

Paris, Februar 2020

### **Neuer Strategieplan 2023: Coface baut mit „Build to Lead“ auf erfolgreichem „Fit to Win“ auf**

Build to Lead wird den in Fit to Win eingeleiteten geschäftlichen und kulturellen Wandel erweitern und vertiefen. Insbesondere wird der neue Plan:

- das Risikomanagement und die Underwritingpolitik weiter stärken
- den Service sowie die kommerzielle und operative Effizienz stärken
- Investitionen in ausgewählte Wachstumsinitiativen in der Kreditversicherung sowie in Spezialsparten umfassen
- die Finanzkraft und Bilanz stärken
- die finanziellen Ziele erhöhen, die über den gesamten Zyklus hinweg gültig sind:
  - Combined Ratio bei ca. 80%, eine Verbesserung um 3 Prozentpunkte gegenüber Fit to Win
  - RoATE bei 9,5%, ein Ziel, das den erwarteten Rückgang der Investitionsrenditen berücksichtigt
  - Dividendenausschüttungsquote mindestens 80%, was einer Erhöhung um 20 Punkte gegenüber Fit to Win entspricht, mit einem Solvabilitätsquote in einem neuen Zielbereich (155-175%).

#### **Xavier Durand, CEO von Coface, kündigte an:**

"Unser neuer strategischer Plan Build to Lead wird die Erfolge von Fit to Win, unserem vorherigen Plan, nutzen. Er ist in mehreren Überzeugungen verankert: Die Kreditversicherung ist ein Dienstleistungsgeschäft mit starken Eintrittsbarrieren und langfristigem strukturellen Wachstum. Coface verfügt über wichtige Trümpfe, die es in diesem attraktiven Markt zu nutzen gilt: starke Fachkompetenz, Größe und Flexibilität, die wir weiter ausbauen werden. Wir werden den geschäftlichen und kulturellen Wandel, der bei Coface im Gange ist, vertiefen und ausweiten, um ein anerkannter Branchenführer zu werden.

Build to Lead wird auch darauf abzielen, die Spezialgeschäfte (Factoring, Single Risk und Bonding, Informationen) zu entwickeln, die von der globalen Infrastruktur von Coface profitieren und profitable Wachstumsmöglichkeiten generieren können.

Da sich das globale Wachstum und der Handel verlangsamen und die Volatilität und Unberechenbarkeit zunimmt, sind die Prinzipien, die unseren bisherigen Erfolg angetrieben haben, heute noch relevanter:

- Die Priorität wird weiterhin auf einem disziplinierten Underwriting liegen, wobei eine bessere Servicequalität und eine größere Effizienz erreicht werden sollen.
- Das Streben nach profitablen Wachstum, differenziert nach Märkten und Segmenten.

- Der Schutz einer robusten Bilanz zur Unterstützung von Initiativen und Möglichkeiten für profitables Wachstum.
- Attraktive Renditen und langfristige Wertschöpfung.

Aus finanzieller Sicht heben wir alle unsere Ziele an: ein Combined Ratio über den gesamten Zyklus von rund 80% und eine durchschnittliche Rendite auf das Sachkapital von 9,5%, eine Steigerung trotz des erwarteten Rückgangs der Rendite des Anlageportfolios aufgrund niedriger Zinsen. Schließlich wollen wir mindestens 80% unseres durchschnittlichen Nettogewinns an unsere Aktionäre zurückgeben.

Das Engagement unserer Mitarbeiter und Partner auf der ganzen Welt wird unseren Erfolg und die Qualität unserer Kundenerfahrung vorantreiben".

### **Der Fit to Win-Strategieplan hat alle Ziele erreicht oder übertroffen**

Erstens hat die Coface durch die Stärkung ihrer Risikoinfrastruktur, sei es im Bereich der Prävention oder des Managements, ihre technische Rentabilität in einem zunehmend ungünstiger werdenden wirtschaftlichen Umfeld wiederhergestellt. Der Kosteneinsparungsplan hat sein Ziel von 30 Mio. Euro im Jahr 2018 deutlich übertroffen und erreichte 2019 jährliche Einsparungen von 48 Mio. Euro, fast 10% der ursprünglichen Kostenbasis. Die Combined Ratio erreichte im Jahr 2019 77,7% und lag damit deutlich unter den angestrebten 83% über den gesamten Zyklus.

