

**PERFORMANCE COMMERCIALE, RENTABILITÉ, SATISFACTION CLIENT :
RCI BANK AND SERVICES AFFICHE DES RÉSULTATS ANNUELS ROBUSTES EN 2021**

Dans un contexte toujours perturbé par la pandémie de la Covid-19 et la crise des semi-conducteurs, RCI Bank and Services atteint un résultat avant impôts du groupe de 1 194 millions d'euros, en hausse de 19 % par rapport à 2020.

- Le taux d'intervention¹ atteint 46 % des immatriculations contre 44,2 % en 2019.
- En hausse de 44 %, le nombre de dossiers de financement véhicules électriques et hybrides atteint 91 805 contrats, soit 8,7 % des dossiers de financement de véhicules neufs en 2021 en Europe.
- L'activité financements véhicules d'occasion affiche une progression de 4,1 % par rapport à l'année précédente, avec 363 711 dossiers financés
- En 2021, 47 % des clients particuliers du groupe ont opté pour des offres de financements locatives, une hausse de 8 points par rapport à 2020.
- Les montants moyens financés par contrat sont en hausse de 7,2 % en 2021 par rapport à 2020, en ligne avec la stratégie « From volume to value » de Renault Group.
- Avec 3 services vendus pour chaque véhicule financé, RCI Bank and Services a vendu 4,7 millions de contrats de services en 2021, en hausse de 2 % par rapport à 2020.
- RCI Bank and Services atteint un niveau record de satisfaction client en 2021, avec un Net Promoter Score² de + 53 points en 2021, en hausse de 6 points.
- Le coût du risque total est en nette amélioration et s'établit à 0,14 % des APM³ contre 0,75 % à fin 2020.
- Les dépôts en provenance de la clientèle particuliers progressent de 0,5 milliard et atteignent 21 milliards d'euros soit 47 % des actifs nets de l'entreprise à fin décembre 2021.

« RCI Bank and Services démontre une nouvelle fois la solidité de son modèle économique grâce à un résultat avant impôt en nette hausse, ainsi qu'une forte rentabilité avec un ROE⁴ de 14,5 % et un RORWA⁵ de 2,5 %. RCI Bank and Services s'inscrit comme un élément central du développement des offres de services et de mobilité destinées à répondre aux nouveaux usages des clients de Renault Group et plus particulièrement de Mobilize », déclare Clotilde Delbos, Directeur général adjoint, Directeur financier de Renault Group, Directeur général de la marque Mobilize et Président du conseil d'administration de RCI Banque S.A..

¹ Taux d'intervention hors SME (sociétés mises en équivalence : Russie, Turquie et Inde).

² Le Net Promoter Score (NPS) est le pourcentage de clients qui évaluent leur probabilité de recommander une entreprise, un produit ou un service à un ami ou à un collègue à 9 ou 10 ("promoteurs") moins le pourcentage évaluant cette probabilité à 6 ou moins ("détracteurs") sur une échelle de 0 à 10.

³ Actifs productifs moyens.

⁴ Return on Equity.

⁵ Return on Risk Weighted Assets, calculé comme le résultat après impôt divisé par la moyenne des actifs pondérés par les risques.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

« En 2021, nous avons fortement investi dans la modernisation de RCI Bank and Services pour répondre aux nouveaux usages de nos clients en proposant des offres plus flexibles sur le véhicule électrique ou l'abonnement, avec l'acquisition de Bipi, plateforme référente sur ce segment. Nous avons également lancé des parcours de financement 100 % en ligne dans plusieurs pays majeurs pour le groupe. Cela se traduit par un niveau de recommandation client record, faisant de RCI Bank and Services une référence parmi les captives et les banques. » explique João Leandro, Directeur général de RCI Bank and Services.

UNE PERFORMANCE COMMERCIALE SOLIDE ET UN MONTANT MOYEN FINANCÉ EN HAUSSE

Dans un contexte automobile toujours perturbé et où les constructeurs ont privilégié une stratégie de création de valeur plutôt que de volumes, les ventes des marques de l'Alliance s'établissent à 2,8 millions de véhicules sur l'année 2021. Le taux d'intervention de RCI Bank and Services atteint 46 %⁶, en progression de 1,8 point par rapport à l'année 2019⁷, avant la crise sanitaire.

RCI Bank and Services a financé 1 415 841 dossiers sur l'année 2021, en recul de 6,9 % par rapport à 2020. Malgré cette baisse, les nouveaux financements (hors cartes et prêts personnels) s'élèvent à 17,8 milliards d'euros, en diminution de 0,2 % grâce à des montants moyens financés en progression de 7,2 %. Hors effet de change négatif de 92 millions d'euros, les nouveaux financements progressent de 0,4 %.

L'activité financements véhicules d'occasion affiche quant à elle une progression de 4,1 % par rapport à l'année précédente, avec 363 711 dossiers financés.

