

2020

ÅRSREDOVISNING



Året i korthet

Digitala höjdpunkter

- » Breddning av de digitala kundservicealternativen i Storbritannien, inklusive chatboten Kai.
- » Lansering av samtals- och kundmeddelandetjänster via WhatsApp i Italien.
- » En uppgraderad digital kundportal lanserad i Frankrike, Tyskland, Polen och Spanien.

Anpassningar till regulatoriska förändringar

- » Fullbordande av den första värdepapperiseringen av en portfölj bestående enbart av italienska icke säkerställda förfallna lån och som erhållit kreditbetyget Investment Grade.
- » Fullbordande av en första värdepapperisering av italienska förfallna fordringar utan kreditbetyg.

Förvärv

- » Hoist Finance blev näst största kredithanteringspartner i Polen efter förvärv av tillgångar från GetBack.
- » Förvärv av italienska Maran Group, vilket breddar vårt erbjudande inom servicing.
- » Fullbordande av vårt största portföljförvärv någonsin genom förvärv av förfallna lån med säkerhet till ett nominellt värde av EUR ~375 miljoner i Frankrike.
- » Transaktionen gör Hoist Finance marknadsledande inom detta segment.

Strategiska initiativ

- » Outsourcing av IT infrastruktur.
- » Fortsatt effektivisering genom stängning av kundkontaktcenter i Bayonne, Frankrike.
- » Fortsatt centralisering av resurser till Shared Service Center i Wroclaw, Polen.
- » Initial etablering av nearshoring verksamhet i Bukarest, Rumänien.
- » Etablering av nytt affärsområde: Retail Banking and Business Development.

Förändringar i koncernledning och styrelse

- » Robert Kraal och Lars Wollung valdes in som nya styrelsemedlemmar på årsstämman.
- » Fabien Klecha, landschef i Frankrike antog även rollen som ansvarig för Centre of Excellence inom säkerställda förfallna fordringar.
- » Emanuele Reale blev ny Chief Sales Officer.

VD-ORD



- » Året i korthet
- » Kort om Hoist Finance
- » VD ord
- » Värdet vi skapar
- » Vår strategi
- » Centres of Excellence
- » Våra kunder
- » Hållbarhet
- » GRI-index
- » Våra medarbetare
- » Investeringsmotiv
- » Aktien
- » Banker och andra finansiella institut
- » Marknadsposition
- » Anpassning till marknadsförändringar
- » Tillgångsklasser
- » Bankplattform
- » Riskhantering

- » Förvaltningsberättelse
- » Femårsöversikt
- » Bolagsstyrningsrapport
- » Styrelsen
- » Koncernledningen
- » Räkenskaper
- » Redovisningsprinciper
- » Noter
- » Årsredovisningens undertecknande
- » Revisionsberättelse
- » Definitioner
- » Aktieägarinformation, finansiell kalender och IR-kontakt

Ett år med fokus på leverans

Covid-19-pandemin verkar ha gått in i en mer stabil fas i Europa och läget förbättras långsamt. Livet återgår sakta till det normala och ekonomin börjar återhämta sig. Jämfört med finanskrisen 2008 då bankerna ansågs vara en bidragande orsak till krisen, är de nu en del av lösningen eftersom de överför stöd till företag och konsumenter. Vi kan hjälpa banker genom att effektivisera hanteringen av deras balansräkningar, samtidigt som vi hjälper kunder att komma tillbaka från ekonomiskt utanförskap.

Grundkonceptet i kredithanteringsbranschen är att hjälpa kunder att återbetala sina skulder genom upprättande av hållbara betalningsplaner. Även om genereringen av kassaflöden är stark, har branschen en högre skuldsättningsgrad jämfört med efter finanskrisen 2008. Vi tror att vinnarna blir de företag som har bäst tillgång till finansiering och kapital.

Pandemin har orsakat ekonomiska svårigheter för såväl individer som företag, och vi förväntar oss därför att marknaden kommer att fortsätta växa. Vi tror också att såväl säljare som köpare av säkerställda förfallna fordringar fortsätter att agera disciplinerat.

Vår långsiktiga marknadssyn är därför positiv. Tillgång till säkerställda förfallna fordringar kommer att öka på våra marknader, och vi förväntar oss sund konkurrens. Framöver kommer vi att fokusera ännu mer på våra kunder, deras behov och hur vi kan hjälpa dem tillbaka från ekonomiskt utanförskap. Jag är stolt över vårt löfte att stå vid våra kunders sida, By Your Side, och hjälpa dem fullfölja sina åtaganden. Det vi gör för våra kunder varje dag är viktigt, meningsfullt och relevant. Vi har rätt kompetens, erfarenhet och inställning för att kunna leverera. Vi har en effektiv strategi som bygger på digitalt ledarskap och ständiga förbättringar samt att bygga vidare på vår banklicens.

