

Always one step ahead



1

I risultati raggiunti



2

Il contesto
di mercato



3

La visione
strategica



4

Asset distintivi e
direttrici strategiche



5

Il Piano Industriale
2019-2021



6

Gli obiettivi
per il futuro



7

Closing remarks



1

I risultati raggiunti



2

Il contesto
di mercato



3

La visione
strategica



4

Asset distintivi e
direttrici strategiche



5

Il Piano Industriale
2019-2021



6

Gli obiettivi
per il futuro



7

Closing remarks



OFFERTA INNOVATIVA E DISTINTIVA

- Rinnovato il catalogo con più di **50 nuovi prodotti Auto, Rami Elementari e Vita**
- ~ **55,0 € mln di benefici cumulati** grazie all'utilizzo della Telematica Auto
- ~ **40 € mln di benefici** derivanti dalle iniziative di **incentivazione alla canalizzazione** verso Auto Presto&Bene e MyGlass e di **ampliamento dei servizi di riparazione e assistenza**



ESPERIENZA DEL CLIENTE E DELL'AGENTE SEMPLIFICATA

- **Rilasciati 4 nuovi touch point digitali** (app, area riservata, sito, intranet agenzie)
- Nuovo processo di **vendita in mobilità** disponibile su tutta la rete agenziale
- Avviato **progetto di multicanalità integrata**: ~ **100.000 chiamate gestite** dal contact center nel 2018 a supporto della rete agenziale



DISTRIBUZIONE FISICA PIÙ EFFICACE

- Sottoscritto nuovo **accordo integrativo applicato all'intera rete** distributiva agenziale «**Patto UnipolSai 2.0**»
- **Ridotto il numero di Agenzie** da 3.140 (a fine 2015) a 2.615 (a fine 2018) con **portafoglio medio Danni in incremento** da ~ **2,0 a ~ 2,5 € mln**
- Avviato processo di specializzazione della rete agenziale attraverso l'inserimento di ~ **1.100 professionisti specializzati in Family Welfare e SME**



ECCellenza DELLA MACCHINA OPERATIVA DI BUSINESS

- ~ **46% dei sinistri Auto liquidati con il supporto della telematica**
- Estese le **reti a supporto della liquidazione sinistri** (69 Centri di Prenotazione Medica e 99 Servizi di Prenotazione Medica)
- Investimento in competenze in ambito dati (**100 nuovi professionisti**)

Unipol
GRUPPO

1.847 € mln di utile netto

consolidato normalizzato cumulato (vs. target 1.500-1.700 € mln)

386 € mln di dividendi

cumulati (vs. target ~ 400 € mln)

Solvency ratio al 163%

(vs. target 120%-160%)

UnipolSai
ASSICURAZIONI

1.866 € mln di utile netto

consolidato normalizzato cumulato (vs. target 1.400-1.600 € mln)

1.173 € mln di dividendi

cumulati (vs. target ~ 1.000 € mln)

Solvency ratio al 202%

(vs. target 150%-200%)

Mission > Evolve

UNIPOL 2019-2021
STRATEGIC PLAN

6

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

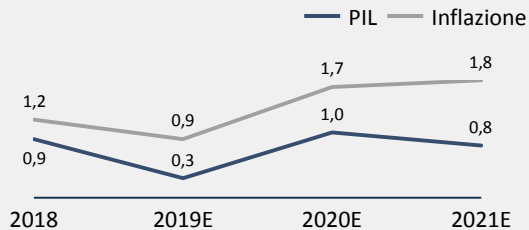
Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks

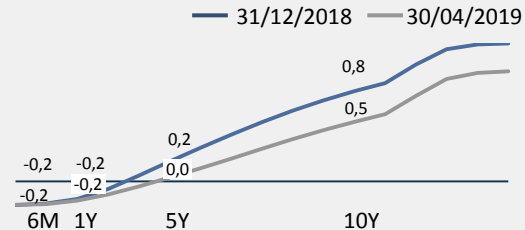


PIL e inflazione Italia (%)



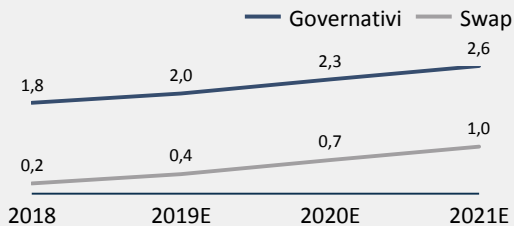
Previsioni su dati al 31/12/2018

Curva tassi swap (%)



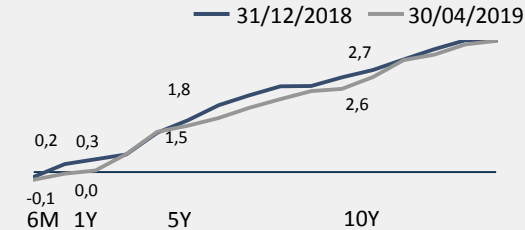
Curve al 31/12/2018 e al 30/04/2019

Tassi governativi italiani e tassi swap - 5 anni (%)



Tassi forward basati sulla curva al 31/12/2018

Curva tassi governativi italiani (%)



Curve al 31/12/2018 e al 30/04/2019

	PREMI	PROFITABILITÀ	CANALI DISTRIBUTIVI
AUTO	↔	↔	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Il canale agenziale cresce in valore assoluto e resta leader nel mercato Danni
NON AUTO	➔	↔	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crescita del canale bancario, in particolare nel Non Auto
VITA	➔	↔	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conferma della leadership del canale bancario nel mercato Vita ➤ Il canale agenziale beneficia della crescita diffusa del mercato Vita

Fonte: Previsioni Ufficio Studi Economici Unipol Gruppo



CLIENTI

- **Standard molto alti di User Experience** definiti dai leader digitali (es. Amazon, Apple, etc.)
- **Nuove forme di possesso e utilizzo dei beni** (sharing economy)
- **Accesso ai servizi in mobilità, 24/7 e da canali differenti** (Cliente ibrido)



DIGITALE E TECNOLOGIA

- **Internet of Things**
- **Artificial Intelligence**
- **Advanced Analytics e Big Data**
- **Robotizzazione** dei processi di business
- **Blockchain**



COMPETITOR

- Forte crescita del canale **bancassurance**
- Ingresso di player tecnologici nel mondo assicurativo (es. GAFA, InsurTech, etc.)



