

Opening  New Ways

UNIPOL 2022-2024
STRATEGIC PLAN

Sempre un passo avanti

 **Unipol**
GRUPPO

 **UnipolSai**
ASSICURAZIONI

1

Mission Evolve 2019-2021
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Visione strategica

4

Asset e direttrici strategiche

5

Piano Industriale

6

Obiettivi

7

Closing remarks



INSURANCE

- **Miglioramento del Loss Ratio Auto di 3,4 p.p.** (da 75,4% del 2018 a 72,0% del 2021)^a anche grazie a:
 - **Innovazione nei modelli di pricing e introduzione di nuovi parametri**
 - **Incremento canalizzazione sinistri RC Auto e CVT** (rispettivamente da 34% del 2018 a 41% del 2021 e da 50% a 61,5%)
- **Crescita raccolta premi Danni non Auto^b dell'8,9%** (da 3,8 mld€ del 2018 a 4,1 mld€ del 2021), nonostante l'emergenza Covid
- **Miglioramento del Loss Ratio Danni Non Auto di 6,8 p.p.** (da 68,3% del 2018 a 61,5% del 2021)^a anche grazie a:
 - **Efficientamento gestione di portafoglio**
 - **Efficientamento gestione sinistri tramite estensione canalizzazione e maggiore utilizzo riparazione diretta**
 - **Incremento canalizzazione sinistri Infortuni** (da 25,2% del 2018 a 34,1% del 2021) e **RCG** (da 10% del 2018 a 22,3% del 2021)
- **Miglioramento profilo qualitativo della nuova produzione Vita:**
PVFPM +0,8 p.p. (da 2,2% del 2018 al 3,0% del 2021)

BEYOND INSURANCE

- **Consolidato l'ecosistema Mobility e costruiti i presupposti per sviluppare il business Welfare e Property:**
 - **Mobility: acquisite UnipolRental, I.Car e Cambiomarcia**
 - **Welfare: avviato progetto di costituzione di una rete di poliambulatori**
 - **Property: costituita UnipolHome, incubatore iniziative property**

DISTRIBUZIONE

- **Da 2.561 agenzie^c a fine 2018 a 2.189 a fine 2021**
- **Portafoglio medio di agenzia^c pari a 3,2 mln € a fine 2021, nonostante il calo del premio medio RC Auto**
- **Potenziamento della forza vendita: 1.100 Family Welfare e 550 Business Specialist a fine 2021**
- **Da 1.721 sportelli bancari^d a fine 2018 a 2.245 a fine 2021**

^a Dato Gruppo Unipol, Loss Ratio Esercizio Corrente ^b Lavoro diretto ^c Agenzie private e societarie ^d Sportelli di BPER e BP Sondrio

Target finanziari



€m %	2019-2021 actual	2019-2021 target
Risultato netto consolidato	2.326 cumulato^a	2.000 cumulato ^a
Dividendi	617 cumulato	600 cumulato
Solvency 2 ratio (cons. PIM)	153%-216%^b	140%-160%

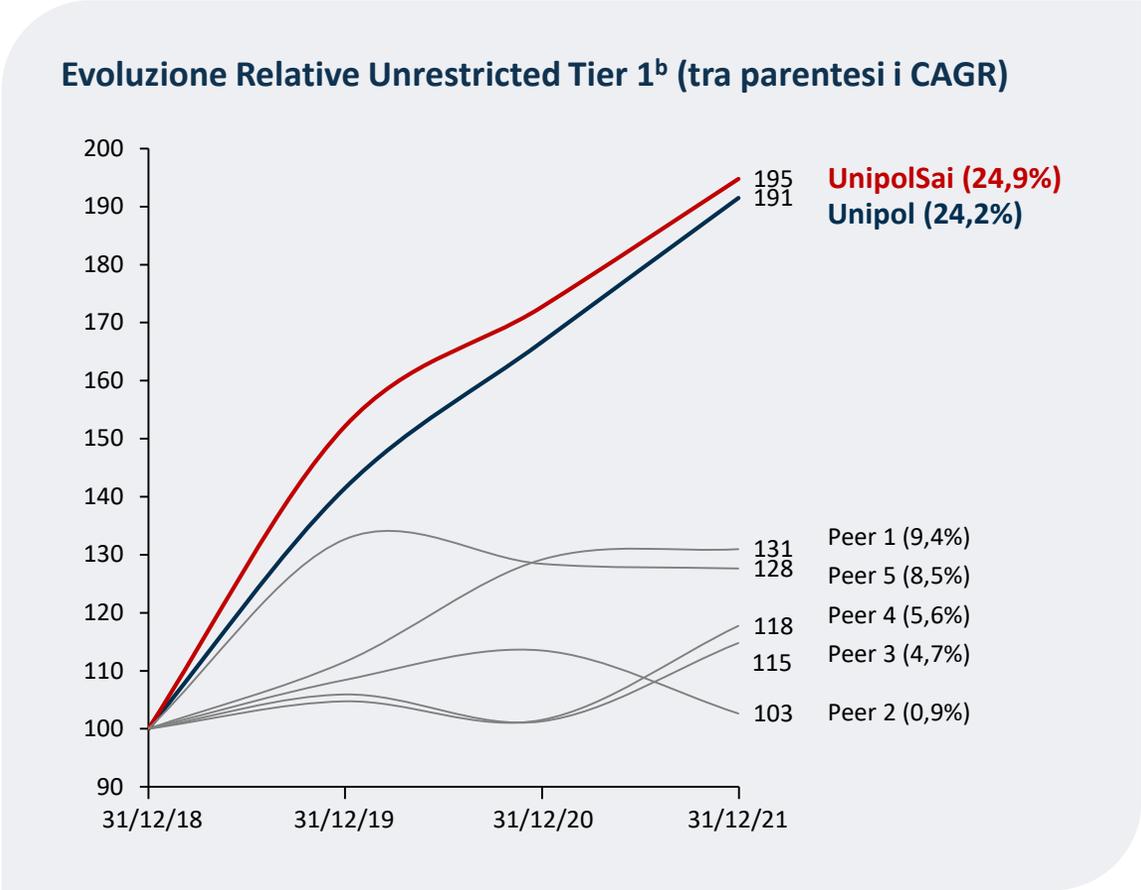
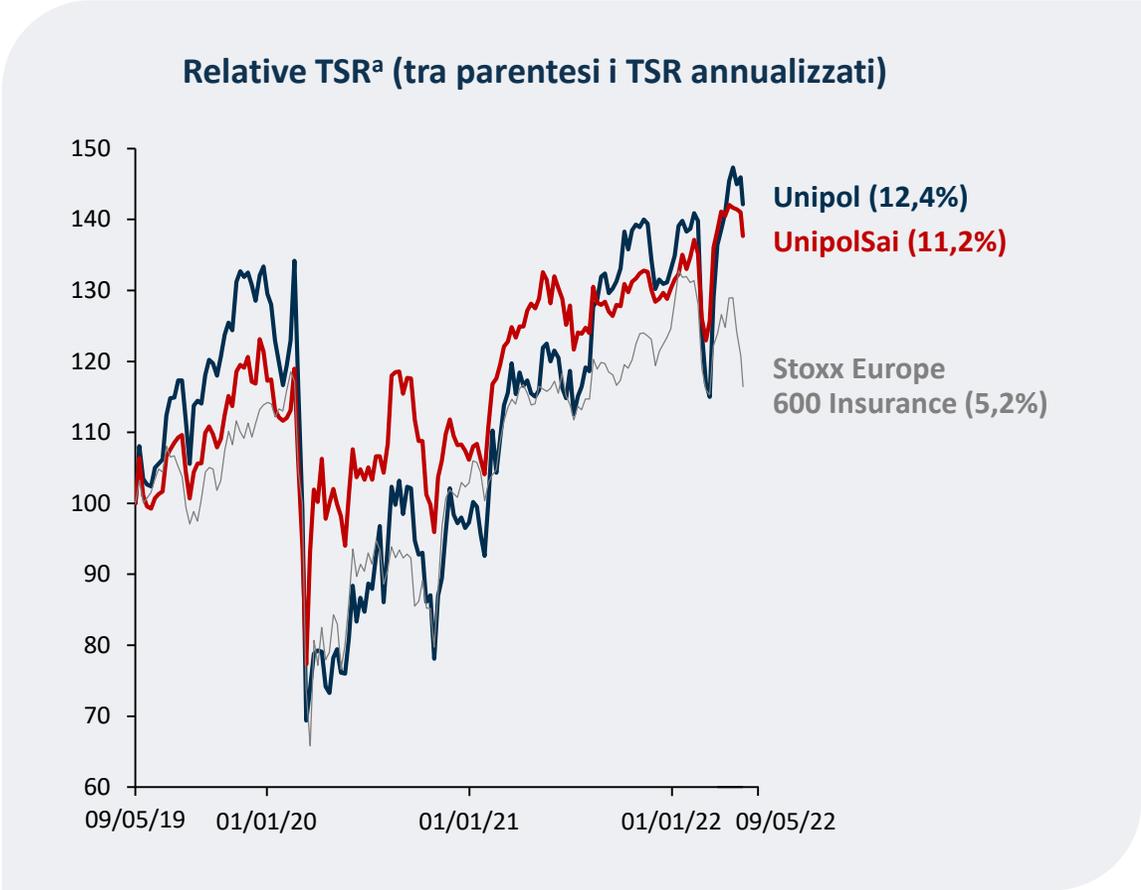


