

París, 25 de febrero - 7:30

Coface capitaliza sus éxitos estratégicos y lanza Build to Lead, su nuevo plan estratégico 2023

- **Build to Lead ampliará y profundizará la transformación empresarial y cultural iniciada en Fit to Win. En particular, el nuevo plan:**
 - Continuará fortaleciendo la gestión de riesgos y la disciplina de suscripción
 - Mejorará el servicio y la eficiencia comercial y operativa
 - Invertirá en iniciativas de crecimiento selectas en seguros de crédito comercial, así como en líneas especializadas
 - Mantendrá la fortaleza del balance;
- **Coface eleva todos sus objetivos financieros, válidos durante todo el ciclo:**
 - Ratio combinado a ~80% a través del ciclo, una mejora de 3 pp (puntos porcentuales) versus Fit to Win
 - Retorno sobre el capital tangible promedio a través del ciclo en 9.5%, un objetivo que tiene en cuenta la disminución esperada en los retornos de inversión
 - El índice de pago de dividendos debe ser al menos del 80%, un aumento de 20 puntos en comparación con Fit to Win, con un coeficiente de solvencia en un nuevo rango objetivo (155-175%)

Xavier Durand, CEO de Coface, anunció:

“Nuestro nuevo plan estratégico Build to Lead aprovechará los éxitos de Fit to Win, nuestro plan anterior. Está anclado en varias convicciones: el seguro de crédito es un negocio de servicios, con fuertes barreras de entrada y crecimiento estructural a largo plazo. Coface tiene importantes activos para aprovechar en este mercado atractivo: una sólida experiencia en el dominio, escala y agilidad que continuaremos reforzando. Profundizaremos y ampliaremos la transformación comercial y cultural en curso en Coface para convertirnos en un líder reconocido en la industria.

Build to Lead también tendrá como objetivo desarrollar los negocios especializados (factoraje, Single Risk -riesgo único- y fianzas, servicios de información) que se benefician de la infraestructura global de Coface y pueden generar oportunidades de crecimiento rentables.

A medida que el crecimiento global y el comercio se desaceleran, y la volatilidad y la imprevisibilidad aumentan, los principios que han impulsado nuestro éxito pasado son aún más relevantes hoy en día:

- *La prioridad seguirá siendo una disciplinada suscripción, mientras se alcanza una mejor calidad de servicio y una mayor eficiencia.*
- *La búsqueda de un crecimiento rentable, diferenciado por mercados y segmentos.*
- *La protección de un balance sólido para apoyar iniciativas y oportunidades de crecimiento rentable.*
- *Atractivos retornos y creación de valor a largo plazo*

Desde un punto de vista financiero, estamos elevando todos nuestros objetivos: una relación combinada a través del ciclo de alrededor del 80% y un rendimiento promedio sobre el capital tangible del 9,5%, un aumento a pesar de la disminución esperada en el rendimiento de la cartera de inversiones debido a las bajas tasas de interés. Finalmente, planeamos devolver al menos el 80% de nuestro beneficio neto promedio a nuestros accionistas. El compromiso de nuestros empleados y socios en todo el mundo impulsará nuestro éxito y la calidad de la experiencia de nuestros clientes.”

El plan estratégico Fit to Win cumplió o superó todos los objetivos

Coface ha cumplido o incluso excedido todos los objetivos del plan Fit to Win.

Primero, al fortalecer su infraestructura de riesgos, ya sea en prevención o gestión, Coface ha restaurado su rentabilidad técnica en un entorno económico que se ha vuelto progresivamente menos favorable. El plan de ahorro de costos ha excedido significativamente su objetivo de 30 millones de euros para 2018, alcanzando ahorros anuales de 48 millones de euros en 2019, casi el 10% de la base de costos inicial. El índice combinado alcanzó el 77.7% en 2019, muy por debajo del objetivo del 83% durante el ciclo.