NORMATIVA

- **Distribuzione** (IDD/POG)
- **Pagamenti** (PSD 2)
- **Privacy** (GDPR)
- **Accounting** (IFRS 17)

In un contesto macroeconomico in sensibile rallentamento, il settore assicurativo può rimanere profittevole ma deve fronteggiare un business in profonda evoluzione

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks

INSURANCE LEADER

per posizionamento di mercato
sia come base Clienti danni che come quota di mercato

#1 Gruppo Assicurativo
Danni in Italia



Primo Gruppo in Italia
nel business Auto

Primo Gruppo in Italia
nel business Salute

#1 Rete Agenziale



16 milioni di Clienti

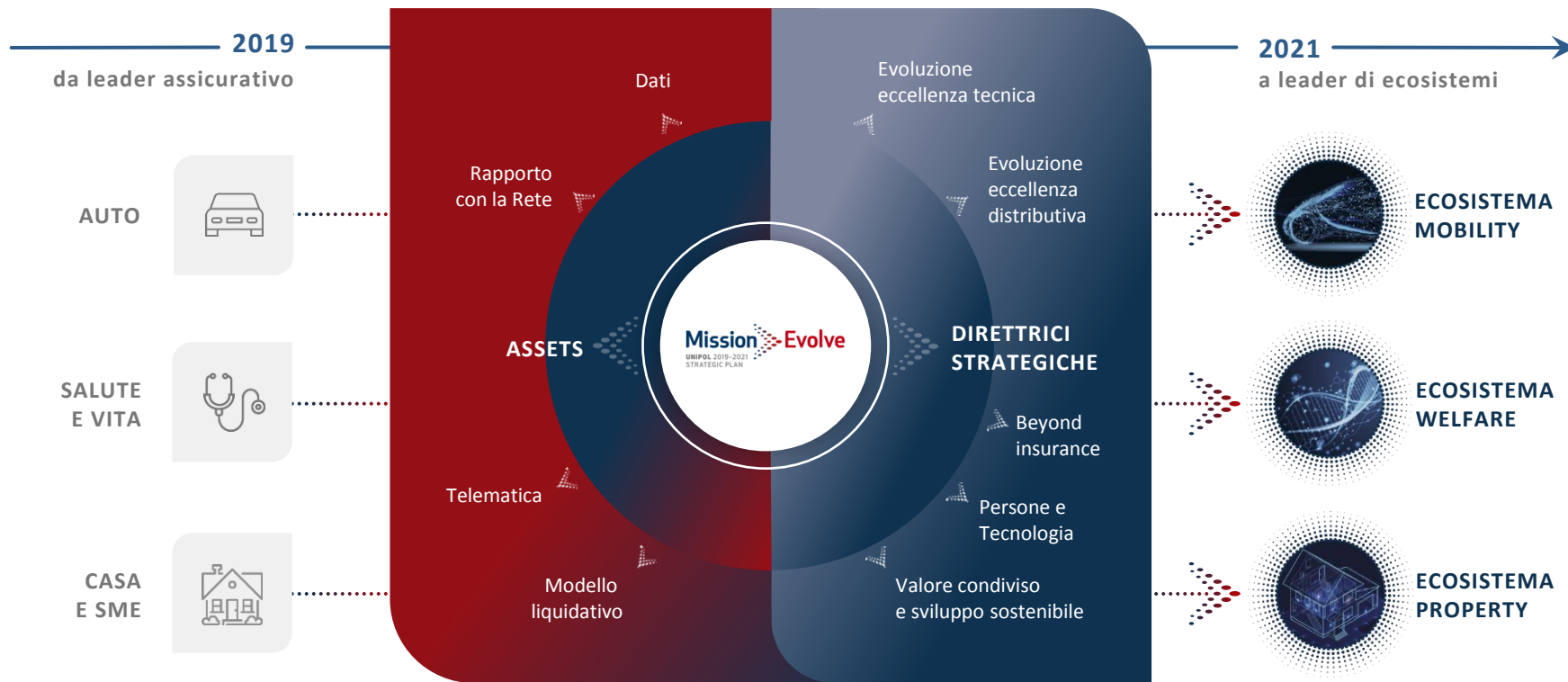
#1 Gruppo nella tecnologia
applicata nelle assicurazioni



Leader europeo nella telematica
con oltre 4 milioni di scatole nere



Leadership assicurativa basata anche sul primato di Unipol in termini di reputazione



Evoluzione del Gruppo nella Mobilità

13



- Leader nella telematica
- Servizi di pronta assistenza
- Servizi di carrozzeria e riparazione cristalli
- Servizi finanziari