€m %	2019-2021 actual	2019-2021 target
Risultato netto consolidato	2.231 cumulato	2.000 cumulato
Dividendi	1.528 cumulato	1.300 cumulato
Solvency 2 ratio (cons. EC)	200%-290%^b	170%-200%

^a Escluso l'impatto positivo derivante del primo consolidamento di BPER (nel 2019)

^b Ratio trimestrale minimo e massimo nei tre anni di piano

Performance finanziaria



Fonte: Refinitiv Datastream (dati aggiornati al 9/05/2022). ^a Base 100 in corrispondenza del 09/05/2019 ^b Base 100 in corrispondenza del 31/12/2018
I peer selezionati corrispondono ai maggiori Gruppi assicurativi europei comparabili rientranti nell'indice Stoxx Europe 600 Insurance Euro

1

Mission Evolve 2019-2021
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Visione strategica

4

Asset e direttrici strategiche

5

Piano Industriale

6

Obiettivi

7

Closing remarks

Contesto macroeconomico influenzato dalla crisi geopolitica internazionale



**Crescita economica in rallentamento,
a causa delle conseguenze negative
della crisi geopolitica internazionale**



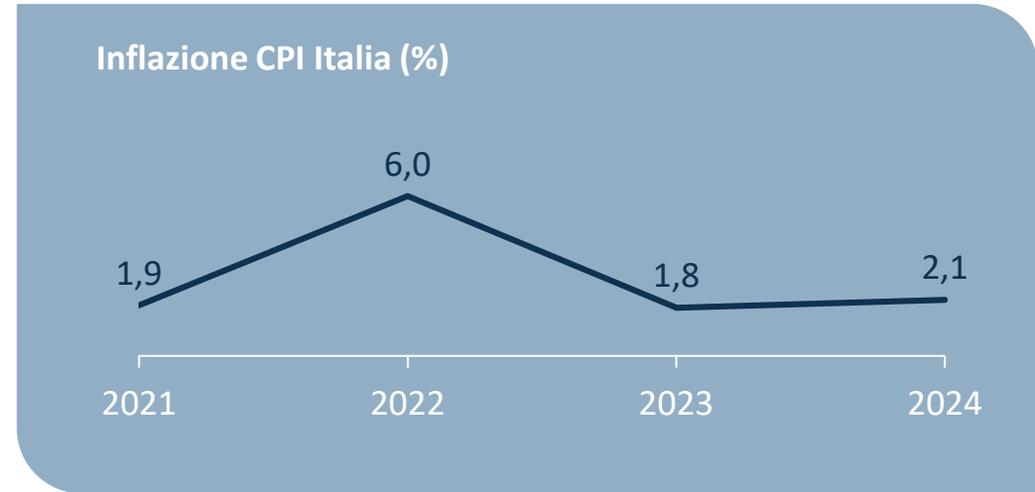
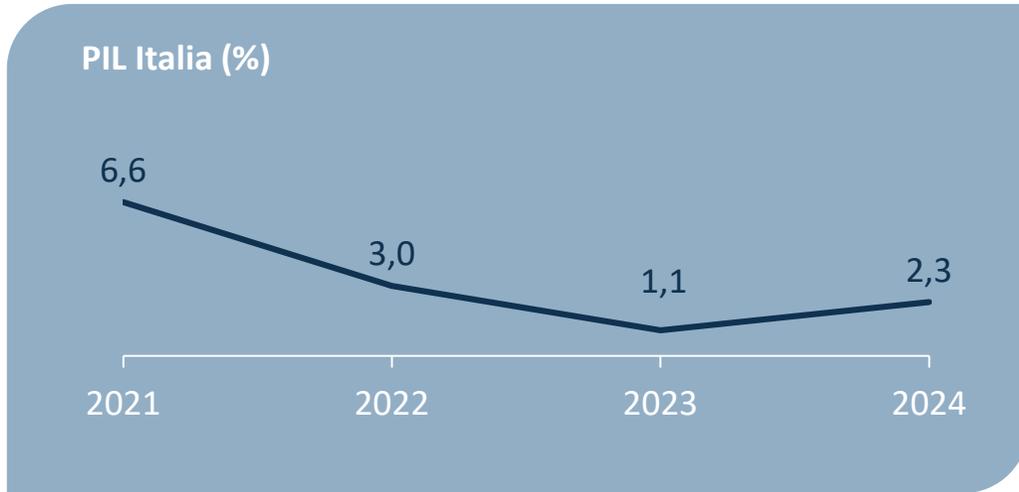
**Inflazione in crescita innescata
da un'ulteriore accelerazione dei prezzi
delle commodity energetiche e alimentari**



**Elevata volatilità dei mercati finanziari
e tassi di interesse previsti in crescita**



**Mercato assicurativo con tassi di crescita
attesi positivi**



Fonte: previsioni Funzione Studi Economici Unipol Gruppo, marzo 2022



	Premi	Profittabilità	Canali Distributivi
AUTO			<p>Il canale agenziale cresce in valore assoluto e resta leader nel mercato Auto e Danni Non Auto</p>
DANNI NON AUTO			<p>Il canale bancario si conferma driver della crescita</p> <p>Contributo del canale digitale inizia ad essere significativo nel business Auto</p>
SALUTE			<p>Tutti i canali distributivi beneficiano della crescita del business Salute</p>
VITA			<p>Conferma della leadership del canale bancario nel mercato Vita</p>

Fonte: previsioni Funzione Studi Economici Unipol Gruppo

1

Mission Evolve 2019-2021
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Visione strategica

4

Asset e direttrici strategiche

5

Piano Industriale

6

Obiettivi

7

Closing remarks

Evoluzione del cliente in logica ibrida
con mantenimento della **centralità delle reti fisiche**,
e ricerca di **user experience** sempre più **personalizzate**

Introduzione di nuovi modelli di business digitali
per rispondere ai nuovi bisogni nell'esperienza
di acquisto e di utilizzo da parte dei clienti



**Crescita della domanda di prodotti
e servizi integrati in ambito Salute e Protection**



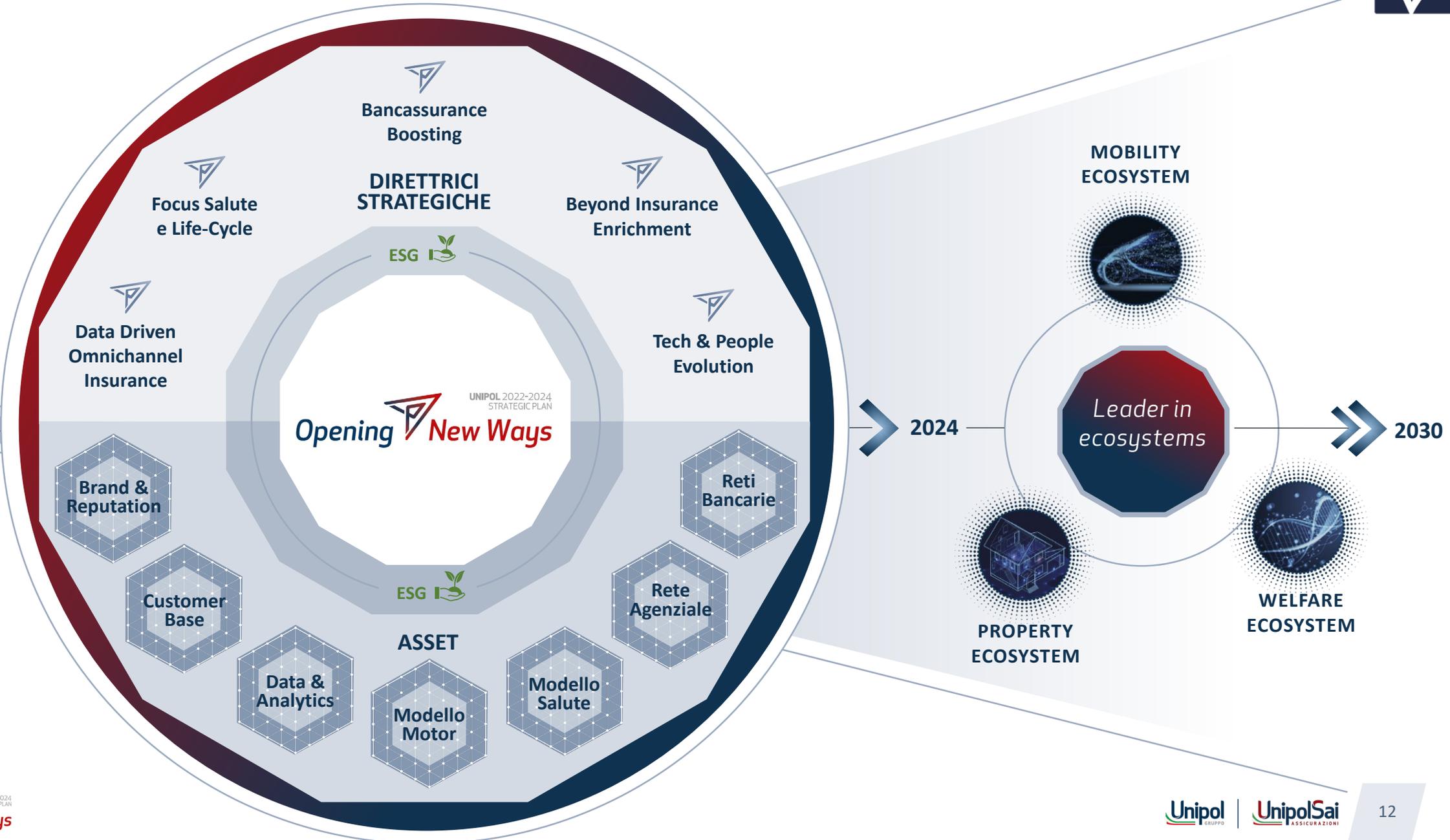
Sportelli bancari come driver di crescita
per la vendita di **prodotti assicurativi**



**Crescente rilevanza della componente
dei servizi «adiacenti» al business assicurativo**



OPENING NEW WAYS: STRATEGY FRAMEWORK



1

Mission Evolve 2019-2021
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Visione strategica

4

Asset e direttrici strategiche

5

Piano Industriale

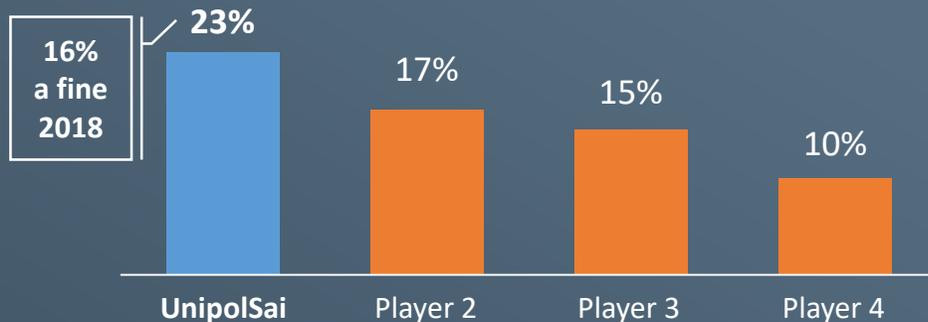
6

Obiettivi

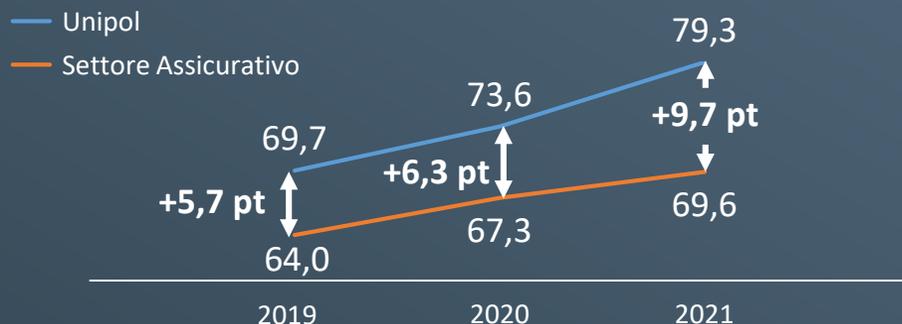
7

Closing remarks

UnipolSai vs. settore Assicurativo: Top of Mind dicembre 2021^a



Unipol vs. settore Assicurativo: trend della reputazione General Public^b



- **1 italiano su 4 cita per prima UnipolSai tra le compagnie assicurative in Italia (Top of Mind)**
- **Unipol ai massimi livelli di reputazione del settore assicurativo**
- **Elevata credibilità per iniziative innovative e di evoluzione**

^a Fonte: Primo operatore citato spontaneamente - Ricerca sulla Notorietà e sulla Brand Equity delle compagnie di assicurazioni in Italia - Demoskopie Consulting - Studio Custom Unipol 2021

^b Fonte: The Rep Trak® Company - Studio Custom Unipol 2019-2021

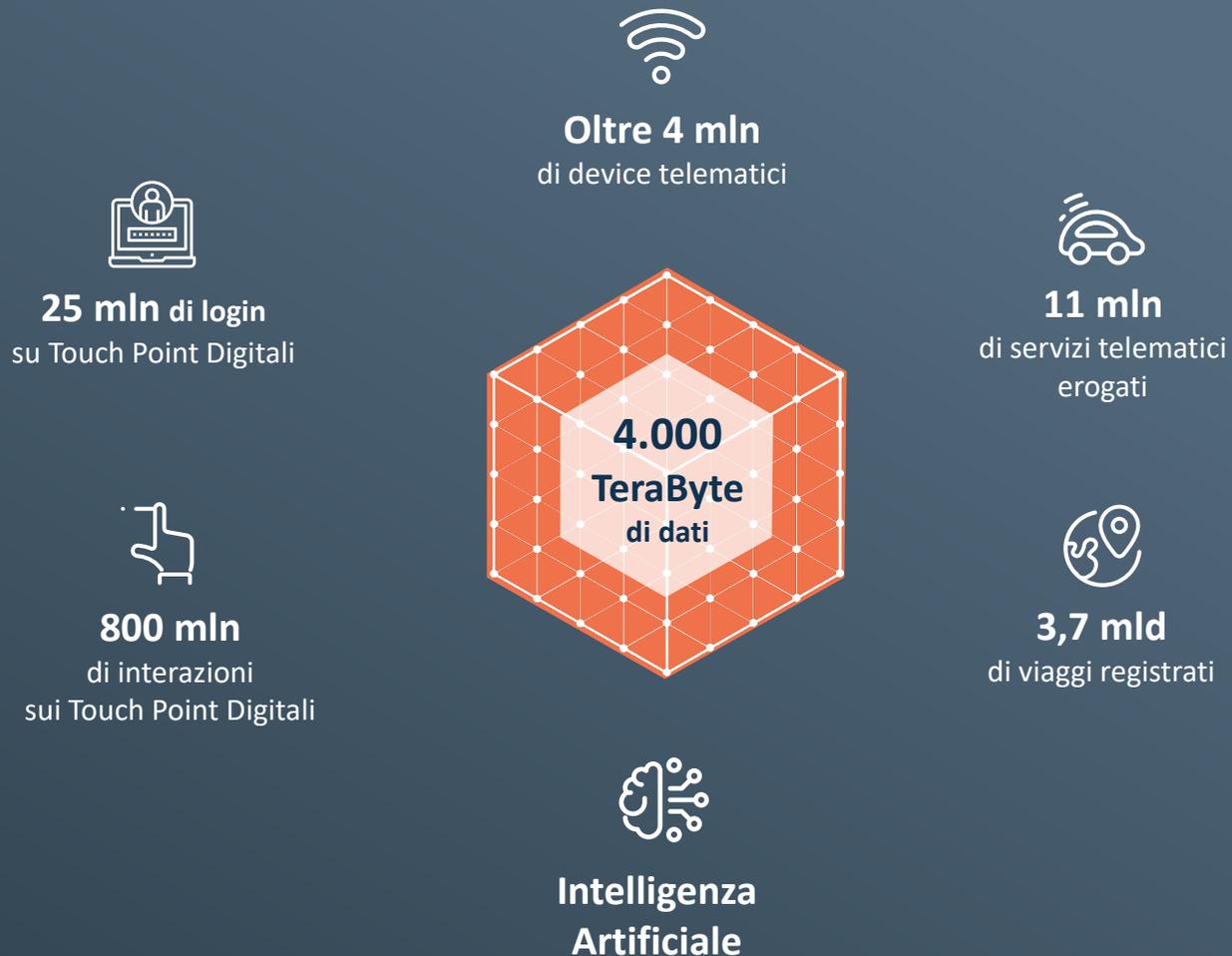




➤ La **dimensione** della **Customer Base** **potenzia** la **strategia assicurativa** e abilita quella per **ecosistemi**

➤ Forte ingaggio dei Clienti: **prima app** per **utilizzo** nel **mercato assicurativo** italiano, **elevati livelli** di **interazione digitale** e importante **frequenza** di **comunicazione**





Value Chain Assicurativa





Offerta Distintiva
in termini di servizi
insurance e beyond



2.700
carrozzerie UnipolService
215
centri UnipolGlass



> 700.000
pezzi di ricambio
intermediati



800.000
interventi post-sinistro
erogati direttamente



Oltre 90
variabili di pricing auto



Modello
gestione lesioni

➤ **Posizionamento premium**
in termini di **ampiezza**
di **garanzie e servizi**

➤ **Leader di mercato nella RC Auto:**

- **Loss Ratio Esercizio Corrente^a**
(63,5% vs. 69,6%)
- **Velocità di Liquidazione Esercizio Corrente^b**
(77,3% vs. 73,9%)
- **Costo medio del pagato Esercizio Corrente^b**
(2.607€ vs. 2.843€)

➤ **Presidio integrale della filiera**
di gestione del sinistro
per garantire **efficienza**
e **trasparenza finanziaria**

