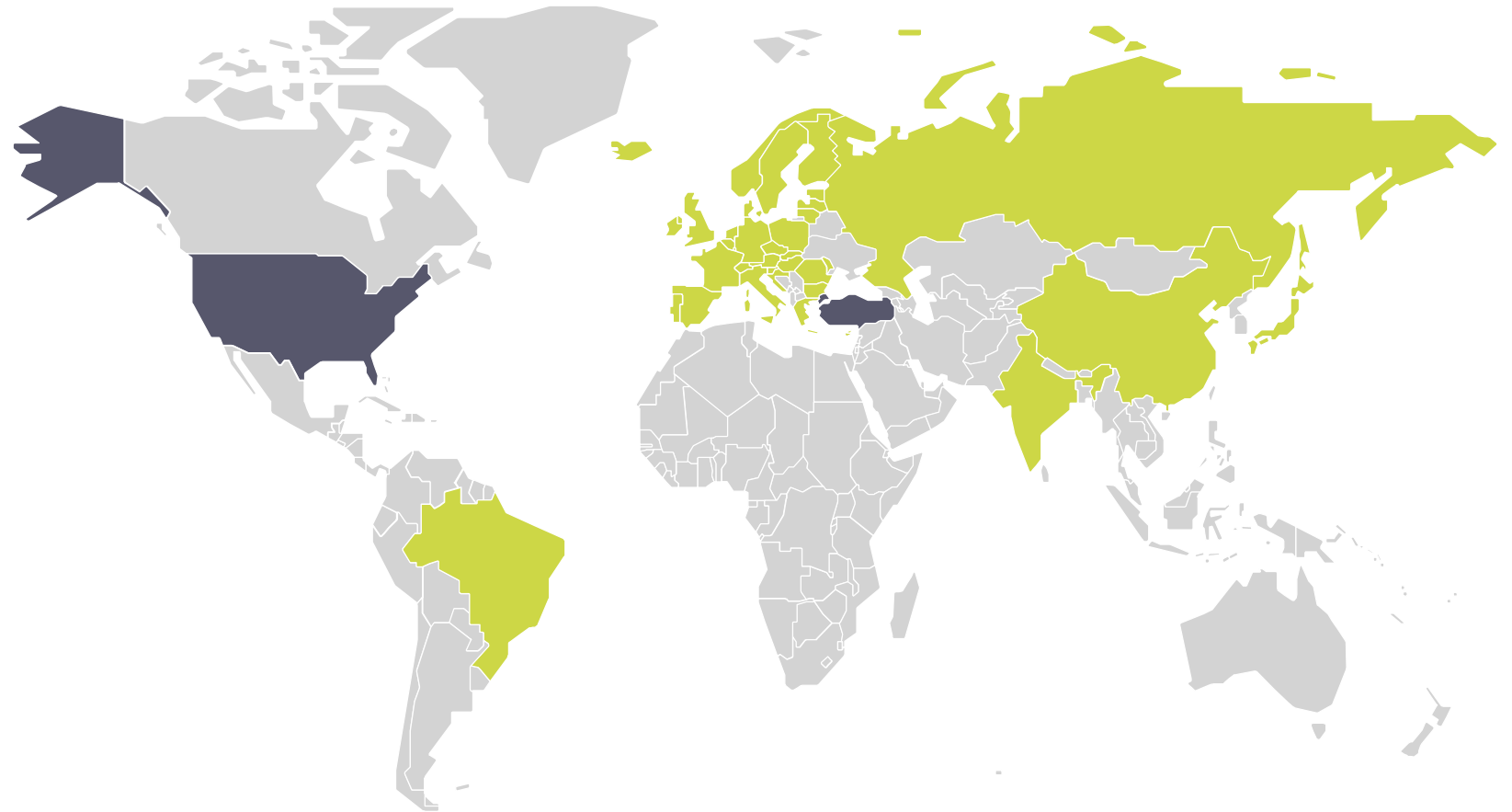
Source : Bloomberg 14/02/2018

— Turquie — Brésil — Russie — Inde — Chine

# ÉVOLUTION CONTRASTÉE DES MARCHÉS AUTOMOBILES

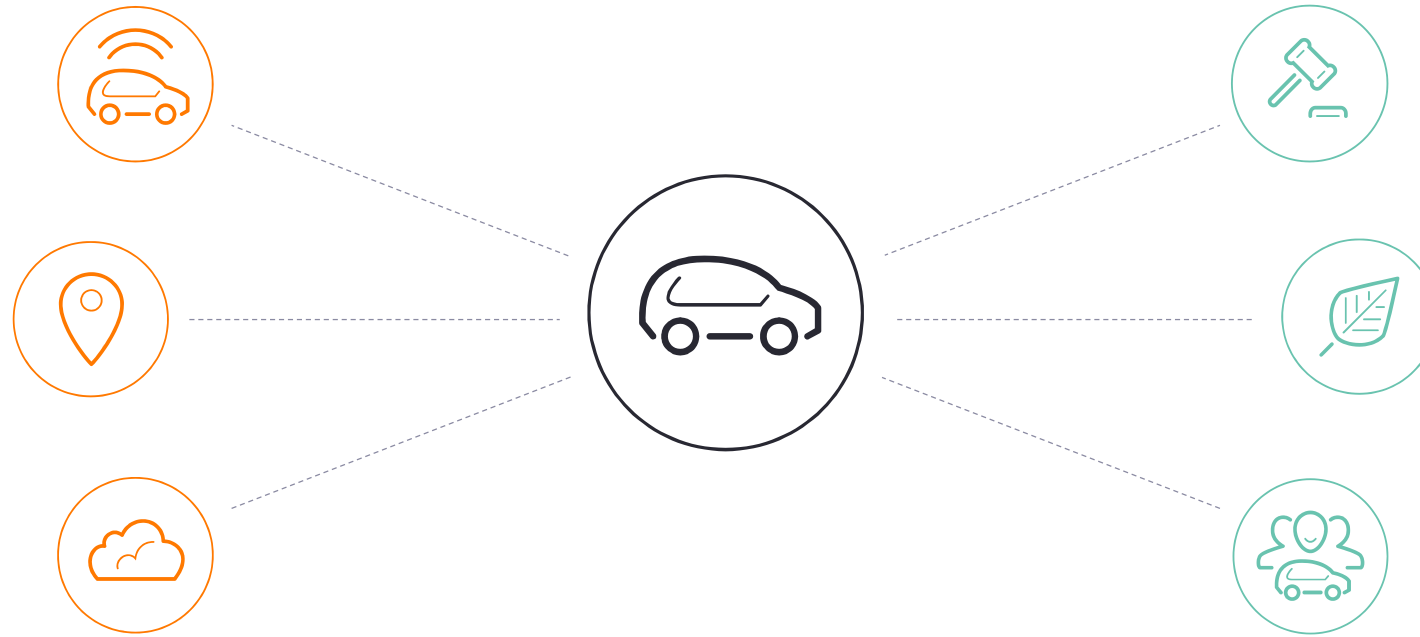
## VARIATIONS 2017 vs 2016

BRÉSIL	+ 9,3 %
CHINE	+ 2,3 %
ÉTATS-UNIS	- 1,7 %
EUROPE	+ 3,3 %
INDE	+ 9,5 %
JAPON	+ 5,2 %
RUSSIE	+ 12,2 %
TURQUIE	- 2,8 %
<b>MONDE</b>	<b>+ 2,3 %</b>





