



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

2017年5月23日、パリ

コファスは新しいカスタマーポータル開設に合わせて、戦略の中心にデジタル変換を据えた

本日、コファスの新しいカスタマーポータルおよび全面リニューアルしたコファネット（CofaNet）のオンライン信用保険契約管理ツールの利用が可能になった。これら新しいソリューションで、革新的な機能、単一のアクセス、カスタマイズされた内容、高度なデザイン、リアルタイムの検索結果の表示、簡便な問い合わせの仕方を顧客に提供し始めた。

デジタル化：顧客経験価値の主軸

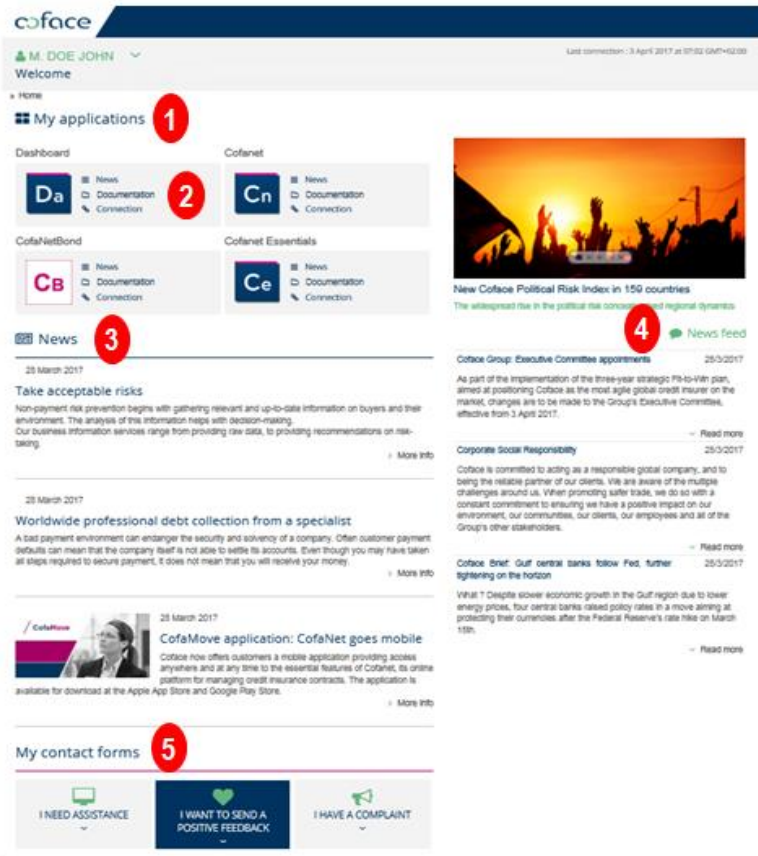
カスタマーポータルは、ユーザー経験を充実させナビゲーションを容易にするため、新しい機能を備えて改良された。新しい機能の一部として、一度のログインで顧客のビジネスに合わせた経済情報・市場関連情報、商品・ツールのドキュメントライブラリ、チュートリアルおよびFAQの全てが含まれるコファスのWebインターフェイスにアクセスでき、そしてより簡便で的確な顧客担当チームとのコンタクトが可能になった。

デジタル変換のもう一つの主要な要素はコファネット（コファスのオンライン信用保険契約管理ツール）に関わる。コファネットはモバイルツールでの利用を最適化するために、高度的にデザインが見直された。画面は動的な検索エンジンと豊富なメニューをそろえ改良された。

コファスは2012年以来、革新的なデジタルツール・商品を導入し、顧客との関係の円滑化を図っている。革新的なツール・製品には、CofaMove（リアルタイムでのポートフォリオ管理を可能にする顧客向けのモバイルアプリ）、EasyLiner（信用保険の販売を中心した中小企業向けのオンラインポータル）、CofaServe（顧客ニーズの対応性を向上するために、コファスの様々なデータを顧客データベースに統合するツール）などがある。

顧客サービスとデジタル変換はコファスの戦略の要

新しいカスタマーポータルの開設は、顧客サービスと事業効率の最適化を含むコファスの*Fit to Win*戦略の優先事項の一つである。デジタル変換と新設のポータルは、時間を節約し契約の管理を最適化したいと考えるユーザーのニーズに応えるものである。



カスタマーポータル 新機軸

① 一度のアクセスで認証情報を再入力せずに全てのコファスのインターフェイスにアクセスできる。

企業の規模、事業、国によるものを絞った内容

② IT ツール、ユーザーガイド、チュートリアル、FAQを含む 電子ライブラリー

③ 商品・ITツールに関するニュース

④ 経済・コファスに関するレポート

⑤ より簡便で的を絞ったコファスとのコンタクト

連絡先:

ジョナタン・ペレズ - Tel. 03 5402 6108 - jonathan.perez@coface.com

コファスとは

取引信用保険で世界有数の企業であるコファス・グループは、国内及び輸出取引において、取引先の債務不履行のリスクからお客様を守る為のソリューションを、全世界の企業に提供しています。2015年には、4,200名のスタッフのサポートによって、コファス・グループは14億4900万ユーロの連結売上高を計上しました。100か国における直接的及び間接的なプレゼンスによって、コファスは50,000を超える企業の200カ国以上にまたがる取引をカバーしています。コファスでは、企業の決済動向に関する独自の知見と、660名のアンダーライターと信用調査のエキスパートの専門知識に基づいた、160カ国に及ぶコントリ・リスク評価を四半期毎に発表しています。

www.coface.com

コファスSAはユーロネクスト証券市場のA部にて上場しています。

ISINコード : FR0010667147 / ティッカーシンボル : COFA





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