^a UnipolSai vs. media di mercato (escluso UnipolSai); fonte: ANIA, dati 2020

^b UnipolSai vs. media di mercato (escluso UnipolSai); fonte: IVASS, dati 2020







Patto 2.0

Partnership con la Rete



8.000

punti vendita raggiungibili
in media in **10 min** da casa



2.000

specialisti Insurance
e Beyond



30.000

professionisti



750.000

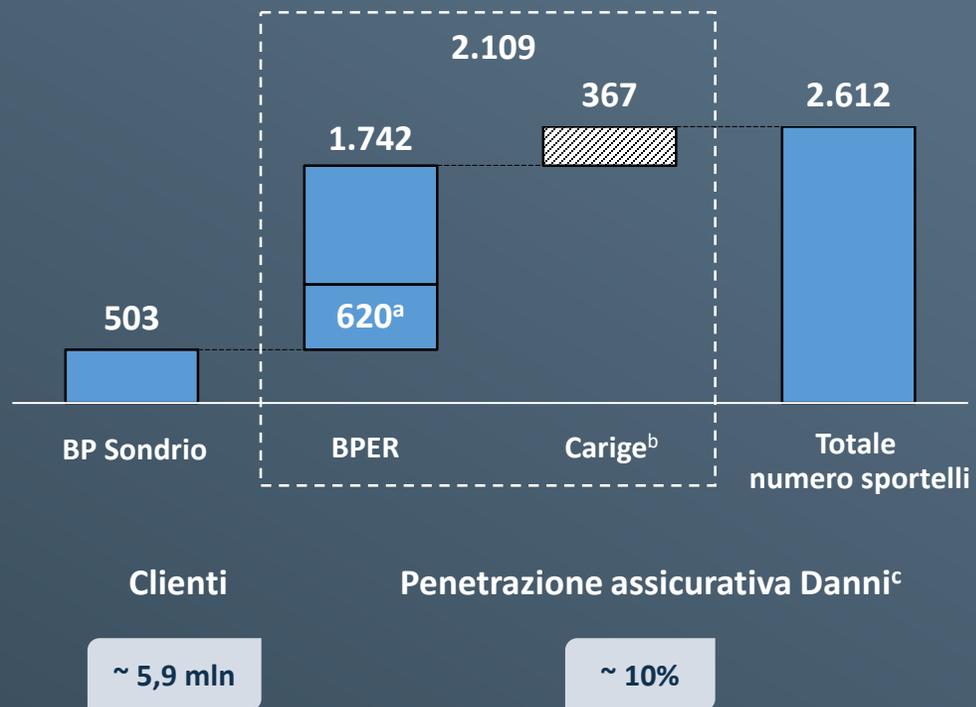
lead da canali digitali



~ 600

agenti under 45 anni

- **Partnership consolidata**
basata su condivisione di
strategia, obiettivi ed economics
- **Specializzazione
della Rete Agenziale** a presidio
dei diversi segmenti di mercato
- **Forza distributiva performante**
anche sulle iniziative
Beyond Insurance



➤ **Business model unico** in ambito bancassicurativo (Arca Vita e Arca Assicurazioni Compagnie dedicate con circa 400 dipendenti) **che valorizza gli asset del Gruppo Unipol a favore delle banche partner**

➤ **Importante presidio del canale bancario** sia in termini di presenza sul territorio che di target di clientela

^a Filiali ex UBI

^b In corso di completamento l'acquisizione di Carige da parte di BPER

^c Stima su base clienti BPER e BP Sondrio



Data Driven Omnichannel Insurance

- Consolidare l'**eccellenza tecnica e distributiva** del Gruppo, attraverso un uso sempre più intensivo di **Data e Analytics**
- Sviluppare una **nuova piattaforma per l'offerta assicurativa Retail**, potenziando l'**efficacia della prima rete agenziale** e completando l'**evoluzione omnicanale** del modello distributivo



Focus Salute e Life-Cycle

- Rafforzare la **leadership in ambito Salute** valorizzando il **centro di eccellenza UniSalute** a supporto di tutte le Reti Distributive del Gruppo
- **Offerta prodotti Vita** in ottica **Life-Cycle** e con **ottimizzazione dell'assorbimento di capitale**



Bancassurance Boosting

- Potenziare il **modello di business bancassicurativo** valorizzando le **capabilities distintive** del Gruppo a beneficio **dei diversi partner bancari**



Beyond Insurance Enrichment

- Accelerare l'**evoluzione dell'offerta** del Gruppo **estendendo ulteriormente l'ecosistema Mobility e rafforzando** gli ecosistemi **Welfare e Property**



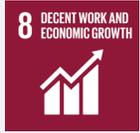
Tech & People Evolution

- **Evoluzione digitale del modello operativo** attraverso l'utilizzo intensivo di nuove tecnologie, dati, automatizzazione e l'evoluzione dell'organizzazione



Good health and well-being

- **Evoluzione dell'offerta Salute in logica Life-Cycle**, individuando proposte che rispondano al cambiamento nel corso del tempo delle esigenze dei singoli e, insieme, della società



Decent work and economic growth

- **Arricchimento dell'offerta Property** in maniera sinergica ed integrata, **proponendo servizi** che affianchino i proprietari di case in modo affidabile, intervenendo con un **approccio di condotta responsabile** in **filiera critiche**



Sustainable cities and communities

- **Approccio all'assicurazione Auto sostenibile** e che promuova comportamenti **utili a supportare gli obiettivi dell'Accordo di Parigi**



Responsible consumption and production

- **Qualificazione ambientale del processo di gestione dei sinistri** in ottica di **circolarità**
- **Rafforzamento** della componente ESG nell'offerta di **prodotti Vita**



Climate action

- **Strategia climatica** che afferma il modo in cui il Gruppo fa fronte a rischi e opportunità connessi al clima, **contribuendo** al raggiungimento **dell'obiettivo dell'Accordo di Parigi di limitare il riscaldamento globale di 1,5°C** con la riduzione di impatti diretti e indiretti
- **Adesione alla Net Zero Asset Owner Alliance**

1

Mission Evolve 2019-2021
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Visione strategica

