



UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN

# *Stronger | Faster | Better*





## INTRODUZIONE E MESSAGGI CHIAVE



**Generato valore industriale e finanziario con il titolo Unipol best performer nel 2024**  
(1° tra le società incluse nel FTSE MIB<sup>®</sup> e Stoxx Europe 600 Insurance<sup>®</sup>)



**Distribuiti dividendi per ca. 1,3 €mld<sup>a</sup>**  
nell'arco del Piano triennale 2022-2024 "Opening New Ways" (+34% vs target di Piano)



**Profittabilità tecnica e redditività da investimenti significative pur in contesti sfidanti**  
(e.g. Nat Cat, inflazione, instabilità geopolitica, volatilità dei mercati finanziari, etc.)



**Strategia bancaria di successo**  
con elevato ritorno sugli investimenti effettuati e modello bancassicurativo distintivo



**Significativo valore azioni Unipol ancora inespresso**



**Attesa una sostanziale crescita di EPS e DPS nel triennio 2025-2027**  
facendo leva sugli asset sviluppati nel corso degli ultimi 15 anni

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





# AGENDA

1

Opening New Ways  
2022-2024  
Risultati raggiunti

2

Contesto di mercato

3

Linee guida strategiche

4

Piano Industriale

5

Obiettivi  
e closing remarks





# AGENDA





## OPENING NEW WAYS: RISULTATI FINANZIARI RAGGIUNTI

### Target finanziari

€mln   %	2022-2024 actual	2022-2024 target	2022-2024 actual vs target
Risultato netto consolidato cumulato <sup>a</sup>	2.957	2.300	+29%
Risultato netto Gruppo Assicurativo cumulato <sup>b</sup>	2.319	2.104	+10%
Dividendi cumulati <sup>c</sup>	1.283	958	+34%
Solvency 2 ratio (cons. PIM)	212% <sup>d</sup> 260% <sup>d,e</sup>	150%-180%	ca. +32 p.p. <sup>f</sup>

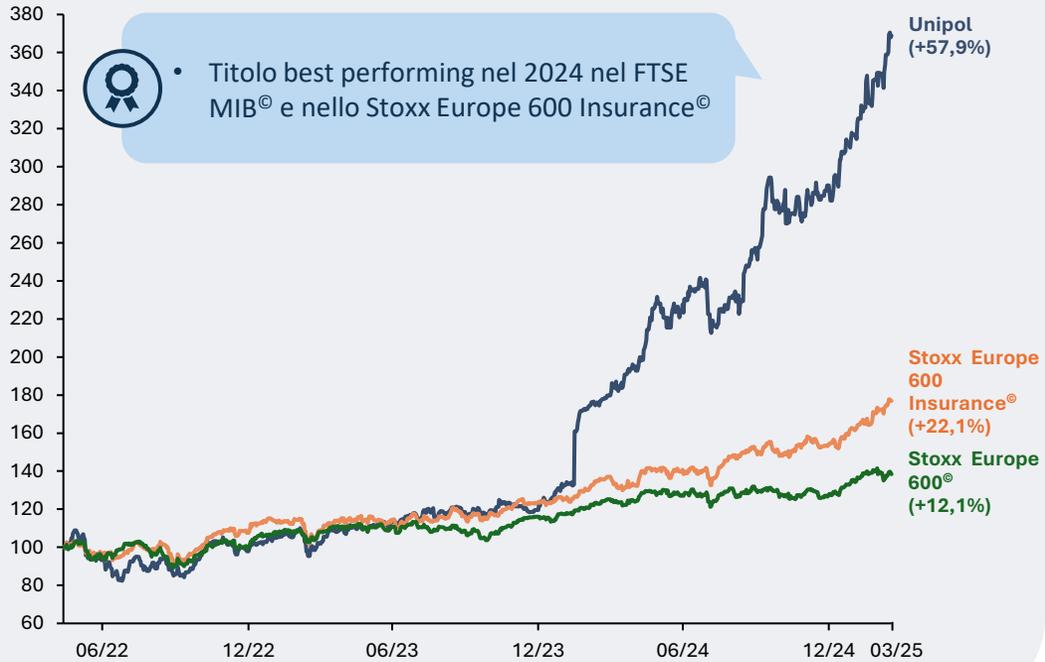
Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



# OPENING NEW WAYS: PERFORMANCE FINANZIARIA

## Performance finanziaria

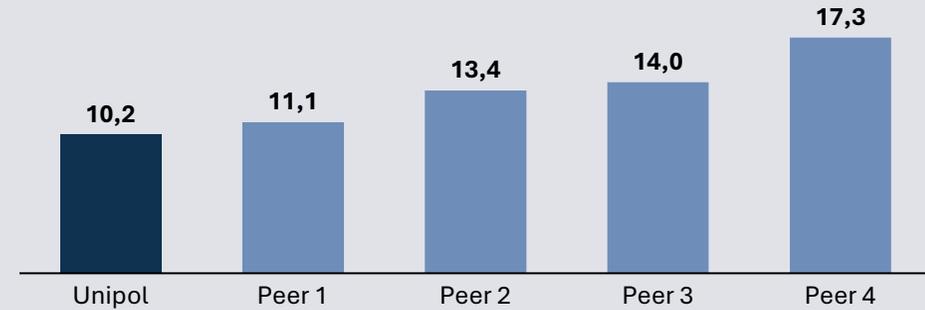
### Total Shareholder Return Relativo<sup>a</sup> (TSR annualizzato tra parentesi)



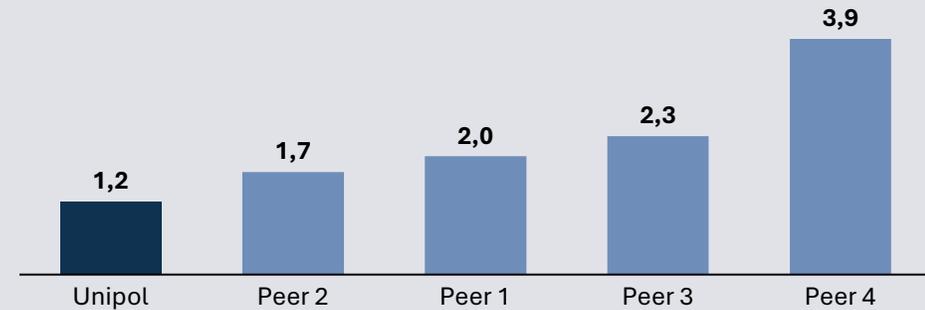
Fonte: Bloomberg (dati aggiornati al 21/03/2025)

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

### P/E 2024 ratio Unipol vs principali competitor<sup>b</sup>



### P/BV 2024 ratio Unipol vs principali competitor<sup>b</sup>



Azioni Unipol hanno sovraperformato il mercato, ma presentano ancora un significativo valore inespreso



# AGENDA





# SCENARIO MACROECONOMICO E ASSUNZIONI FINANZIARIE SOTTOSTANTI IL PIANO STRATEGICO 2025-2027

■ Dati a consuntivo  
■ Previsioni



Fonte: Funzione Economic Research Unipol





# MERCATO ASSICURATIVO AUTO, DANNI NON AUTO, SALUTE E VITA > TREND PERIODO 2025-2027

	AUTO	DANNI NON AUTO	SALUTE	VITA
Premi				
Profittabilità				
Canali distributivi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il <b>canale agenziale</b> continua a crescere in valore assoluto e rimane <b>leader nel mercato Auto e Danni Non Auto</b></li> <li>Il <b>canale bancario</b> si conferma un <b>driver della crescita</b></li> <li>Il <b>contributo del canale digitale</b> si conferma <b>significativo nel business Auto</b></li> <li><b>Tutti i canali distributivi</b>, in particolare quello <b>bancario</b>, beneficiano della crescita del <b>business Salute</b></li> </ul>			<p>Il <b>canale bancario</b> conferma la sua leadership nel <b>business Vita</b></p>





# LO SCENARIO COMPETITIVO

## INVECCHIAMENTO DELLA POPOLAZIONE

Aumento della domanda di **prestazioni sanitarie** e **sistema sanitario pubblico sotto pressione**

## CAMBIAMENTO CLIMATICO

Crescita della **domanda di protezione** trainata dall'**aumento della frequenza e dei danni** causati dagli **eventi atmosferici**

## TECNOLOGIA & AI

Diffusione sempre più **pervasiva della tecnologia** e dell'**AI** che consente **opportunità ad alto potenziale**

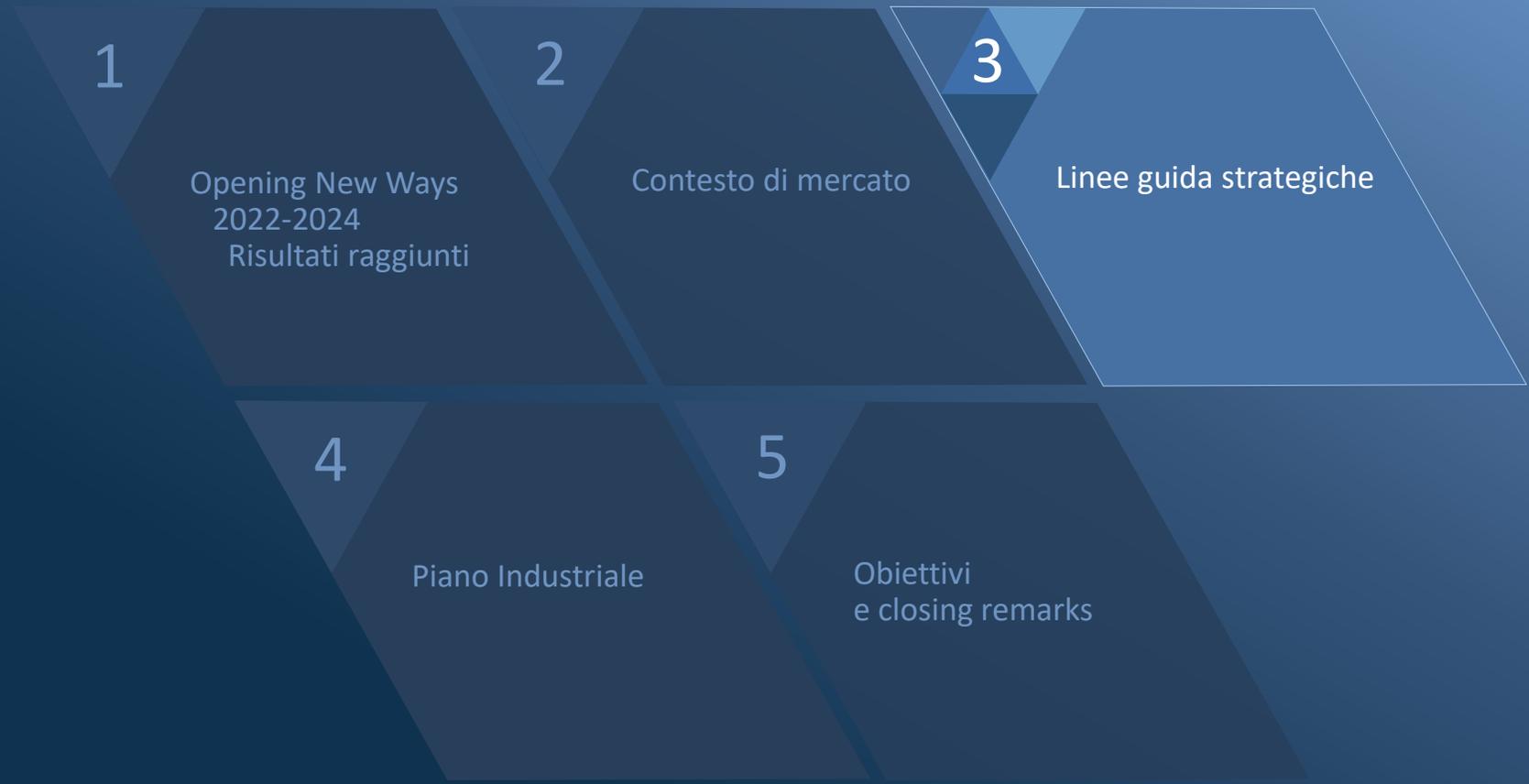
## COMPORAMENTO DEL CONSUMATORE

Evoluzione del **comportamento d'acquisto** dei Clienti che richiedono **servizi personalizzati e real-time**





