

Point presse RCI Banque

Résultats 2010 Plan 2011-2013

Dominique Thormann
PDG RCI Banque

11 février 2011













Résultats 2010









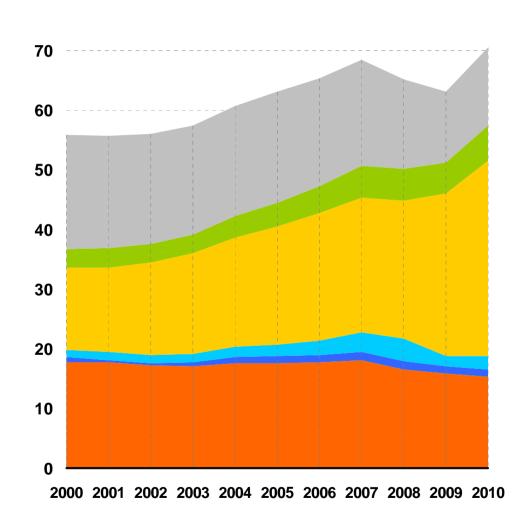




Les tendances de marchés 2010 Forte croissance du Marché toutes marques



80 -----



	2010	vs 2009
MONDE	70	7 + 11.8 %
AMERIQUE DU NORD	13.1	+ 9.8 %
AMERIQUES	5.9	→ + 15.0 %
ASIE-AFRIQUE	32.7	→ + 20.2 %
EUROMED	1.3	7 + 12.5 %
EURASIE	2.2	7 + 22.7 %
EUROPE	15.4	3 .6 %









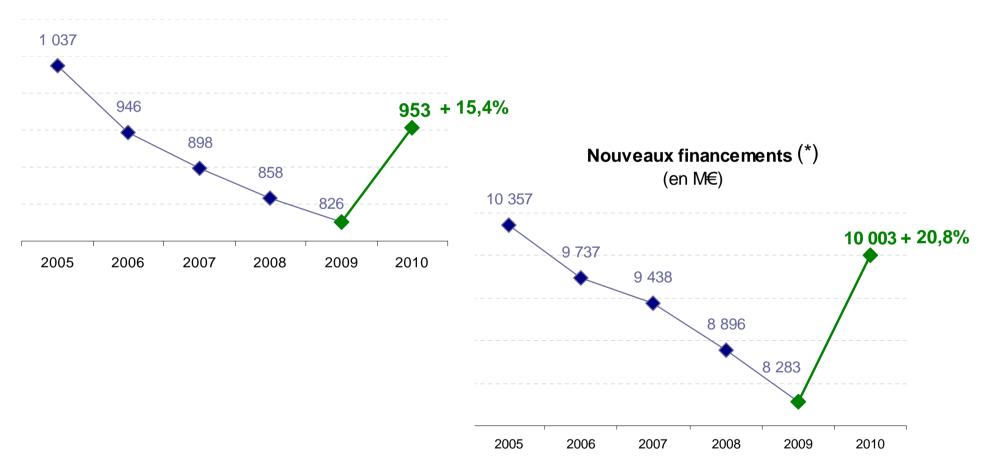




2010, une année de forte croissance Nouveaux financements: + 20,8% (Evolution 09-10)

Nouveaux financements (*)

(en milliers de dossiers)



(*) Nouveaux dossiers véhicules







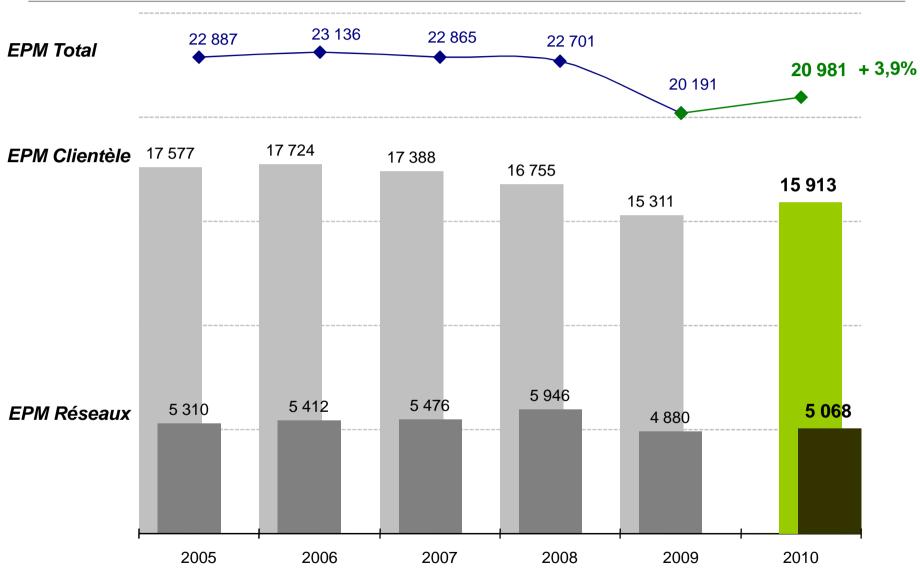




RCI Banque

2010, une année de forte croissance

Encours productif moyen (EPM): + 3,9% (Evolution 09-10)





