

**RCI COLOMBIA SA COMPAÑIA DE
FINANCIAMIENTO**

CIERRE 2024

AGENDA

01 EVOLUCION MOBILIZE MFS

02 EVOLUCIÓN COMERCIAL

03 EVOLUCIÓN PRINCIPALES CIFRAS FINANCIEROS

04 RIESGOS

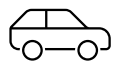
05 APÉNDICE

01

EVOLUCION MOBILIZE MFS

RCI Colombia

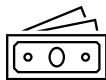
Establecimiento de crédito líder en financiación con prenda¹



La compañía se especializa en el financiamiento vehicular con prenda de las marcas Renault y Nissan en Colombia



RCI Colombia ha impulsado su crecimiento a través de una oferta comercial integral y competitiva, la consolidación de una red de concesionarios y el perfilamiento de los clientes para la tarificación de planes financiero según el riesgo.



La sólida posición en ventas de la marca Renault en Colombia, le ha permitido a RCI ubicarse como una de las principales compañías de nicho dedicadas a la financiación vehicular.

Participación de mercado



Financiera de la marca Renault en Colombia desde el 2016



26.0% Participación de mercado²



3 de cada 10 vehículos³ Vendidos marca Renault



64.2% participación Líder financiación con prenda¹



32.8% Tasa de penetración⁴

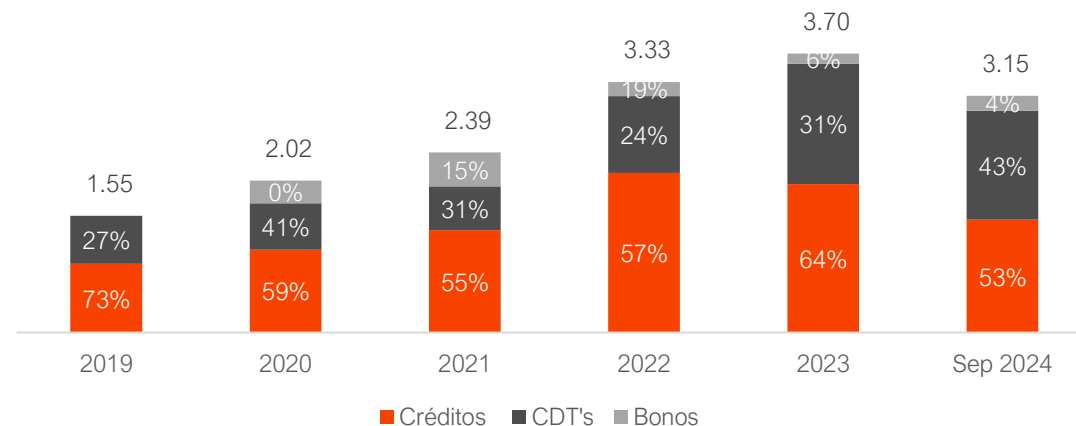


89,086 clientes Retail

Modelo de negocio

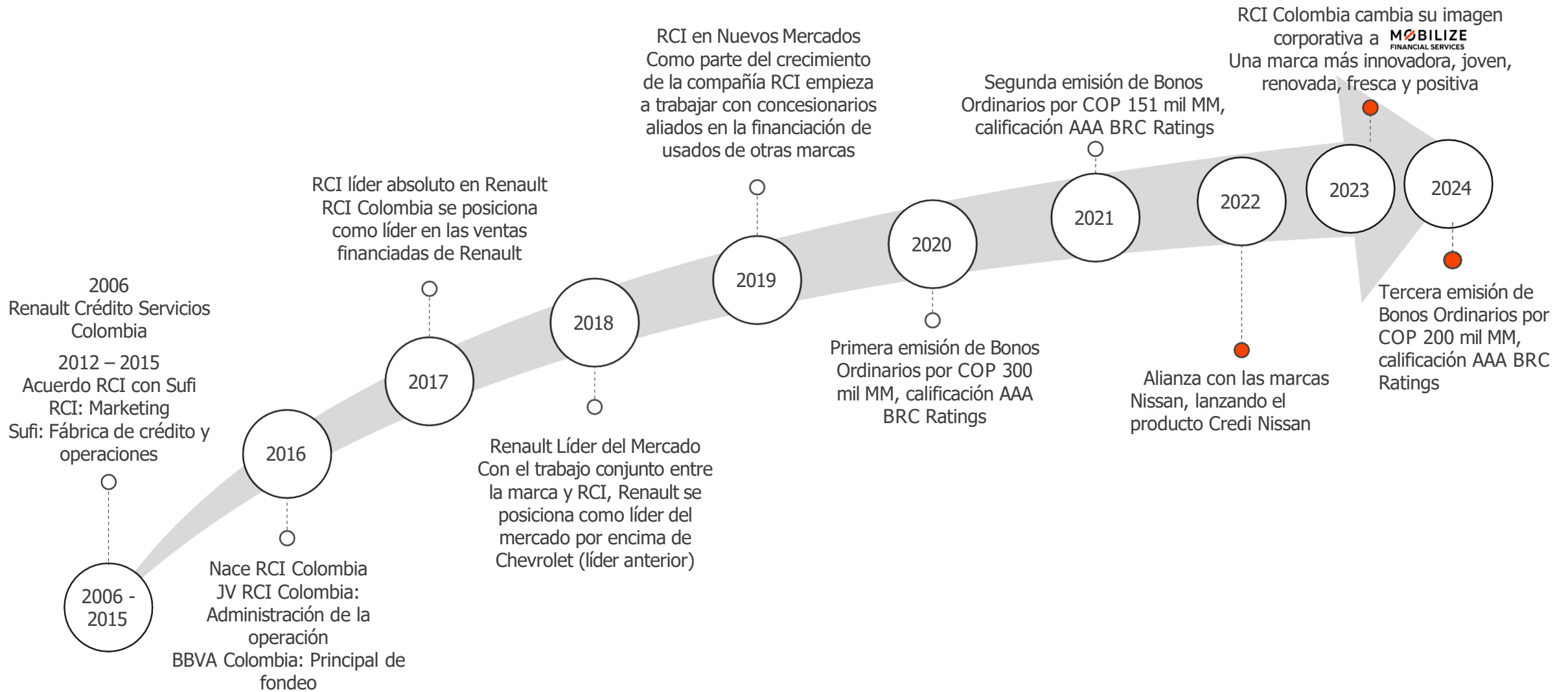


Fuentes de fondeo (COP MM)



