

[Link alla pagina web](#)

FORTE DEI SUCCESSI STRATEGICI, **COFACE** LANCIA BUILD TO LEAD, IL NUOVO PIANO STRATEGICO 2023

(agenparl) - magonza (parigi) gio 05 marzo 2020 Build to Lead amplia e approfondisce la trasformazione culturale e di business di **Coface** iniziata con il piano strategico Fit to Win. Il nuovo piano ha l'obiettivo di: - Continuare a rafforzare la gestione dei rischi e l'attività di underwriting - Migliorare il servizio, l'efficienza commerciale e operativa - Investire in iniziative di crescita selezionate di assicurazione crediti e in attività specializzate - Mantenere la solidità di bilancio **Coface** aumenta gli obiettivi finanziari, che sono estesi per tutto il ciclo: - Un combined ratio dell'80% a medio ciclo, in miglioramento di 3 punti rispetto a Fit to Win - Un RoATE durante il ciclo del 9,5%, obiettivo che tiene in considerazione il calo atteso del rendimento del portafoglio finanziario - Un payout ratio di almeno l'80%, vale a dire un aumento di 20 punti rispetto al Fit to Win, con un solvency ratio in un nuovo intervallo target (da 155% a 175%) Xavier Durand, Group CEO di **Coface**, ha dichiarato: «Il nostro nuovo piano strategico Build to Lead continua il piano precedente caratterizzato da numerosi successi. Fa affidamento su alcune convinzioni: l'assicurazione crediti è un'attività di servizi, con forti barriere all'ingresso e una crescita strutturale di lungo periodo. **Coface** dispone di grandi asset: forti competenze, dimensione e agilità, tutti aspetti che continueremo a rafforzare. Questo nuovo piano mira quindi a rafforzare e ad ampliare la trasformazione culturale e di business messa in atto da **Coface** per diventare un leader riconosciuto nel settore. Build to Lead ha anche l'obiettivo di sviluppare attività specializzate (Factoring, Single Risk & Cauzioni, Servizi Informativi) che beneficiano dell'infrastruttura di **Coface** nel suo insieme e costituiscono opportunità di crescita profittevoli. In un contesto economico in rallentamento, in cui gli imprevisti e volatilità sono sempre più numerosi, fonte di rischio ma anche opportunità, i principi fondamentali alla base del nostro successo rimangono più che mai attuali: - Priorità nella gestione dei rischi e allo stesso tempo migliorare la qualità del servizio e maggiore efficienza; - Perseguire nella crescita proficua, differenziata per mercati e segmenti di clienti; - Mantenimento di un bilancio solido per sostenere opportunità di crescita vantaggiose; - Rendimenti attrattivi e

creazione di valore nel lungo periodo. Sul piano finanziario, aumentiamo tutti i nostri obiettivi. **Coface** mira ad un combined ratio a medio ciclo dell'80%, in miglioramento di 3 punti, e un rendimento sui fondi propri tangibili in media del 9,5%, in crescita malgrado il calo atteso della redditività del portafoglio di investimento. Infine, aspiriamo a un tasso di distribuzione dei risultati almeno dell'80%. Il successo del piano dipenderà, come il precedente, dalla mobilitazione dei nostri collaboratori e partner in tutto il mondo, in particolare dal miglioramento della qualità del servizio offerto ai nostri clienti.» Il piano Fit to Win ha raggiunto o superato tutti gli obiettivi. Nel corso degli ultimi anni, **Coface** ha complessivamente raggiunto o superato gli obiettivi del piano Fit to Win. Innanzitutto, il rafforzamento della struttura di gestione e prevenzione dei rischi ha permesso a **Coface**, in un contesto sempre meno favorevole, di migliorare l'andamento tecnico. Il piano economico di riduzione dei costi ha ampiamente oltrepassato l'obiettivo 2018 di 30M€ registrando un risparmio di 48M€ nel 2019, circa il 10% del costo iniziale. Il combined ratio ha così raggiunto il 77,7% nel 2019, livello nettamente migliorato rispetto all'obiettivo di medio ciclo fissato all'83%. Particolare attenzione alla qualità del servizio che ha portato a un aumento della client retention con livelli record. La ricerca di una forte efficienza commerciale ha rafforzato le performance di business. Infine, **Coface** ha annunciato due nuove acquisizioni PKZ e GIEK Kredit, le prime dopo molti anni, che le consentono di ampliare la propria rete e rafforzare le competenze in regioni strategiche. Sul piano dell'efficienza in capitale infine, **Coface** ha ottenuto da parte regolatore francese ACPR l'autorizzazione all'utilizzo del Modello interno Parziale per il calcolo del fabbisogno del margine di solvibilità. A fine 2019, la solvibilità di **Coface** ha raggiunto un livello record pari al 190%. Per l'intera durata del piano, **Coface** avrà restituito ai propri azionisti 390M€, rafforzando la solidità finanziaria e mantenendo la capacità di investimento. Build to Lead ha l'obiettivo di ampliare e approfondire la trasformazione iniziata con il Fit to Win. Il piano Build to Lead si basa su una convinzione fondamentale: l'assicurazione crediti è un'attività di servizi attrattiva, con forte barriera all'ingresso e in crescita: **Coface** dispone di forti risorse che verranno rafforzate: competenze, dimensione e agilità. Il contesto economico in cui **Coface** opera è diventato sempre meno prevedibile. A partire dal 2017, la crescita mondiale ha subito un rallentamento causa l'effetto di alcune tendenze a lungo termine (invecchiamento demografico, saturazione di numerosi mercati). L'accumulo del debito private e il proseguimento delle politiche non convenzionali da parte di molte banche centrali portano alla moltiplicazione delle imprese cosiddette «zombi». Di conseguenza, lo scenario è contornato da numerosi rischi (calo dell'attività clienti,