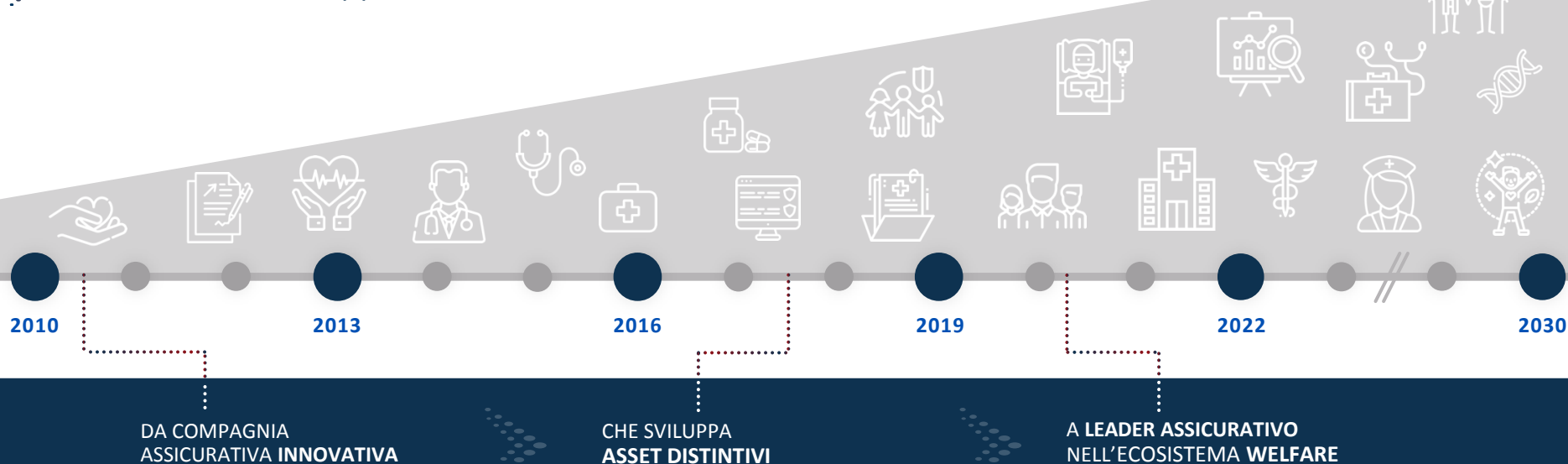
- Liquidazione telematica
- Big Data
- TSP (Telecommunications Service Provider)
- Digital analytics

- Noleggio a lungo termine
- Car Broker
- Pagamenti digitali
- Nuovi device

**ECOSISTEMA
INTEGRATO
MOBILITY**

Evoluzione del Gruppo nel Welfare

14



2010

2013

2016

2019

2022

2030

DA COMPAGNIA ASSICURATIVA INNOVATIVA

CHE SVILUPPA ASSET DISTINTIVI

A LEADER ASSICURATIVO NELL'ECOSISTEMA WELFARE

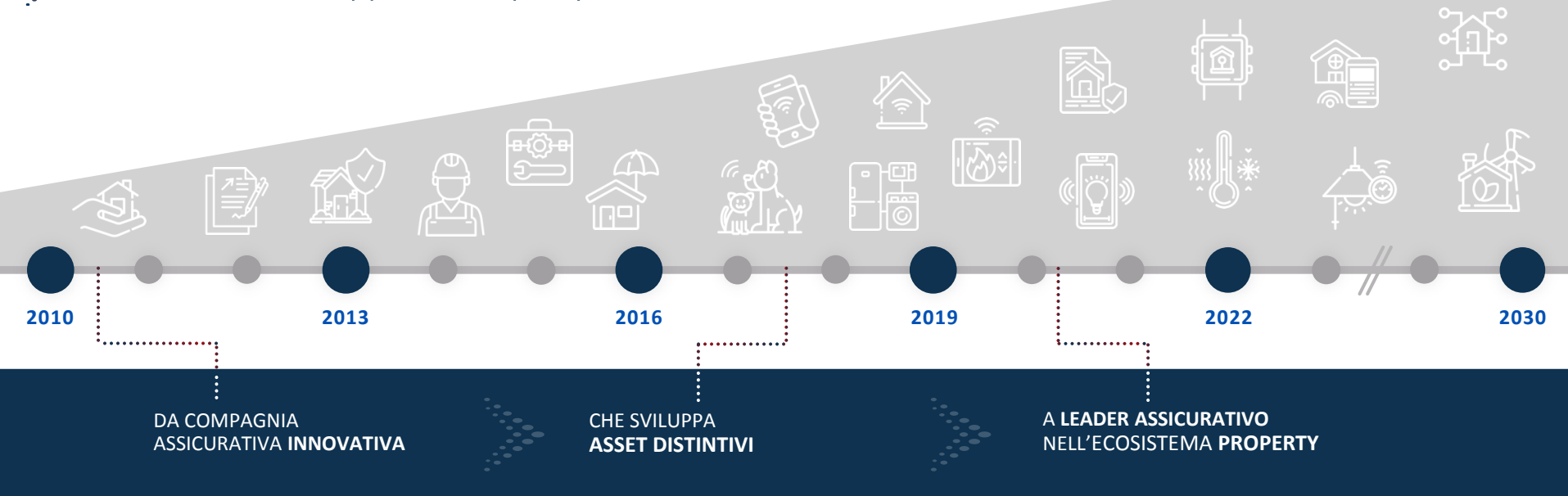
- Consolidamento posizione di leadership di UniSalute
- Gestione fondi sanitari di categoria
- Sviluppo rete di strutture convenzionate pubbliche e private

- Creazione di SiSalute
- Proposizione commerciale per la gestione delle cronicità
- Ideazione di pacchetti modulari di prevenzione personalizzata
- Centri medici specialistici di proprietà

- Flexible benefit
- Sviluppo rete centri medici
- Ampliamento delle relazioni industriali per il welfare
- Supporto alla non autosufficienza

ECOSISTEMA INTEGRATO WELFARE

Evoluzione del Gruppo nel Property



- Prima compagnia italiana a offrire coperture catastrofali in ambito retail (terremoto e alluvione)
- Introduzione gamma prodotti a taglio fisso per coperture entry level

- Offerta servizi telematici e domotica per Casa, Commercio e Impresa
- Servizio di riparazione in forma specifica integrato da servizi di assistenza
- Prodotto «Pet» con dispositivo GPS

- Domotica energetica
- Domotica al servizio delle persone
- Domotica anti-inquinamento aria ed elettrico
- Utilities

**ECOSISTEMA
INTEGRATO
PROPERTY**

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks

Leadership per capillarità e professionalità della rete distributiva del Gruppo
anche grazie all'innovativo «Patto UnipolSai 2.0»

