

Lisboa, 18 de Março de 2020

A Coface aproveita o sucesso da sua estratégia e lança o seu novo plano estratégico até 2023 “Build to Lead”

- **O “Build to Lead” vai ampliar e aprofundar a transformação cultural e de negócio, iniciada pelo “Fit to Win”. Em particular, o novo plano permitirá:**
 - Continuar a fortalecer a gestão de risco e a disciplina na sua subscrição;
 - Melhorar os serviços, bem como a eficiência comercial e operacional;
 - Investir na selecção de iniciativas de crescimento na comercialização do seguro de crédito, bem como em linhas de negócio especializadas;
 - Manter a solidez do seu balanço;
- **A Coface aumenta todas as suas metas financeiras, ao longo do ciclo:**
 - Um rácio combinado de ~80% durante todo o ciclo, uma melhoria de 3 ppt. em relação ao Fit to Win.
 - Um RoATE ao longo do ciclo de 9,5%, uma meta que tem em consideração o declínio esperado do retorno do investimento
 - Um rácio de pagamento de dividendos de pelo menos 80%, um aumento de 20 pontos em relação ao Fit to Win, com um novo objectivo para o rácio de solvência de (155-175%)

Xavier Durand, CEO da Coface CEO, anunciou:

“O nosso novo plano estratégico Build to Lead, vai beneficiar do sucesso do plano anterior Fit to Win. Está ancorado em várias convicções: o seguro de crédito é uma actividade de serviços, com fortes barreiras à entrada e um crescimento estrutural a longo prazo. A Coface tem importantes activos para alavancar neste mercado apelativo: uma forte especialização e domínio da área, dimensão e agilidade que continuaremos a reforçar. Vamos aprofundar e ampliar o negócio e a transformação cultural em curso na Coface, para nos tornarmos um líder reconhecido no sector.

Build to Lead também terá como objectivo desenvolver os negócios especializados (factoring, single risk & Caução e serviços de informação) que beneficiam da infraestrutura global da Coface e podem gerar oportunidades de crescimento rentável.

À medida que o crescimento global e o comércio abrandam e a volatilidade e a imprevisibilidade aumentam, os princípios que impulsionaram o nosso sucesso no passado, são ainda mais relevantes nos dias de hoje:

- *A prioridade irá manter-se numa análise de risco disciplinada, à medida que conseguimos uma melhor qualidade de serviço e uma maior eficiência;*
- *A prossecução de um crescimento rentável, diferenciado por mercados e segmentos;*
- *A protecção de um balanço robusto, para suportar iniciativas e oportunidades de crescimento rentável;*
- *Retornos atractivos e criação de valor a longo prazo.*

Do ponto de vista financeiro, estamos a aumentar todas as nossas metas: um rácio combinado ao longo do ciclo de cerca de 80% e um retorno médio dos capitais próprios tangíveis de 9,5%, um aumento, apesar da diminuição esperada do retorno da carteira de investimentos devido às baixas taxas de juro. Por último, planeamos devolver pelo menos 80% do nosso lucro líquido médio aos nossos accionistas.

O compromisso dos nossos colaboradores e parceiros em todo o mundo irá impulsionar o nosso sucesso e a qualidade da experiência dos nossos clientes.”

O plano estratégico Fit to Win cumpriu ou excedeu todas as suas metas

A Coface cumpriu ou até excedeu todas as metas do plano Fit to Win.

Em primeiro lugar, ao fortalecer a sua infraestrutura de risco, seja na prevenção ou na gestão, a Coface recuperou a sua rentabilidade técnica num ambiente económico que se tornou, progressivamente, menos favorável. O plano de poupança de custos ultrapassou significativamente a meta de 30 milhões de euros para 2018, atingindo uma poupança anual de 48 milhões de euros em 2019, quase 10% da base de custos inicial. O rácio combinado atingiu 77,7% em 2019, bem abaixo dos 83% visados ao longo do ciclo.

Ao colocarmos o nosso foco na qualidade do serviço, a retenção de clientes atingiu níveis recordes de retenção. A busca de maior eficiência comercial impulsionou os números do novo negócio. E, pela primeira vez em muitos anos, a Coface anunciou duas aquisições, a PKZ e a GIEK Kredit. Estas empresas irão expandir a nossa rede e fortalecer ainda mais a nossa capacidade, em duas regiões que são importantes para a nossa estratégia de crescimento a longo prazo.

No que diz respeito à eficiência do capital, o regulador francês ACPR permitiu à Coface utilizar o seu Modelo Interno Parcial para calcular a sua exigência de capital de solvência. No final de 2019, a solvência da Coface atingiu um nível recorde de 190%. Ao longo do Fit to Win, a Coface terá devolvido 390 milhões de euros aos seus accionistas, sem deteriorar a sua posição de capital nem a sua capacidade de investimento.

Build to Lead procurará continuar a transformação empresarial e cultural assumida com o Fit to Win

O plano estratégico Build to Lead é baseado em crenças fortes: o seguro de crédito é um negócio de serviços apelativo, com fortes barreiras à entrada e ao potencial de crescimento, onde a Coface tem fortes capacidades que procurará aprofundar: suas qualificações, dimensão e agilidade.