progressivo aumento dei fallimenti, maggiore frequenza di avvenimenti politici, sociali e persino sanitari imprevedibili) ma anche di opportunità da cogliere (aumento della domanda di copertura, necessità di finanziamento e informazione, opportunità di re-pricing). Il nuovo piano strategico ha l'intento di rafforzare ed ampliare la trasformazione culturale e commerciale di **Coface** per essere riconosciuti come leader nel settore. Il piano si basa su due tipologie di iniziative rivolte al mercato chiave dell'assicurazione crediti ma anche ad attività specializzate, correlate all'assicurazione crediti e che beneficiano della sua struttura. L'ambizione dell'attività di assicurazione crediti è raggiungere il livello più alto in termini di performance e di competenza all'interno del settore, attraverso tre punti strategici: - Semplificare e digitalizzare il modello operativo: la semplificazione del modello operativo facilita il raggiungimento di un livello maggiore di qualità dei servizi, contenendo i costi e i rischi di errore. Consente inoltre di liberare risorse in favore dell'innovazione facilitando l'integrazione nei sistemi esistenti. - Differenziarsi grazie alla competenza in termini di rischi e informazione: **Coface** proseguirà con il rafforzamento delle sue capacità di underwriting, di informazione e gestione sinistri, investirà nelle nuove tecnologie e integrerà i benefici del suo Modello Interno Parziale nelle attività underwriting. - Creare valore da una crescita selettiva: **Coface** continuerà ad investire in alcuni mercati, privilegiando una crescita differenziata a seconda dei paesi. Infine, **Coface** indirizzerà i bisogni di alcuni target specifici di clientela allo scopo di rafforzare la dinamica di crescita. Build to Lead mira anche a valorizzare al meglio gli asset di **Coface** in alcune attività specializzate, complementari all'assicurazione crediti che fanno affidamento alla struttura dell'assicurazione crediti e alle conoscenze storiche; si tratta soprattutto di creare un portafoglio di crescita nelle seguenti attività: - Factoring: **Coface** ha un piano d'azione, gestito da un nuovo team, che mira a far diventare questa attività, sia in Germania che in Polonia, un'offerta la cui redditività è uguale a quella dell'intero gruppo, con una crescita proficua a lungo termine. - Single Risk e Cauzioni: su una base sana e nel contesto di una propensione al rischio invariata, **Coface** vuole crescere sia nel quadro delle attività esistenti (Single Risk), sia prevedendo un'estensione cauta e graduale a nuovi paesi o attività di cauzioni. - Informazioni e servizi: in una sfera dell'informazione in profondo cambiamento, **Coface** dispone di asset unici. Una miglior valorizzazione delle offerte esistenti e l'esplorazione di nuove offerte commerciali possono accelerare la crescita di questa attività che richiede poco capitale regolamentare. Questa strategia permetterà il raggiungimento di obiettivi finanziari maggiori rispetto al piano precedente. In

particolare: - Combined ratio a medio ciclo di ~80%, obiettivo in miglioramento di 3 punti. - Rendimento sui fondi propri tangibili in media del 9,5% a medio ciclo: in crescita malgrado il calo atteso della redditività del portafoglio di investimento. **Coface** ha scelto deliberatamente di non modificare la propensione al rischio. - Tasso di distribuzione dei risultati almeno dell'80%, ossia una crescita di 20 punti rispetto al Fit to Win, per un solvency ratio in un nuovo intervallo target (da 155% a 175%) **Coface** ha presentato il piano Build to Lead il 25 febbraio 2020 in occasione dell'Investor Day a Parigi. Le presentazioni sono state diffuse in diretta Webcast. I documenti sono disponibili sul sito di **Coface** <https://www.coface.com/fr/Investisseurs> Fonte/Source: <https://www.coface.it/News-Pubblicazioni/News-sul-mondo-Coface-Coface/Forte-dei-successi-strategici-Coface-lancia-Build-to-Lead-il-nuovo-piano-strategico-2023> Listen to this