# UNE TRANSFORMATION PROFONDE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE



**ENJEUX TECHNOLOGIQUES**

**ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX**

# ET UNE TRANSFORMATION RAPIDE DE NOTRE ENVIRONNEMENT



RÈGLEMENTATION FINANCEMENT  
& DISTRIBUTION D'ASSURANCE



NOUVELLES TENDANCES  
DE CONSOMMATION



NOUVEAUX SERVICES  
DE MOBILITÉ

2

# RÉSULTATS 2017

2

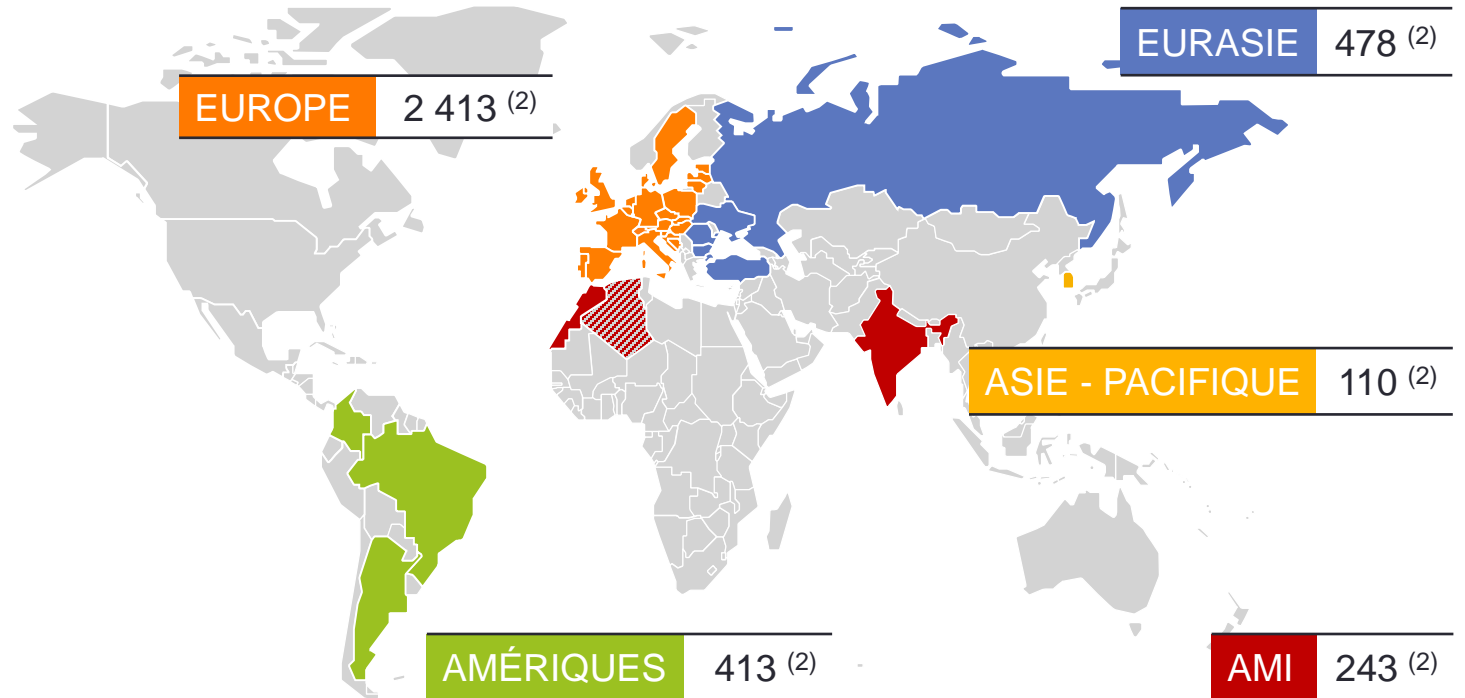
# RÉSULTATS 2017

## RÉSULTATS COMMERCIAUX

# CROISSANCE GLOBALE DES MARCHÉS

## VARIATIONS<sup>(1)</sup> 2017 vs 2016

	Marché <sup>(3)</sup>	Immatriculations <sup>(4)</sup>
MONDE	+ 5,0 %	+ 7,4 %
EUROPE	+ 2,9 %	+ 4,7 %
EURASIE	+ 6,4 %	+ 10,6 %
ASIE-PACIFIQUE	- 2,0 %	- 8,8 %
AMÉRIQUES	+ 22,2 %	+ 33,2 %
AMI	+ 3,6 %	+ 2,2 %
<b>VOLUME ALLIANCE MONDE</b>		<b>3 656 <sup>(2)</sup></b>



<sup>(1)</sup> Variations sur le périmètre de RCI Bank and Services

<sup>(2)</sup> Volumes d'immatriculations Alliance sur le périmètre de RCI Bank and Services en 2017, en milliers d'unités

<sup>(3)</sup> Variation MTM VP + VU

<sup>(4)</sup> Variation immatriculations Alliance

# ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DES MARQUES DE L'ALLIANCE



## COLOMBIE

Consolidation de la filiale



## TURQUIE

L'activité de financement  
du stock réseau est déployée



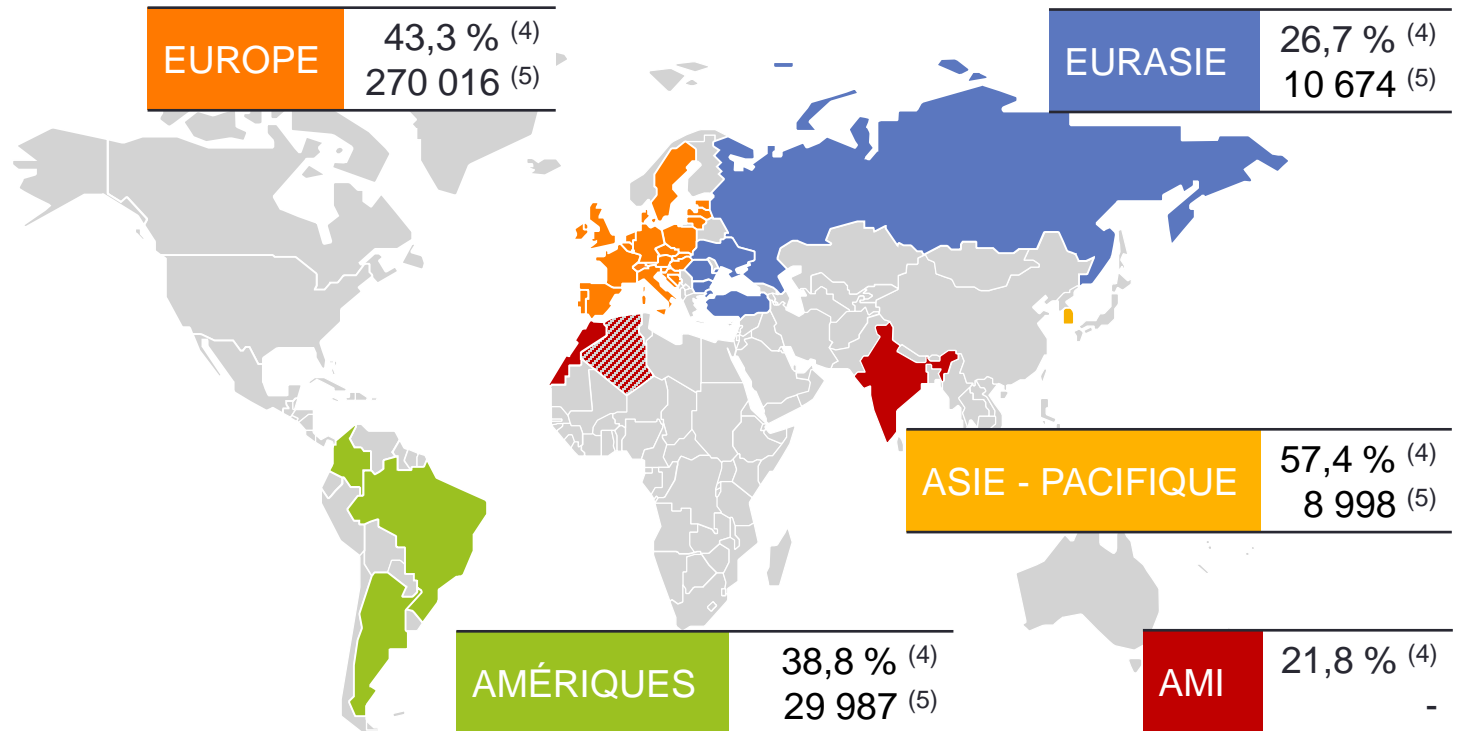
## ARGENTINE

Lancement de l'activité clientèle  
pour la marque Nissan

# UNE PERFORMANCE COMMERCIALE ÉLEVÉE

## VARIATIONS <sup>(1)</sup> 2017 vs 2016

	TI <sup>(2)</sup>	VO <sup>(3)</sup>
EUROPE	+ 1,9 pt	+ 12,9 %
EURASIE	+ 2,0 pt	+ 30,3 %
ASIE-PACIFIQUE	+ 5,0 pt	+ 24,8 %
AMÉRIQUES	+ 1,1 pt	+ 37,8 %
AMI	+ 3,7 pt	-



<sup>(1)</sup> Variations sur le périmètre de RCI Bank and Services

<sup>(2)</sup> Variation taux d'intervention

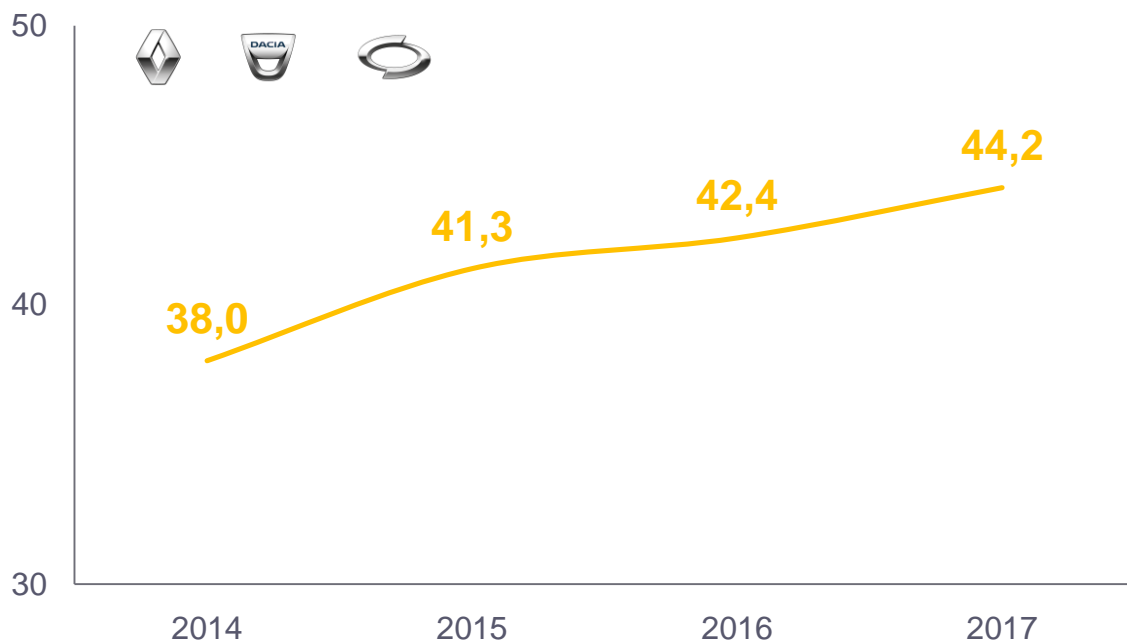
<sup>(3)</sup> Variation volumes de financements véhicules d'occasion