Durch die Konzentration auf die Servicequalität hat die Kundenbindung ein Rekordniveau erreicht. Das Streben nach größerer kommerzieller Effizienz hat die Zahlen des Neugeschäfts angekurbelt. Und zum ersten Mal seit vielen Jahren hat Coface zwei Übernahmen, PKZ und GIEK Kredit, angekündigt. Sie werden ihr Netzwerk erweitern und ihre Fähigkeiten in zwei Regionen, die für ihre langfristige Wachstumsstrategie wichtig sind, weiter stärken.

Was die Kapitaleffizienz betrifft, so hat die französische Regulierungsbehörde ACPR der Coface erlaubt, ihr internes Teilmodell zur Berechnung ihrer Solvenzkapitalanforderung zu verwenden. Ende 2019 hat die Solvabilität von Coface mit 190% einen Rekordstand erreicht. Während der gesamten "Fit to Win"-Phase wird die Coface 390 Millionen Euro an ihre Aktionäre zurückerstattet haben, ohne dass sich ihre Kapitalposition oder ihre Investitionsfähigkeit verschlechtert hat.

### **Build to Lead wird den geschäftlichen und kulturellen Wandel weiterführen**

Der strategische Plan Build to Lead basiert auf der Überzeugung, dass die Kreditversicherung ein attraktives Dienstleistungsgeschäft mit hohen Eintrittsbarrieren und einem Wachstumspotenzial ist, in dem Coface über starke Fähigkeiten verfügt, die sie zu vertiefen sucht: ihre Fähigkeiten, ihre Größe und ihre Agilität.

Das wirtschaftliche Umfeld, in dem Coface tätig ist, wird immer weniger vorhersehbar. Seit 2017 verlangsamt sich das globale Wirtschaftswachstum aufgrund langfristiger Trends (Bevölkerungsalterung, Marktsättigung). Die Anhäufung privater Schulden und die Verfolgung einer unkonventionellen Geldpolitik durch zahlreiche Zentralbanken hat zu einer Vervielfachung der "Zombie"-Unternehmen geführt. Folglich nehmen die Risiken zu (geringere Kundenaktivität, progressive Zunahme der Ausfälle, zunehmende Häufigkeit von schwer oder unmöglich zu prognostizierenden Ereignissen, die politisch, sozial oder sogar gesundheitlich bedingt sind). Aber dieses Umfeld bietet auch Chancen für Coface (stärkere Nachfrage nach Versicherungen, steigender Finanzierungsbedarf, höhere Nachfrage nach relevanten Informationen, Möglichkeit der Neubewertung von Risiken).

Dieser neue Plan wird die laufenden Veränderungen bei Coface erweitern und vertiefen, um als führend in der Branche anerkannt zu werden. Er umfasst zwei Arten von Initiativen, um das Geschäft voranzutreiben: die erste für das Kernkreditversicherungsgeschäft und die zweite für Spezialgeschäfte.

Unser Kreditversicherungsgeschäft zielt auf die höchsten Standards in der Branche ab, und zwar durch drei strategische Richtungen:

- Vereinfachung und Digitalisierung unseres operativen Modells: Ein einfacheres Betriebsmodell ist der Schlüssel zu einer besseren Qualität der Dienstleistungen und zur Verringerung der Kosten und Fehlerrisiken. Es ermöglicht auch, Ressourcen freizusetzen, die in Innovationen reinvestiert werden können, die sich auch leichter in bestehende Systeme integrieren lassen;
- Differenzierung durch Risiko- und Informationsexpertise: Die Coface wird ihre Fähigkeiten im Bereich der Risikozeichnung, des Informations- und Schadenmanagements weiter ausbauen. Sie wird in neue Technologien investieren und die Vorteile ihres internen Teilmodells in ihr Underwriting integrieren;
- durch selektives Wachstum Werte schaffen: Coface wird weiterhin in ausgewählte Märkte investieren und dabei ein differenziertes Wachstum fördern. Schließlich wird Coface ihren segmentierten Ansatz zur Förderung eines rentablen Wachstums beibehalten.