Avec 91 805 dossiers de financements sur les véhicules électriques et hybrides soit une hausse de + 44 % par rapport à 2020, RCI Bank and Services accompagne l'Alliance dans sa démarche de réduction de son empreinte carbone. La part des offres locatives a également progressé en 2021 et représente 47 % des dossiers de financement de véhicules neufs sur le segment des clients particuliers, soit une hausse de 8 points.

Le nombre de services vendus sur l'année 2021 représente 4,7 millions de contrats d'assurances et de services, en progression de 2 %, dont 72 % sont des prestations associées au client et à l'usage du véhicule. Avec 3 services vendus pour chaque véhicule immatriculé en 2021, RCI Bank and Services établit un nouveau record.

En 2021, le groupe obtient un niveau recommandation client record, avec un Net Promoter Score⁸ de + 53 points en hausse de 6 points par rapport à 2020, faisant de RCI Bank and Services un benchmark sur le marché des captives automobiles et des banques.

⁶ Taux d'intervention hors SME (sociétés mises en équivalence : Russie, Turquie et Inde).

⁷ Le taux d'intervention est en recul de 1,5 point par rapport à 2020, en raison d'un mix d'immatriculations davantage orienté sur les entreprises (+3 points par rapport à 2020) et d'un recentrage souhaité sur les canaux de financements les plus rentables.

⁸ Le Net Promoter Score (NPS) est le pourcentage de clients qui évaluent leur probabilité de recommander une entreprise, un produit ou un service à un ami ou à un collègue à 9 ou 10 ("promoteurs") moins le pourcentage évaluant cette probabilité à 6 ou moins ("détracteurs") sur une échelle de 0 à 10.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

UNE PERFORMANCE FINANCIÈRE ROBUSTE GRÂCE À UN COÛT DU RISQUE EN NETTE AMÉLIORATION

Les actifs productifs moyens s'établissent à 44,8 milliards d'euros, soit un retrait de - 4,6 % par rapport à fin 2020, très impactés par la baisse de 23,4 % des actifs productifs moyens liés à l'activité Réseau qui s'établissent à 7,1 milliards d'euros, conséquence des impacts de la pénurie des semi-conducteurs sur la fabrication des véhicules, et de la stratégie d'optimisation des stocks de véhicules du réseau mise en place par les marques de Renault Group.

Hors effet change négatif de -59,1 millions d'euros, les actifs productifs moyens directement liés à l'activité Clientèle en 2021 s'établissent à 37,6 milliards et progressent légèrement de 0,2 %, grâce au bon niveau des nouveaux financements sur l'année 2021 dans un contexte encore difficile.

Le produit net bancaire s'établit à 1 828 millions d'euros, en retrait de - 6,5 % par rapport à 2020, en lien avec le recul de - 4,6 % des actifs productifs moyens. Le produit net bancaire exprimé en pourcentage des APM s'établit à 4,08 %.

Les frais de fonctionnement s'élèvent à 570 millions d'euros, en diminution de 15 millions d'euros comparé à 2020. RCI Bank and Services s'inscrit pleinement dans le plan de réduction des coûts fixes de Renault Group.

Le coût du risque sur l'activité Clientèle (financement des particuliers et des entreprises) s'établit à 0,26 % des APM à fin 2021 contre 0,89 % des APM à fin 2020. Ce très bon niveau s'explique par l'amélioration des paramètres de risque et à un retour à la normale des processus de recouvrement, qui avaient été très impactés par les confinements stricts en 2020 en particulier en France, Italie, Brésil et Espagne. La mise à jour des provisions forward-looking IFRS 9 s'est traduite par une dotation de 3 millions d'euros sur 2021 contre une dotation de 66,8 millions d'euros sur l'année 2020.

Le coût du risque sur l'activité Réseaux (financement des concessionnaires) s'établit en reprise de - 0,52 % de l'APM à fin 2021 contre une dotation à hauteur de 0,18 % à fin 2020. Cette amélioration est liée à la fois à la baisse des encours réseau et également à la mise à jour du provisionnement forward-looking IFRS 9, en reprise de 14,5 millions d'euros sur 2021 contre une dotation de 22,7 millions d'euros sur 2020.

Le résultat avant impôts s'établit à 1 194 millions d'euros contre 1 003 millions d'euros à fin 2020. Cette progression résulte principalement de l'amélioration du coût du risque.

