

Paris, 25 Şubat – 7:30

Coface stratejik başarılarını temel alarak hazırladığı “Build to Lead” adlı yeni 2023 stratejik planını uygulamaya koydu

- “Build to Lead” stratejisi, “Fit to Win” ile başlatılan iş ve kültürel dönüşüm sürecini daha da derinleştirecek ve genişletecek. Yeni plan özellikleri:
 - Risk yönetimini ve sigortalamaya disiplinini güçlendirmeye devam edecek
 - Hizmet sunumunu iyileştirilecek, ticari ve operasyonel verimliliği arttıracak
 - Ticari alacak sigortası alanında ve uzmanlık faaliyet alanlarında seçili olan büyüme girişimlerine yatırım yapacak
 - Bilanço sağlamlığını koruyacak;
- Coface dönem boyunca geçerli olacak tüm finansal hedeflerini yükseltti:
 - Bileşik oran” Fit to Win” ile karşılaştırıldığında 3 puanlık bir artış ile dönem boyunca %~80 olacak
 - “RoATE” dönem boyunca %9,5 olacak; bu hedef yatırım getirilerinde beklenen düşüş dikkate alınarak belirlenmiştir
 - Kar payı ödeme oranı “Fit to Win” planına göre yaklaşık 20 puanlık bir artış ile en az %80 olacak; ödeme gücü oranı için yeni hedef aralık %155-175 olacak

Coface CEO’su Xavier Durand’ın açıklaması:

“Build to Lead adını verdiğimiz yeni stratejik planımız, bir önceki planımız olan Fit to Win ile elde edilen başarıları daha da yüksek seviyelere ulaştıracaktır. Bu yeni strateji, ticari alacak sigortası işinin giriş engellerinin güçlü olduğu ve yapısal büyümenin uzun vadede gerçekleştiği bir faaliyet alanı olduğu düşüncesi temel alınarak hazırlanmıştır. Coface’in bu cazip pazarda kaldıraç etkisi ile kullanabileceği önemli değerleri bulunmaktadır: Güçlü uzmanlıklarımız, ölçek ve güçlendirmeye devam edeceğimiz atikliğimiz. Sektörde liderliğimizi kabul ettirmek için Coface’in halihazırda sürdürdüğü iş ve kültürel dönüşüm sürecini daha da derinleştireceğiz ve genişleteceğiz.

Build to Lead ayrıca küresel Coface altyapısından (faktoring, tek risk ve kefalet sigortası, bilgi hizmetleri) yararlanacak ve kârlı büyüme fırsatları yaratabilecek işletmelerin geliştirilmesini de amaçlamaktadır.

Küresel büyüme ve ticaret yavaşladıkça ve volatilite ve öngörülemezlik arttıkça, geçmişteki başarılarımızda belirleyici rol oynayan ilkelerimiz bugün daha da fazla önem kazanmıştır:

- Disiplinli çalışmaya öncelik vermeye devam ederken, daha iyi hizmet kalitesine ve daha yüksek verimlilik seviyelerine ulaşılacaktır
- Piyasalar ve segmentler bazında farklılaştırılmış kârlı büyüme hedeflenecektir
- Kârlı büyüme girişimlerini ve fırsatlarını desteklemek için, sağlam bilançomuz korunacaktır
- Cazip getiriler ve uzun vadeli değer yaratılacaktır

Finansal açıdan bakıldığında, tüm hedeflerimizi yükseltiyoruz: Dönem boyunca bileşik oranımız yaklaşık yüzde 80 civarında olacak ve düşük faiz oranları sebebiyle yatırım portföyü getirilerinde bir azalma beklenmesine rağmen, ortalama maddi öz kaynak getirisi yüzde 9,5’e yükselecektir. Son olarak, ortalama net kârımızın en az yüzde 80’ini hissedarlarımıza dağıtmayı planlıyoruz.

Dünyanın dört bir yanındaki çalışanlarımızın ve ortaklarımızın bağlılığı başarımızın ve müşteri deneyimlerimizin kalitesinin sürükleyici etkenleri olacaktır.”

Fit to Win stratejik planı tüm hedeflere ulaştı, ya da hedefleri aştı

Coface Fit to Win planının tüm hedeflerine ulaştı, hatta bazılarının üzerine çıktı.

İlk olarak, Coface ister önleme isterse yönetim bakımından olsun risk altyapısını güçlendirerek, giderek daha az olumlu hale gelen bir ekonomik ortamda teknik karlılığını yeniden oluşturmuştur.. Maliyet tasarrufu planı 2018 için belirlenen 30 milyon € hedefini önemli ölçüde aşmıştır ve 2019 yılında başlangıç maliyet tabanının neredeyse yüzde 10'u kadar olan yıllık 48 milyon € seviyesine ulaşmıştır. Bileşik oran 2019 yılında yüzde 77,7 olarak gerçekleşmiştir; bu dönem için belirlenen yüzde 83'lük hedefin oldukça altındadır.