<sup>(4)</sup> Taux d'intervention

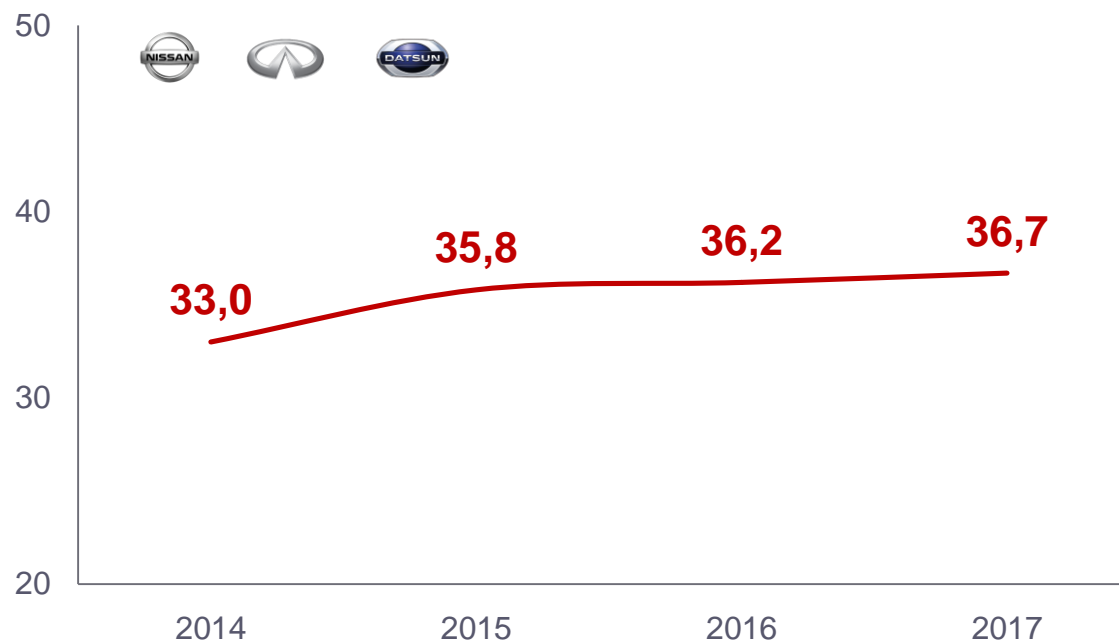
<sup>(5)</sup> Volumes de financements véhicules d'occasion en unités

# CONFIRMATION D'UNE PERFORMANCE AU MEILLEUR NIVEAU

Taux d'intervention hors SME (TI)\*  
(%)



Taux d'intervention hors SME (TI)\*  
(%)

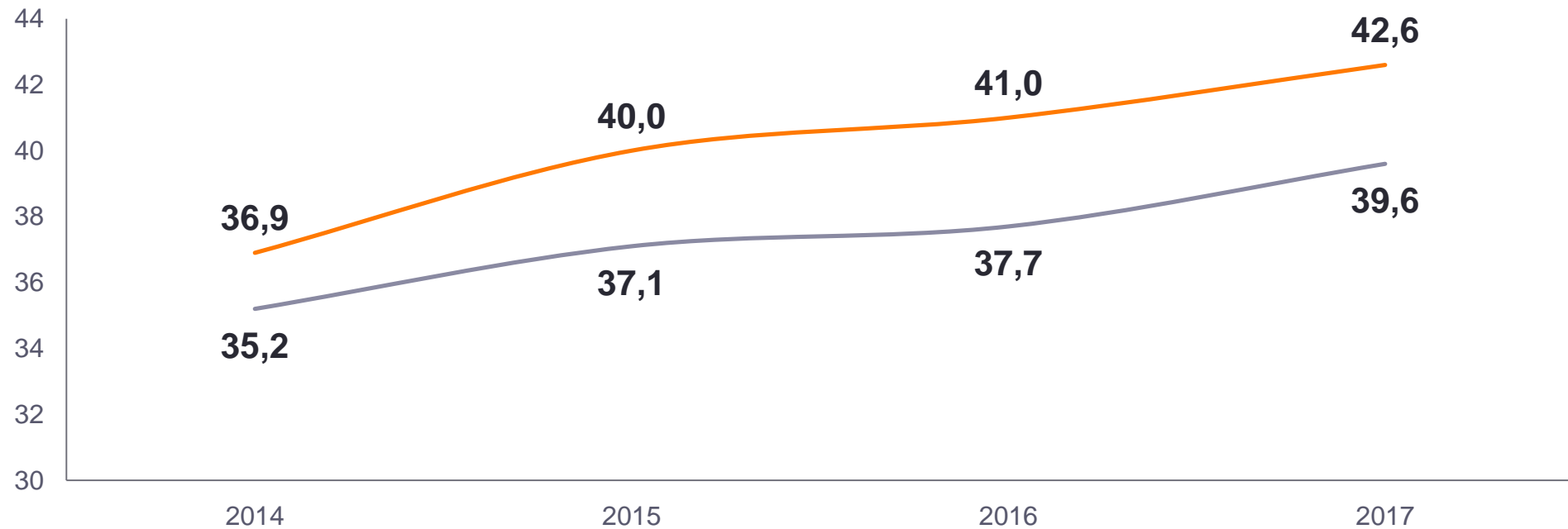


\* Taux d'intervention (TI) : nombre de dossiers véhicules neufs Alliance financés / nombre de véhicules neufs Alliance immatriculés  
SME (Sociétés mises en équivalence) Turquie, Russie et Inde



# PROGRESSION DU TAUX D'INTERVENTION TOUTES MARQUES

Taux d'intervention (TI)\*  
(%)

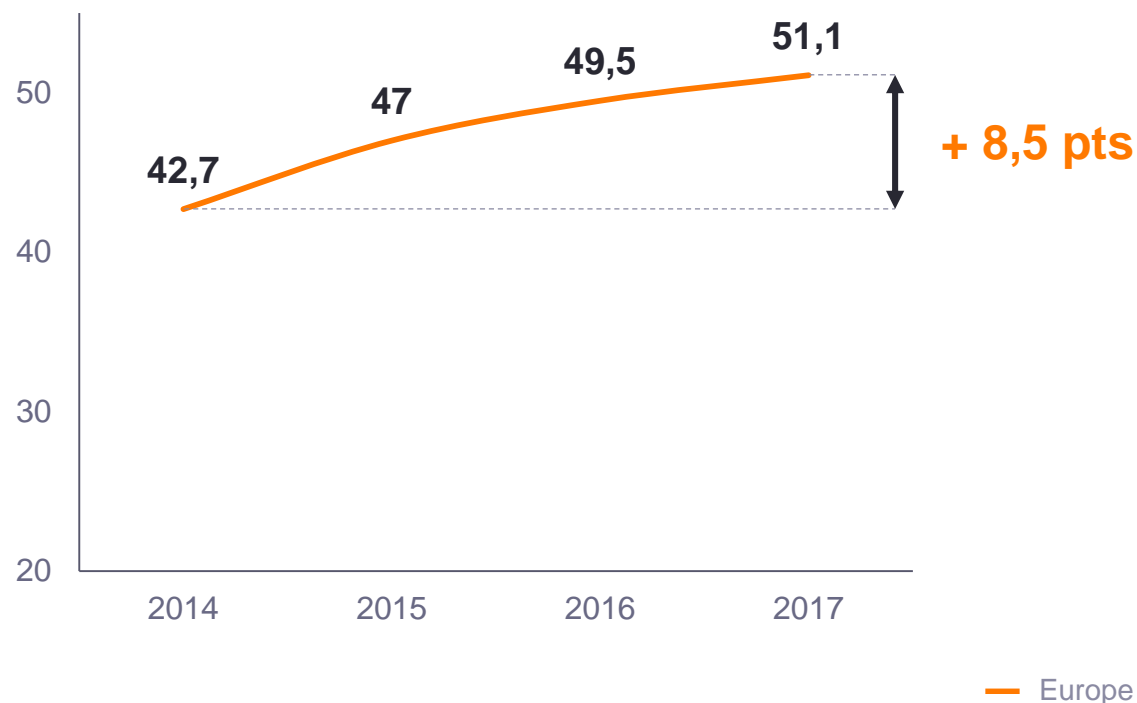


\* Taux d'intervention (TI) : nombre de dossiers véhicules neufs Alliance financés / nombre de véhicules neufs Alliance immatriculés

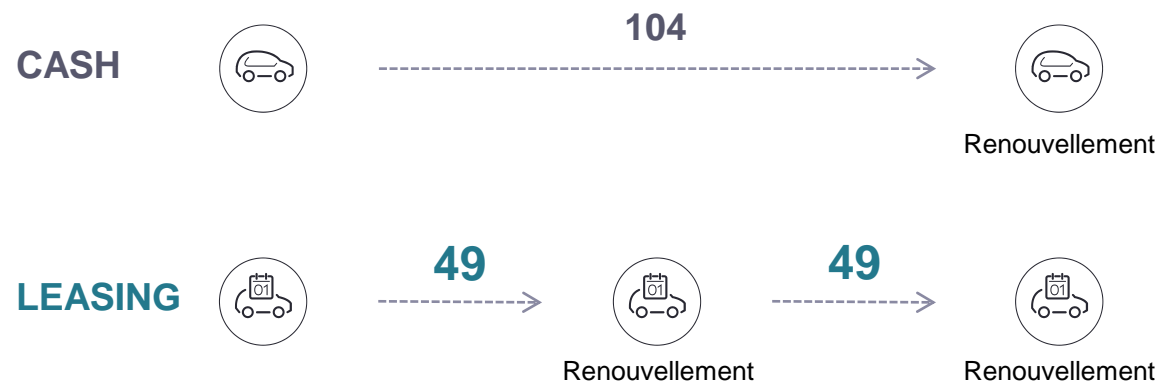
— RCI Bank and Services  
— RCI Bank and Services hors S.M.E (Sociétés mises en équivalence)

