

Buenos Aires, 26 de Septiembre de 2016

Coface anuncia su Nuevo Plan Estratégico “Fit to Win”, que lo convertirá en el socio comercial más ágil del sector

Fit to Win, un ambicioso plan financiero a 3 años

- **Rentabilidad media de más del 9% durante todo el ciclo tras la optimización del capital, incluyendo:**
 - **Ratio combinado del 83% a lo largo del ciclo**
 - **Reducción de costos de 30M de euros en 2018, compensando la pérdida del negocio de las garantías públicas en Francia**
- **Una política de dividendos atractiva de más del 60% de los ingresos netos, apoyado por una fuerte posición financiera:**
 - **Objetivo de ratio de solvencia fijado en el extremo superior del rango de 140-160%**
 - **Las calificaciones financieras de Fitch y Moody’s siguen siendo positivas**

Xavier Durand, CEO de Coface, comenta:

“Nuestra ambición es ser el socio de crédito comercial mundial más ágil de la industria, mientras evolucionamos a un modelo de capital más eficiente”.

Construido sobre la base de la gran reputación de Coface, su gran experiencia técnica, y la mayor presencia geográfica del sector, Fit to Win se estructura alrededor de tres estrategias prioritarias:

- fortalecer nuestra experiencia de gestión del riesgo e infraestructuras, especialmente en mercados emergentes,
- impulsar un ambicioso programa de eficiencia operativa bajo un modelo de negocio centrado en el cliente,
- diferenciar nuestras estrategias de crecimiento basándolas en la realidad de cada mercado.

Una vez implementado en su totalidad, Fit to Win tiene como objetivo posicionar a Coface para proporcionar una ambiciosa pero realista rentabilidad media de más del 9% durante el ciclo.

Su éxito se centrará en la movilización de las energías y en la experiencia de nuestros empleados y socios alrededor del mundo, para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. Nuestros nuevos valores (enfoque en el cliente, experiencia, colaboración, esfuerzo, y responsabilidad), junto con una cultura y marco de gestión renovada, darán soporte a la profunda transformación en la que se basa Fit to Win.



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

Un negocio atractivo en un entorno cambiante

Coface está convencido de que el seguro de crédito es un sector atractivo, que presenta importantes barreras de entrada (experiencia de riesgo e infraestructuras de datos, filiales y presencia mundial), con un número limitado de competidores verdaderamente internacionales. El seguro de crédito todavía tiene una penetración relativamente baja en sus mercados potenciales, lo que ofrece mayores perspectivas de crecimiento. Además, la aceleración y la digitalización del comercio conducen a una mayor integración de los sistemas de gestión de crédito con clientes y la confianza y proximidad que requiere la gestión del importante y rápido volumen de intercambios comerciales, dan lugar a relaciones comerciales sostenibles en el tiempo. Todos estos factores permiten al sector generar rendimientos atractivos a lo largo del ciclo.

En este mercado, Coface ha reconocido sus ventajas competitivas: una marca fuerte, amplia presencia mundial, y una gestión integrada de la información, la selección de riesgos y la infraestructura de recobro. Su base de clientes es muy amplia: más de 50.000 clientes en 100 países han elegido Coface como un socio de confianza.

No obstante, el crédito comercial está evolucionando, al igual que la economía mundial: un crecimiento económico menor y más bifurcado, un entorno económico y de riesgos más volátil, especialmente en mercados emergentes, y el impacto progresivo de las nuevas tecnologías. Coface tiene que adaptar sus infraestructuras a estos cambios, así como también a la pérdida de su negocio de garantías públicas en Francia.

El plan Fit to Win trata de posicionar a Coface como el socio de crédito comercial mundial más ágil del sector

Fit to Win ha identificado 3 estrategias prioritarias para que Coface se convierta en el socio de crédito comercial más ágil del sector:

Prioridad estratégica 1: fortalecer la gestión de riesgos y la calidad de la información

Apoyándose en su fuerte infraestructura técnica de más de 1.500 especialistas en riesgos en todo el mundo, Coface ha decidido incrementar su inversión en la calidad de su información y en las herramientas de datos, continuará fortaleciendo sus procesos de suscripción de riesgos, incrementando la granularidad de su capacidad de evaluación de riesgos, y ajustando sus políticas de suscripción. El grupo invertirá en nueva tecnología, contratación y formación, por ejemplo, a través de la creación de un equipo central de analistas de riesgos seniors capaces de proporcionar apoyo operativo a cada entidad según sus necesidades y de compartir las mejores prácticas con todo el Grupo.