Fuentes: Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y RCI Colombia. (1) RCI participa en el financiamiento del 64.2% de los vehículos con prenda. (2) Participación de mercado medida como tamaño de cartera bruta entre las Compañías de Financiamiento, septiembre 2024. (3) 3 de cada 10 vehículos dentro del top 10 de los vehículos nuevos vendidos durante el 2024 en Colombia. (4) Tasa de penetración: Vehículos financiados con créditos RCI/ Total vehículos nuevos financiados.

Historia de RCI Colombia



Fuente: RCI y RUNT

Canales de distribución a nivel regional

89

Concesionarios a Nivel nacional

435

Concesionarios Aliados

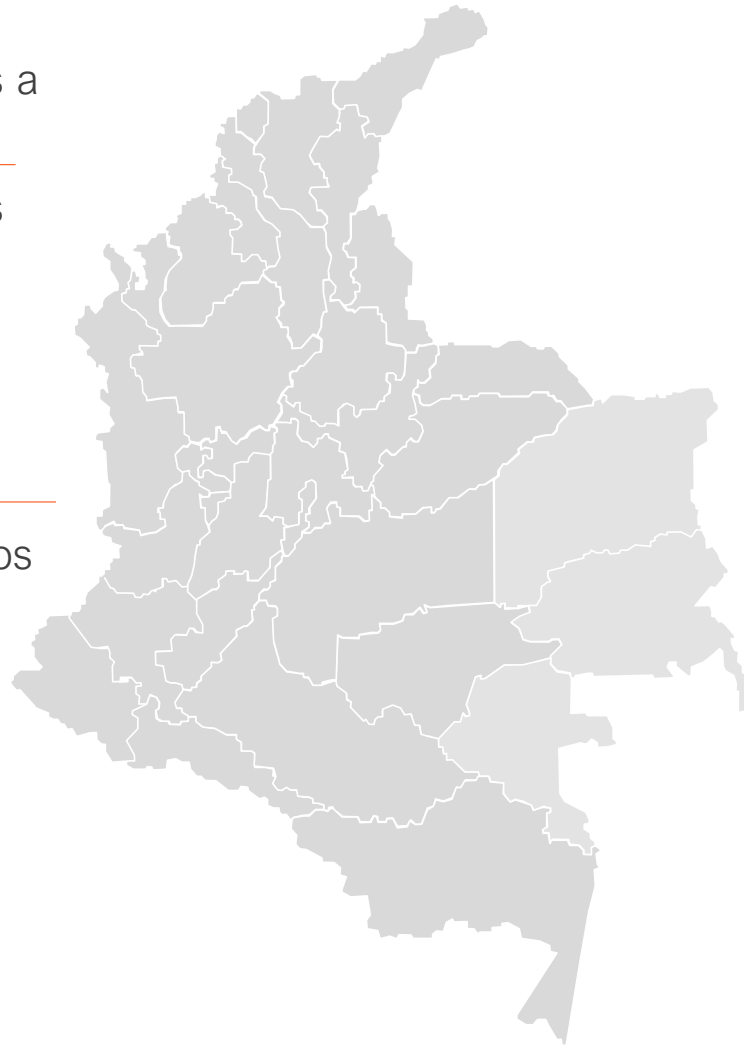
Cobertura en

48

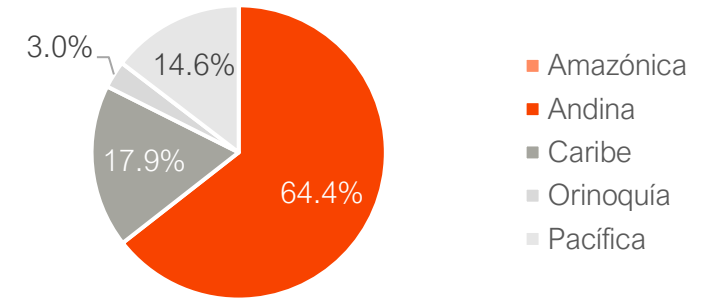
Municipios

16

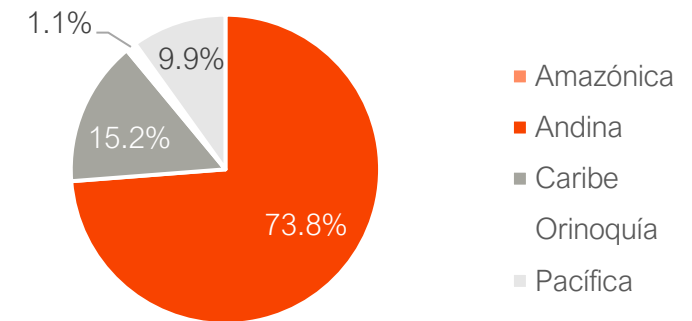
Departamentos



Saldo de cartera de consumo según región geográfica



Saldo de cartera comercial según región geográfica



Estrategia

Prioridades estratégicas

Movilidad

- ✓ Lanzamiento y crecimiento a través de Mobilize Lease & Co para preparar el futuro y seguir generando opciones de movilidad
- ✓ Nuevos productos de financiación para ampliar el portafolio de opciones en busca de dinamizar nuevos segmentos