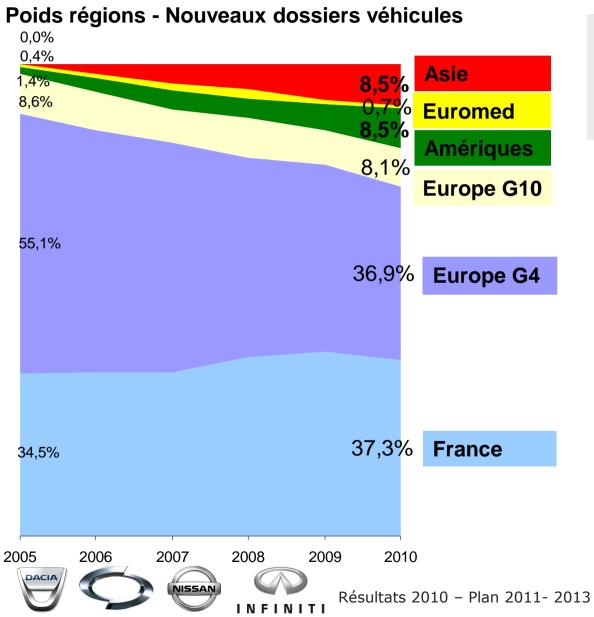








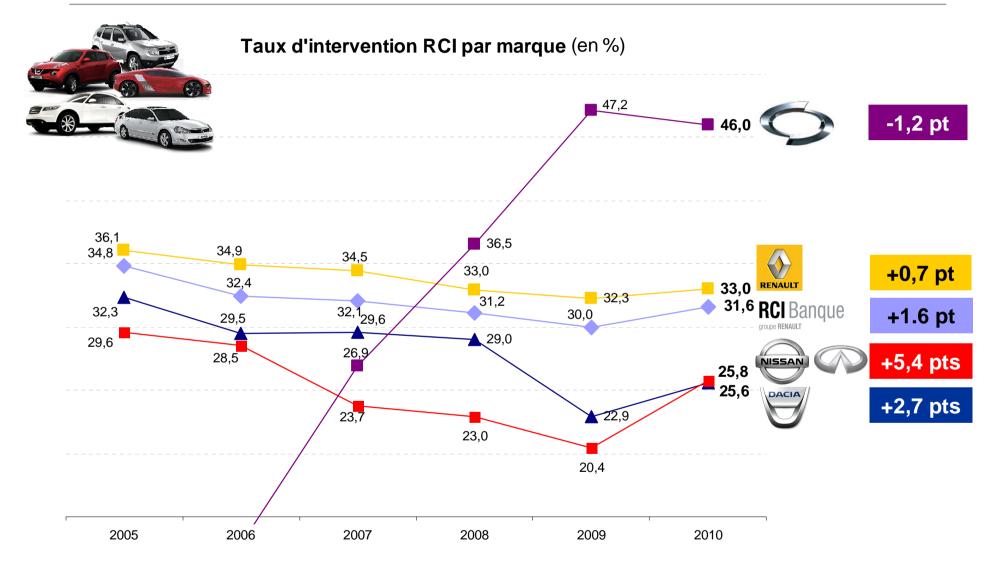








Les moteurs de la croissance Conquête sur toutes les marques







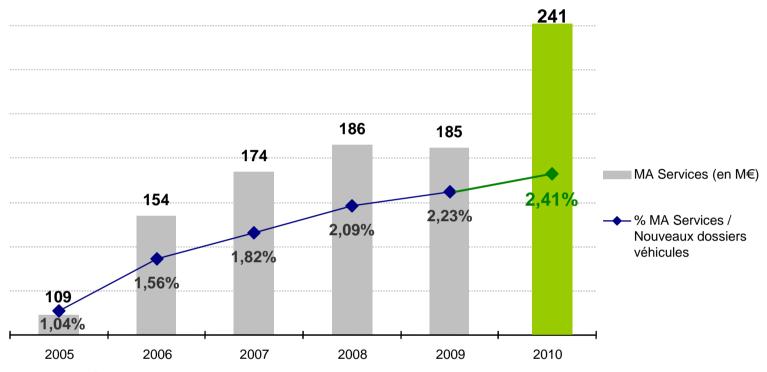








Les moteurs de la croissance Le développement des services



Les offres packagées



Les assurances emprunteurs



Les services VO



Les services Pro.