4

Asset e direttrici strategiche

5

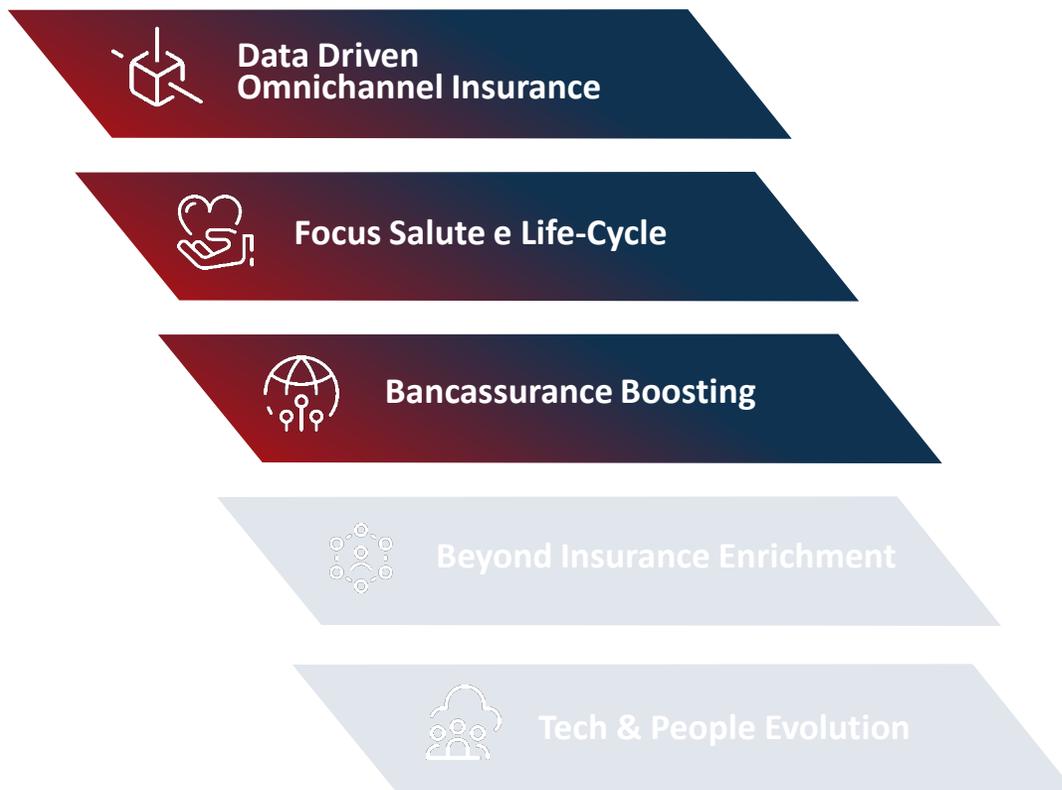
Piano Industriale

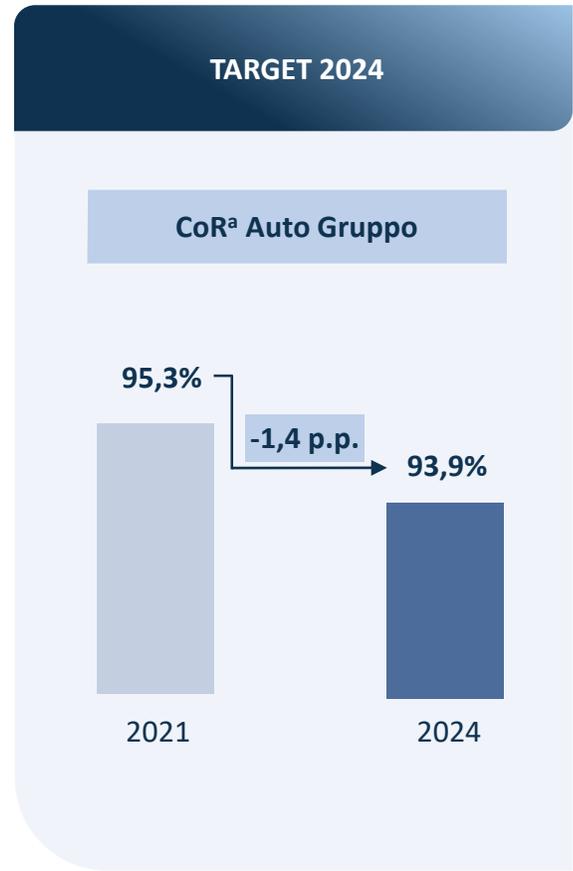
6

Obiettivi

7

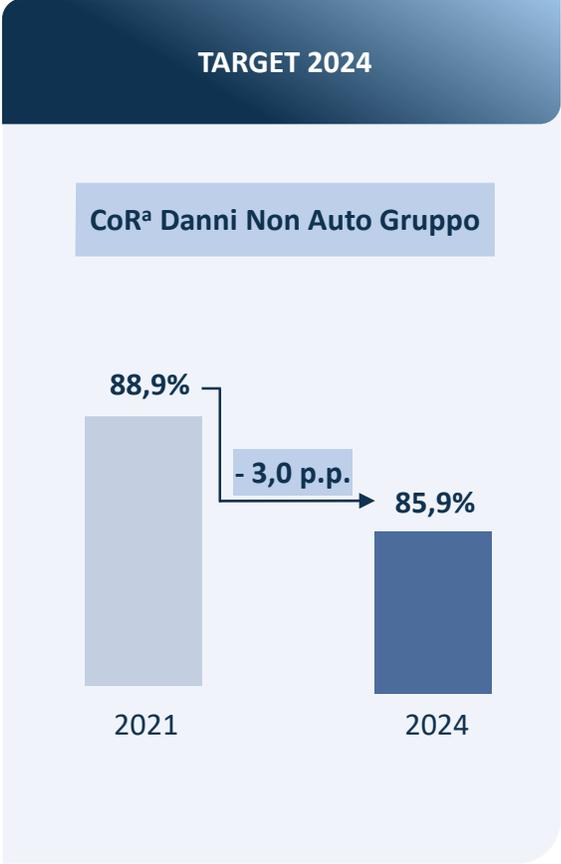
Closing remarks





^a Lavoro diretto





^a Lavoro diretto, escluso business Salute



^a Lavoro diretto







Utilizzo marchio, competenze e know-how UniSalute su tutte le Reti distributive del Gruppo



DISTRIBUZIONE
Canali dedicati per linea di offerta e Cliente



ESG
Promozione della salute delle persone anche attraverso la prevenzione



TARGETING

Introduzione **modello di targeting/ analisi dei bisogni** basato sulle esigenze del Cliente nelle diverse fasi del ciclo di vita

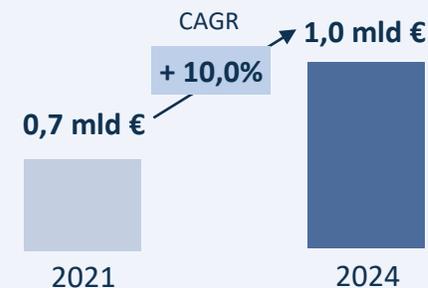
OFFERTA

- Sviluppo **offerta integrativa Salute per gli aderenti ai Fondi**
- Rafforzamento dei **programmi di gestione delle patologie croniche**
- Sviluppo di servizi di Digital Health** inclusa telemedicina
- Sviluppo di servizi TPA**
- Gestione Catalogo Flexible Benefits**

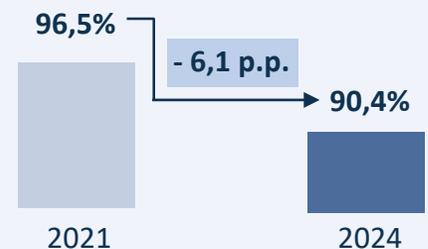


TARGET 2024

Raccolta Premi Salute^a Gruppo



CoR^a Salute Gruppo



^a Lavoro diretto; dati di Arca Assicurazioni e UnipolSai S.p.A. riferiti al solo ramo ministeriale Malattia, UniSalute raccolta totale Danni



