

Madrid, 05 de marzo de 2020

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

- **Build to Lead extenderá y profundizará la transformación cultural y comercial de Coface iniciada con Fit to Win. En particular, el nuevo plan aspira a:**
  - Continuar con el fortalecimiento de la gestión del riesgo y con la disciplina en la suscripción.
  - Mejorar la eficiencia comercial y operacional, con el foco en la mejora del servicio al cliente.
  - Invertir en las iniciativas de crecimiento seleccionadas en el seguro de crédito, así como en las *specialties*, que conformaran un pilar básico del futuro crecimiento.
  - Mantener la fortaleza del balance.
- **Coface eleva todos sus objetivos financieros para el ciclo:**
  - Ratio combinado de ~80% en el transcurso del ciclo, una mejora de 3 puntos respecto a Fit to Win.
  - RoATE del 9,5% en el transcurso del ciclo, un objetivo que tiene en cuenta la caída prevista del rendimiento de las inversiones.
  - Tasa de distribución de dividendos de al menos el 80%, un incremento de 20 puntos respecto a Fit to Win, con un ratio de solvencia en un nuevo rango objetivo (155% - 175%).

### Xavier Durand, CEO de Coface, ha manifestado:

*«Nuestro nuevo plan estratégico Build to Lead capitalizará los éxitos de Fit to Win, nuestro plan anterior. Este se basa en varios principios: el seguro de crédito es un negocio de servicios, con fuertes barreras de entrada y un crecimiento estructural a largo plazo. Coface cuenta con enormes recursos y capacidades para desarrollarse en este atractivo mercado: su sólida experiencia en el área, su ámbito de actuación y agilidad, que continuaremos fortaleciendo. Intensificaremos y extenderemos la transformación corporativa y cultural que estamos llevando a cabo en Coface para convertirnos en líderes reconocidos en la industria.»*

*Build to Lead también prevé el desarrollo de las actividades complementarias especializadas (factoring, single risk & caución, servicios de información) que se benefician de la infraestructura global de Coface y pueden generar oportunidades de crecimiento rentable.*

*En un entorno de desaceleración económica global, en el que se incrementan la volatilidad y la imprevisibilidad, los principios en los que se han basado nuestros éxitos en el pasado son ahora aún más relevantes:*

- *La prioridad seguirá siendo la disciplinada gestión de los riesgos, a la vez que mejoramos la calidad de servicio y la eficiencia;*
- *La búsqueda del crecimiento rentable, diferenciado por mercados y segmentos;*

- *El mantenimiento de un balance robusto para sustentar las oportunidades e iniciativas de crecimiento rentable;*
- *Atractiva rentabilidad, y creación de valor a largo plazo.*

*Desde la perspectiva financiera, estamos incrementando todos nuestros objetivos: un ratio combinado a lo largo del ciclo de 80% y un retorno medio sobre fondos propios tangibles de 9,5%, a pesar de la caída prevista de la rentabilidad de la cartera de inversiones debido a los bajos tipos de interés. Por último, esperamos una tasa de distribución de al menos 80% de nuestro beneficio neto para nuestros accionistas.*

*El compromiso de nuestros empleados y partners en todo el mundo impulsará nuestro éxito y mejorará la experiencia de nuestros clientes.».*

### **El plan estratégico Fit to Win alcanzó e incluso excedió todos sus objetivos**

Coface alcanzó o incluso excedió todos los objetivos del plan Fit to Win.

En primer lugar, fortaleciendo su infraestructura de gestión del riesgo, desde la prevención y la vigilancia, Coface ha recuperado su rentabilidad técnica en un entorno económico que se ha deteriorado progresivamente. El plan de ahorro de costes ha excedido significativamente su objetivo de 30 M€ para 2018, alcanzando los 48 M€ de ahorro anual en 2019, casi el 10% de la base de costes inicial. En 2019, el ratio combinado alcanzó el 77,7%, sensiblemente mejor que el objetivo de 83% fijado para el ciclo.

Centrando la atención en la calidad del servicio, la retención de clientes ha alcanzado niveles récord.

La búsqueda de una mayor eficiencia comercial ha impulsado las cifras del nuevo negocio. Y, por primera vez en muchos años, Coface ha anunciado dos adquisiciones, PKZ y GIEK Kredit que expandirán sus redes y fortalecerán sus capacidades en dos regiones importantes para su estrategia de crecimiento a largo plazo.

En el ámbito de la eficacia del capital, el organismo regulador francés ACPR ha permitido a Coface utilizar su Modelo Parcial Interno para calcular su capital de solvencia obligatorio. A finales de 2019, la solvencia de Coface ascendía a un nivel récord de 190%. A través de Fit to Win, Coface habrá retornado 390M€ a sus accionistas, sin deteriorar su posición financiera ni su capacidad de inversión.

### **Build to Lead se propone profundizar la transformación comercial y cultural que comenzó con Fit to Win**

El plan estratégico Build to Lead está fundamentado en una poderosa convicción el seguro de crédito es un atractivo negocio de servicios, con fuertes barreras de entrada y un potencial de crecimiento para el cual Coface cuenta con grandes recursos que pretende optimizar: sus capacidades, escala y agilidad.

