

Buenos Aires, 27 de febrero de 2020

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% durante el ciclo, una mejora de 3 pp (puntos porcentuales) versus Fit to Win
 - Retorno sobre el capital tangible promedio durante el 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 se apalancará en 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 que aprovechar en este atractivo mercado: una fuerte experiencia de dominio, escala y agilidad que seguiremos reforzando. Profundizaremos y ampliaremos la transformación empresarial y cultural en curso en Coface para convertirnos en un líder reconocido del sector.

Build to Lead también tendrá como objetivo desarrollar los negocios especializados (factoring, Single Risk y caución, 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 en el 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*
- *Retornos atractivos y creación de valor a largo plazo*

Desde un punto de vista financiero, estamos elevando todos nuestros objetivos: un ratio combinado de alrededor del 80% durante el ciclo 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 ratio 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 de negocio. Y, por primera vez en muchos años, Coface ha anunciado dos adquisiciones, PKZ y GIEK Kredit. Éstas ampliarán la red de Coface y fortalecerán aún más sus capacidades en dos regiones que son importantes para su estrategia de crecimiento a largo plazo.

En cuanto a la eficiencia del 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 fuertes creencias: el seguro de crédito es un negocio de servicios atractivo, con grandes 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 de la frecuencia de los acontecimientos difíciles o imposibles de prever: 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: la primera para el negocio principal de seguros de crédito y la segunda para los negocios especializados que pueden aprovechar sus capacidades y conocimientos.

Nuestro negocio de seguro de crédito comercial apunta 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;
- **Diferenciación a través de la experiencia en riesgos e información:** Coface seguirá potenciando su suscripción de riesgos, su información y su capacidad de gestión de siniestros. Invertirá en nuevas tecnologías e integrará en su suscripción el beneficio de su modelo interno parcial;
- **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 utilizará los activos de Coface en negocios especializados, adyacentes al seguro de crédito. Aprovechará la infraestructura legal y de riesgos existente del Grupo, construyendo una cartera de opciones de crecimiento:

- **Factoring:** Coface definió un plan de acción implementado por un nuevo equipo de liderazgo en Alemania para generar un crecimiento rentable y adecuar los márgenes de la actividad de factoring en Alemania y en Polonia al objetivo global del grupo;
- **Single Risk y caución:** a partir de una base limpia y dentro de su invariable apetito de riesgo, 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 caución;
- **Información y servicios:** el mundo de la información está experimentando un cambio masivo. Coface confía en sus activos únicos y quiere monetizar mejor las 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 de ~80% durante el ciclo, una mejora de 3 pp (puntos porcentuales) versus Fit to Win
- Rendimiento medio del capital tangible del 9,5% a lo largo del ciclo. El objetivo aumenta a pesar de la continua disminución de los rendimientos de las inversiones. 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%)



P R E S S R E L E A S E

Coface: for trade – Building business together

70 años de experiencia y su amplia red territorial han convertido a Coface en un referente en seguros de crédito, gestión de riesgos y economía global. Con la ambición de ser la aseguradora de crédito global más ágil del sector, los expertos de Coface trabajan al ritmo de la economía mundial, apoyando a sus 50.000 clientes en la construcción y desarrollo de negocios exitosos y dinámicos. Los servicios y soluciones del Grupo, protegen y ayudan a las empresas en la toma de decisiones de crédito que le permitan mejorar su desarrollo comercial, tanto en el mercado doméstico como en exportación. En 2019, Coface empleó a 4.250 personas en 100 países y obtuvo una cifra de negocios de €1.500 millones.

Desde hace 20 años Coface está presente en la Argentina, brindando a las empresas locales las mismas protecciones y servicios con las que cuentan sus competidores en el mundo entero. Es N°1 en seguro de crédito en Argentina y en Latinoamérica.

www.coface.com

COFACE SA. Cotiza en la bolsa de París – Compartment A
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