Compañía

- ✓ Diversificación de fondeo que permita aumentar la competitividad de la compañía
- ✓ Enfoque en rentabilidad que permita la utilidad futura de la compañía

Marcas

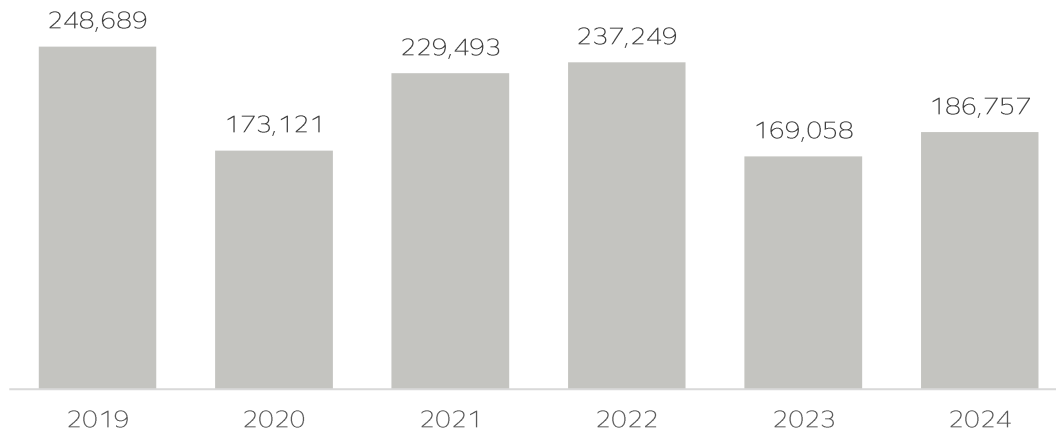
- ✓ Acompañamiento a las marcas en sus objetivos de *market share*
- ✓ Estrategias de lealtad y digitales que permitan el crecimiento de las marcas

02

EVOLUCIÓN COMERCIAL

Cifras generales de la industria

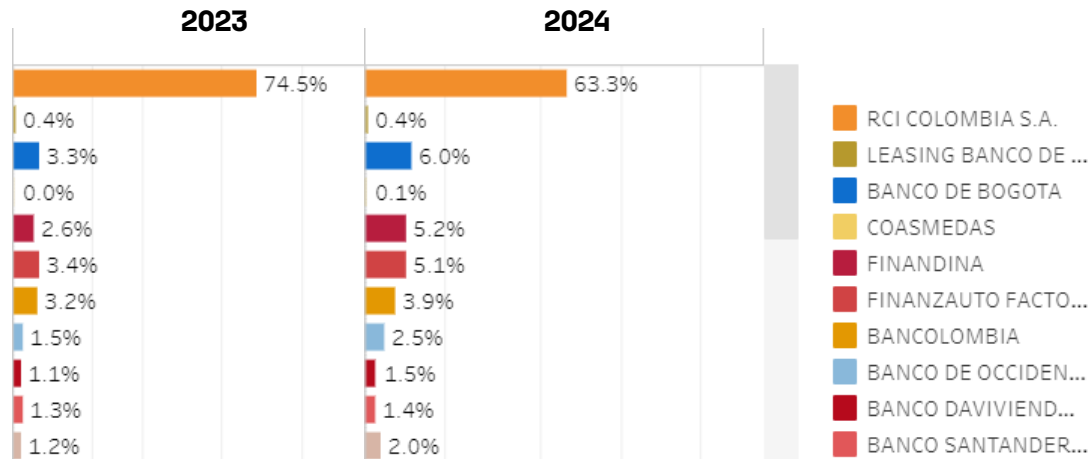
- Número de vehículos nuevos vendidos¹



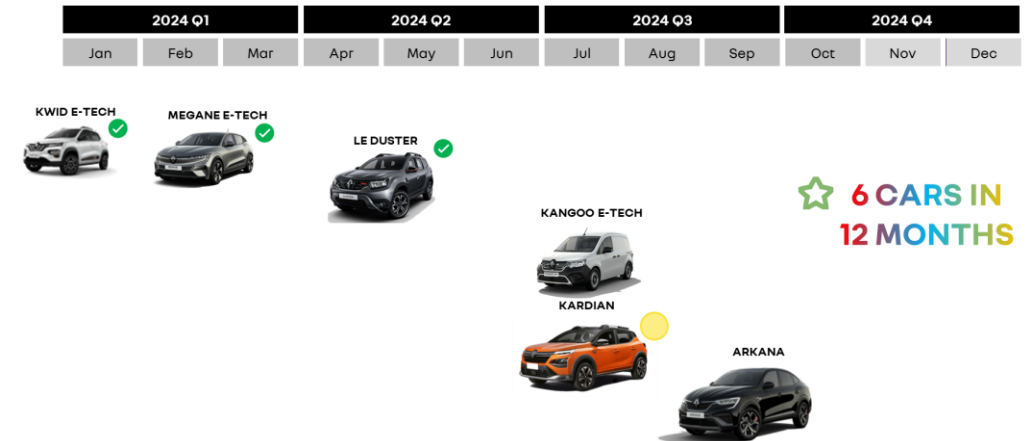
Durante el año 2024, el inicio de la actividad fue lento, sin embargo, en el último trimestre la actividad tuvo un mayor dinamismo. Se evidenció un aumento en el número de clientes con compras de contado

2024 fue un año importante para Renault con el lanzamiento de tres nuevos vehículos, uno de ellos siendo híbrido, segmento que anteriormente no tenía cobertura.

- Participación MFS como financiera



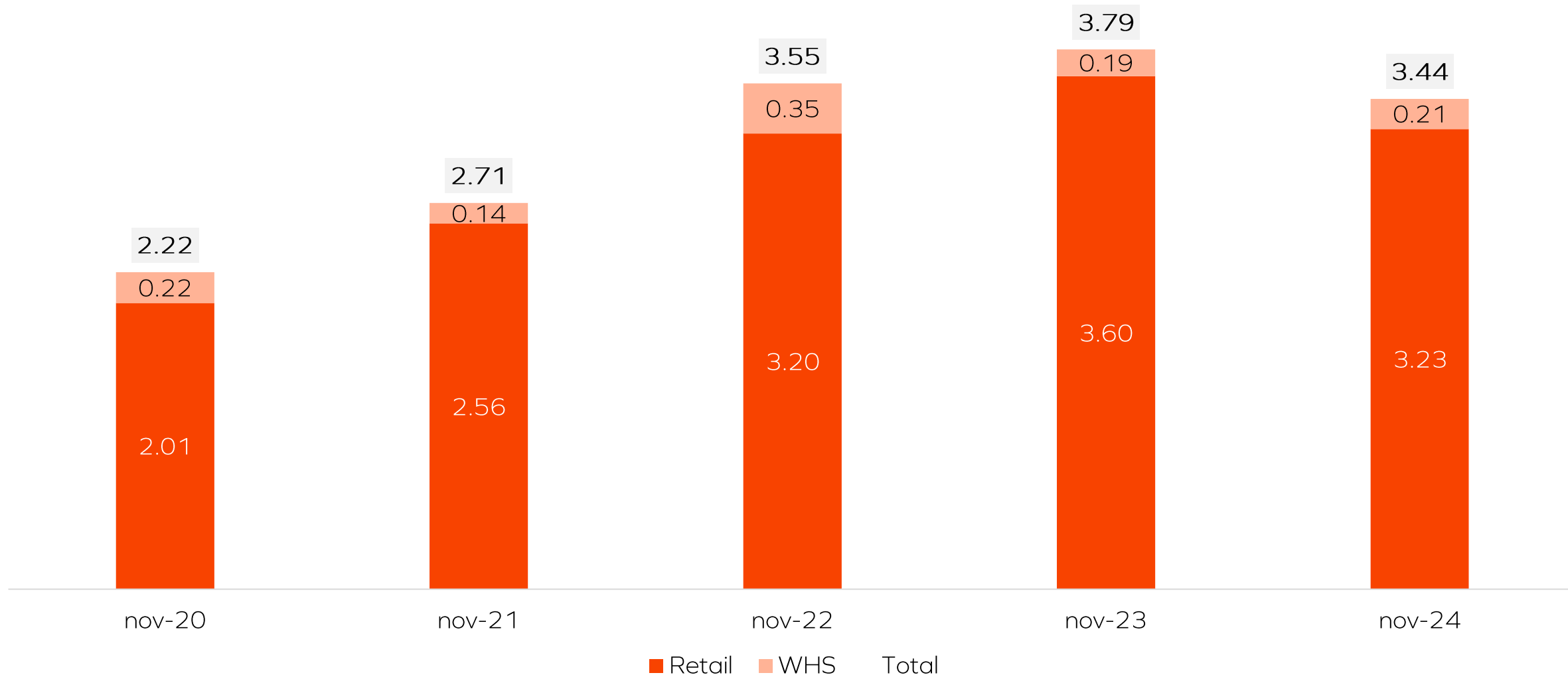
Timeline launches - 2024



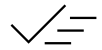
03

EVOLUCIÓN PRINCIPALES CIFRAS FINANCIERAS

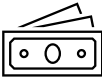
Crecimiento a dos dígitos entre 2019 a 2023.



Diversificación en las fuentes de fondeo



Mayor diversificación de fuentes de fondeo, reduciendo la proporción fondeada a través de créditos y la concentración con el principal fondeador BBVA (73% 2018 vs 25% Sep 2024), logrando más del 80% del saldo en créditos a un plazo de 3 años o superior



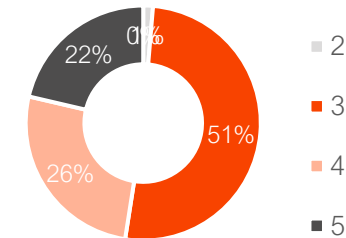
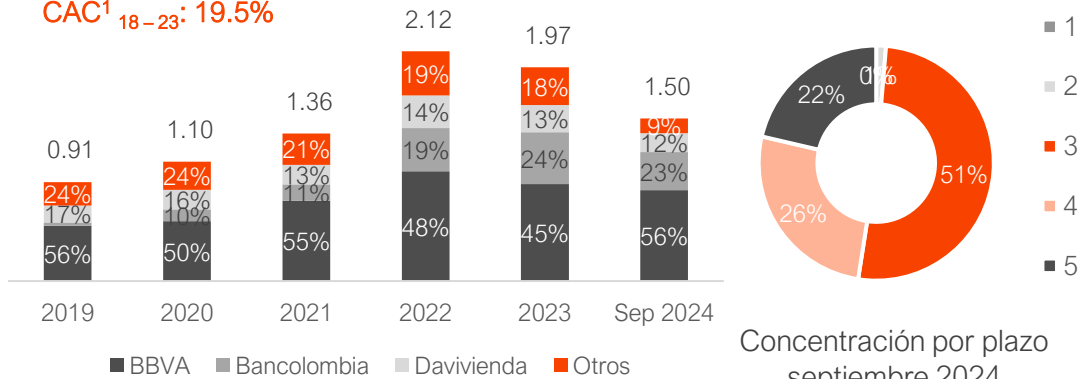
Las captaciones de CDT's se realizan en un 100% a través de tesorería. A septiembre 2024 el saldo era de 1.47 Bn frente a 1.60 Bn a cierre de 2023. Las disminuciones en saldos de deuda responden a la estrategia de optimización de costos dada la reducción en la cartera.