# ET UN POIDS CROISSANT DES PRODUITS FIDÉLISANTS

Part des produits fidélisants (%)



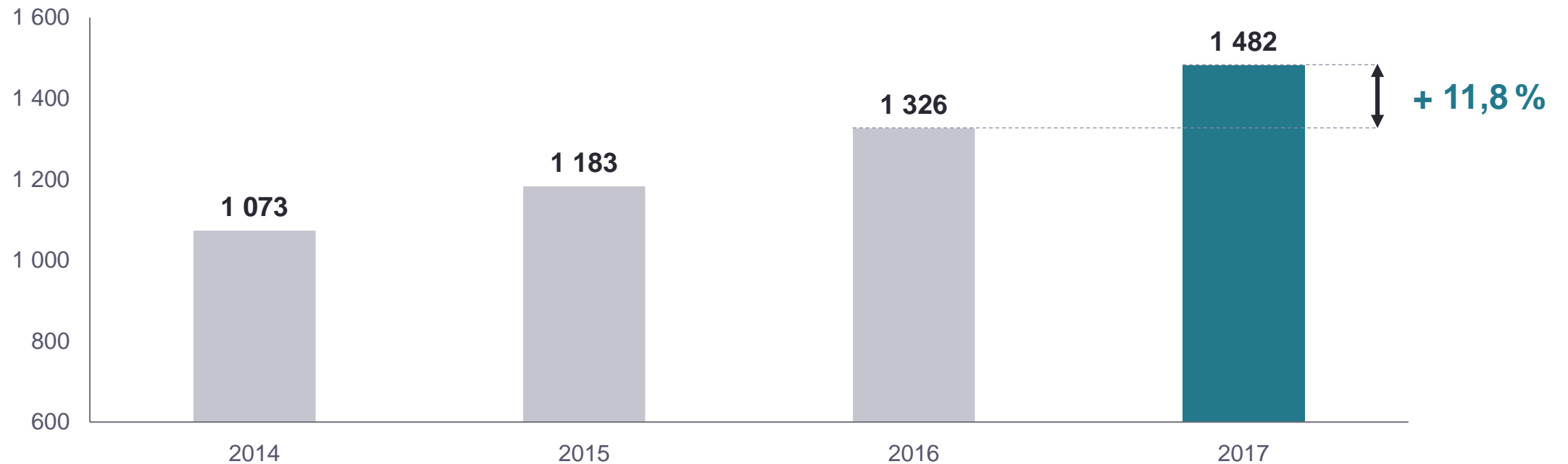
Durée de détention suivant le mode de financement (Mois)



Fidélité à la marque  
**73% vs 49%**











# UNE CROISSANCE DES VOLUMES DE CONTRATS DE VÉHICULES NEUFS SUPÉRIEURE À CELLE DES IMMATRICULATIONS

Nombre de contrats V.N\*  
(Milliers d'unités)



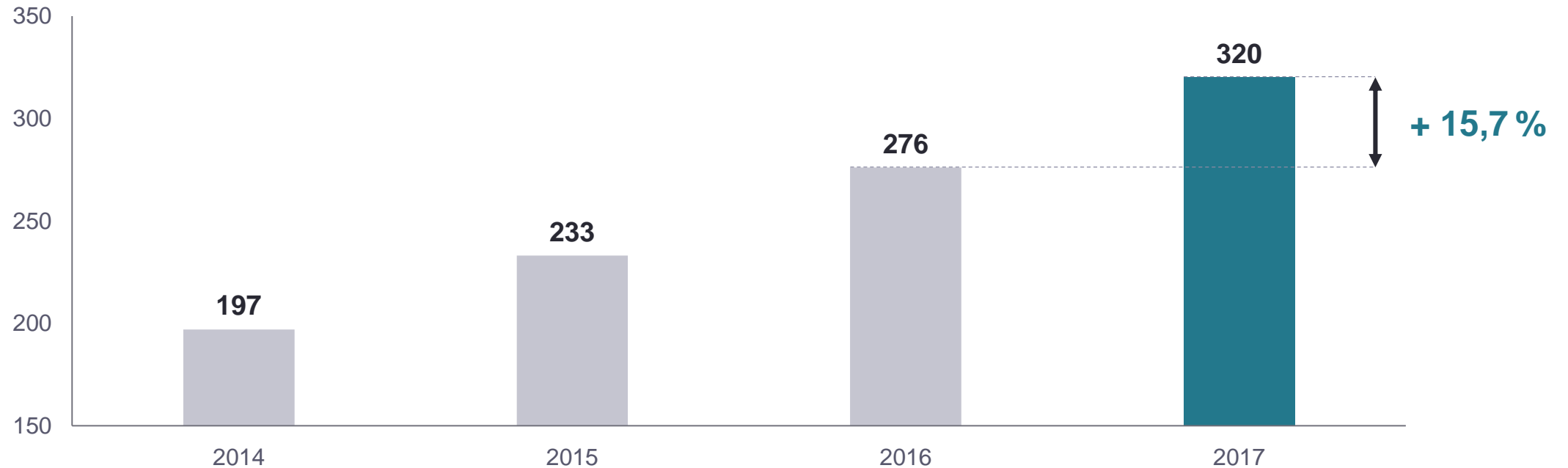
\* Y compris volume des filiales non consolidées

# LES 10 PREMIERS PAYS EN NOMBRE DE NOUVEAUX FINANCEMENTS V.N

		RANG 2017	VARIATION TAUX DE PÉNÉTRATION vs N-1
	FRANCE	1	+ 2,3
	ITALIE	2	+ 2,3
	ALLEMAGNE	3	+ 4,1
	ESPAGNE	4	+ 1,8
	BRÉSIL	5	- 1,9
	ROYAUME-UNI	6	- 4,4
	RUSSIE	7	+ 0,6
	CORÉE	8	+ 5,0
	TURQUIE	9	+ 4,5
	ARGENTINE	10	+ 2,4

# LE CAP DES 300 000 DOSSIERS DE FINANCEMENTS V.O A ÉTÉ FRANCHI

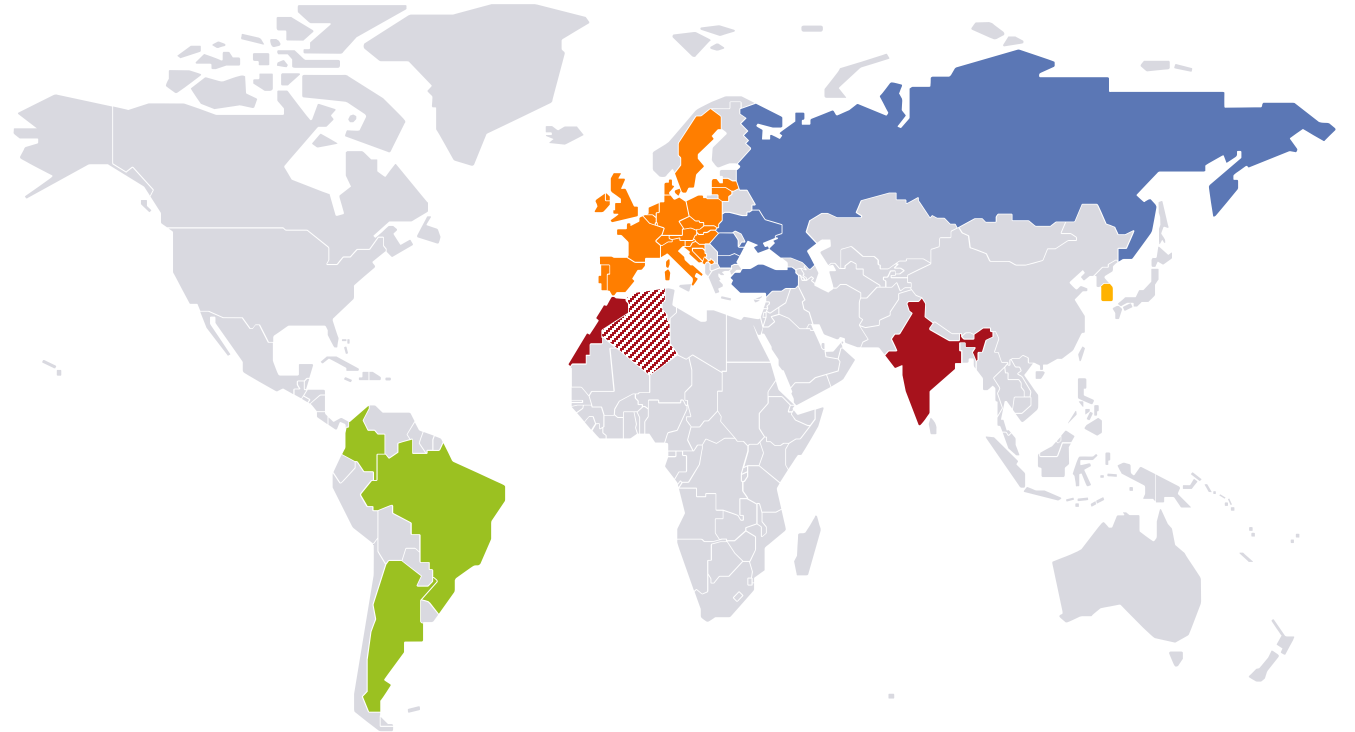
**Nombre de contrats V.O**  
(Milliers d'unités)