Prioridad estratégica 2: Mejorar la eficiencia operativa y el servicio al cliente

Fit to Win ayudará a mejorar la eficiencia operativa en beneficio de los clientes que confían en la cultura histórica del control de costos de Coface. Las principales iniciativas incluirán una



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

mejora del proceso de adquisiciones y utilización de los inmuebles, el aprovechamiento de los centros de excelencia para mejorar el servicio y la productividad, simplificando y automatizando los procesos, así como la optimización de la organización.

El ahorro de costos previsto (30M€ en 2018) compensará por completo la pérdida del negocio de garantías públicas en Francia. El beneficio generado por la transferencia de esta actividad a Bpifrance (alrededor de 70M€) se utilizará para financiar tanto los costos de reestructuración e implementación (35M€) como para financiar inversiones adicionales en tecnología y procesos de transformación (35M€).

Prioridad estratégica 3: Implementación de estrategias de crecimiento diferenciadas

Coface ha desarrollado una red mundial sin igual en el sector, que queremos continuar expandiendo, mientras que claramente priorizamos la creación de valor sobre el crecimiento como principio. Esto significa que la estrategia de crecimiento del Grupo se adaptará de la forma más precisa posible a la realidad de cada mercado. En mercados maduros Coface buscará sobre todo la innovación y la eficiencia. En los mercados con crecimiento estable se invertirá aún más para actualizar sus capacidades de distribución y para crecer de forma prudente. En mercados emergentes con alto riesgo la prioridad será demostrar habilidad para controlar los riesgos y lograr resultados positivos al mismo tiempo que satisfacemos las necesidades de nuestros clientes mundiales.

En el centro de esta transformación está el impulso de fortalecer la cultura de gestión de Coface a través de valores fundamentales que promuevan una mayor orientación hacia el cliente, incrementen la colaboración, promocionen el esfuerzo y la responsabilidad y valoren la experiencia. Además, la estructura de gestión del Grupo continuará evolucionando para fomentar la mejora de la eficiencia, la rapidez y el servicio al cliente al mismo tiempo que mejora el control.

Evolucionando hacia un modelo de capital más eficiente

Coface se compromete a mantener su fuerte solidez financiera, como demuestra el objetivo de ratio de solvencia fijado en el extremo superior del rango de 140-160%, y un mínimo de calificación de solidez financiera de A.

Sin comprometer estos fundamentos, Fit to Win ha identificado maneras de mejorar la eficiencia de capital, en particular, a través de una mayor utilización del reaseguro. Esto permitirá al Grupo mejorar su ratio de rentabilidad por encima de los 100 puntos básicos desde su situación actual, contribuyendo a su objetivo de alcanzar una rentabilidad superior al 9% durante este ciclo.

Esta actuación sobre la gestión del capital fortalecerá aún más la habilidad de Coface para generar rendimiento a sus accionistas, como evidencia su compromiso de distribuir más del 60% de sus beneficios netos como dividendo, y destinará cualquier exceso de capital por



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

encima del objetivo del ratio de solvencia fijado (160%) a dividendos especiales o recompra de acciones.

Acerca de Coface

El Grupo Coface, líder mundial en seguro de crédito, ofrece a empresas de todo el mundo soluciones para protegerlas contra el riesgo de impago de sus clientes, tanto en el mercado nacional como en exportación. En 2015, el Grupo, apoyado por sus 4.500 empleados, obtuvo una cifra de negocios consolidada de 1.490 millones de euros. Presente directa o indirectamente en 100 países, asegura transacciones comerciales de 40.000 empresas en más de 200 países. Cada trimestre, Coface publica sus evaluaciones de riesgo país para 160 países, basadas en su conocimiento único del comportamiento de pago de las empresas y la experiencia de sus 660 analistas de riesgos, situados cerca de nuestros clientes y sus deudores.

En Francia, Coface gestiona las garantías públicas a la exportación por cuenta del Estado Francés.

Desde hace 18 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. is listed on Euronext Paris – Compartment A
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