RCI tiene como objetivo realizar un adecuado calce en plazo e indexación entre sus fuentes de fondeo y cartera, buscando propender por fondeo de mediano plazo (>3 años).

Composición líneas de créditos (COP Bn y %)

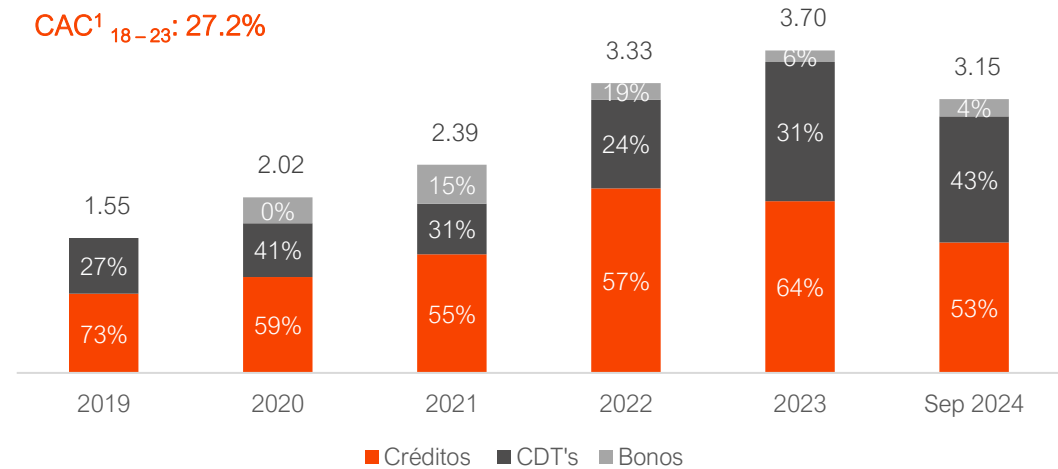
CAC¹ 18-23: 19.5%



Concentración por plazo septiembre 2024 (Años)

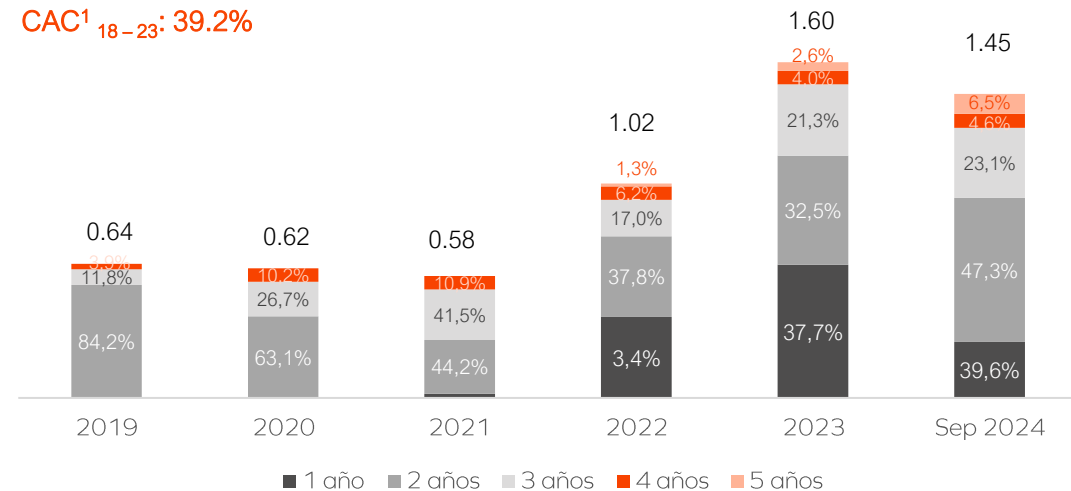
Fuentes de fondeo (COP Bn)

CAC¹ 18-23: 27.2%



Perfil de vencimiento de CDT's (COP Bn y %)