Punti vendita
> 8.500

Intermediari
> 30.000



Velocità liquidazione
> 86% RCA cose
> 52% RCA lesioni

Leadership per qualità e velocità del servizio liquidativo

Mission > Evolve
UNIPOL 2019-2021
STRATEGIC PLAN

EVOLUTION LEADERSHIP



Dati gestiti
> 350 TB

Black Box
> 4,0 mln

Leadership nella Telematica
come elemento distintivo di servizio al Cliente, efficientamento dei processi liquidativi ed evoluzione dei modelli di pricing

Fonte: dati gestionali 2018

Leader per capillarità e professionalità della rete distributiva



➤ Partnership strategica con la prima Rete Agenziale

sul territorio italiano anche grazie alla sottoscrizione del più **innovativo patto tra una Compagnia e una rete Agenziale: il Patto UnipolSai 2.0**

➤ Significativi investimenti a supporto della Rete da parte della Compagnia

- ~ 400 figure di direzione a supporto della rete
- ~ 30 € mln di investimenti IT per la digitalizzazione dei processi nel solo periodo 2016-2018



Un punto vendita UnipolSai raggiungibile in media a soli 10 minuti da casa



Sviluppo di un modello di servizio di liquidazione distintivo nel comparto Motor



Risparmio medio per il Cliente rispetto alle tempistiche dei processi tradizionali

Cose
- 15 giorni

Persone
- 26 giorni



DIGITALIZZAZIONE



SERVIZI



OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI

- Gestione apertura del sinistro e assistenza real-time e in mobilità
- Modelli predittivi proprietari di validazione/ricostruzione del crash e di interpretazione dei dati
- Multicanalità integrata con Agenzia a servizio del Cliente in ogni momento di gestione del sinistro
- Riparazione diretta

Dati gestionali categoria due firme



Risolviamo un problema dei nostri Clienti ogni 10 secondi

Sviluppo di un modello di servizio di liquidazione distintivo nel comparto Salute



ACCESSIBILITÀ SERVIZI

- Modelli innovativi di «caring» per Clienti con patologie croniche o lungodegenze anche tramite IoT e Telemedicina



EVOLUZIONE DEI PROCESSI

- Centrale operativa dedicata e specializzata per tipologia di Cliente e con oltre 20.000 chiamate al giorno gestite



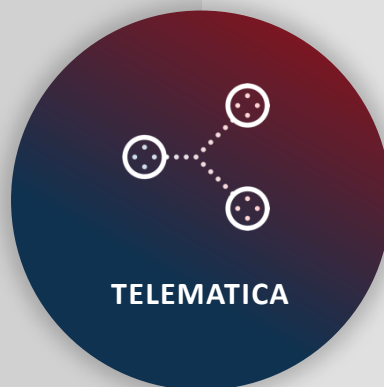
SVILUPPO RETE DI CENTRI MEDICI CONVENZIONATI

- ~ 10.000 strutture convenzionate per offrire una sempre maggiore qualità e accessibilità delle prestazioni in forma diretta

La telematica al servizio del Cliente e della Compagnia

Benefici Cliente

- **Tariffa a chilometro** con risparmi fino al 30%
- **Servizi offerti ai Clienti**
 - Assistenza ai Clienti in real time in caso di incidente
 - Geo-localizzazione del veicolo e informazioni relative al viaggio
 - Ritrovamento del veicolo in caso di furto
 - Implementazione di nuovi servizi (casa, salute, agricoltura, animali)
- **Migliore conoscenza dei reali bisogni del Cliente attraverso:**
 - Analisi di big data
 - Utilizzo dei dati per lo sviluppo di offerte dedicate



Benefici compagnia

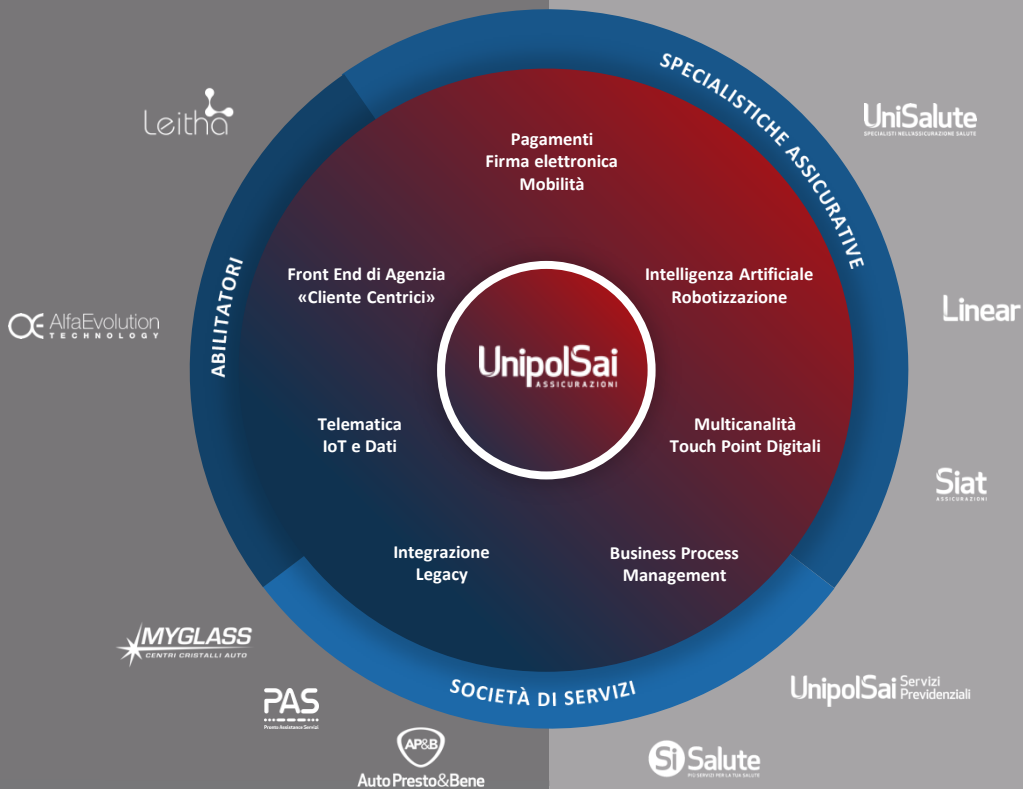
- **Sofisticazione tariffaria** grazie alla dimensione dei rischi in portafoglio
- **Elevata competitività delle tariffe** in presenza di UniBox
- **Elevato tasso di retention** della Clientela (+3 ppc rispetto al mercato)
- **Riduzione del costo sinistri**
 - Riduzione del numero di frodi
 - Miglioramento del “claims mix” (danni a cose vs. danni a persone)
 - Incremento della velocità di liquidazione

Utilizziamo la telematica per creare valore sostenibile per i nostri Clienti


 Uso dei dati per sviluppare soluzioni con forti impatti sul business

ESEMPI	INVESTIMENTI	IMPATTI SUL BUSINESS
<ul style="list-style-type: none"> Motore antifrode con l'uso dei grafi 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 100 professionisti con competenze in ambito Dati 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ~ 6 € mln annui risparmiati per maggiori frodi identificate rispetto ai livelli medi
<ul style="list-style-type: none"> Stima valore potenziale Cliente e propensione all'acquisto 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ~ 50 € mln di investimenti IT in ambito dati nel solo periodo 2016-2018 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ~ 20% di Clienti identificati ad alto valore e segmentati a cui indirizzare comunicazioni e proposte personalizzate
<ul style="list-style-type: none"> Premio di rinnovo basato su algoritmo per rischio churn e marginalità attesa 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Costituzione di Leithà come centro di competenza del Gruppo in ambito data analytics 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ulteriore incremento di 1,0 ppc del tasso di retention Auto già leader di mercato
<ul style="list-style-type: none"> Georeferenziazione per il rischio alluvione 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maggiore capacità di innovare l'offerta prodotti ➤ Sofisticazione tecniche di pricing

MODELLO INTEGRATO
BASATO SULLE
COMPETENZE
ASSICURATIVE
DEL GRUPPO
E SUI SUOI
ASSET DISTINTIVI



TECNOLOGIA COME
ELEMENTO CHIAVE
PER EVOLVERE
IL MODELLO DI BUSINESS
ED ABILITARE
LA REALIZZAZIONE
DI ECOSISTEMI

Le direttrici strategiche

Mission Evolve
UNIPOL 2019-2021
STRATEGIC PLAN

**EVOLUTION
LEADERSHIP**



**EVOLUZIONE
ECCELLENZA
TECNICA**

Garantire la redditività del business attraverso la ricerca continua di **livelli sempre più avanzati di eccellenza** sfruttando la leadership tecnica e tecnologica in ambito pricing, selezione del rischio e capacità liquidativa



**EVOLUZIONE
ECCELLENZA
DISTRIBUTIVA**

Valorizzare il brand UnipolSai come leader di servizio
Aumentare la frequenza e l'efficacia dei contatti con i Clienti
Massimizzare l'efficacia commerciale della **prima rete assicurativa italiana**, potenziandola con nuove figure professionali e il supporto integrato di canali remoti
Sviluppo **Bancassurance e Partnership**



**BEYOND
INSURANCE**

Diventare il **punto di riferimento** non solo assicurativo per i bisogni di **mobilità privata, di welfare e property, offrendo ai Clienti un ecosistema di competenze** e asset integrati a livello di Gruppo



**PERSONE E
TECNOLOGIA**

Investire in persone e tecnologia per aumentare la velocità dell'evoluzione del nostro **modello operativo orientato verso la semplificazione e l'efficienza**



**VALORE
CONDIVISO
E SVILUPPO
SOSTENIBILE**

Creare valore condiviso per il Gruppo e per i suoi stakeholder e **contribuire al raggiungimento degli SDGs** (Sustainable Development Goals) riducendo la sottoassicurazione e sviluppando prodotti e servizi che accrescano sicurezza, resilienza e sostenibilità di persone, imprese, città e territori

Mission Evolve

UNIPOL 2019-2021
STRATEGIC PLAN

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks

Insurance

Beyond Insurance

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks

Insurance

Beyond Insurance

RC Auto

- **Ulteriore innovazione modelli di pricing** mediante l'utilizzo di nuove variabili (es. cella censuaria) e tecniche di machine learning
- **Processi liquidativi ancora più innovativi** grazie alla tecnologia e internalizzazione del margine legato alla Telematica
- **Diffusione best practices e convergenza della performance reti liquidative** su danni fisici e danni materiali

Altri rischi diversi auto

- **Sofisticazione del pricing** di alcune garanzie CVT e repricing garanzia Assistenza
- Incremento della **canalizzazione dei sinistri CVT** ed evoluzione **liquidazione telematica**

Target: CoR Auto

2018	94,9%
2021	~ 92,5%

Combined Ratio RC Auto e CVT Lavoro Diretto Gruppo Unipol

Confermare la nostra leadership in un contesto competitivo sfidante anche grazie a Telematica e Dati

- Pricing e riforme**
 - Forte orientamento allo **sviluppo sui segmenti retail ad alta marginalità**
 - Gestione dinamica pricing dell'**in-force business** per migliorare la copertura del rischio effettivo assicurato
- Eccellenza processi liquidativi**
 - Maggiore utilizzo di **tecniche di riparazione diretta nel Property e nella gestione dei sinistri fenomeno elettrico**
- Tecniche innovative di mitigazione del rischio**
 - **Protezione innovativa** del conto economico da frequenti **eventi naturali di media entità**, anche **mediante il ricorso al mercato dei capitali** (es. Atmos RE)