DANS UN CONTEXTE DE FAIBLES BESOINS DE FINANCEMENTS, RCI BANK AND SERVICES CONTINUE DE DIVERSIFIER SES SOURCES DE FINANCEMENT

En l'absence de croissance des actifs productifs, les besoins de financement sont restés modestes et le groupe a pris un certain nombre d'initiatives pour réduire sa réserve de liquidité qui avait atteint un plus haut niveau historique à fin 2020. Dans ce contexte, RCI Bank and Services n'a pas émis sur le marché obligataire et a cherché à ralentir le rythme de croissance des dépôts clients, qui ont néanmoins progressé de 0,5 milliard d'euros depuis décembre 2020 pour atteindre 21 milliards d'euros, soit une croissance de 2,6 % contre 15 % l'année précédente. Pour continuer à diversifier ses sources de financement, le groupe a déployé en juillet son activité de collecte d'épargne aux Pays-Bas par l'intermédiaire de la fintech Raisin

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

et a placé une titrisation publique adossée à des prêts automobiles en Allemagne pour 900 millions d'euros de titres seniors (dont 200 millions d'euros auto-souscrits).

DE NOMBREUSES RÉALISATIONS EN LIEN AVEC LES PRIORITÉS STRATÉGIQUES DU GROUPE

En 2021, RCI Bank and Services a atteint ses objectifs sur ses quatre priorités stratégiques :

1. **Proposer des parcours plus digitaux aux clients** : des parcours d'achat et de financement 100 % en ligne sont aujourd'hui disponibles pour les clients de Renault en Italie, en France et au Brésil. En 2022, RCI Bank and Services va jouer un rôle clé dans la commercialisation de Renault Megane E-Tech et Nissan Ariya, que les clients de l'Alliance pourront commander et financer de manière entièrement digitalisée.
2. **Passer de la vente de voitures à la vente de kilomètres** : en juillet 2021, RCI Bank and Services a fait l'acquisition de Bipi, startup spécialisée dans l'abonnement automobile désormais présente en Espagne, France, Italie, Pays-Bas et soutiendra le développement de son activité en Europe en 2022. RCI Bank and Services va également développer son activité de location opérationnelle qui permettra de disposer du nombre de véhicules d'occasion nécessaires pour développer son activité abonnement et poursuivre sa croissance sur le segment des véhicules d'occasion.
3. **Consolider et optimiser son modèle économique** : grâce à la maîtrise de son coût du risque, RCI Bank and Services maintient un haut niveau de profitabilité et atteint un RORWA de 2,5 %.
4. **Développer des nouvelles méthodes de travail** : parce que la performance de l'entreprise repose sur l'intelligence collective, RCI Bank and Services a notamment mis en place des tribus, dont plus de 300 collaborateurs font déjà partie. Pour répondre toujours plus rapidement aux nouvelles attentes des clients, plus de 250 salariés ont été formés au design thinking et aux méthodes agiles.

L'ensemble de ces priorités seront guidées par la raison d'être de RCI Bank and Services. « A l'écoute de tous nos clients, nous créons des services financiers innovants pour construire une mobilité durable pour tous. » Co-construite grâce à ses collaborateurs, elle exprime le sens des actions et l'engagement de RCI Bank and Services auprès de l'ensemble de ses parties prenantes et de la société. Elle sera renforcée par une stratégie de développement durable en cours de construction qui sera prochainement présentée en conseil d'administration. Celle-ci visera à développer des initiatives relatives au changement climatique, aux impacts environnementaux, au bien-être au travail, et à la diversité et l'inclusion. Pour atteindre l'ensemble de ces objectifs, les équipes de RCI Bank and Services s'appuieront sur les 4 valeurs du groupe : nous agissons de façon juste, nous sommes fiers de nos différences, nous avançons avec optimisme, nous voyons loin et commençons petit pour grandir plus vite.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Contacts Presse

RCI Bank and Services Amandine Monteil + 33(0) 6 87 71 80 63 amandine.monteil@rcibanque.com	Agence CLE + 33 (0)1 84 16 06 22 rcibspres@agencecle.fr
---	--

À propos de RCI Bank and Services :

À l'écoute de tous ses clients, RCI Bank and Services crée des services financiers innovants pour construire une mobilité durable pour tous. Filiale de Renault Group dont l'activité a débuté il y a près de 100 ans, RCI Bank and Services est une banque française spécialisée dans les financements et services automobiles à destination des clients et réseaux de l'Alliance.

Implanté dans 36 pays, le groupe, qui compte près de 4 000 collaborateurs, a financé plus de 1,4 million de dossiers (véhicules neufs et véhicules d'occasion) en 2021 et vendu 4,7 millions de services.

Les actifs productifs moyens sont de 44,8 milliards d'euros de financement à fin décembre 2021 et le résultat avant impôts est de 1 194 millions d'euros à fin décembre 2021.

Depuis 2012, RCI Bank and Services a déployé une activité de collecte de dépôts dans plusieurs pays. A fin décembre 2021, le montant net des dépôts collectés représente 21 milliards d'euros soit 47 % des actifs nets de l'entreprise.

Pour en savoir plus sur RCI Bank and Services : www.rcibs.com

Suivez-nous sur Twitter : [@RCIBS](https://twitter.com/RCIBS)