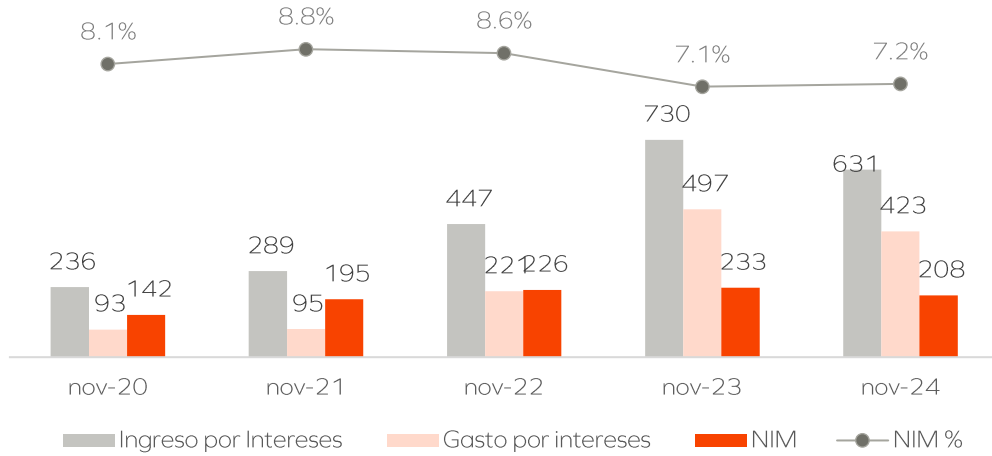
CAC¹ 18-23: 39.2%



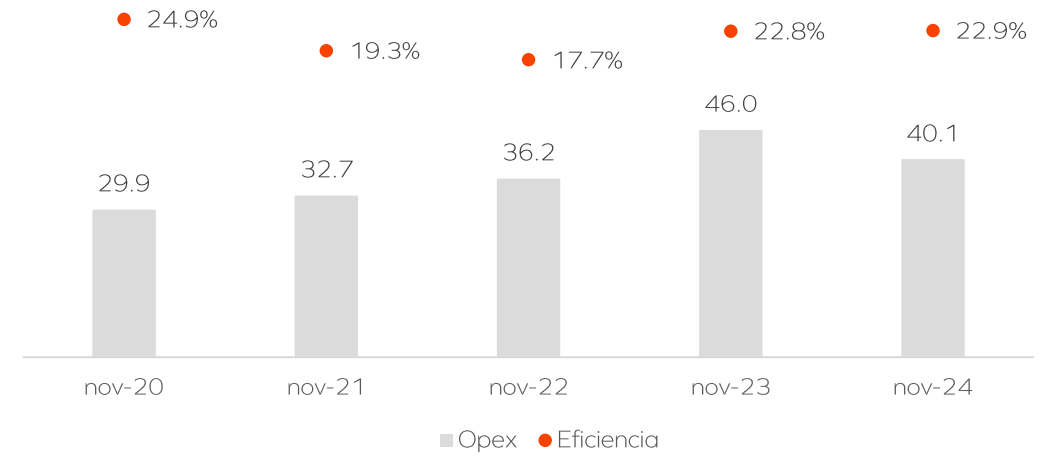
Fuentes: EEFF RCI Colombia. (1) Crecimiento Anual Compuesto.

Cifras operativas del negocio

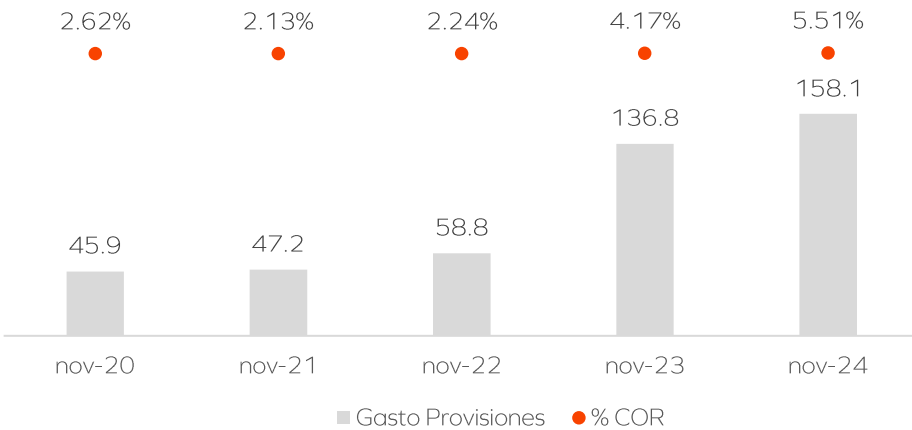
Evolución NIM



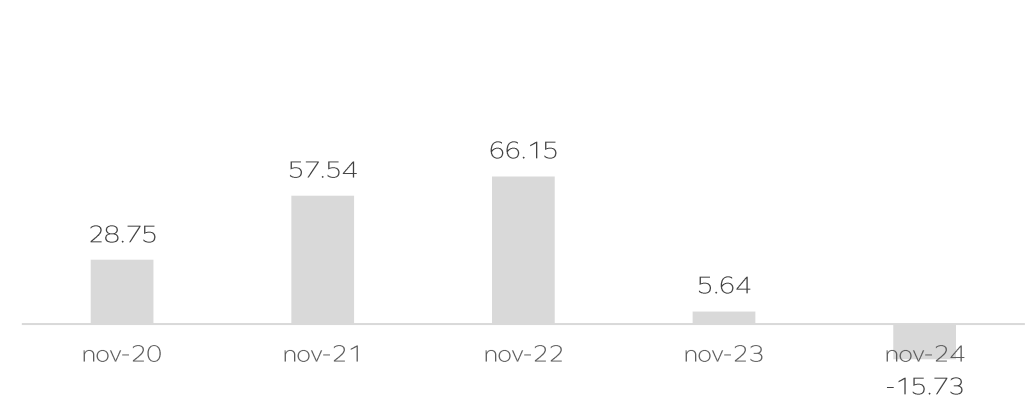
Opex



Gasto por provisiones (Mcop)