# INTERNATIONALISATION DE L'ACTIVITÉ DE FINANCEMENT DE V.O

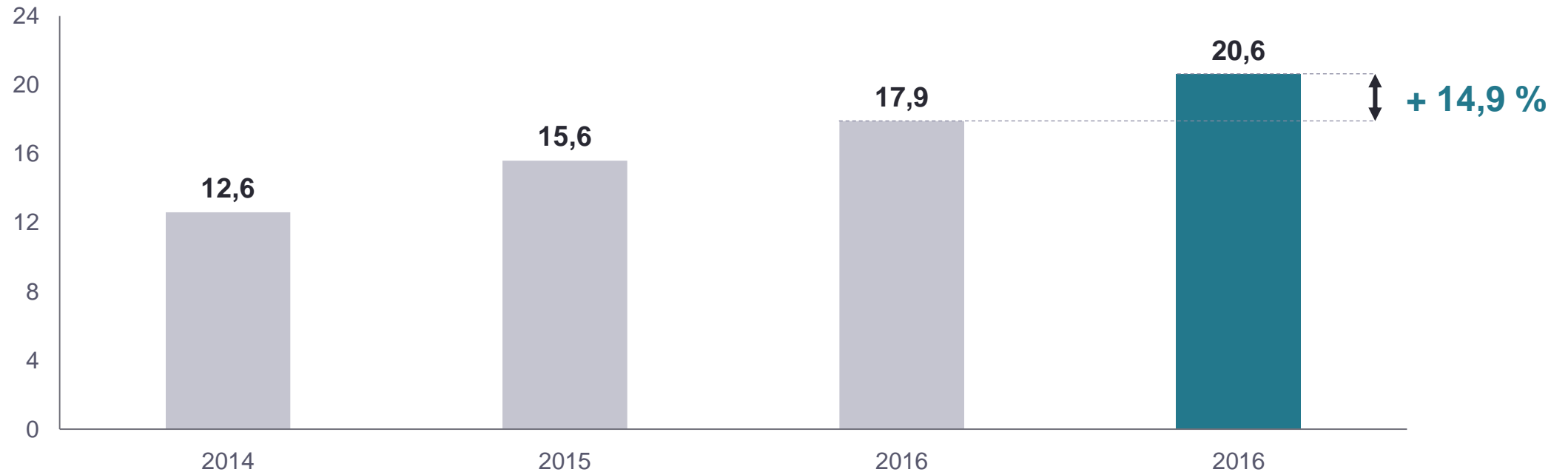
	2017	DELTA vs A-1
<b>RCI Bank and Services</b>	320 000	+ 16 %
<b>FRANCE</b>	101 000	+ 2 %
<b>G9</b>	169 000	+ 21 %
<b>EURASIE</b>	11 000	+ 30 %
<b>ASIE-PACIFIQUE</b>	9 000	+ 25 %
<b>AMÉRIQUES</b>	30 000	+ 38 %
<b>AMI*</b>	-	-

\* Sauf Inde



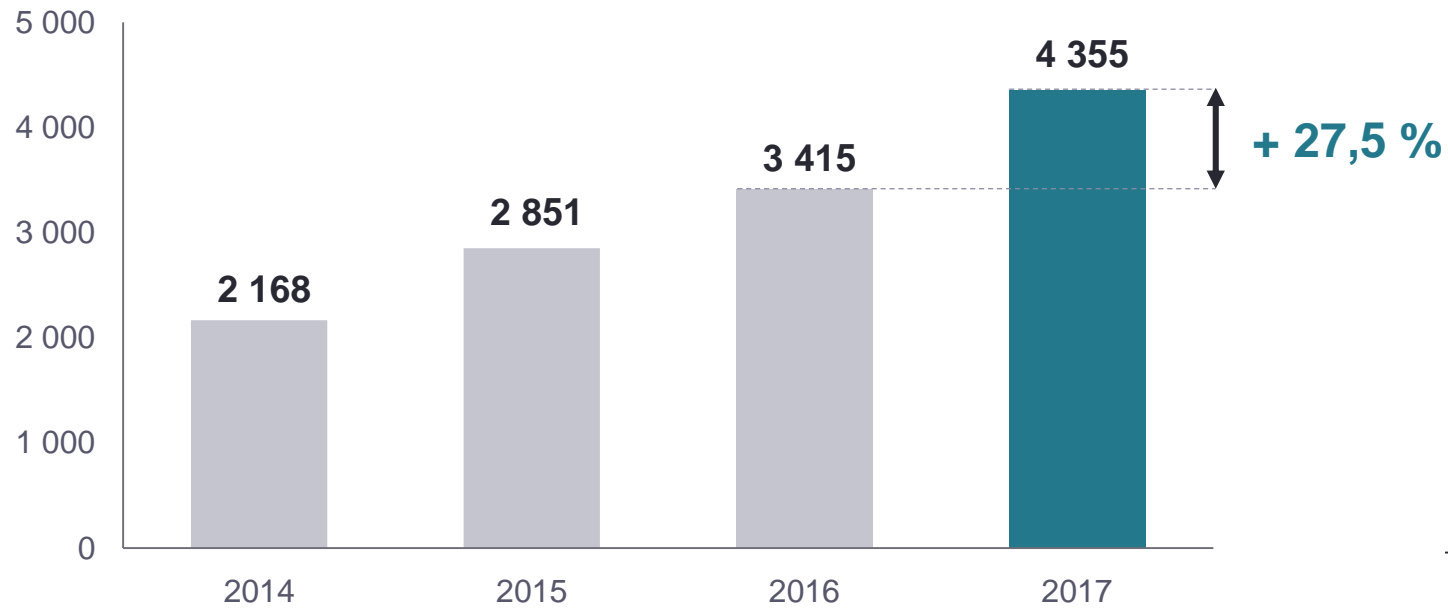
# UN NOUVEAU RECORD DE PRODUCTION DE NOUVEAUX FINANCEMENTS

**Montant nouveaux dossiers financés**  
(Milliards d'euros)

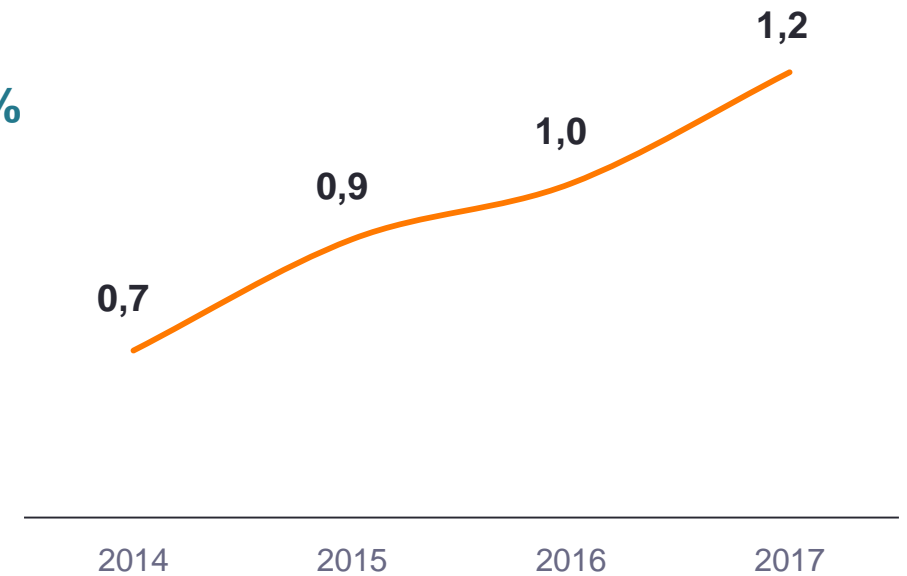


# LA COMMERCIALISATION DES SERVICES S'ACCÉLÈRENT

**Nombre de contrats de services et d'assurances**  
(Milliers d'unités)



**Nombre de services par Immatriculations**





# DIVERSIFICATION DE L'OFFRE DE SERVICES POUR SOUTENIR LA CROISSANCE



4,4 MILLIONS de contrats de services en 2017

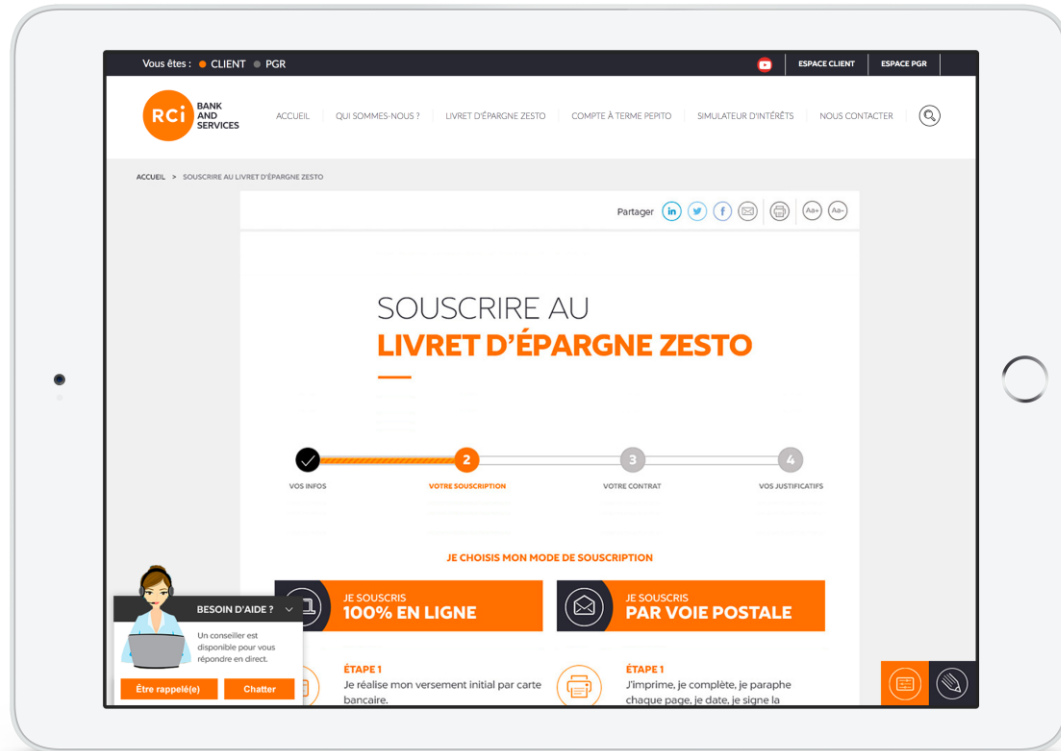
# UN MONTANT NET D'ÉPARGNE COLLECTÉE REPRÉSENTANT UN TIERS DES ACTIFS NETS À FIN<sup>(1)</sup>