# AGENDA



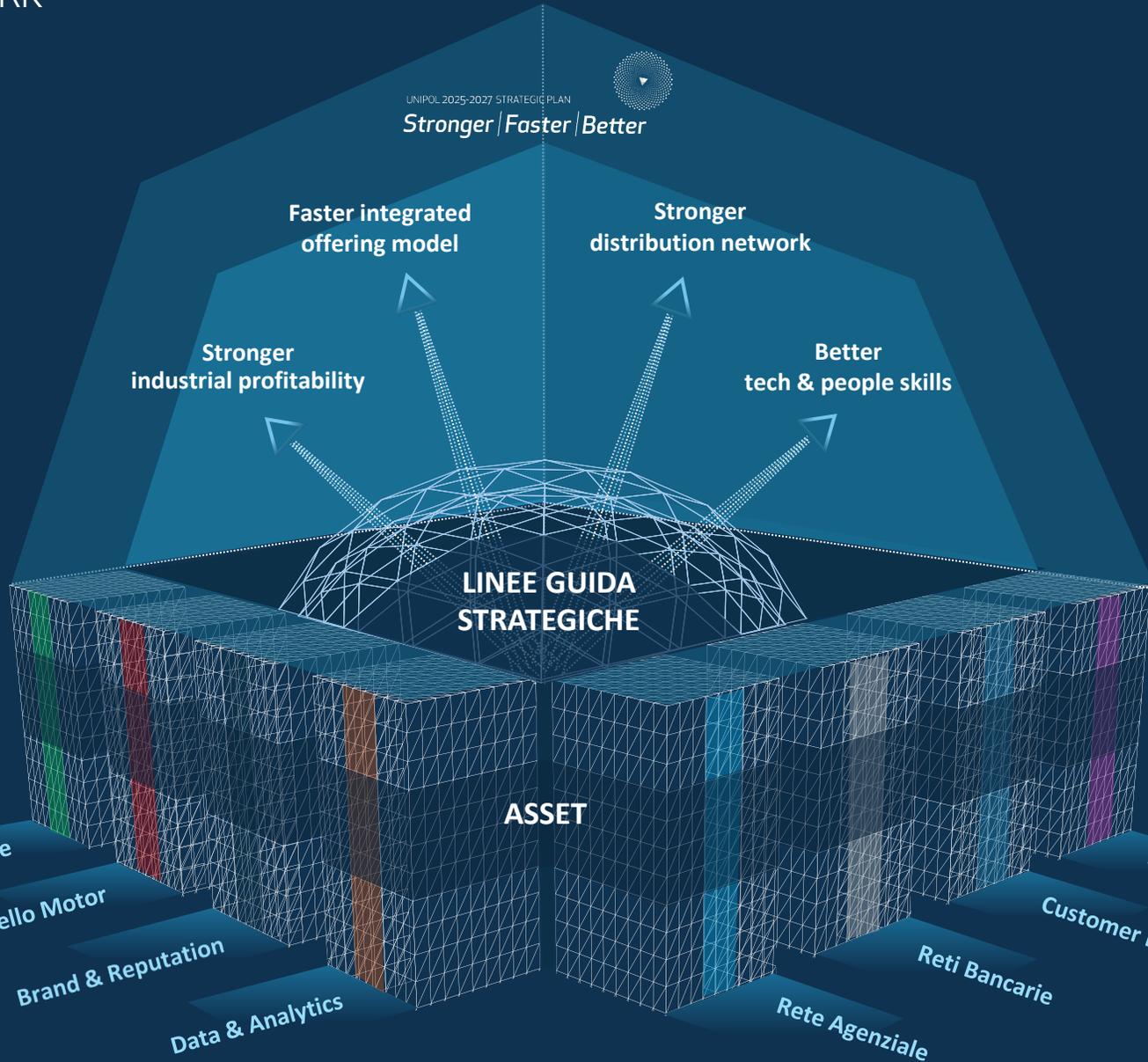


# STRATEGY FRAMEWORK

UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN  
**Stronger | Faster | Better**

**2025**

*Facendo leva sui nostri **ASSET DISTINTIVI** sviluppati nel corso del tempo...*



**2027**

*...vogliamo rafforzare il nostro **CORE BUSINESS**, MIGLIORANDOLO*





## LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

**STRONGER  
INDUSTRIAL PROFITABILITY**

- Crescita e ottimizzazione del portafoglio con approccio risk-based
- Ingegneria di prodotto e velocità di manovra
- Crescita sostenibile del business salute