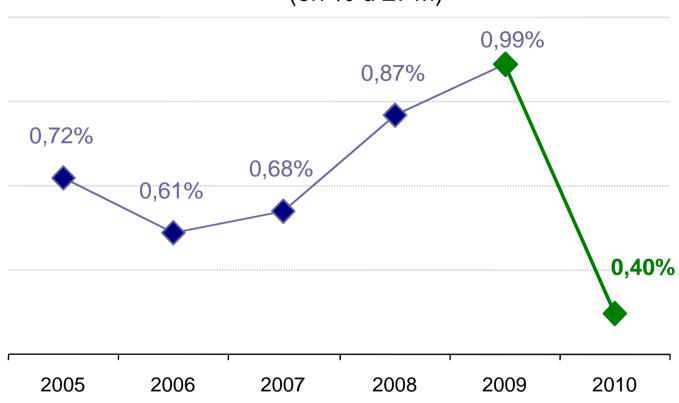






Cout du risque

(en % d'EPM)







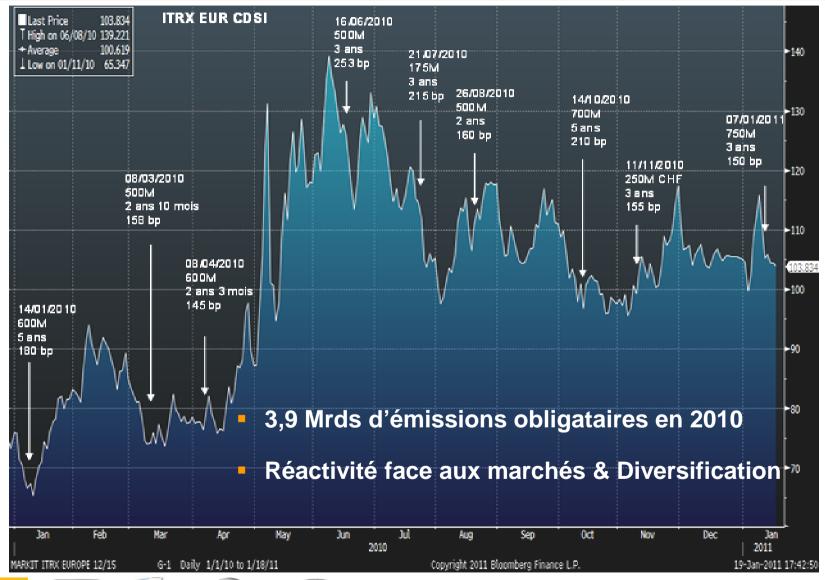








Les moteurs de la croissance Sécurisation du refinancement



Résultats 2010 - Plan 2011- 2013





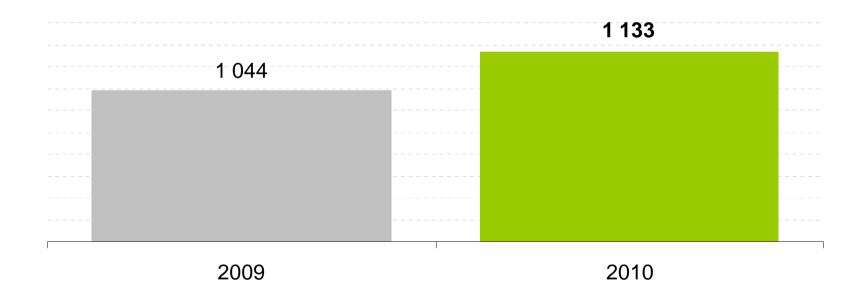








PNB (en M€)