	2014*	2015*	2016*	2017*
<b>Nombre de pays</b>	3	4	4	4
<b>Nombre de clients en portefeuille</b>	193 000	266 000	316 000	356 000
<b>Épargne nette (Milliards d'euros)</b>	6,5	10,2	12,6	14,9
<b>En % des actifs nets<sup>(1)</sup></b>	23 %	32 %	33 %	34 %

\* À fin décembre

<sup>(1)</sup> Actifs nets à fin y compris actifs liés aux activités de location opérationnelle

# DIGITALISATION DES ACTIVITÉS D'ÉPARGNE



- **Zesto, une souscription 100% en ligne** comme en Grande-Bretagne et en Allemagne
- **Un service de Chat en ligne**
- **Parcours intuitif en 4 clics** avec Renault Bank direkt en Allemagne

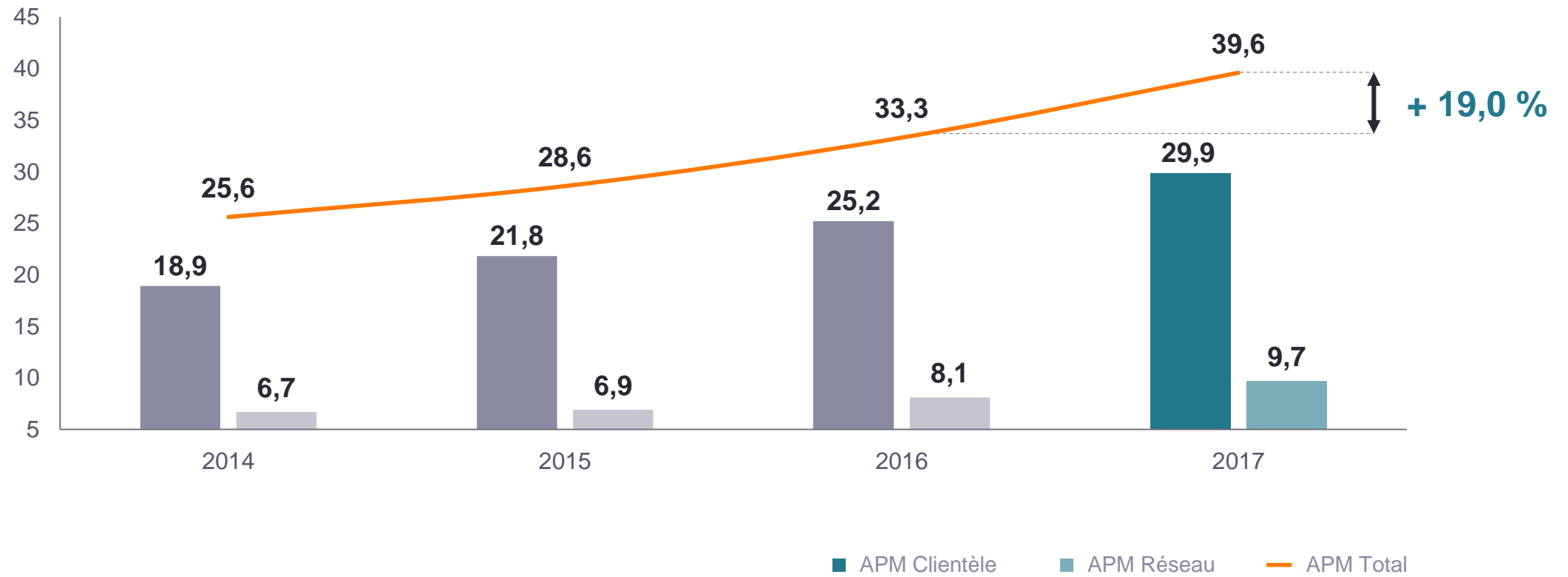
2

# RÉSULTATS 2017

## RÉSULTATS FINANCIERS

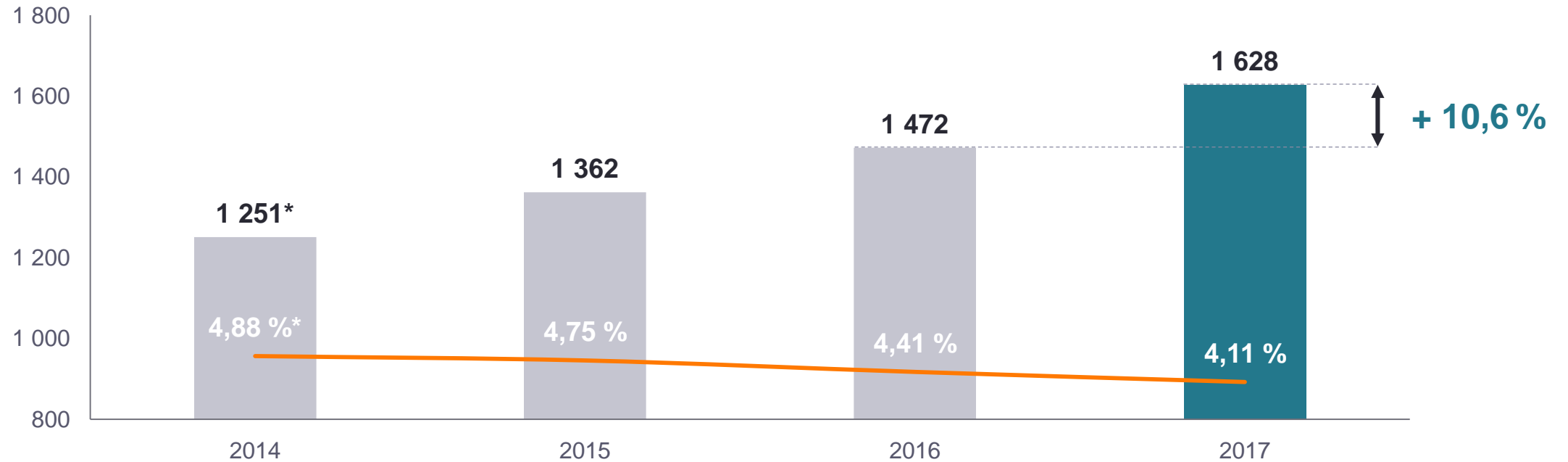
# FORTE HAUSSE DES ACTIFS PRODUCTIFS MOYENS

**Actifs productifs moyens (APM)**  
(Milliards d'euros)



# UN PRODUIT NET BANCAIRE EN PROGRESSION

**Produit net bancaire**  
(Millions d'euros)

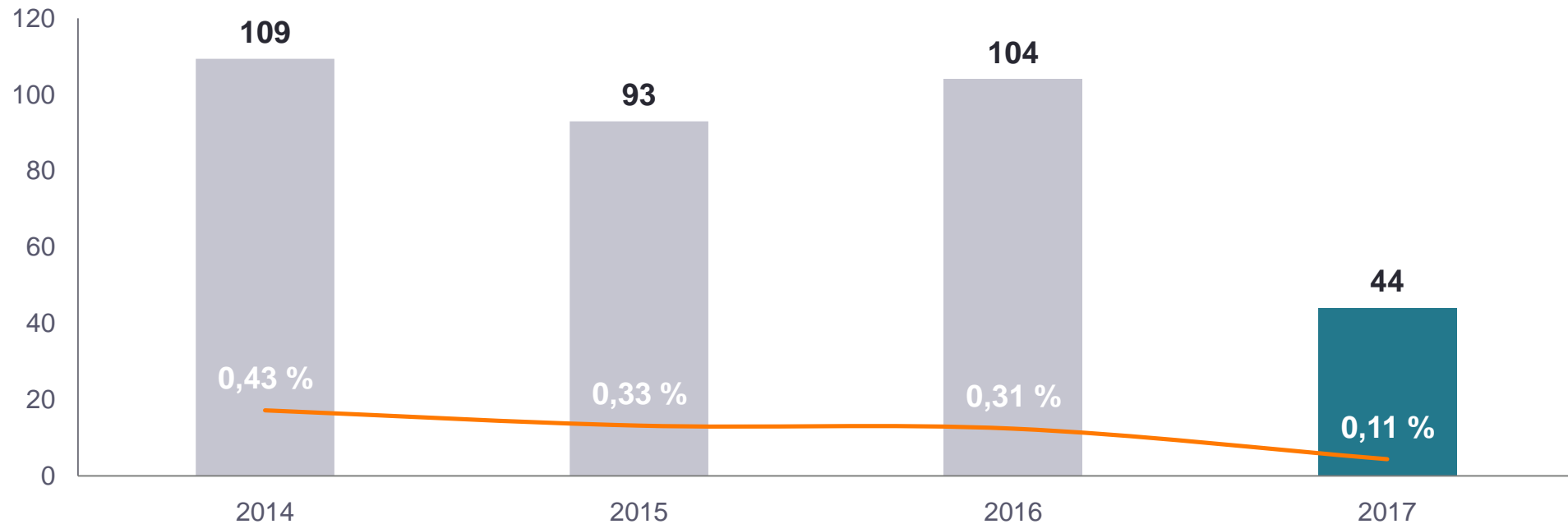


\* Chiffres exprimés hors éléments non récurrents

— Produit net bancaire (en % APM)