O ambiente económico no qual a Coface opera está a tornar-se menos previsível. Desde 2017, o crescimento económico global está a abrandar, devido às tendências de longo prazo (envelhecimento da população, saturação do mercado). A acumulação de dívida privada e a prossecução de uma política monetária não convencional por numerosos bancos centrais, tem assistido à multiplicação de empresas "zombies". Consequentemente, os riscos estão a aumentar (menor actividade dos clientes, aumento progressivo dos incumprimentos, aumento da frequência de acontecimentos difíceis ou impossíveis de prever, relacionados com a política, a sociedade ou mesmo a saúde). Mas este ambiente também oferece oportunidades para a Coface (maior procura por seguros, aumento das necessidades de financiamento, maior procura por informações relevantes, oportunidade de reavaliação de riscos).

Este novo plano irá alargar e aprofundar as transformações em curso na Coface, para ser reconhecida como líder na sua indústria. Ele inclui dois tipos de iniciativas para impulsionar o negócio: a primeira para o "core" do negócio de seguro de crédito e a segunda para as empresas especializadas, que podem alavancar suas capacidades e know-how.

O nosso negócio de seguro de crédito comercial visa os mais altos padrões do sector, através de três direcções estratégicas:

- **Simplificar e digitalizar o nosso modelo operacional:** *um modelo operacional mais simples é a chave para alcançar uma melhor qualidade dos serviços, reduzindo custos e riscos de erros. Permite também libertar recursos para serem reinvestidos em inovação que também podem ser mais facilmente integrados em sistemas existentes;*

- **Diferenciar-se através da especialização no risco e na informação:** A Coface continuará a aumentar a sua subscrição de risco, as suas capacidades de informação e gestão de sinistros. Investirá em novas tecnologias e irá beneficiar da integração do seu modelo interno parcial na análise de risco;
- **Criar valor através do crescimento selectivo:** A Coface vai continuar a investir em mercados seleccionados, favorecendo o crescimento diferenciado. Por fim, a Coface manterá sua abordagem segmentada para impulsionar o crescimento rentável.

Build to Lead irá alavancar a experiência da Coface nos negócios especializados, adjacentes ao seguro de crédito. Alavancará as infraestruturas de análise de risco e jurídica existentes no Grupo, construindo uma carteira de opções de crescimento:

- **Factoring:** A Coface definiu um plano de acção, implementado por uma nova equipa de liderança na Alemanha, para gerar crescimento rentável e trazer margens do negócio de factoring, quer na Alemanha, quer na Polónia, de acordo com o objectivo geral do grupo;
- **Single Risk e Caução:** a partir de uma base existente e dentro de seu apetite ao risco inalterado, a Coface quer crescer através dos negócios existentes (Single Risk) ou através de uma extensão prudente e progressiva de novos negócios ou novas geografias para a caução;
- **Informação e serviços:** O mundo da informação está a registar uma enorme mudança. A Coface está confiante nos seus activos únicos e quer rentabilizar as ofertas existentes e explorar novas ofertas comerciais, para acelerar o crescimento do capital investido nesta actividade.

A Coface procurará, após a implementação deste plano, atingir metas financeiras mais exigentes

Com esta estratégia, a Coface atingirá metas financeiras mais exigentes do que no plano estratégico *Fit to Win*. Mais especificamente:

- Um rácio combinado de ~80% ao longo do ciclo, uma melhoria de 3 ppt
- Um rendimento médio do capital tangível de 9,5% ao longo do ciclo. O objectivo é aumentado, apesar da contínua queda nos rendimentos do investimento. A Coface optou deliberadamente por não alterar a sua apetência pelo risco ou alocação de activos.
- Um rácio de pagamento de dividendos de pelo menos 80%, um aumento de 20 pontos em relação ao *Fit to Win*, com um rácio de solvência num novo intervalo (155-175%)

Coface: for trade - Building business together

Mais de 70 anos de experiência e uma rede internacional perfeitamente articulada fazem da Coface uma referência em seguro de crédito, gestão de risco e economia global. Com a ambição de se tornar na seguradora de crédito mais ágil do mercado, os especialistas da Coface trabalham ao ritmo da economia mundial, apoiando 50.000 clientes na construção de negócios dinâmicos e de sucesso. Os serviços e soluções da Coface protegem e ajudam as empresas na tomada de decisões de crédito que permitam melhorar a sua capacidade de venda tanto no mercado doméstico como na exportação. Em 2019, a Coface empregou 4.250 pessoas e registou um volume de negócios de €1.5 bilião de euros.

<http://www.coface.pt>

COFACE SA é cotada no Compartimento A da Euronext Paris
Código ISIN: FR0010667147 / Mnemónico: COFA





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

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE - Certas declarações apresentadas neste comunicado de imprensa podem conter previsões que se relacionam, nomeadamente, com eventos futuros, tendências, projectos ou metas. Por natureza, estas previsões incluem riscos identificados ou não identificados e incertezas, e podem ser afectadas por muitos factores susceptíveis de dar origem a uma discrepância significativa entre os resultados reais e os declarados nestas declarações. Consulte o capítulo 5 "Principais factores de risco e sua gestão dentro do Grupo", do Documento de Registo do Grupo Coface de 2018 apresentado à AMF em 3 de Abril de 2019 sob o número D.19-0261, a fim de obter uma descrição de determinados factores, riscos e incertezas importantes susceptíveis de influenciar os negócios do Grupo Coface. O Grupo Coface renuncia a qualquer intenção ou obrigação de publicar uma actualização destas previsões, ou de fornecer novas informações sobre eventos futuros ou qualquer outra circunstância.