Target: CoR Danni Non Auto	
2018	93,8%
2021	~ 90,0%

Combined Ratio Non Auto Lavoro Diretto totale Gruppo Unipol

Rafforzare la nostra leadership integrando protezione, tecnologia e servizi

Modello di offerta integrato Welfare e Vita

Offerta Welfare e Vita

- **Visione del Cliente in logica integrata Welfare e Vita** (con costituzione di una Business Unit dedicata)
- **Modello di business integrato dedicato al segmento SME** integrando l'offerta assicurativa aziende con servizi di Welfare
- Sviluppo del modello **Welfare sul segmento retail** tramite l'evoluzione dell'offerta
- **Offerta di servizi** per generare nuovi ambiti di ricavo e intermediare la spesa sanitaria
- Evoluzione **digitale** del modello di servizio alla Clientela con focus su **assistenza, cronicità e prevenzione**
- **Sviluppo della raccolta Vita** attraverso la spinta distributiva della rete agenziale e degli specialisti Family Welfare
- Focalizzazione della **raccolta Vita sul segmento protection e previdenza**

Target: Raccolta Vita UnipolSai

2018	3.129 € mln
2021	~ 3.400 € mln

Target: Raccolta UniSalute

2018	410 € mln
2021	> 500 € mln

Raccolta Lavoro Diretto a livello individuale UnipolSai S.p.A.

Evolgere il modello di offerta integrato Welfare e Vita negli ambiti SME e Retail

New business management

- **Evoluzione del modello consulenziale** «dal prodotto al portafoglio»
- **Evoluzione dell'offerta prodotti di puro rischio** con garanzie aggiuntive per la copertura dei rischi malattia e di non autosufficienza

In-force management

- Evoluzione della piattaforma «home insurance» e dei sistemi di pagamento per **intensificare la relazione con il Cliente**
- **Monitoraggio** sistematico del catalogo prodotti e **pricing dinamico**
- Sistemi di remunerazione della rete agenziale che premiano la **persistenza del portafoglio**
- **Revisione rinnovi convenzioni collettive/fondi pensione** preesistenti

**Target:
Present Value
Future Profit Margin**

2018	2,2%
2021	~ 3,0%

Metodologia di calcolo del Present Value Future Profit Margin allineata con Solvency II

Focus sulla creazione del valore

Centralità della Rete Agenziale

Posizionamento del brand

- Rilancio **investimenti in comunicazione** per:
 - valorizzare il brand UnipolSai come leader di innovazione e servizio
 - generare lead commerciali che contribuiscano in modo significativo allo sviluppo

Target e multicanalità

- **Intensificazione dei contatti commerciali con la Clientela** migliorando qualità ed efficacia delle proposte sulla base di:
 - **profilazione evoluta dei Clienti**
 - utilizzo di **canali remoti di contatto** (contact center, App) integrati attorno alla **centralità della rete agenziale**

Evoluzione assetto rete agenziale

- **Rafforzamento della copertura territoriale** promuovendo l'aggregazione delle agenzie per aumentarne dimensione e forza nel presidio del territorio

Sales effectiveness rete agenziale

- **Potenziamento** della macchina commerciale di agenzia tramite l'evoluzione e la specializzazione della **forza vendita** (es. **Family Welfare, Business Specialist**) e del **modello operativo**

Target: Raccolta Danni UnipolSai

2018	6.898 € mln
2021	~ 7.300 € mln

- **> 2,5 mln di lead** generati in arco piano
- **~ 50 mln** contatti annui Clienti
- **~ 2.000 venditori inseriti** in arco piano
- **Oltre 1 mln di chiamate di caring** a supporto dell'attività della rete agenziale all'anno

Raccolta Lavoro Diretto a livello individuale UnipolSai S.p.A.

Confermare la centralità della prima rete distributiva italiana e supportarne l'evoluzione

Sviluppo Bancassurance e Partnership

Bancassurance Arca

- **Valorizzazione dell'accordo** con **BPER, Popolare di Sondrio** e le altre Banche partner
- **Integrazione dell'offerta assicurativa** in coerenza con l'offerta bancaria
- Sviluppo **logica multicanale a supporto della vendita** e lancio di campagne per aumentare la penetrazione
- Creazione di **strutture tecniche dedicate** a supporto di BPER, Popolare di Sondrio e delle altre Banche partner

Bancassurance Incontra

- **Valorizzazione dell'accordo distributivo con Unicredit**
- Ambizione di forte crescita grazie all'**ampliamento dell'offerta su prodotti distintivi (Salute individuale Affluent, Mass e SME)**
- **Investimenti** per adeguare la **macchina operativa di Compagnia** a supporto del canale bancario in termini di risorse e sistemi informativi

Partnership Linear

- Sviluppare **accordi distributivi con player operanti in altri settori merceologici** per valorizzare le reciproche customer base
- Sviluppo di una **piattaforma tecnologica per la vendita di prodotti in modalità plug-and-play**

Target: Raccolta

Danni

2018	2021
120 € mln	~ 160 € mln

Vita

2018	2021
1.077 € mln	~ 1.600 € mln

Danni

2018	2021
136 € mln	~ 300 € mln

Danni

2018	2021
180 € mln	~ 220 € mln

Raccolta Lavoro Diretto

Posizionarsi in modo distintivo nel percorso di crescita della Bancassurance e delle Partnership