# UN COÛT DU RISQUE EN BAISSSE À UN NIVEAU HISTORIQUEMENT BAS

**Coût du risque total\***  
(Millions d'euros)

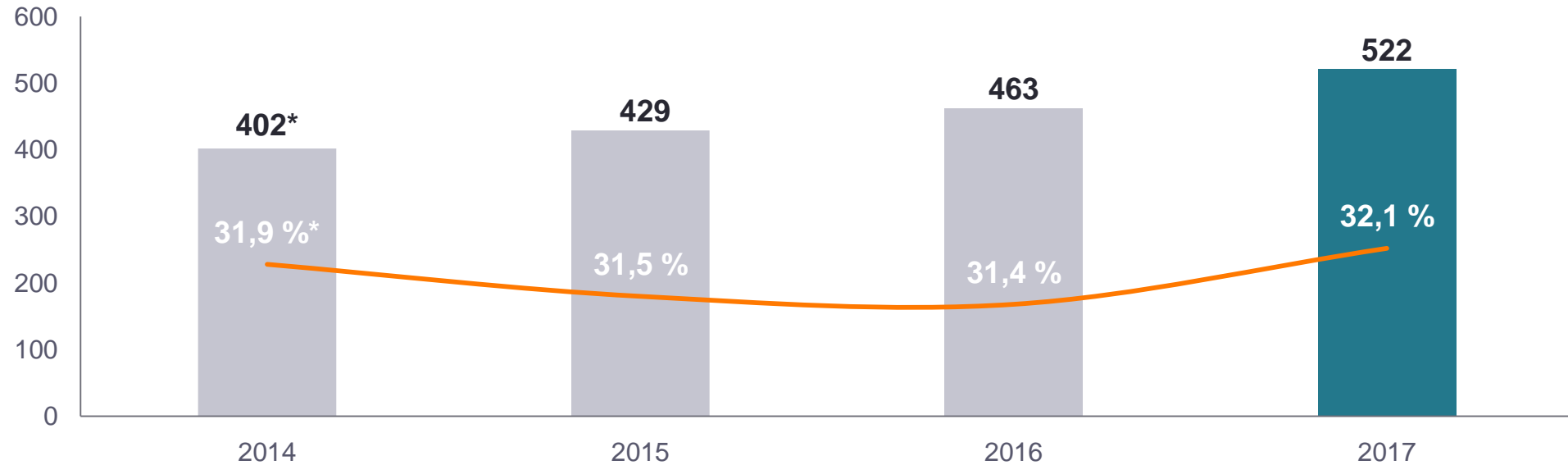


\* IFRS9 : Impact maximum estimé à -20 pts sur le ratio CET1 au 01/01/2018

— Coût du risque total (en % APM)

# MAITRISE DES FRAIS DANS UN CONTEXTE DE CROISSANCE ET D'INVESTISSEMENTS

**Frais de fonctionnement**  
(Millions d'euros)



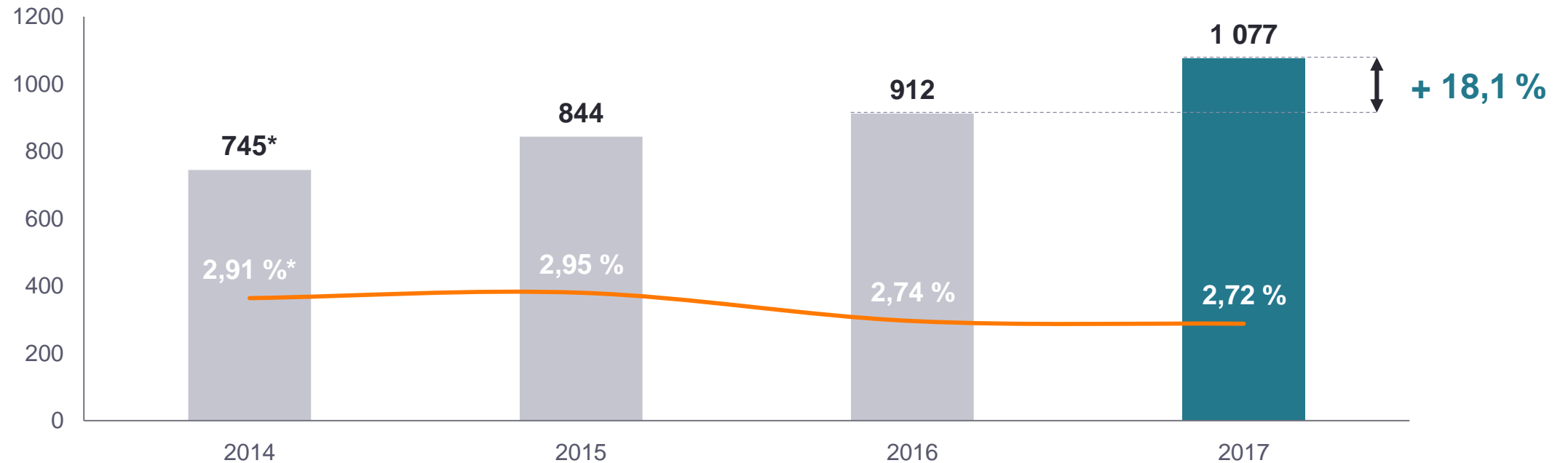
\* Chiffres exprimés hors éléments non récurrents

— Coefficient d'exploitation (%)



# UN RÉSULTAT AVANT IMPÔTS EN FORTE HAUSSE

**Résultat avant impôts (RAI)**  
(Millions d'euros)

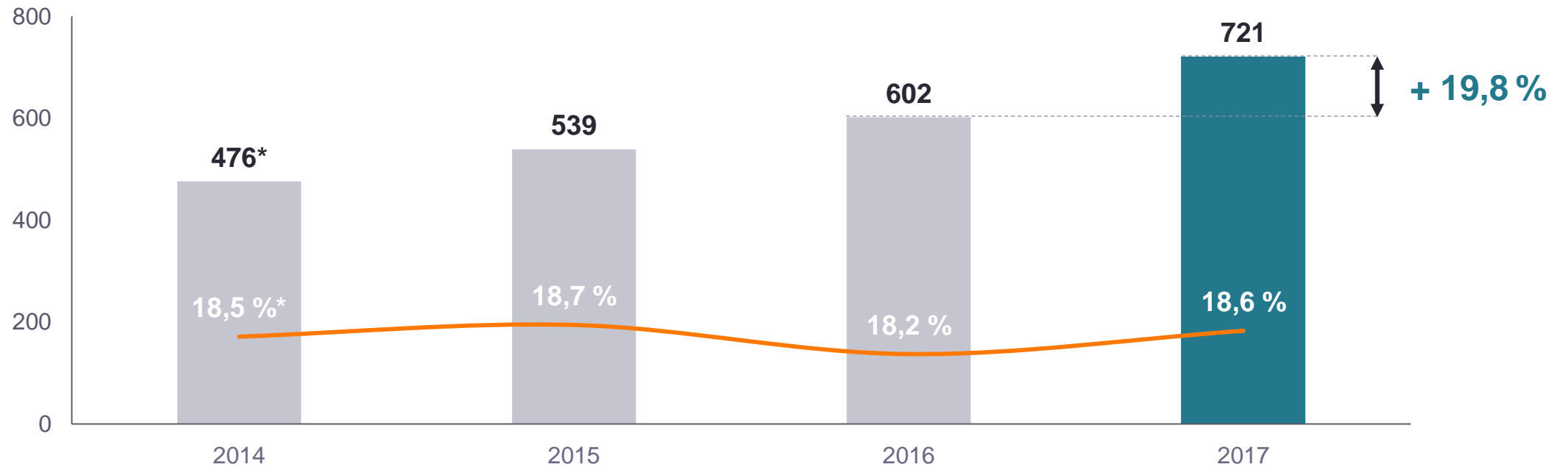


\* Chiffres exprimés hors éléments non récurrents

— RAI (en % de l'APM)