Coface opera en un entorno económico cada vez menos predecible. Desde 2017, el crecimiento económico global se está ralentizando, debido a las tendencias de largo plazo (envejecimiento de la población, saturación del mercado). La acumulación de deuda privada y el mantenimiento de las políticas monetarias no convencionales por parte de muchos bancos centrales ha resultado en la proliferación de empresas “zombies”. Consecuentemente, los riesgos aumentan (descenso de la actividad de los clientes, incremento progresivo de los impagos, aumento de la frecuencia de los acontecimientos difíciles o imposibles de prever, en el ámbito político, social o incluso sanitario). Pero este contexto también ofrece oportunidades para Coface (aumento de la demanda de seguro de crédito, incremento de las necesidades financieras, mayor demanda de información, oportunidad derivada de la re-tarificación de la cartera en un contexto de riesgo deteriorado).

Este nuevo plan ampliará y profundizará la transformación emprendida por Coface para ser reconocida como un líder de la industria. El plan comprende dos tipos de iniciativas para impulsar la actividad comercial: la primera para el negocio estratégico del seguro de crédito y la segunda para las actividades complementarias especializadas que pueden capitalizar sus capacidades y know-how.

La ambición en nuestra actividad de seguro de crédito es alcanzar los máximos estándares de la industria, a través de tres ejes estratégicos:

- **Simplificar y digitalizar nuestro modelo operativo:** un modelo operativo más simple es clave para alcanzar una mejor calidad de los servicios, reducir costes y riesgo de errores. También permite liberar recursos para ser reinvertidos en innovación que puede ser integrada más fácilmente en los sistemas existentes.
- **Conseguir diferenciación por el conocimiento en materia de riesgos y de información:** Coface continuará reforzando sus capacidades de suscripción de riesgos, de información y gestión de los siniestros. Invertirá en nuevas tecnologías e integrará los resultados de su modelo interno parcial en su suscripción de riesgos.
- **Crear valor mediante el crecimiento selectivo:** Coface continuará sus inversiones en mercados selectos, privilegiando un crecimiento diferenciado. Por último, Coface abordará las necesidades de ciertos segmentos específicos de clientes para fortalecer su dinámica de crecimiento rentable.

Build to Lead capitalizará los recursos de Coface en las actividades complementarias especializadas, relacionadas con el seguro de crédito. Se beneficiará de la actual infraestructura de L de Riesgos del Grupo, construyendo nuevas oportunidades que empujaran el crecimiento con las siguientes líneas de negocio:

- **Factoring:** Coface ha definido un plan de acción que fue implementado por un nuevo equipo gestor en Alemania, para generar crecimiento rentable, y producir los márgenes del negocio de factoring en Alemania y Polonia en línea con los objetivos globales del Grupo.

- **Single Risk y Seguro de Caución:** partiendo de una base saneada y sin alterar el perfil de apetito por el riesgo, Coface aspira a crecer tanto en sus actividades existentes (Single Risk), como a través de una expansión prudente y progresiva hacia nuevos negocios o países a través del negocio de Caución.
- **Información y servicios:** el mundo de la información está atravesando profundos cambios. Coface confía en sus recursos únicos y quiere mejorar la monetización de la oferta existente y explorar nuevas propuestas de valor comerciales para acelerar el crecimiento de esta actividad de bajo consumo de capital.

### **Tras la implementación de este plan, Coface se propone alcanzar objetivos financieros más ambiciosos**

Tras la implementación de Build to Lead, Coface alcanzará objetivos financieros más exigentes que los del plan Fit to Win. Estos son, específicamente:

- Un ratio combinado para el ciclo de ~80%, una mejora de 3 puntos.
- Un Roate de 9,5% para el ciclo. Este objetivo se ha incrementado a pesar del continuado declive del rendimiento de las inversiones. Coface ha elegido deliberadamente mantener su perfil de riesgo y la selección de activos.
- Una tasa de distribución de dividendos de al menos 80%, es decir, un aumento de 20 puntos respecto a Fit to Win, con un ratio de solvencia dentro de un nuevo rango objetivo (155%- 175%).

Coface presentó su plan Build to Lead el 25 de febrero de 2020 durante una jornada de inversores que se llevó a cabo en París. Las presentaciones fueron difundidas en directo vía Webcast. Los documentos se encuentran disponibles en la web corporativa de Coface:

<https://www.coface.com/Investors/financial-results-and-reports>

#### **Más información:**

Carolina Carretero - Tel.: 91 702 75 19 - [caroline.carretero@coface.com](mailto:caroline.carretero@coface.com)

Miriam Úbeda-Portugués - Tel.: 91 702 75 12 – [Miriam.ubedaportugues@coface.com](mailto:Miriam.ubedaportugues@coface.com)

#### **Coface: for trade - Building business together**

70 años de experiencia y la red de mayor capilarización convierten a Coface en un referente en seguros de crédito, gestión de riesgos y economía mundial. Con la ambición de ser la aseguradora de crédito global más ágil de la industria, los expertos de Coface apoyan a 50.000 clientes de todo el mundo a construir, desarrollar y dinamizar negocios con éxito. Los servicios y soluciones de Coface protegen y ayudan a las empresas en la toma de decisiones de crédito que les permitan mejorar su desarrollo comercial tanto en el mercado nacional como en exportación. En 2019, Coface empleó a 4.250 personas y obtuvo una cifra de negocios de 1.500 millones de euros.



NOTA DE PRENSA

Coface SA. cotiza en la bolsa de París Euronext Paris – Compartimento B  
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA