

București, 28 februarie 2020

Coface valorifică succesele strategice și lansează planul Build to Lead 2023

- **Build to Lead va extinde și va aprofunda transformarea culturală și de afaceri inițiată de programul Fit to Win. Noul plan va:**
 - Continua să întărească disciplina în managementul de risc și subscriere
 - Îmbunătățească serviciile Coface, precum și eficiența comercială și operațională
 - Investi în inițiative speciale de creștere în asigurările de credit comercial, precum și în liniile de business de specialitate
 - Menține soliditatea bilanțului;
- **Coface setează obiective financiare mai maro, valide de-a lungul ciclului financiar:**
 - Coeficient combinat de aproximativ 80% de-a lungul perioadei, o creștere de 3 puncte față de Fit to Win
 - RoATE de 9,5%, un target care ține cont de o potențială scădere în randamentul investițiilor
 - Raport de plată a dividendelor de cel puțin 80%, cu o creștere de 20 de puncte comparativ cu Fit to Win și cu o rată de solvabilitate între 150-175%.

Xavier Durand, Coface CEO, a declarat:

„Noul nostru plan strategic Build to Lead va potența succesele Fit to Win, recent încheiat. Build to Lead este ancorat în mai multe convingeri: asigurarea de credit comercial este o afacere de servicii, cu bariere puternice la intrare și creștere structurală pe termen lung. Coface are numeroase active majore pe care se bazează în această piață dinamică: expertiză solidă în domeniu, amploare și agilitate, aspecte pe care le vom consolida în continuare. Vom aprofunda și extinde transformarea culturală și operațională aflată în plin desfășurare în Coface pentru a deveni un lider recunoscut în industrie.

Build to Lead va viza, de asemenea, dezvoltarea liniilor de business de specialitate (factoring, single risk și bonding, precum și servicii de informații) pornind de la infrastructura globală a Coface și care pot genera oportunități de creștere profitabilă.

Pe măsură ce creșterea și comerțul global încetinesc, iar volatilitatea și impredictibilul cresc, principiile care au determinat succesul nostru trecut sunt și mai relevante astăzi:

- Subscrierea va rămâne o prioritate, paralel cu obținerea unei calități superioare a serviciilor și a unei eficiențe mai mari
- Urmărirea unei creșteri profitabile, diferențiată pe piețe și segmente
- Protejarea unui bilanț solid care să sprijine inițiativele și oportunitățile de creștere profitabilă
- Returnări atractive de investiții și creare de valoare pe termen lung

Din punct de vedere financiar, creștem toate obiectivele: un raport de ciclu combinat în jurul valorii de 80% și un randament mediu al capitalurilor proprii de 9,5%, o creștere în ciuda scăderii preconizate a rentabilității portofoliului de investiții din cauza ratelor dobânzii scăzute. În sfârșit, intenționăm să returnăm cel puțin 80% din profitul net mediu acționarilor noștri.

Angajamentul angajaților și partenerilor noștri din toată lumea va sta la baza succesului și calității experienței clienților în relația cu noi.”

Planul strategic Fit to Win a realizat sau a depășit toate obiectivele

Coface a îndeplinit sau chiar a depășit toate obiectivele setate în planul Fit to Win.

În primul rând, consolidându-și infrastructura de risc, indiferent dacă este vorba de prevenire sau management, Coface și-a restabilit profitabilitatea tehnică într-un mediu economic care a devenit progresiv mai puțin favorabil. Planul de economii de costuri a depășit în mod semnificativ obiectivul de 30 de milioane de euro din 2018, atingând economii anuale de 48 de milioane de euro în 2019, aproape 10% din baza costurilor inițiale. Coeficientul combinat a ajuns la 77,7% în 2019, mult sub pragul de 83% vizat inițial.

Retenția de clienți a atins niveluri record pe fondul concentrării pe calitatea serviciilor. Demersul de a atinge eficiențe comerciale superioare a condus la creșteri în noile cifre de afaceri. Și, pentru prima dată în mulți ani, Coface a anunțat două achiziții, PKZ și GIEK Kredit. Cu ajutorul celor două Coface își va extinde acoperirea geografică și își va consolida și mai mult capacitățile în două regiuni care sunt importante pentru strategia de creștere pe termen lung.