Build to Lead wird die Möglichkeiten von Coface in Spezialgeschäften, die an die Kreditversicherung angrenzen, wirksam einsetzen. Sie wird die bestehende Risiko- und Rechtsinfrastruktur der Gruppe nutzen und ein Portfolio von Wachstumsoptionen aufbauen:

- Factoring: Coface hat einen Aktionsplan definiert, der von einem neuen Führungsteam in Deutschland umgesetzt wird, um ein profitables Wachstum zu generieren und die Margen des Factoring-Geschäfts in Deutschland und in Polen mit dem Gesamtziel der Gruppe in Einklang zu bringen;
- Single Risk und Bonding: Von einer sauberen Basis aus und innerhalb ihrer unveränderten Risikobereitschaft will Coface entweder durch das bestehende Geschäft (Single Risk) oder durch eine umsichtige und schrittweise Ausweitung auf neue Geschäfte oder Standorte für Bonding wachsen;



## P R E S S E M E L D U N G

- Informationen und Dienstleistungen: Die Informationswelt ist einem massiven Wandel unterworfen. Coface ist von seinen einzigartigen Vorteilen überzeugt und möchte bestehende Angebote besser vermarkten und neue kommerzielle Angebote ausloten, um das Wachstum in diesen Bereichen zu beschleunigen.
- Build to Lead will leverage Coface assets in specialty businesses, adjacent to credit insurance. It will leverage the Group's existing risk and legal infrastructure, building a portfolio of growth options:

### **Coface setzt sich mit diesem Plan höhere finanzielle Ziele**

Mit dieser Strategie wird Coface anspruchsvollere finanzielle Ziele erreichen als im Fit to Win-Plan. Konkret:

- Eine Combined Ratio bei 80% über den gesamten Zyklus, eine Verbesserung um 3 Punkte.
- Eine durchschnittliche Rendite von 9,5% auf das materielle Eigenkapital über den gesamten Zyklus. Das Ziel wird trotz des kontinuierlichen Rückgangs der Investmentrenditen erhöht. Coface hat sich bewusst dafür entschieden, die Risikobereitschaft und Vermögensallokation nicht zu ändern.
- Die Dividendenausschüttungsquote soll mindestens 80% betragen, was einer Erhöhung um 20 Punkte gegenüber Fit to Win entspricht, mit einer Solvabilitätsrate in einem neuen Zielbereich: 155 bis 175%.

Mehr Informationen auf der Coface-Webseite <https://www.coface.com/Investors/financial-results-and-reports>.

### **KONTAKTE**

#### **MEDIEN**

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

#### **ANALYSTEN / INVESTOREN**

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

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

#### **FINANCIAL INFORMATION**

This press release, as well as COFACE SA's integral regulatory information, can be found on the Group's website:

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



## P R E S S E M E L D U N G

For regulated information on Alternative Performance Measures (APM), please refer to our Interim Financial Report for S1-2019 and our 2018 Registration Document.

### **Coface: for trade – Gemeinsam Geschäfte entwickeln**

Mit 70 Jahren Erfahrung und dem dichtesten internationalen Netzwerk ist Coface ein bedeutender Kreditversicherer, Partner im Risikomanagement von Unternehmen und in der globalen Wirtschaft. Mit dem Anspruch, der agilste Kreditversicherer weltweit zu werden, unterstützt Coface 50.000 Kunden dabei, Geschäfte aufzubauen und dynamisch zu entwickeln. Die Produkte und Dienstleistungen schützen Unternehmen im nationalen und internationalen Business und helfen ihnen, Kreditentscheidungen zu treffen. 2020 hatte Coface rund 4.250 Mitarbeiter in 100 Ländern und erzielte einen Umsatz von ca. 1,5 Mrd. Euro.

[www.coface.de](http://www.coface.de)

COFACE SA ist an der Börse notiert: Euronext Paris – Compartment A  
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