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks

Insurance

Beyond Insurance



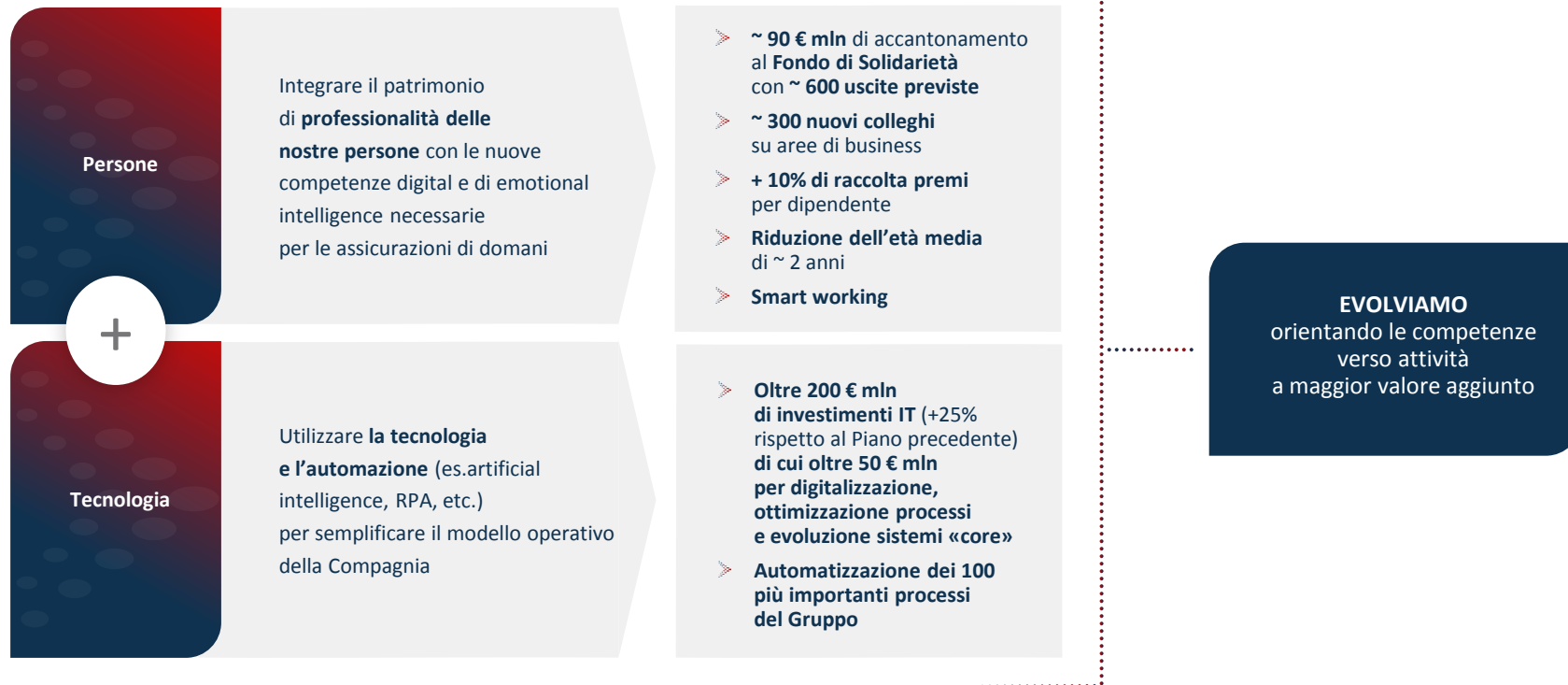
Sviluppo degli ecosistemi Mobility, Welfare e Property



Caratterizzarsi come leader negli ecosistemi Mobility, Welfare e Property






Evoluzione in ambito Persone e Tecnologia



Investire in persone e tecnologia come acceleratori di un modello operativo sempre più orientato alla semplificazione e alla efficienza

L'impatto sullo sviluppo sostenibile e sul valore condiviso

Contributo al raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda ONU 2030		Creazione di valore concreta e misurabile		2018	2021
 <p>3 GOOD HEALTH AND WELL-BEING</p>	<ul style="list-style-type: none"> Soluzioni accessibili di integrazione del welfare pubblico, estendendo la protezione a un pubblico più ampio e intervenendo in prevenzione Allargamento dei canali distributivi per raggiungere nuove popolazioni sottoassicurate 	<p>Incidenza prodotti a valenza ambientale e sociale</p>	<p>Aumento della penetrazione dei prodotti con impatto sociale e ambientale sul portafoglio complessivo assicurativo</p> <p><i>Premi per prodotti a impatto sociale e ambientale sul totale famiglie di prodotti corrispondenti</i></p>	22,7%	30%
 <p>8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH</p>	<ul style="list-style-type: none"> Supporto al rafforzamento imprenditoriale e alla resilienza delle agenzie Sviluppo di modelli predittivi per il rischio climatico rivolti alle imprese, per aumentare la resilienza dei diversi settori 	<p>Finanza per gli SDGs</p>	<p>Incremento ammontare investimenti tematici per gli SDGs</p> <p><i>Investiti a supporto dell'Agenda 2030, in accordo con prossima Tassonomia UE</i></p>	326 € mln	600 € mln
 <p>11 SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES</p>	<ul style="list-style-type: none"> Offerta di mobilità integrata con servizi per singoli e imprese, per maggiore sicurezza e sostenibilità di città e persone, anche attraverso la valorizzazione dei dati all'interno di partnership pubblico-privato 	<p>Indice reputazionale</p>	<p>Percezione dell'azienda da parte dell'opinione pubblica in funzione dei diversi settori di appartenenza</p> <p><i>Score reputazione presso general public, secondo metodologia RepTrak®</i></p>	69	> Media settore assicurativo

Creare valore condiviso con gli stakeholder attraverso strategie di business che contribuiscano concretamente allo sviluppo sostenibile di persone, imprese e territori



Asset class	2018	2018	2021	Strategia di investimento
Governativi	60,4%	61,4%	➔	Incremento contenuto della componente governativa in arco Piano
Obbligazionario corporate	23,6%	24,4%	↔	Stabile con approccio selettivo, caratterizzato da alto grado di diversificazione
Azioni	3,2%	3,1%	↔	Stabile con particolare attenzione a società a maggiore capitalizzazione con dividendo stabile
Real Estate	7,5%	7,7%	➔	Valorizzazione della componente immobiliare non strumentale
Real Asset e Inv. Alternativi	1,6%	1,7%	➔	Incremento dei Real Asset in logica liability-driven e con ritorni elevati adeguati al rischio
Liquidità	3,7%	1,7%	➔	Utilizzo efficiente della liquidità a livello di Gruppo