Hizmet kalitesi üzerinde odaklanılarak, müşteri tutma oranı rekor derecede yüksek seviyelere ulaşmıştır. Daha yüksek ticari verimlilik seviyelerine ulaşma hedefi sayesinde yeni işletme rakamları önemli ölçüde artmıştır. Öte yandan, uzun yıllardır ilk kez Coface iki yeni satın alma ilan etmiştir: “PKZ” ve “GIEK Kredi”t. Bu şirketler uzun vadeli büyüme stratejisi için önem taşıyan iki bölgede ağlarını genişleterek kapasitelerini daha da güçlendirecektir.

Sermaye verimliliği tarafında, Fransız düzenleyici kurum “ACPR Coface’ın ödeme gücü sermaye gereksinimini hesaplamak için Kısmi Dahili Modelini kullanmasına izin vermiştir. 2019 sonu itibarıyla, Coface’ın ödeme gücü yüzde 190 ile rekor seviyeye ulaşmıştır. Fit to Win dönemi boyunca, Coface sermaye pozisyonunu bozmadan ve yatırım yeteneğini kaybetmeden hissedarlarına 390 m € kâr dağıtmış olacaktır.

Build to Lead, Fit to Win ile başlatılan iş ve kültürel dönüşüm sürecini daha da ilerletecek

Build to Lead stratejik planı güçlü düşüncelere dayanmaktadır: Ticari alacak sigortası işi güçlü giriş engellerinin ve büyüme potansiyelinin olduğu cazip bir hizmet faaliyetidir ve bu alanda Coface’ın sahip olduğu becerileri, ölçeği ve atikliği daha da derinleştirmek için güçlü bir kapasiteye sahiptir.

Coface’ın faaliyet gösterdiği ekonomik ortam giderek daha öngörülemez hale gelmektedir. 2017 yılından bu yana uzun vadeli eğilimlerden dolayı küresel ekonomik büyüme yavaşlamaktadır (yaşlanan nüfus, piyasa doygunluğu). Özel sektörün borç birikimi ve çok sayıda merkez bankasının geleneksel olmayan para politikaları izlemesi “Zombi” şirketlerin katlanarak artmasına yol açmıştır. Dolayısıyla riskler artmaktadır (müşteri faaliyetlerinde azalma, temerrütlerde giderek hızlanan artış, tahmin edilmesi güç veya imkansız olayların sıklığındaki artış, siyasi, sosyal, hatta sağlık ile ilgili riskler). Ancak bu ortam aynı zamanda Coface için fırsatlar da sunmaktadır (sigorta talebinin güçlenmesi, finansman ihtiyaçlarının artması, anlamlı bilgilere olan talepteki artış, risk yeniden fiyatlandırma fırsatı).

Bu yeni plan Coface’ın sektöründe bir lider olarak kabul edilebilmesi için devam etmekte olan dönüşümleri daha da genişletecek ve derinleştirecektir. Şirket faaliyetlerini daha da geliştirmek için iki tür girişim içermektedir: Bunlardan birincisi temel ticari alacak sigortası faaliyeti, ikincisi ise şirketin kapasitesini ve bilgi birikimini daha da arttıracak ihtisas faaliyet alanlarına yöneliktir.

Ticari alacak sigortası faaliyetlerimiz, üç stratejik yönelim yoluyla sektördeki en yüksek standartları hedeflemektedir:

- **İşletme modelimizin sadeleştirilmesi ve dijitalleştirilmesi:** Daha sade bir işletme modeli, daha kaliteli hizmet sunma ve maliyetlerle hata riskini azaltmada kilit önem taşır. Mevcut sistemlere daha kolay entegre edilebilecek yenilikçilik faaliyetlerine aktarılabilecek kaynakların boşa çıkarılmasına da olanak tanır;
- **Risk ve bilgi hizmetlerindeki uzmanlık birikimi yoluyla farklılaştırma:** Coface risk değerlendirme, bilgi ve hasar yönetimi yeteneklerini geliştirmeye devam edecektir. Yeni teknolojilere yatırım yapacak ve kısmi dahili modelinin faydalarını sigortalama faaliyetlerine entegre edecektir;
- **Seçici büyüme yoluyla değer yaratma:** Coface farklılaştırılmış büyüme amacı doğrultusunda seçili piyasalara yatırım yapmaya devam edecektir. Son olarak, Coface kârlı büyüme hedefine yönelik segmentli yaklaşımını koruyacaktır. Build to Lead stratejisi, Coface'ın ticari alacak sigortası yanında diğer faaliyetlerindeki varlıklarını arttıracaktır. Bir büyüme seçenekleri portföyü oluşturarak, Grubun mevcut risk ve hukuki altyapısını geliştirecektir;
- **Factoring:** Coface karlı bir büyüme sağlamak için Almanya ve Polonya'daki factoring faaliyetlerinin marjlarını Grubun genel hedefi ile uyumlaştırmak için Almanya'da yeni bir liderlik ekibi tarafından uygulanan bir eylem planı geliştirmiştir;
- **Tek Risk ve Kefalet Sigortası:** Coface, temiz bir tabandan yola çıkarak, değişmeyen risk iştahı çerçevesinde, mevcut ticari faaliyetleri (Tek Risk) yoluyla ya da kefalet sigortasına yönelik yeni faaliyetler veya coğrafyalar için basiretli ve ilerici bir şekilde büyümek istemektedir;
- **Bilgi Hizmetleri:** Bilgi dünyası muazzam bir değişimden geçmektedir. Coface bu sermaye bakımından hafif faaliyet alanında büyümeyi hızlandırmak için sahip olduğu benzersiz varlıklara güvenmektedir ve mevcut ürünlerini daha iyi paraya çevirmek ve yeni ticari ürünler bulmak istemektedir.