Utilidad Neta

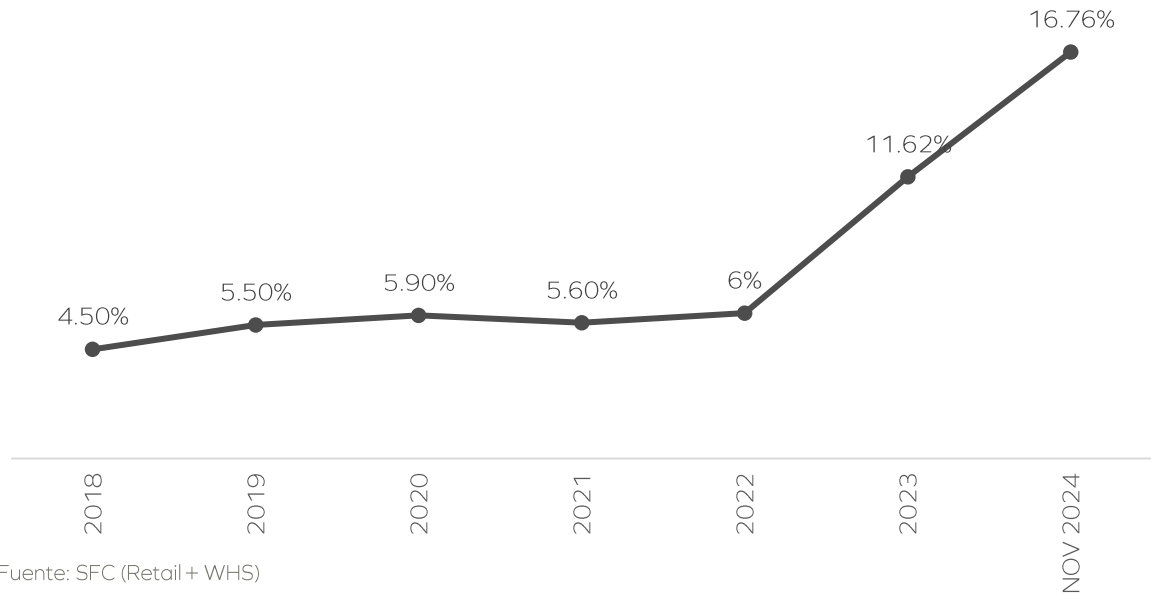


04

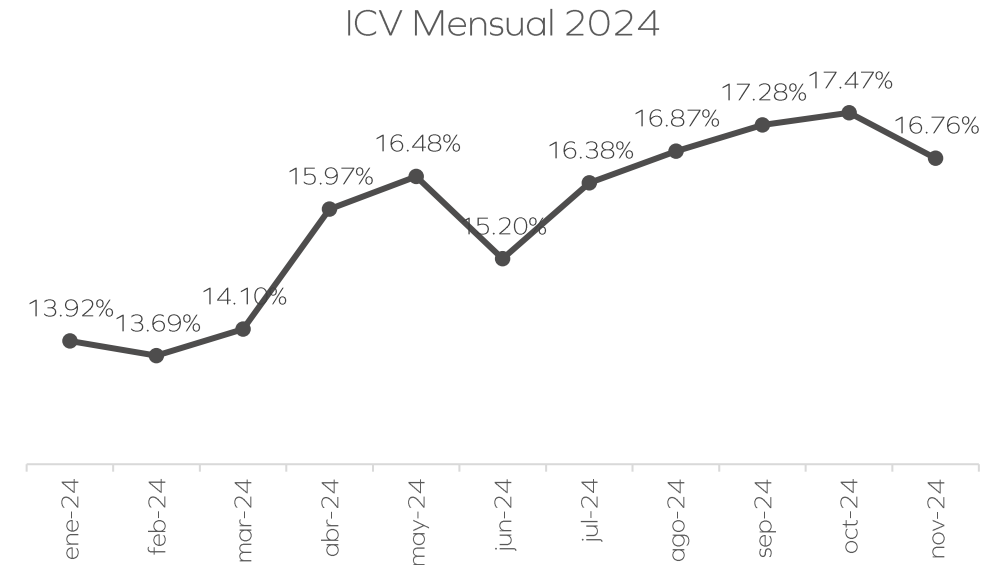
RIESGOS

Indicadores de riesgo

Indicador de Cartera Vencida (ICV %)



*Fuente: SFC (Retail + WHS)



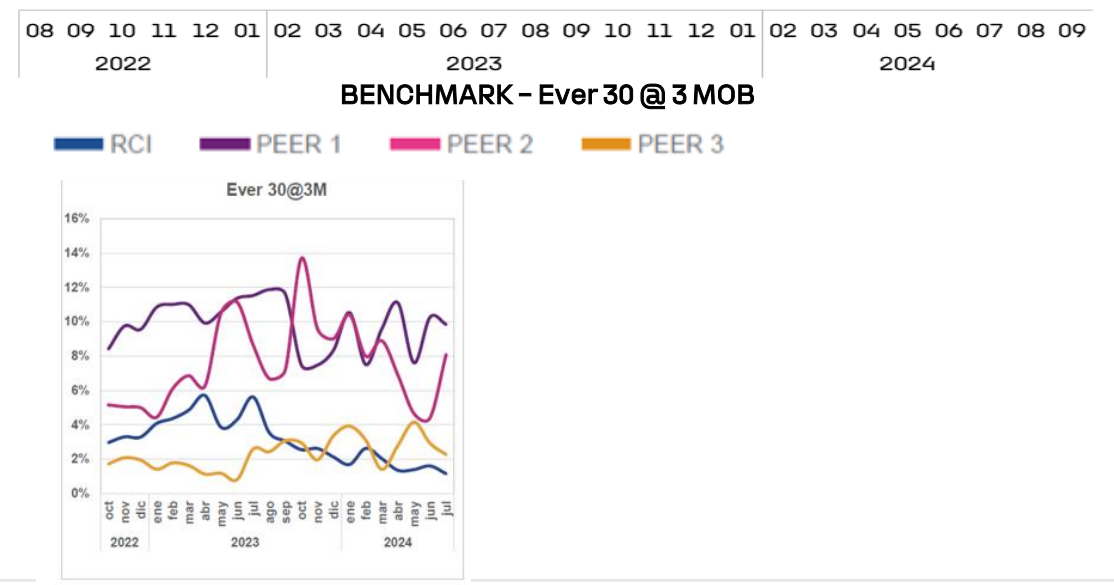
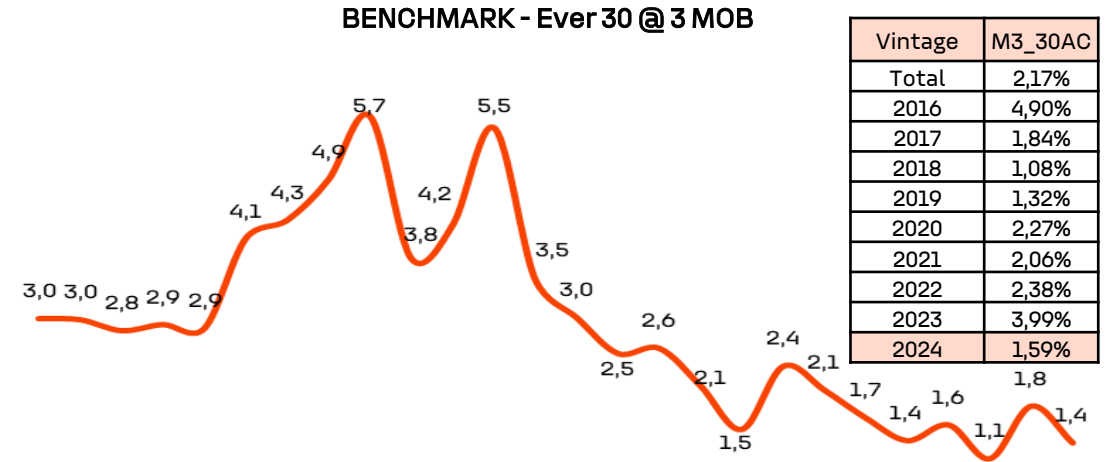
- ICV impactado por la baja de la cartera - 8% desde 2023
- Solo el 7% de las nuevas originaciones de >30 dpd vienen de cosechas originadas hace menos de 1 año
- Solo el 1% de los nuevos contratos en default en septiembre 2024 fueron originados en menos de 6 meses (vs > 10% en 2023)