În ceea ce privește eficiența capitalului, autoritatea de reglementare franceză ACPR a permis Coface să folosească Modelul său Intern Parțial pentru a-și calcula cerința de capital de solvabilitate. La sfârșitul anului 2019, solvabilitatea Coface a atins un nivel record la 190%. Pe tot parcursul derulării Fit to Win, Coface a returnat 390 milioane EUR acționarilor săi, fără a-și deteriora poziția de capital și nici capacitatea de a investi.

Build to Lead va încerca să ducă mai departe transformarea culturală și de afaceri realizată în cadrul Fit to Win

Planul strategic Build to Lead se bazează pe convingeri puternice: industria asigurărilor de credit este atractivă, cu bariere puternice pentru intrare și potențial de creștere, unde Coface deține avantaje solide pe care va căuta să le întărească: abilități, acoperire vastă și agilitate.

Mediul economic în care operează Coface este din ce în ce mai puțin previzibil. Din 2017, creșterea economică globală a încetinit, din cauza tendințelor pe termen lung (îmbătrânirea populației, saturația pieței). Acumularea datoriei private și urmărirea politicii monetare neconvenționale de către numeroase bănci centrale a dus la creșterea numărului de companii „zombie”. În consecință, riscurile sunt în creștere (activitatea clientului mai puțin intensă, creșterea progresivă a valorilor implicite, frecvența în creștere a evenimentelor dificil sau imposibil de prognozat, politice, sociale sau chiar legate de sănătate). Dar acest mediu oferă, de asemenea, oportunități pentru Coface (cerere mai puternică pentru asigurare de credit, creștere a nevoilor de finanțare, cerere mai mare de informații relevante, oportunitate de resetare prețuri pentru managementul riscurilor).

Acest nou plan va lărgi și aprofunda transformările în curs de desfășurare la Coface cu scopul de fi recunoscut ca lider în industria de profil. Acesta include două tipuri de inițiative: prima pentru activitatea principală de asigurări de credit și a doua pentru liniile de business de specialitate care pot folosi capacitățile și know-how-ul Coface.

Activitatea Coface de asigurare de credit comercial vizează cele mai înalte standarde din

industrie, prin trei direcții strategice:

- **Simplificare și digitalizare a modelului de operare Coface:** un model de operare mai simplu este esențial pentru atingerea unei calități superioare a serviciilor, reducând costurile și riscurile erorilor. De asemenea, permite reinvestirea resurselor în inovare, care pot fi, de asemenea, integrate mai ușor în sistemele existente;
- **Diferențiere prin expertiză în domeniul riscurilor și informațiilor:** Coface va continua să-și consolideze subscrierea de riscuri, capacitățile sale de gestionare a informațiilor și a creanțelor. Coface va investi în noi tehnologii și va integra avantajul modelului său intern parțial în subscrierea sa.
- **Creare de valoare prin creștere selectivă:** Coface va continua să investească pe piețe selectate, favorizând o creștere diferențiată. În cele din urmă, Coface își va menține abordarea segmentată pentru a genera creșterea profitabilă.

Build to Lead va folosi activele Coface în linii de business specializate, adiacente asigurărilor de credit. Acesta va folosi potențialul de risc și infrastructura legală a Grupului, construind un portofoliu cu variate posibilități de creștere:

- **Factoring:** Coface a definit un plan de acțiune pus în aplicare de o nouă echipă de conducere din Germania, pentru a genera o creștere profitabilă și a aduce marje ale activității de factoring în Germania și în Polonia, în conformitate cu obiectivul general al grupului;
- **Single risk & Bonding:** Coface dorește să crească fie prin afaceri existente (single risk), fie printr-o extindere prudentă și progresivă la noi afaceri sau geografii pe zona de bonding;
- **Informații și servicii:** Lumea informației trece printr-o schimbare masivă. Coface are încredere în atuurile sale unice și dorește să monetizeze ofertelor existente și să exploreze noi oferte comerciale pentru a accelera creșterea acestei activități de capital.