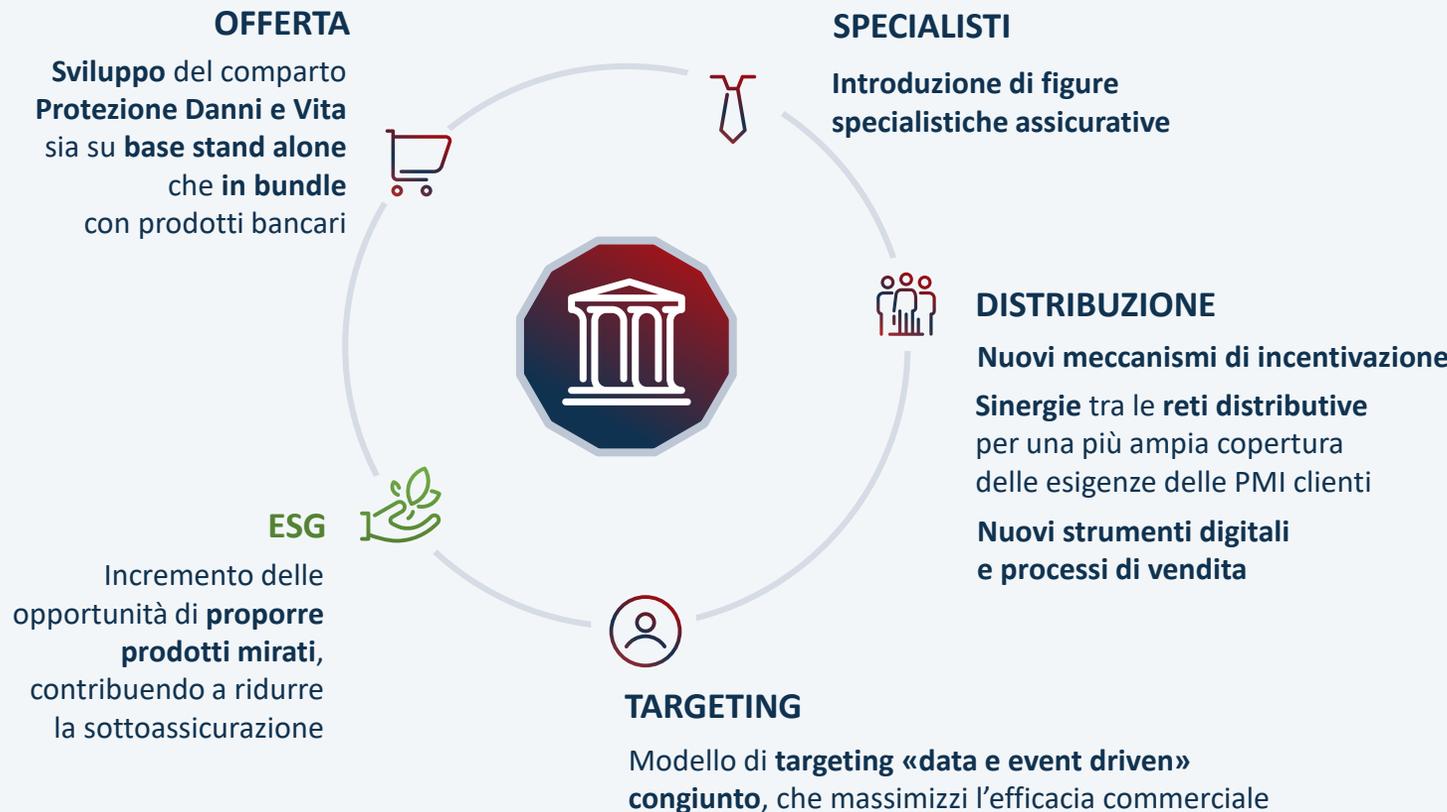




BOOST AL MODELLO DI BUSINESS BANCASSICURATIVO

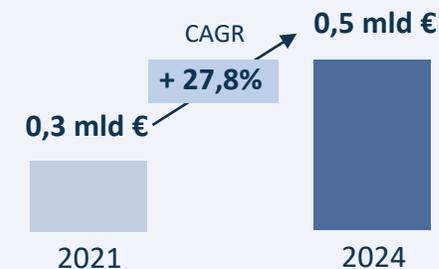


Bancassurance Boosting

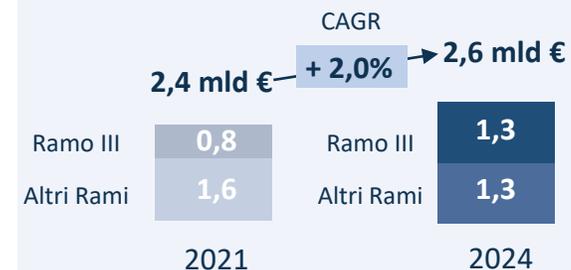


TARGET 2024

Raccolta Premi Danni^a



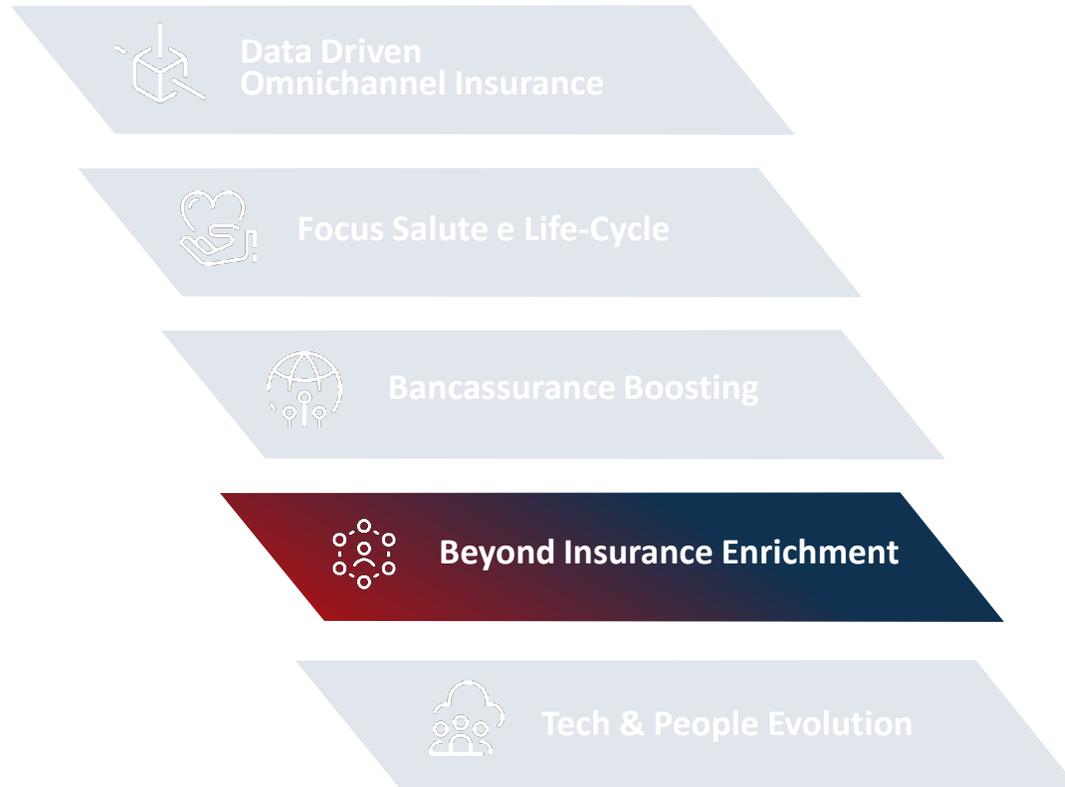
Raccolta Premi Vita^b

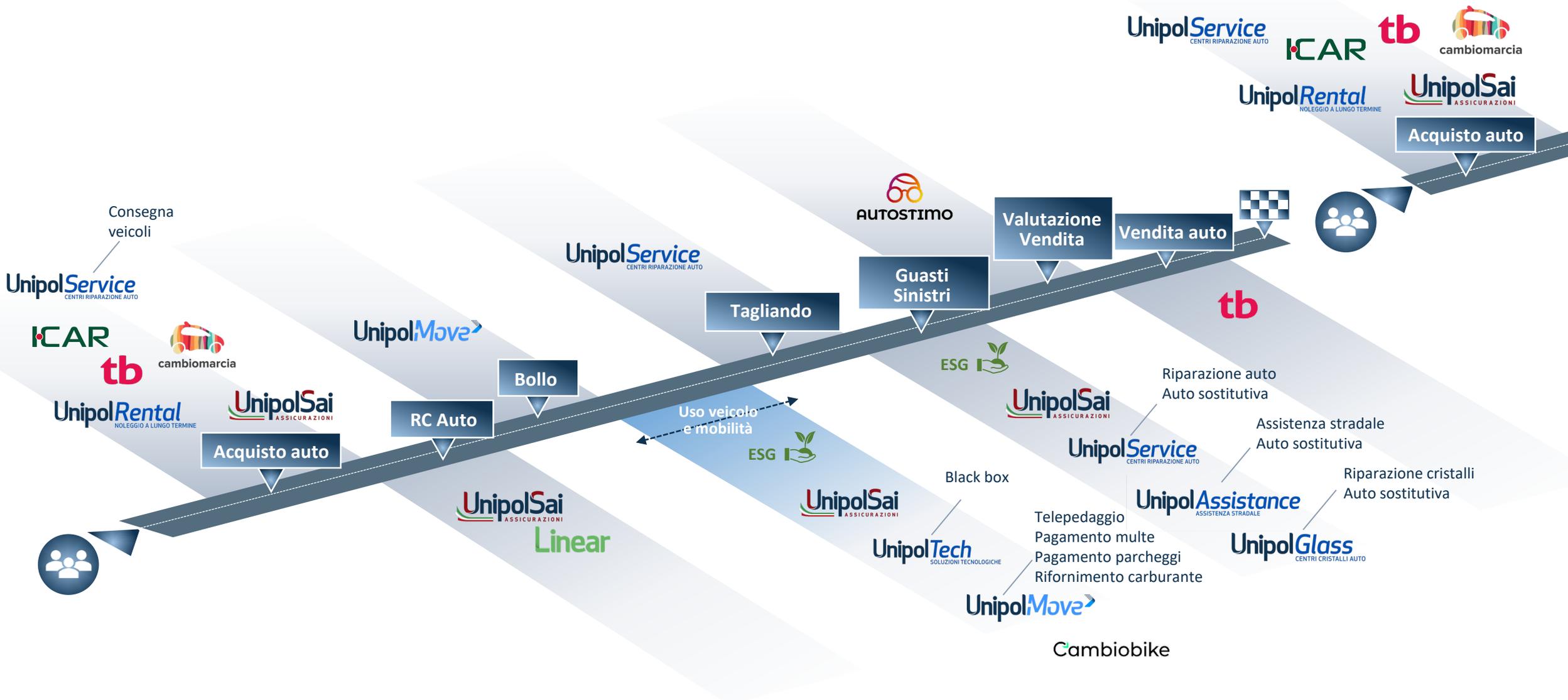


^a Lavoro diretto Arca Assicurazioni (incluso Protection Arca Vita) e Malattia UniSalute tramite bancassicurazione

^b Raccolta Premi Arca Vita (esclude Protection), Arca Vita International e BIM Vita









TARGET 2024^a

935 mln €
Ricavi

~ 82 mln €
Utile netto cumulato
2022-2024

93.000 veicoli
Flotta UnipolRental

2 mln
di Clienti UnipolMove

^a Comprende UnipolRental, UnipolTech, Cambiomarcia, I.Car



POLIAMBULATORI

Sviluppo di un **network di strutture sanitarie proprietarie**, massimizzando le **sinergie con le prestazioni assicurative**



SERVIZI SALUTE

Servizi di **digital health** inclusa **telemedicina**



Servizi di **assistenza domiciliare** di tipo infermieristico, fisioterapico e socio-assistenziale



Incremento delle **opportunità di protezione della salute**



WELFARE AZIENDALE

Lancio di una **nuova piattaforma di flexible benefits** ottimizzata per **PMI e grandi aziende corporate** grazie a **servizi innovativi**