**FASTER INTEGRATED  
OFFERING MODEL**

- Piattaforma di offerta innovativa e data-driven
- Offerta phygital salute
- Crescita dei servizi beyond insurance con focus sul Cliente

**STRONGER  
DISTRIBUTION NETWORK**

- Modello di distribuzione omnicanale incentrato sulla Rete Agenziale
- Incremento produttività del bancassurance

**BETTER  
TECH & PEOPLE SKILLS**

- Evoluzione piattaforme tech
- Scale-up sviluppo soluzioni AI
- Adozione massiva di competenze tecnologiche





# AGENDA





# LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE



## STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

- Crescita e ottimizzazione del portafoglio con approccio risk-based
- Ingegneria di prodotto e velocità di manovra
- Crescita sostenibile del business salute

## FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

- Piattaforma di offerta innovativa e data-driven
- Offerta phygital salute
- Crescita dei servizi beyond insurance con focus sul Cliente

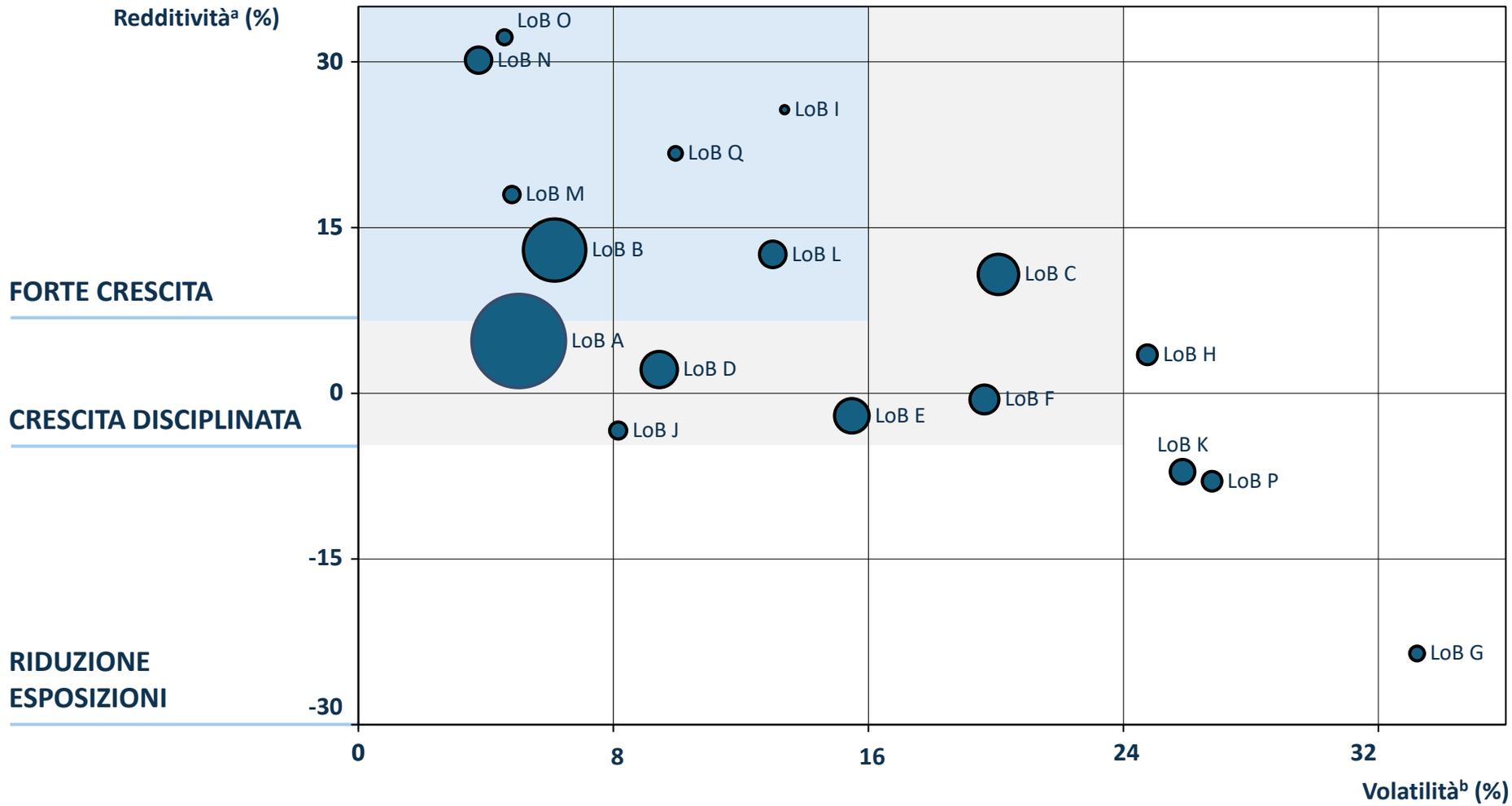
## STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