Coface bu planın uygulamaya girmesinden sonra daha yüksek finansal hedeflere ulaşmak isteyecek

Coface bu strateji ile Fit to Win kapsamındaki hedeflere göre daha zorlu finansal hedeflere ulaşacaktır. Özellikle:

- 3 puanlık bir artış ile dönem boyunca %~80'lik bileşik oran
- Ortalama maddi öz kaynak getirisi dönem boyunca %9,5 olacaktır. Yatırım getirilerindeki sürekli düşüşe rağmen hedef arttırılmıştır. Coface bilinçli olarak risk iştahını veya varlık tahsisini değiştirmek istememiştir.
- Kar payı ödeme oranı Fit to Win planına göre yaklaşık 20 puanlık bir artış ile en az %80 olacak; ödeme gücü oranı için yeni hedef aralık %155-175 olacak

Coface yeni **Build to Lead** planını 25 Şubat 2020 tarihinde Paris'te düzenlenen bir yatırımcı günü sırasında tanıtmıştır. Saat 10:00'da (CET) (9:00 GMT) başlaması planlanan sunumlar web üzerinden canlı yayınlanmıştır. İlgili belgelere Coface web sitesinden ulaşabilirsiniz: <https://www.coface.com/Investors/financial-results-and-reports>.

MEDYA İRTİBAT:

Verda YAKAR – T. +90 (212) 385 99 10 verda.yakar@coface.com

Coface: Birlikte Ticareti Geliştirmek İçin

70 yıllık deneyimi ve güçlü ağı, Coface'ı ticari alacak sigortası alanında ve küresel ekonomide bir referans noktası haline getirmiştir. Sektördeki en çevik küresel ticari alacak sigortası ortağı olma hedefiyle Coface uzmanları dünya ekonomisinin nabzını tutarak 50.000 müşterisinin başarılı, sürekli olarak büyüyen ve dinamik iş faaliyetleri geliştirmelerini desteklemektedir. Grubun hizmetleri ve çözümleri, şirketleri koruyarak hem yurt içi piyasalarda hem de ihracat pazarlarında satış yapma olanaklarını arttırmak için kredi kararları almalarına yardımcı olmaktadır. 2019 yılında Coface 100 ülkedeki yaklaşık 4.250 çalışanı ile 1,5 milyar €'luk bir ciro kaydetmiştir.

www.coface.com.tr



Coface SA. is listed on Euronext Paris – Compartment B
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

SORUMLULUK REDDİ - Bu basın bülteninde yer alan belirli beyanlar, gelecekteki olaylar, eğilimler, projeler veya hedefler ile önemli ölçüde ilişkili tahminler içerebilir. Bu tahminler yapıları gereği tespit edilmiş veya edilmemiş riskler ve belirsizlikler içerirler ve gerçek sonuçlar ile bu beyanlarda belirtilen sonuçlar arasında önemli uyumsuzluklara yol açabilecek birçok faktörden etkilenebilirler. Coface Grubu'nun iş faaliyetlerini etkileyebilecek belirli önemli faktörlerin, risklerin ve belirsizliklerin bir açıklaması için, 3 Nisan 2019 tarihinde D.19-0261 sayılı yazı ile AMF'ye sunulan Coface Grubu 2018 Tescil Dokümanının "Başlıca risk faktörleri ve Grup bünyesinde nasıl yönetildikleri" başlıklı 5'inci Bölümüne bakınız. Coface Grubu bu tahminlere ilişkin herhangi bir güncelleme yayınlama ve gelecekte meydana gelebilecek olaylar veya başka koşullar ile ilgili yeni bilgiler sunma niyeti veya yükümlülüğü olmadığını beyan eder.