# UN ROE MAINTENU À UN NIVEAU ÉLEVÉ

**Résultat net\*\***  
(Millions d'euros)



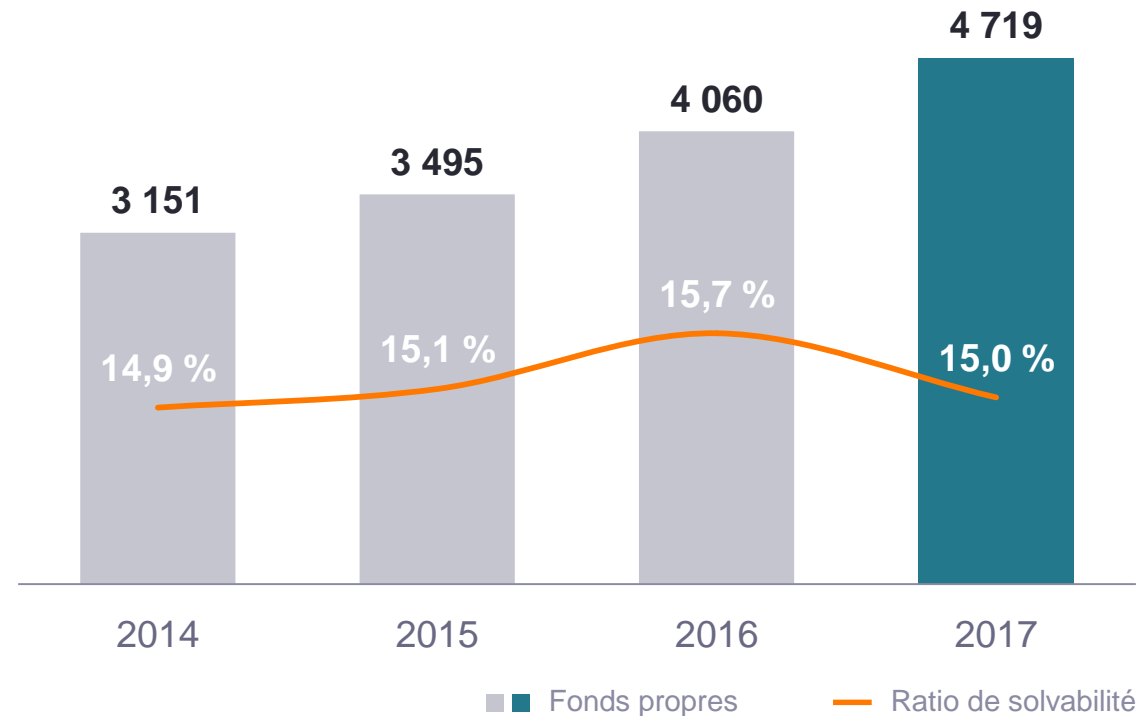
\* Chiffres exprimés hors éléments non récurrents

\*\* Hors intérêts minoritaires

— ROE

# RATIO DE SOLVABILITÉ ET DE LIQUIDITÉ

## Ratio de solvabilité (Millions d'euros et %)



\* IFRS9 : Impact maximum estimé à -20 pts sur le ratio CET1 au 01/01/2018

## LCR 2017

Ratio de liquidité court terme

**253 % vs. 80 %**

de minimum réglementaire

## NSFR

Ratio de liquidité long terme

**127 %**

## 2017, UNE NOUVELLE ANNÉE DE CROISSANCE

**42,6 %\***

**Taux  
d'intervention**

**320 000**

**Dossiers  
V.O**

**4,4 M**

**Nouveaux  
services**

**20,6 MDS €**

**Nouveaux  
financements**

**43,8 MDS €**

**Actifs nets\*\*  
(À fin décembre)**

\* Hors SME

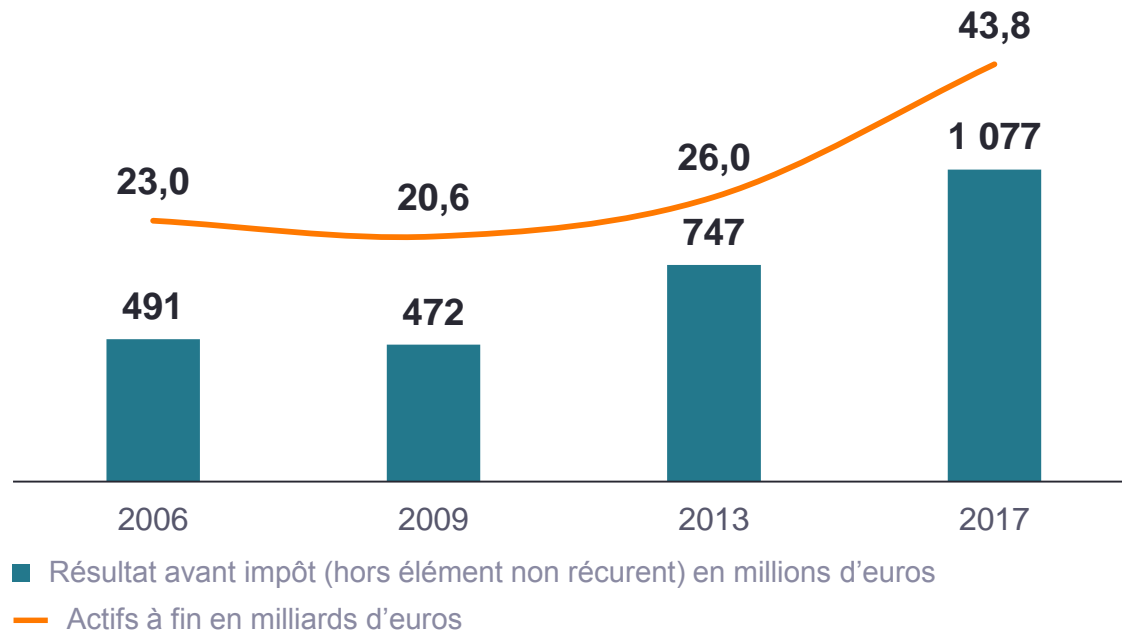
\*\* Actifs nets à fin y compris actifs liés aux activités de location opérationnelle

3

# PERSPECTIVES 2018

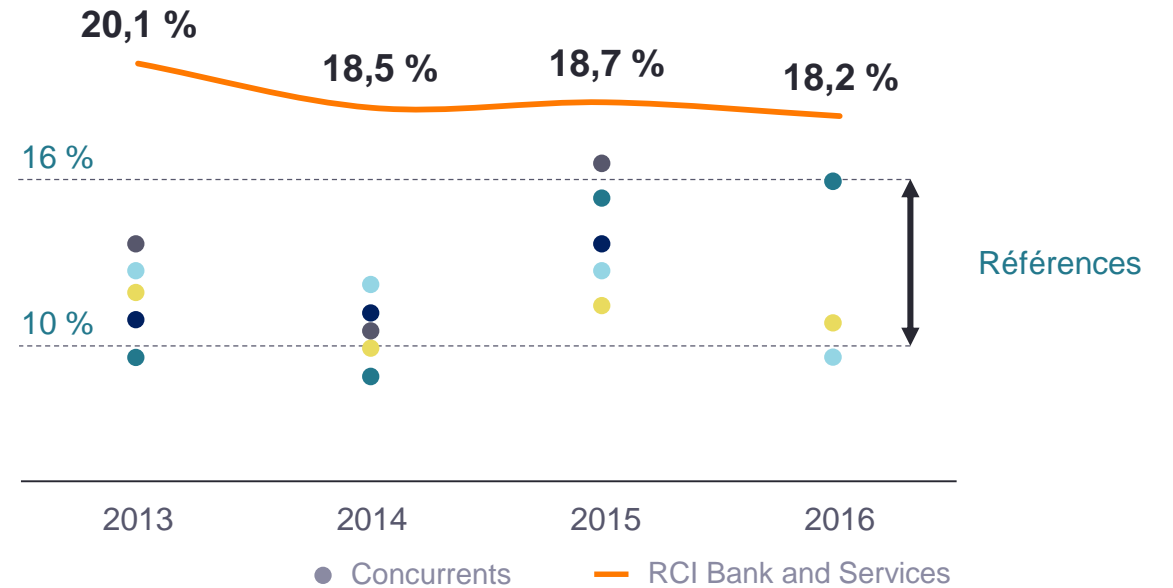
# UN BUSINESS MODEL ROBUSTE

Actifs à fin & Résultat avant impôt



## UN BUSINESS MODEL RÉSILIENT

Benchmark sur le ROE à iso fonds propres



## RÉFÉRENCE PARMIS LES CAPTIVES



## NOTRE VISION

C'EST POUR FACILITER  
**LA MOBILITÉ POUR TOUS**  
QUE NOUS CRÉONS  
**DES SERVICES**  
**PERSONNALISÉS**

C'EST POUR MIEUX  
**SERVIR NOS CLIENTS**  
QUE NOUS **INNOVONS**

# NOTRE BUSINESS MODEL S'ADAPTE À LA TRANSFORMATION DE NOTRE ENVIRONNEMENT



## BANQUE

Une expertise développée depuis plus de 90 ans



## AUTOMOBILE

Notre ADN automobile



## SERVICES

Les services sont devenus une de nos activités principales



## NOUS SOMMES AU SERVICE DE L'AUTOMOBILITÉ

EN FOURNISSANT DES SOLUTIONS PERSONNALISÉES

Nouvelle façon de penser de nos clients

Nouveaux besoins et usages

Innovations technologiques

FACILITER L'ACCÈS À LA MOBILITÉ, SIMPLIFIER L'USAGE ET ENRICHIR L'EXPERIENCE DE NOS CLIENTS



## 3 AMBITIONS

# 01

Poursuivre l'**optimisation**  
**des activités core business**

# 02

Déployer une stratégie  
de **services multicanale**

# 03

Devenir un **opérateur**  
**de mobilité** sur le marché B2B

# DEVENIR UN OPÉRATEUR DE MOBILITÉ



Focus : Europe

# LES SERVICES DISPONIBLES À CE JOUR

POUR LES CLIENTS  
B2B ET B2C

POUR LES PROFESSIONNELS  
DE LA MOBILITÉ (TAXI, VTC,...)





**RCI BANK AND SERVICES**  
AU SERVICE DE L'AUTOMOBILITÉ

4

# QUESTIONS / RÉPONSES



# CONFÉRENCE DE PRESSE

19 FÉVRIER 2018

---