După implementarea acestui plan, Coface țintește obiective financiare mai mari

Cu noua strategie, Coface va atinge ținte financiare mai mari decât în planul Fit to Win. Specific se urmărește:

- Un coeficient combinat de aproximativ 80% de-a lungul perioadei, cu o creștere de 3 puncte
- Un randament mediu al capitalurilor proprii de 9,5%. Target-ul a crescut în ciuda scăderii continue a randamentului investițiilor. Acest lucru nu a însemnat o schimbare în apetitul față de risc a Coface sau în alocarea investițiilor
- Raport de plată a dividendelor de cel puțin 80%, cu o creștere de 20 de puncte comparativ cu Fit to Win și cu o rată de solvabilitate între 150-175%

Coface a prezentat planul Build to Lead plan în februarie 2020 cu ocazia zilei dedicate investitorilor de la Paris. Documentele sunt disponibile pe website-ul Coface la adresa: <https://www.coface.com/Investors/financial-results-and-reports>.

CALENDAR FINANCIAR 2020 (susceptibil schimbării)

Rezultate Q1-2020: 23 Aprilie 2020 (după închiderea pieței)

Întâlnirea anuală generală a acționarilor 2019: 14 Mai 2020



COMUNICAT DE PRESĂ

Rezultate H1-2020: 29 Iulie 2020 (după închiderea pieței)
Rezultate 9 Luni-2020: 29 Octombrie 2020 (după închiderea pieței)

INFORMAȚII FINANCIARE

Aceste informații pot fi găsite pe website-ul grupului Coface:

<http://www.coface.com/Investors>

Pentru informații reglementate privind Măsurile Alternative de Performanță
vă rugăm să consultați Raportul Financiar intermediar pentru S1 2019 și Documentul de înregistrare pentru
2018

CONTACT MEDIA

Diana Oros – T +40/374 670 886 – diana.oros@coface.com

Coface: for trade - Dezvoltăm afaceri împreună

70 de ani de experiență și cea mai rafinată rețea au transformat Coface într-o referință în domeniul asigurărilor de credit, a gestionării riscurilor și a economiei globale. Cu ambiția de a transforma Coface în cel mai agil partener mondial în domeniul asigurărilor de credite comerciale, experții lucrează în centrul economiei mondiale, sprijinind 50.000 de clienți să construiască afaceri de succes, în creștere și dinamice. Serviciile și soluțiile Grupului protejează și ajută companiile să ia decizii de creditare pentru îmbunătățirea capacității de a vinde atât pe piețele interne, cât și pe piețele de export. În 2019, Coface a avut aproximativ 4.250 de angajați și a înregistrat o cifră de afaceri de 1,5 miliarde de euro.

www.coface.com

COFACE SA. este listat Euronext Paris – Compartimentul A
Cod ISIN: FR0010667147 / Simbol: COFA



DISCLAIMER - Anumite declarații prezentate în acest comunicat de presă pot conține previziuni care se referă la evenimente viitoare, tendințe, proiecte sau obiective. Prin natura lor, aceste prognoze includ riscuri și incertitudini identificate sau neidentificate și pot fi afectate de mulți factori care pot da naștere unei discrepante semnificative între rezultatele reale și cele menționate în aceste declarații. Vă rugăm să consultați capitolul 5 „Factorii principali de risc și managementul acestora în cadrul Grupului” din Documentul de înregistrare 2018 al Grupului Coface depus la AMF la 3 aprilie 2019 sub numărul nr. D.19-0261 pentru a obține o descriere a anumitor factori majori, riscuri și incertitudini care pot influența activitățile Grupului Coface. Grupul Coface renunță la orice intenție sau obligație de a publica o actualizare a acestor prognoze sau de a furniza noi informații cu privire la evenimentele viitoare sau orice alte circumstanțe.