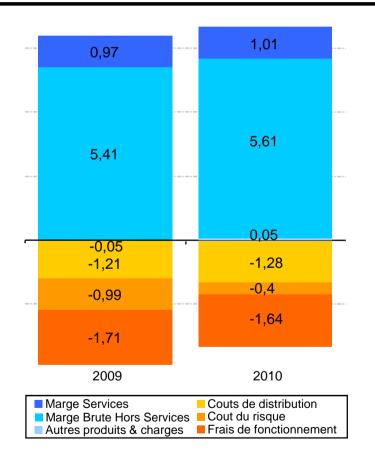




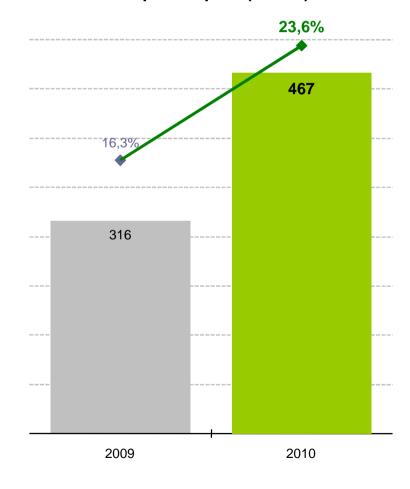


2 autres records: ROA à 704 M€ et ROE à 23,6%

ROA (M€) 487 704 +44% ROA (% EPM) 2,41% 3,35% + 94bp



Résultat après impôts (en M€) et ROE















Plan 2011-2013





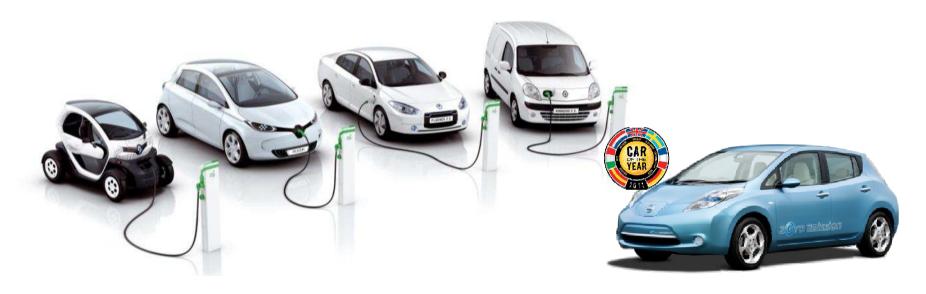








Lancement des Plans stratégiques Renault et Nissan



→ Accompagner la croissance des constructeurs de l'Alliance avec une offre compétitive de services et de produits

Résultats 2010 - Plan 2011- 2013









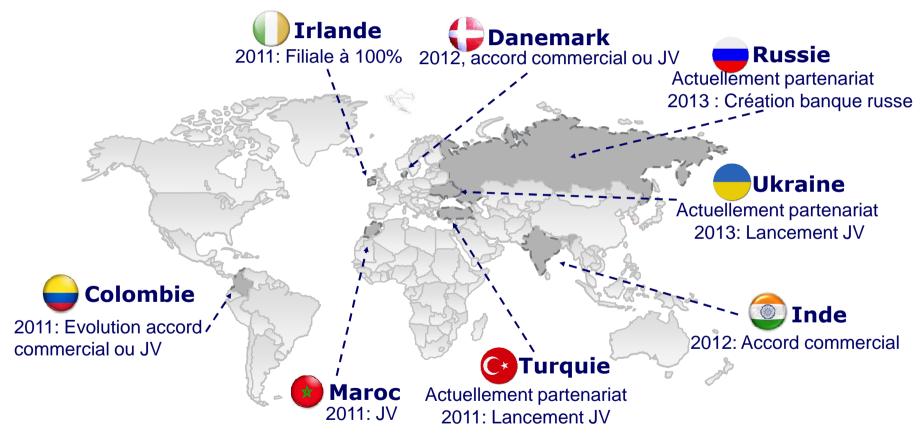


14



Les leviers du plan 2011-2013 Les projets pays

















Les leviers du plan 2011-2013 La stratégie commerciale



- Développer une offre complète de services véhicule neuf et d'occasion :
 - → Assurance emprunteur ; Entretien ; Extension garantie véhicule neuf et d'occasion; Assurance auto
- Devenir un opérateur de nouveaux services et mobilités :
 - → Télématique ; Eco conduite ; Services Véhicules électriques
- Poursuivre le développement de l'activité Entreprises
- Développer les encours de l'ensemble des marques de l'Alliance
- Créer une activité de banque d'épargne :
 - → Activité génératrice de marge et source de refinancement











Les leviers du plan 2011-2013 Une croissance efficiente



- Poursuivre la diversification politique de refinancement
- Optimiser la compétitivité de la chaine de valeur de RCI:
 - Garantir une maîtrise des frais de fonctionnement



- Maintenir le cout du risque à un niveau raisonnable
- Respecter les normes prudentielles













Annexes















	2009	2010
Dossiers véhicules (en milliers)	826	953
Taux d'intervention VN	30,0%	31,6%
Nouveaux financements (en Md€)	8,3	10,0
Encours productif moyen (en Md€)	20,2	21,0
Produit net bancaire (en M€)	1 044	1 133
Coût du risque	0,99 %	0,40 %
Ratio frais de fonctionnement / encours	1,71 %	1,64 %
Résultat avant impôts (en M€)	487	704
Résultat net (en M€)	316	467
ROE	16,3 %	23,6 %











Résultats 2010 - Plan 2011- 2013



	2009	2010
Dossiers véhicules (en milliers)	276	325
Taux d'intervention VN	29,1%	32,0%
Nouveaux financements (en Md€)	3,2	3,7
Encours productif moyen (en Md€)	7,8	7,9
Produit net bancaire (en M€)	324	357
Coût du risque	0,66 %	0,41 %
Ratio frais de fonctionnement / encours	1,65 %	1,52 %
Résultat avant impôts (en M€)	143,4	203,1
Résultat net (en M€)	94	133











Résultats 2010 - Plan 2011- 2013

20