CALIDAD DE LA NUEVA PRODUCCIÓN: VOLVEMOS AL NIVEL ANTERIOR A LA CRISIS

-MEJOR QUE LA COMPETENCIA Y LO MEJOR QUE ESTÁ POR LLEGAR

APLICACIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN EFICAZ

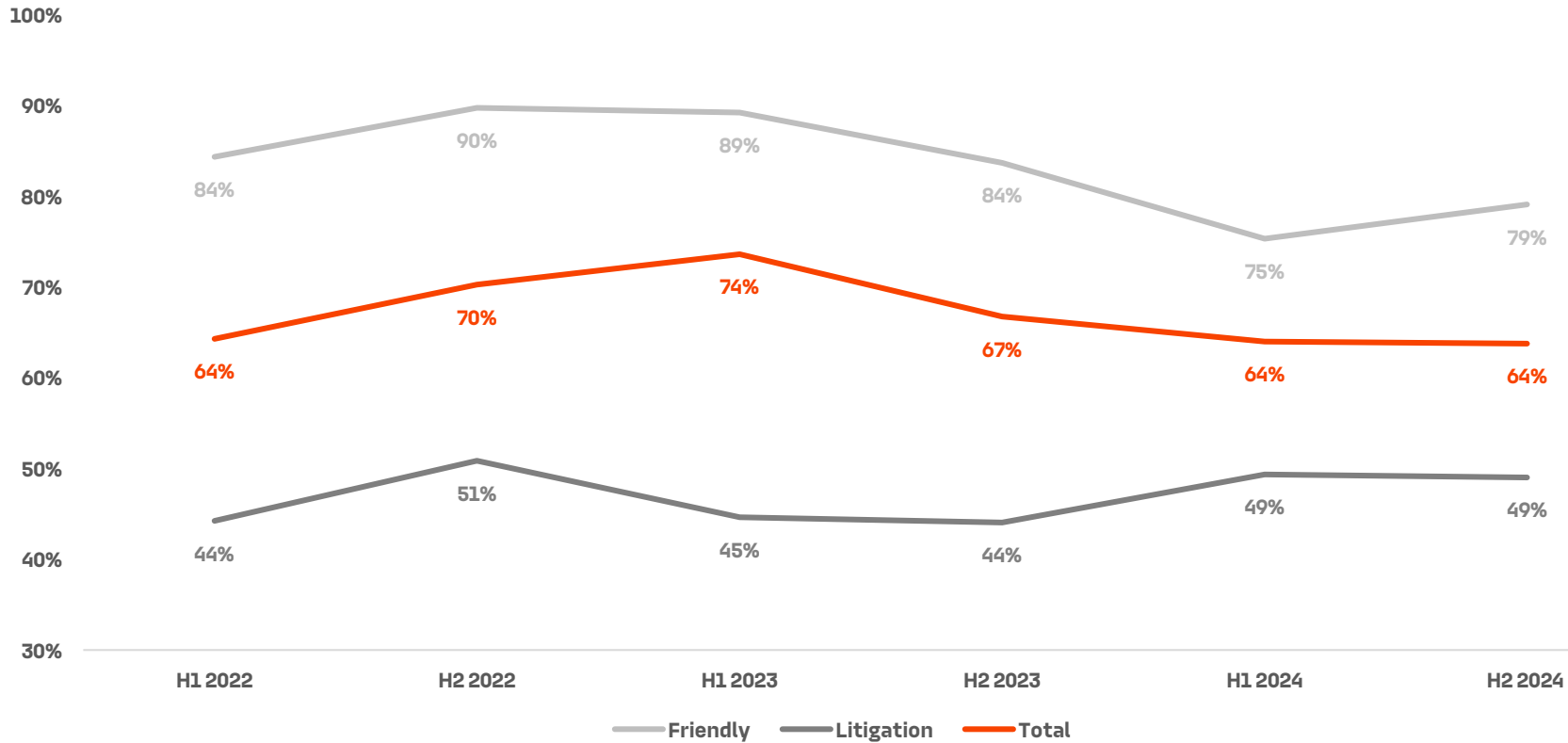
- 1 ■ CONJUNTO DE NUEVAS POLÍTICAS DE CRÉDITO
- 2 ■ APOYO A LA ESTRATEGIA DE VENTAS
- 3 ■ TECNOLOGÍA



RESULTADOS RELACIONADOS CON LA RECOMERCIALIZACIÓN DE VEHÍCULOS

ESTRATEGIA CONCENTRADA EN NEGOCIACIÓN AMISTOSA

% Recuperación



400 vehículos vendidos en un mercado adverso

56% amistosa /
44% Judicial

% Recuperación estabilizada gracias a la recuperación vía amistosa

79% amistosa / 49% judicial