Al centrarse en la calidad del servicio, la retención de clientes ha alcanzado niveles récord. La búsqueda de una mayor eficiencia comercial ha impulsado las nuevas cifras comerciales. Y, por primera vez en muchos años, Coface ha anunciado dos adquisiciones, PKZ y GIEK Kredit. Expandirán su red y fortalecerán aún más sus capacidades en dos regiones que son importantes para su estrategia de crecimiento a largo plazo.

En el frente de la eficiencia de capital, el regulador francés ACPR permitió a Coface usar su Modelo Interno Parcial para calcular su requerimiento de capital de solvencia. A finales de 2019, la solvencia de Coface alcanzó un nivel récord del 190%. A lo largo de Fit to Win, Coface habrá devuelto 390 millones de euros a sus accionistas, sin deteriorar su posición de capital ni su capacidad de inversión.

Build to Lead buscará llevar más allá la transformación empresarial y cultural emprendida bajo Fit to Win

El plan estratégico Build to Lead se basa en creencias sólidas: el seguro de crédito es un negocio de servicios atractivo, con fuertes barreras de entrada y potencial de crecimiento donde Coface tiene capacidades sólidas que buscará profundizar: sus habilidades, escala y agilidad.

El entorno económico en el que opera Coface se está volviendo menos predecible. Desde 2017, el crecimiento económico mundial se está desacelerando debido a las tendencias a largo plazo (envejecimiento de la población, saturación del mercado). La acumulación de deuda privada y la búsqueda de una política monetaria no convencional por parte de numerosos bancos centrales ha visto la multiplicación de compañías "zombies". En consecuencia, los riesgos van en aumento (menor actividad del cliente, aumento progresivo de incumplimientos, frecuencia creciente de eventos difíciles o imposibles de pronosticar, políticos, sociales o incluso relacionados con la salud). Pero este entorno también ofrece oportunidades para Coface (mayor demanda de seguros, mayores necesidades de financiamiento, mayor demanda de información relevante, oportunidades de revaloración de riesgos).

Este nuevo plan ampliará y profundizará las transformaciones en curso en Coface para ser reconocido como un líder en su industria. Incluye dos tipos de iniciativas para impulsar el negocio: el primero para el negocio principal de seguros de crédito y el segundo para los negocios especializados que pueden aprovechar sus capacidades y conocimientos.

Nuestro negocio de seguro de crédito comercial se dirige a los más altos estándares de la industria, a través de tres direcciones estratégicas:

- **Simplificar y digitalizar nuestro modelo operativo:** un modelo operativo más simple es clave para alcanzar una mejor calidad de servicios, reduciendo costos y riesgos de errores. También permite liberar recursos para reinvertir en innovación, que también se puede integrar más fácilmente en los sistemas existentes;
- **Diferenciar a través de la experiencia en riesgos e información:** Coface continuará aumentando su suscripción de riesgos, sus capacidades de gestión de información y siniestros. Invertirá en nuevas tecnologías e integrará el beneficio de su modelo interno parcial en su suscripción;

- **Crear valor a través del crecimiento selectivo:** Coface continuará invirtiendo en mercados seleccionados, favoreciendo el crecimiento diferenciado. Por último, Coface mantendrá su enfoque segmentado para impulsar un crecimiento rentable.

Build to Lead aprovechará los activos de Coface en negocios especializados, adyacentes al seguro de crédito. Aprovechará la infraestructura legal y de riesgos existente del Grupo, creando una cartera de opciones de crecimiento:

- **Factoraje:** Coface definió un plan de acción implementado por un nuevo equipo de liderazgo en Alemania para generar un crecimiento rentable y alinear los márgenes del negocio de factoraje en Alemania y Polonia con el objetivo general del grupo;
- **Single Risk -riesgo único- y fianzas:** Desde una base limpia y dentro de su apetito de riesgo sin cambios, Coface quiere crecer ya sea a través de negocios existentes (Single Risk) o mediante una extensión prudente y progresiva a nuevos negocios o geografías para la parte de fianzas;
- **Información y servicios:** El mundo de la información está experimentando un cambio masivo. Coface confía en sus activos únicos y quiere monetizar mejores ofertas existentes y explorar nuevas ofertas comerciales para acelerar el crecimiento de esta actividad liviana de capital.