Gradvis återgång till det normala

Under det andra kvartalet har nästan alla medarbetare på Hoist Finance arbetat på distans. Alla kundkontaktcenter har varit fullt verksamma, och jag är imponerad av våra medarbetares flexibilitet och engagemang. På vissa marknader har våra kollegor sakta börjat återgå till att arbeta från våra kontor. Baserat på den feedback och kunskap som vi har inhämtat under denna period, ser vi att det finns vissa fördelar med att arbeta på distans som vi kommer att fortsätta utforska.

Inkasseringarnivån under andra kvartalet motsvarade vår tidigare prognos på cirka 90 procent. Verksamheten förbättras stadigt, och allteftersom domstolar öppnar upp igen återgår vi sakta till normal verksamhet. Baserat på tidigare finanskriser förväntar vi oss en gradvis återhämtning



”

Vi kommer att fokusera ännu tydligare på våra kunder, deras behov och hur vi kan hjälpa dem tillbaka från ekonomiskt utanförskap.

”

av en betydande del av det andra kvartalets bortfall. De framåtblickande nedskrivningar som gjorts på grund av covid-19-effekter baseras med försiktighet på denna utveckling, och pekar ut en positiv riktning framgent.

Digitalt ledarskap

Vår strategi är att vara den digitala branschledaren, och den digitala inkasseringen har under kvartalet fortsatt att öka. 19 procent av vår totala inkassering sker nu helt digitalt. Baserat på positiv feedback från våra kunder och potentialen för att öka inkasseringarnivån via digitala kanaler, har vi bestämt oss för att etablera ett digitalt affärsområde, där vi nu arbetar med att rekrytera en stark och erfaren ledare. Det digitala inkasseringsteamet kommer att ha fullt ansvar för våra digitala kanaler. Att skapa positiva kundresor och fortsätta att utveckla produkter, tjänster och funktionalitet kräver ett holistiskt ledarskap som grundar sig på alla aspekter av kundupplevelsen.

NYCKELTAL



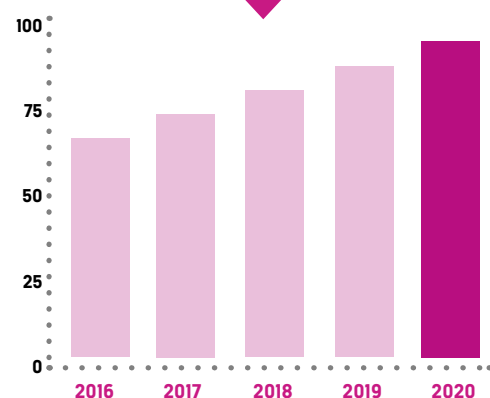
- » Året i korthet
- » Kort om Hoist Finance
- » VD ord
- » Värdet vi skapar
- » Vår strategi
- » Centres of Excellence
- » Våra kunder
- » Hållbarhet
- » GRI-index
- » Våra medarbetare
- » Investeringsmotiv
- » Aktien
- » Banker och andra finansiella institut
- » Marknadsposition
- » Anpassning till marknadsförändringar
- » Tillgångsklasser
- » Bankplattform
- » Riskhantering

- » Förvaltningsberättelse
- » Femårsöversikt
- » Bolagsstyrningsrapport
- » Styrelsen
- » Koncernledningen
- » Räkenskaper
- » Redovisningsprinciper
- » Noter
- » Årsredovisningens undertecknande
- » Revisionsberättelse
- » Definitioner
- » Aktieägarinformation, finansiell kalender och IR-kontakt

Nyckeltal

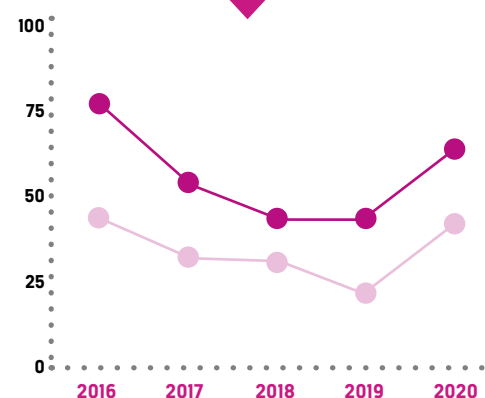
FÖRVÄRV AV FORDRINGSPORTFÖLJER (MSEK)