TARGET 2024

1.000.000
Prestazioni erogate

Poliambulatori

420.000
Utenti Retail attivi

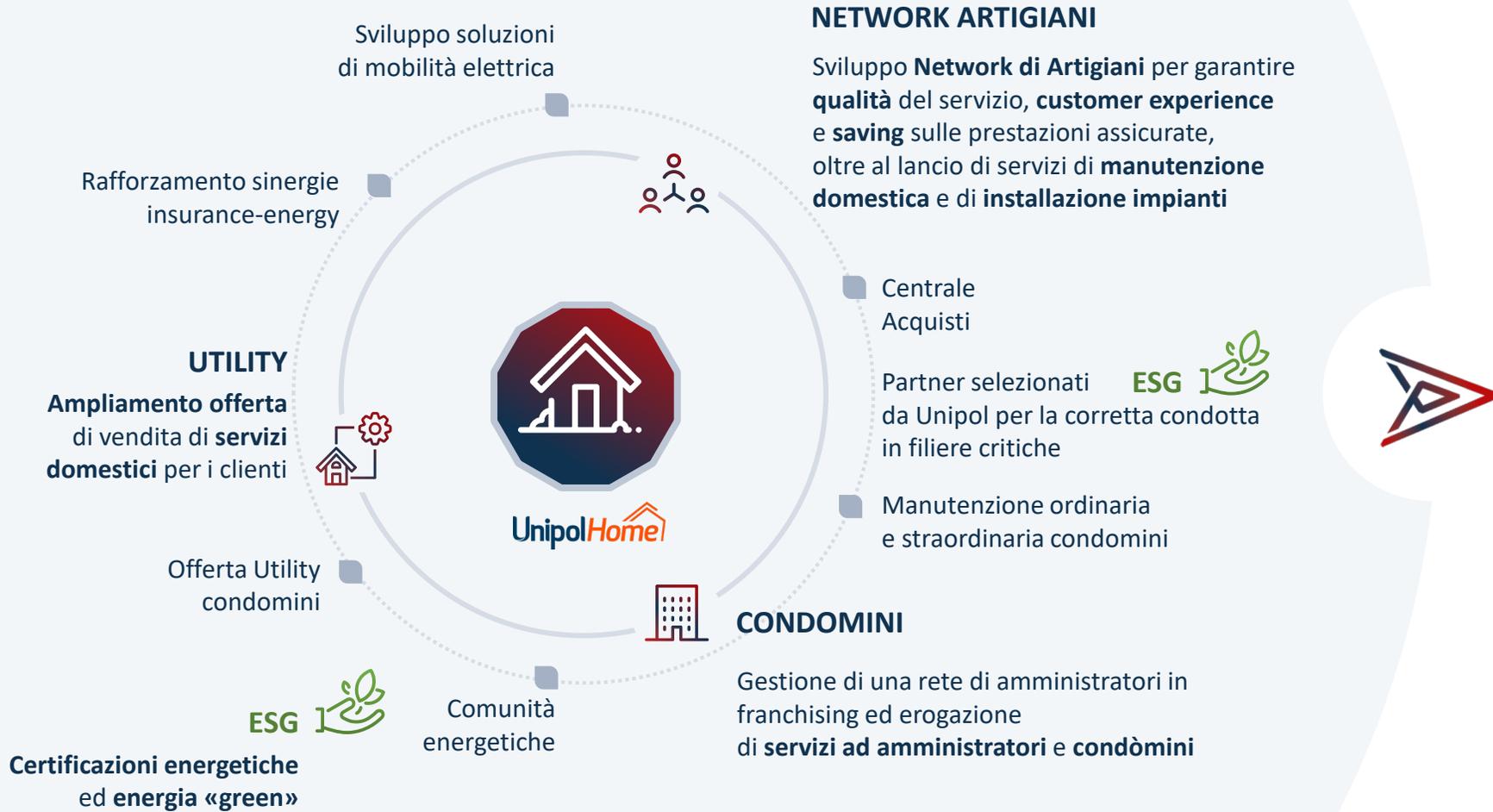
4.500
Medici abbonati

Servizi Salute

1.800
Piattaforme vendute

130.000
Dipendenti serviti

Welfare aziendale



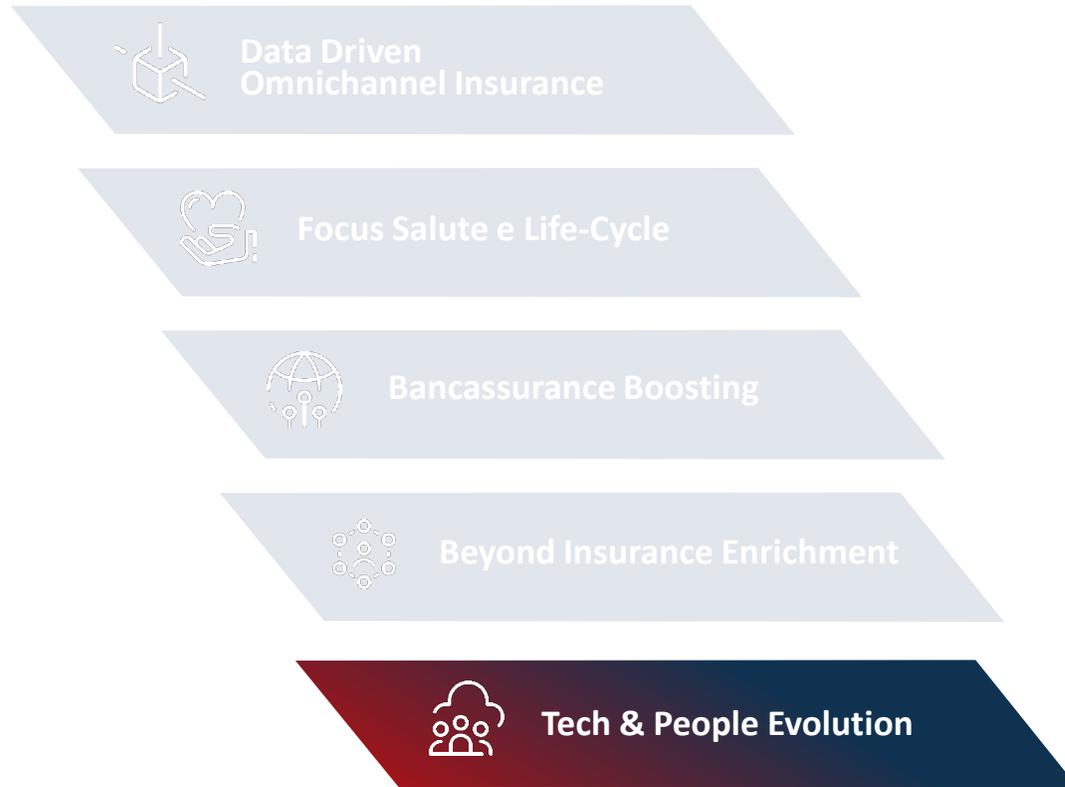
TARGET 2024

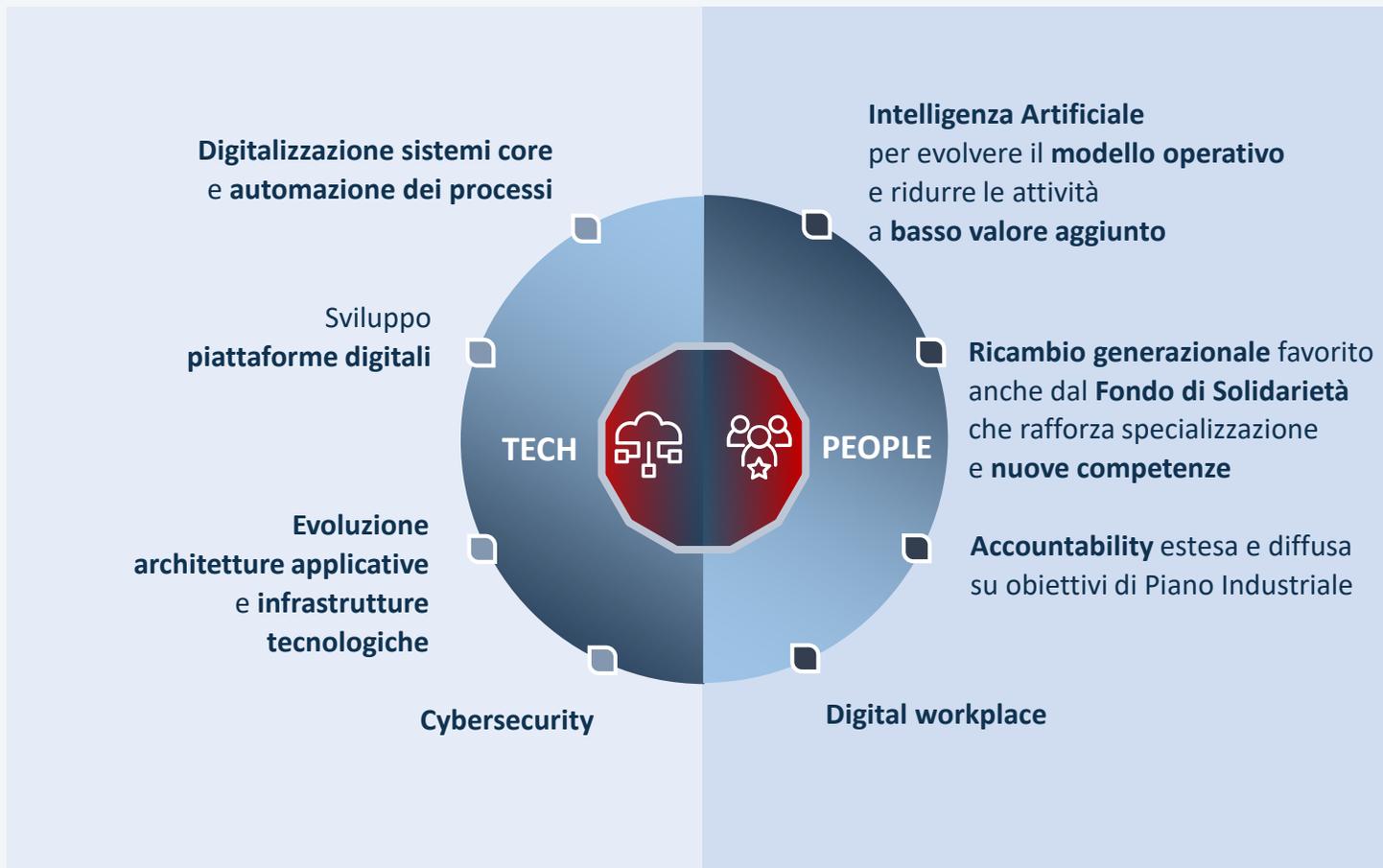
-10%
costo medio sinistri canalizzati

con ~ 170 imprese artigiane convenzionate

5.000
condomini

350.000 condòmini a cui offrire servizi assicurativi e adiacenti





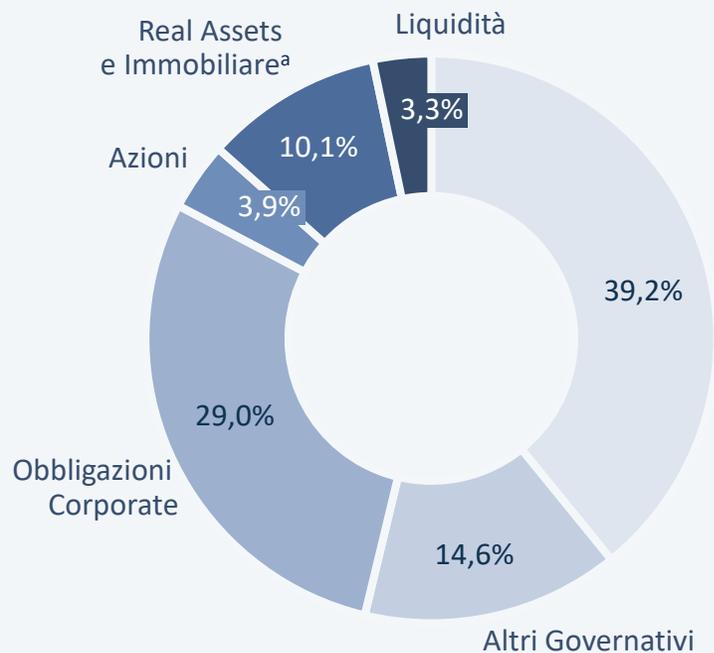
TARGET 2024	
Cost/ Income ^a	
2021	57,7%
2024	55,0%
Investimenti tech 2022-2024	500 mln €
Uscite previste Fondo Solidarietà 2022-2024	800
Assunzioni qualificate 2022-2024	300