Coface buscará, después de la implementación de este plan, alcanzar objetivos financieros más altos

Con esta estrategia, Coface alcanzará objetivos financieros más exigentes que en el plan *Fit to Win*. Específicamente:

- Ratio combinado a ~80% a través del ciclo, una mejora de 3 pp (puntos porcentuales) versus *Fit to Win*
- Retorno sobre el capital tangible promedio a través del ciclo en 9.5%. El objetivo aumenta a pesar de la continua disminución de los rendimientos de la inversión. Coface ha elegido deliberadamente no cambiar su apetito por el riesgo o la asignación de activos.
- El índice de pago de dividendos debe ser al menos del 80%, un aumento de 20 puntos en comparación con *Fit to Win*, con un coeficiente de solvencia en un nuevo rango objetivo (155-175%)

Coface presentará su plan *Build to Lead* el 25 de febrero de 2020 durante un día para inversores que se celebrará en París. Las presentaciones, que se espera que comiencen a las 10:00 CET (9:00 GMT) se transmitirán en vivo por Internet. Los documentos estarán disponibles en el sitio web de Coface <https://www.coface.com/Investors/financial-results-and-reports>.

CONTACTOS

RELACIONES CON LOS MEDIOS

Saphia GAOUAOUI
T. +33 (0)1 49 02 14 91
saphia.gaouaoui@coface.com

ANALISTAS / INVERSORES

Thomas JACQUET
T. +33 (0)1 49 02 12 58
thomas.jacquet@coface.com

Benoit CHASTEL
T. +33 (0)1 49 02 22 28
benoit.chastel@coface.com

CALENDARIO FINANCIERO 2020 (sujeto a cambios)

Resultados del 1T2020: 23 de abril de 2020 (después del cierre del mercado)

Junta General Anual de Accionistas 2019: 14 de mayo de 2020
Resultados H1-2020: 29 de julio de 2020 (después del cierre del mercado)

Resultados 9M-2020: 29 de octubre de 2020 (después del cierre del mercado)

INFORMACIÓN FINANCIERA

Este comunicado de prensa, así como la información normativa integral de COFACE SA, se puede encontrar en el sitio web del Grupo:

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

Para obtener información regulada sobre Medidas de rendimiento alternativas (APM), consulte nuestro Informe financiero intermedio para S1-2019 y nuestro Documento de registro de 2018.

Coface: for trade - Building business together

70 years of experience and the most finely meshed international network have made Coface a reference in credit insurance, risk management and the global economy. With the ambition to become the most agile, global trade credit insurance partner in the industry, Coface's experts work to the beat of the world economy, supporting 50,000 clients in building successful, growing and dynamic businesses. The Group's services and solutions protect and help companies take credit decisions to improve their ability to sell on both their domestic and export markets. In 2019, Coface employed ~4,250 people and registered turnover of €1.5 billion.

www.coface.com

COFACE SA is quoted in Compartment A of Euronext Paris
Code ISIN: FR0010667147 / Mnémonique : COFA



DESCARGO DE RESPONSABILIDAD - Ciertas declaraciones presentadas en este comunicado de prensa pueden contener pronósticos que se relacionan notablemente con eventos, tendencias, proyectos u objetivos futuros. Por naturaleza, estos pronósticos incluyen riesgos e incertidumbres identificados o no identificados, y pueden verse afectados por muchos factores que pueden dar lugar a una discrepancia significativa entre los resultados reales y los establecidos en estas declaraciones. Consulte el capítulo 5 "Principales factores de riesgo y su gestión dentro del Grupo" del Documento de registro de 2018 del Grupo Coface presentado ante AMF el 3 de abril de 2019 con el número D.19-0261 para obtener una descripción de ciertos factores principales, riesgos e incertidumbres que probablemente influyan en los negocios del Grupo Coface. The Coface Group niega cualquier intención u obligación de publicar una actualización de estos pronósticos, o proporcionar nueva información sobre eventos futuros o cualquier otra circunstancia.