5 952



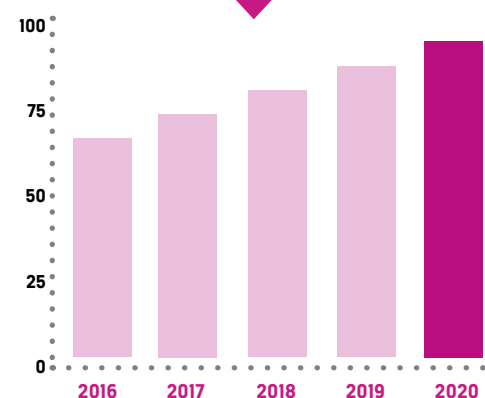
K/I-TAL

76%



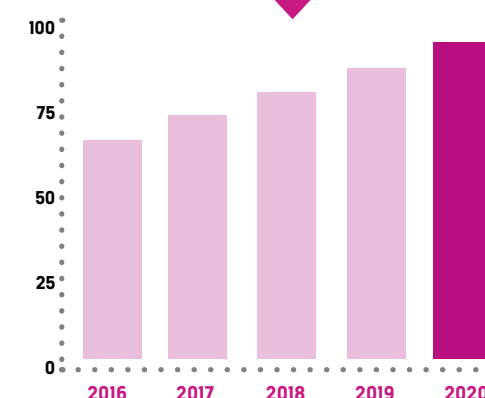
RESULTAT FÖRE SKATT (MSEK)

748



AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL

13%



MSEK

Summa rörelseintäkter

Resultat före skatt

Periodens resultat

Resultat per aktie före och efter utspädning, kr

Räntenettomarginal, %

K/I-tal, %

Avkastning på eget kapital, %

Förvärv av fordringsportföljer

EBITDA, justerad

2020

2019

2018

FINANSIELLA MÅL



- » Året i korthet
- » Kort om Hoist Finance
- » VD ord
- » Värdet vi skapar
- » Vår strategi
- » Centres of Excellence
- » Våra kunder
- » Hållbarhet
- » GRI-index
- » Våra medarbetare
- » Investeringsmotiv
- » Aktien
- » Banker och andra finansiella institut
- » Marknadsposition
- » Anpassning till marknadsförändringar
- » Tillgångsklasser
- » Bankplattform
- » Riskhantering

- » Förvaltningsberättelse
- » Femårsöversikt
- » Bolagsstyrningsrapport
- » Styrelsen
- » Koncernledningen
- » Räkenskaper
- » Redovisningsprinciper
- » Noter
- » Årsredovisningens undertecknande
- » Revisionsberättelse
- » Definitioner
- » Aktieägarinformation, finansiell kalender och IR-kontakt

Hoist Finances

mission, uppdrag och syfte

Helping People Keep Their Commitments

Att hjälpa individer uppfylla sina åtaganden är vår mission och vårt uppdrag, det är vad vi gör och varför vi går till jobbet varje dag.

By Your Side

Vid din sida är hur vi ser oss själva uppfylla detta uppdrag, att alltid vara vid våra kunders sida, samt hur vi stöder dem att bli inkluderade i det finansiella ekosystemet.

Okomplicerad, Hjälpsam och Human

Okomplicerad, hjälpsam och human är vår personlighet.

Finansiella mål

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL	>15%
EPS TILLVÄXT	15% cagr
K/I-TAL	65% till år 2021

KÄRNPRIMÄR-KAPITALRELATION	1,75-3,75% PROCENTENHETER ÖVER DET REGULATORISKA KRAVET
UTDELNINGSPOLICY	UTDELNING SKA PÅ LÅNG SIKT MOTSVARA 25-30 PROCENT AV ÅRETS NETTOVINST. UTDELNINGEN FASTSTÄLLS ÅRLIGEN MED HÄNSYN TILL BOLAGETS KAPITALMÅL OCH UTSIKTERNA FÖR LÖNSAM TILLVÄXT.

- » Året i korthet
- » Kort om Hoist Finance
- » VD ord
- » Värdet vi skapar
- » Vår strategi
- » Centres of Excellence
- » Våra kunder
- » Hållbarhet
- » GRI-index
- » Våra medarbetare
- » Investeringsmotiv
- » Aktien
- » Banker och andra finansiella institut
- » Marknadsposition
- » Anpassning till marknadsförändringar
- » Tillgångsklasser
- » Bankplattform
- » Riskhantering
- » Förvaltningsberättelse
- » Femårsöversikt
- » Bolagsstyrningsrapport
- » Styrelsen
- » Koncernledningen
- » Räkenskaper
- » Redovisningsprinciper
- » Noter
- » Årsredovisningens undertecknande
- » Revisionsberättelse
- » Definitioner
- » Aktieägarinformation, finansiell kalender och IR-kontakt