Stabilità reddituale combinata alla generazione di valore di lungo periodo e contestuale protezione del Solvency II ratio con riduzione della volatilità degli Own Funds

Il contributo del Gruppo UNA e di UnipolReC

Gruppo UNA

Strategia di sviluppo

- **Principale catena alberghiera italiana** con oltre 5.000 camere in 40 hotel, resort e aparthotel distribuiti in 22 destinazioni e 10 regioni
- **Previsto un ampliamento del portafoglio sia attraverso gestioni dirette che contratti di management/franchising** in aree metropolitane di pregio e nelle principali destinazioni turistiche italiane
- **Investimenti complessivi** in arco Piano pari a ~ **28 € mln** per l'ulteriore miglioramento degli standard qualitativi di servizio e di prodotto



Target

Ebitda	
2018	2021
~ 4	~ 15

UnipolReC

Ricerca del valore

- **Massimizzazione e internalizzazione del valore del portafoglio di crediti NPL** in gestione
- **Smontamento** previsto del **Gross Book Value** in arco Piano pari a ~ **1.500 € mln**
- **Strategie di recupero differenziate** a seconda della tipologia del credito (secured e unsecured), della size (large, medium e small) e della tipologia della controparte (aziende, privati), nonché della modalità di recupero (gestione interna, cessione, eventuale re-possessing)
- **Modello operativo che integra competenze in ambito di gestione del credito, real estate, intelligence informativa e transaction**



Target

Coverage ratio	
2018	2021
84% ¹	~ 85%
Recovery ratio	
2018	2021
31%	~ 30%

¹ Coverage ratio pro-forma per l'acquisizione del portafoglio di crediti in sofferenza del Gruppo BPER Banca per un ammontare lordo pari a 1,3 € mld

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks



	Target 2021	Δ vs 2018
Premi Danni	~ 8.700 € mln	~ +750 € mln
<i>di cui Auto</i>	~ 4.400 € mln	~ +220 € mln
<i>di cui Non Auto</i>	~ 4.300 € mln	~ +530 € mln
CoR Danni (netto riassicurazione)	~ 93%	~ -1,2%
Premi Vita	~ 5.000 € mln	~ +750 € mln
Present Value Future Profit Margin	~ 3,0%	~ +0,8%

	Unipol GRUPPO	UnipolSai ASSICURAZIONI
Utile netto consolidato cumulato	~ 2.000 € mln ¹	~ 2.000 € mln
Dividendi cumulati ²	~ 600 € mln	~ 1.300 € mln
Solvency II ratio	140-160%	170-200% ³

1 Comprende il consolidamento di BPER Banca a patrimonio netto per una quota di circa il 20% senza considerare l'impatto contabile positivo derivante dalla valutazione del badwill

2 Dividend Yield implicito sulla base degli attuali prezzi di mercato superiore al 6% sia per Unipol Gruppo che per UnipolSai

3 Solvency II ratio consolidato basato sul capitale economico

1

I risultati raggiunti

2

Il contesto
di mercato

3

La visione
strategica

4

Asset distintivi e
direttrici strategiche

5

Il Piano Industriale
2019-2021

6

Gli obiettivi
per il futuro

7

Closing remarks

in un settore assicurativo sempre più **SFIDANTE**

contando sui nostri **ASSET**

e sulla capacità di **EXECUTION**

rafforzeremo la nostra **LEADERSHIP**

estendendola anche a nuovi **ECOSISTEMI**

- Bassa crescita economica
- Clienti più esigenti e con bisogni in evoluzione
- Nuovi competitor

- Innovativo patto con gli Agenti
- Gestione integrata e proprietaria dei dati
- Prima società in Italia per reputazione tra assicurazioni e banche

- Capacità di raggiungere gli obiettivi prefissati nei Piani Industriali

- Leader nell'assicurazione danni in Italia
- Leader per numero di agenti e Clienti assicurativi danni in Italia
- Leader nelle blackbox in Europa
- Leader nella Sostenibilità

- Evoluzione del settore Mobility
- Evoluzione del settore Welfare
- Evoluzione del settore Property

Unipol
GRUPPO



ALWAYS ONE STEP AHEAD



Nella presentazione sono contenute informazioni e dati nonché attese, stime, previsioni di risultati e di eventi che riflettono le attuali visioni ed assunzioni del management. Tali contenuti potrebbero discostarsi, anche in maniera rilevante, da quanto effettivamente si realizzerà a causa di eventi, rischi, condizioni economiche e fattori di mercato non noti o non prevedibili allo stato attuale o che risultano essere al di fuori del controllo del management stesso.

Non si assume, inoltre, alcun obbligo circa il successivo aggiornamento dei contenuti della presentazione.

Il perimetro societario a cui si riferiscono le informazioni contenute nel presente documento è da intendersi quello attuale, ad eccezione di Unipol Banca, per cui si sono già considerati gli effetti della cessione in corso di completamento.

Maurizio Castellina, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Unipol Gruppo S.p.A. e UnipolSai Assicurazioni S.p.A. dichiara, ai sensi dell'art. 154-bis, comma secondo, del "Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria" che l'informativa relativa a dati consuntivi contabili contenuta nella presentazione corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.



Adriano Donati

Head of Investor Relations

Tel +39 051 507 7933

investor.relations@unipol.it
investor.relations@unipolsai.it

Giancarlo Lana

Tel +39 011 665 7088

Eleonora Roncuzzi

Tel +39 051 507 7063

Carlo Latini

Tel +39 051 507 6333

Giuseppe Giuliani

Tel +39 051 507 7218

Silvia Tonioli

Tel +39 051 507 2371

Colm Begley

Tel +39 051 507 7837

Mission Evolve

UNIPOL 2019-2021
STRATEGIC PLAN