^a Cost/ Income ratio relativo alle compagnie assicurative; risultato 2021 normalizzato



← 2021 →

← 2024 →



- Incremento Real Assets e Immobiliare^a**
- Riduzione titoli Governativi italiani**
- Aumento della qualità del portafoglio fixed income**
- Strategia di ALM-AAS volta ad **ottimizzare la generazione di capitale** nel lungo periodo e ridurre la volatilità
- Riqualficazione e razionalizzazione del patrimonio immobiliare**
- ESG** **Incremento ammontare investimenti tematici per gli SDGs**



TARGET 2024

Trattenuto medio finanziario Vita^b

2021

0,92%

2024

~ 1,0%

Rendimento lordo Portafoglio Immobiliare ad uso terzi

2021

3,6%

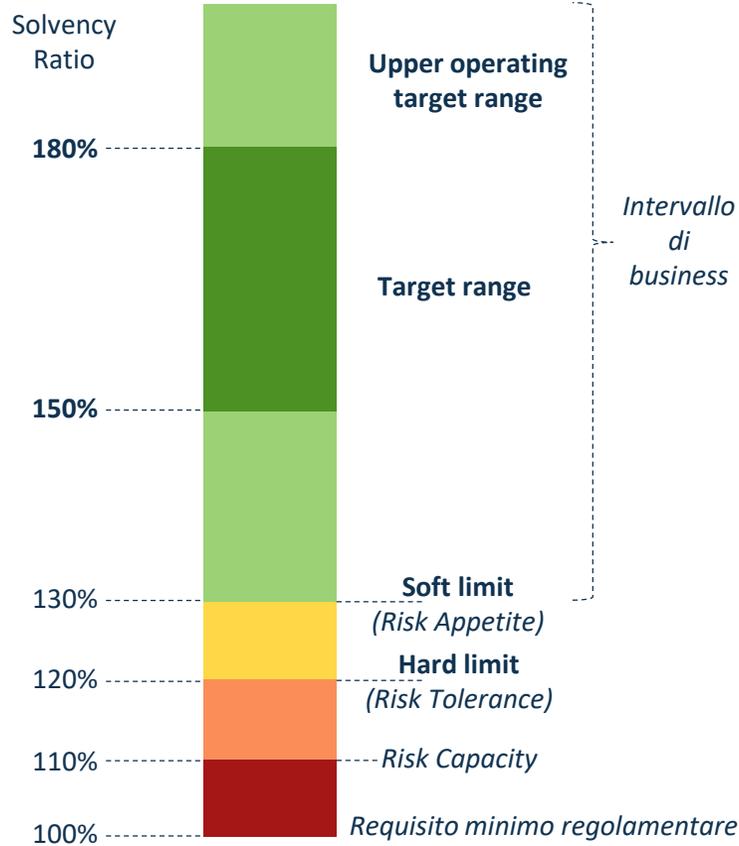
2024

~ 4,3%

^a Include Investimenti Alternativi

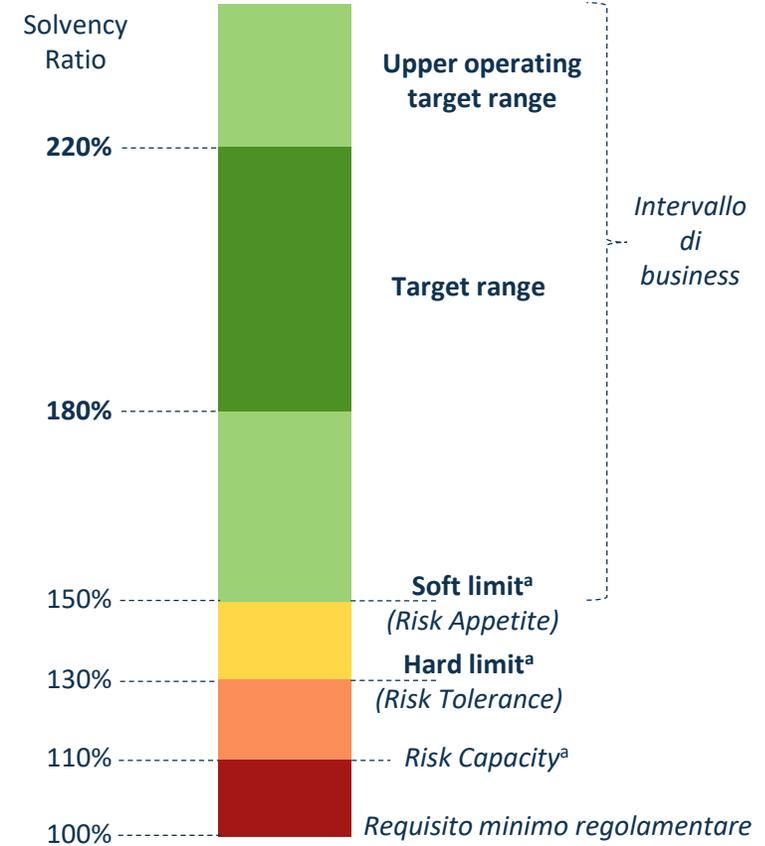
^b Perimetro Gruppo solo Gestioni Separate





Management actions

- Se Solvency Ratio **maggiore al target range**: si valutano azioni di ottimizzazione del capitale
- Se Solvency Ratio **compreso nel target range**: sviluppo del business in linea con le ipotesi di piano
- Se Solvency Ratio **inferiore al target range**: si valutano azioni di ottimizzazione del capitale
- Se Solvency Ratio **inferiore al Risk Appetite o Risk Tolerance**: si valutano le azioni da intraprendere per ripristinare il livello di Risk Appetite
- Se Solvency Ratio **inferiore alla Risk Capacity**: adozione di misure di risanamento



^a Limiti applicati solo a UnipolSai S.p.A.

1

Mission Evolve 2019-2021
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Visione strategica

4

Asset e direttrici strategiche

5

Piano Industriale

6

Obiettivi

7

Closing remarks



KPI Assicurativi



	Target 2024	Δ vs 2021
Premi Danni	8,9 mld €	+ 4,5% CAGR
<i>di cui Auto</i>	4,2 mld €	+ 3,1% CAGR
<i>di cui Non Auto^a</i>	3,7 mld €	+ 4,7% CAGR
<i>di cui Salute</i>	1,0 mld €	+ 10,0% CAGR
CoR Danni (netto riassicurazione)	92,6%	- 2,7 p.p.
Premi Vita	5,8 mld €	+ 2,5% CAGR
Present Value Future Profit Margin	3,5%	+ 0,5 p.p.

^a Escluso Business Salute



KPI Finanziari e di Sostenibilità

Utile netto consolidato cumulato^a 2022-2024

Dividendi cumulati 2022-2024

Incidenza prodotti a valenza ambientale e sociale

Finanza per gli SDGs (ammontare investimenti tematici per gli SDGs)

Indice reputazionale (score reputazione presso general public, secondo metodologia RepTrak[®])

Sistema di incentivazione management Unipol



TARGET 2022 - 2024

2,3 mld €

0,75 mld €

TARGET 2022 - 2024

2,3 mld €

1,4 mld €

TARGET 2024

30%

1,3 mld €

> Media settore assicurativo

20% sistema di incentivazione di lungo termine legato a target ESG

^a Utile consolidato normalizzato (escluso Fondo Solidarietà Dipendenti) calcolato sulla base degli attuali principi contabili

1

Mission Evolve 2019-2021
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Visione strategica

4

Asset e direttrici strategiche

5

Piano Industriale

6

Obiettivi

7

Closing remarks

In uno scenario denso di **CAMBIAMENTI** e di **SFIDE...**



...contando sui nostri **ASSET...**



...APRIAMO NUOVE STRADE sia nel core business assicurativo che nel beyond insurance

- Contesto macroeconomico influenzato dalla crisi geopolitica internazionale
- Maggiore bisogno di protezione
- Ciclo tecnico assicurativo negativo in ambito Auto e Property
- Clienti pronti alla accelerazione digitale

- Brand con notorietà e reputazione eccellente
- Customer Base ampia, fidelizzata e connessa
- Reti agenziali e reti bancarie forti e capillari
- Dati e Analytics per targeting e pricing
- Modello distintivo Motor e Salute

- Piattaforma di offerta nativamente omnicanale
- Evoluzione della value proposition Auto e Danni Non Auto
- Potenziamento ed evoluzione omnicanale della Rete Agenziale
- Consolidamento leadership Salute attraverso l'innovazione
- Potenziamento del modello bancassicurativo

- Telepedaggio
- Noleggio a Lungo Termine
- Soluzioni di sicurezza e di prevenzione dai furti Auto
- Poliambulatori
- Servizi digital health
- Flexible benefits
- Servizi di manutenzione domestica
- Servizi ad amministratori e condòmini





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 Incontra Assicurazioni S.p.A. che è stata prudenzialmente esclusa a partire dal 1° gennaio 2023 in considerazione della scadenza dell'accordo distributivo in essere a fine 2022; conseguentemente, ai fini del calcolo delle variazioni dei target al 2024, i dati 2021 sono stati oggetto di pro-forma.

I risultati contabili 2023 e 2024 sono espressi a principi contabili attualmente in vigore e non tengono conto degli effetti dell'introduzione dei principi contabili IFRS17 e IFRS9.

Luca Zaccherini, 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

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

Giancarlo Lana	Tel +39 011 654 2088
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

Opening  *New Ways*

UNIPOL 2022-2024
STRATEGIC PLAN