- Modello di distribuzione omnicanale incentrato sulla Rete Agenziale
- Incremento produttività del bancassurance

## BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

- Evoluzione piattaforme tech
- Scale-up sviluppo soluzioni AI
- Adozione massiva di competenze tecnologiche





Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



**SVILUPPO  
DISCIPLINATO**

De-risking  
e gestione  
delle esposizioni



Ingegneria  
di prodotto

Velocità  
di manovra

Value drivers Auto

Value drivers Non Auto

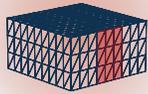
Value drivers Vita e Salute





ASSET

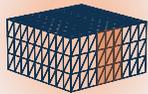
Modello Motor



~76% velocità di liquidazione esercizio corrente RCA

Network di 2.876 carrozzerie e 211 centri UnipolGlass

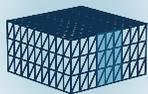
Data & Analytics



6mld di viaggi registrati dalle Unibox nel 2024

Oltre 130 variabili di pricing Auto

Customer Base



>10mIn di veicoli assicurati

~84% retention RCA

Modello liquidativo lesioni più efficace nel contenere il costo

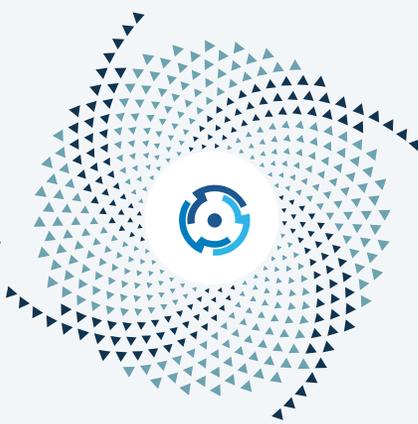
Industrializzazione della gestione dei sinistri gravi

LIQUIDAZIONE



Algoritmi AI/ML per migliorare i modelli di retention, conversion e di profittabilità

PRICING & UNDERWRITING



OFFERTA

Scale-up della piattaforma di offerta innovativa e data-driven per il business retail

Evoluzione dell'offerta per il canale flotte, car maker e dealer

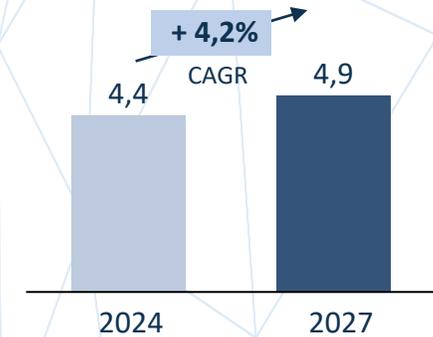


TELEMATICA

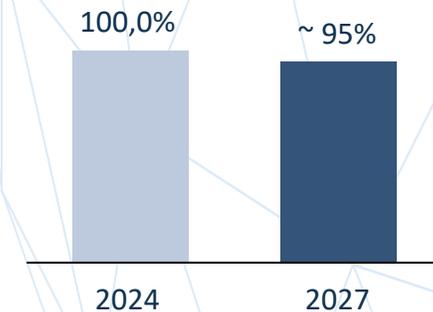
Sviluppo e integrazione del device Smart Move nell'offerta telematica omnicanale

TARGET 2027

Raccolta premi Auto di Gruppo (€mld)



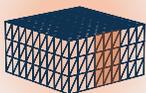
CoR Auto di Gruppo





ASSET

Data & Analytics



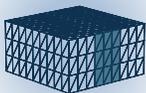
~600 Data scientist e AI expert

Customer Base



~16,9mIn Clienti del Gruppo  
~ 88% retention Non Auto

Brand & Reputation

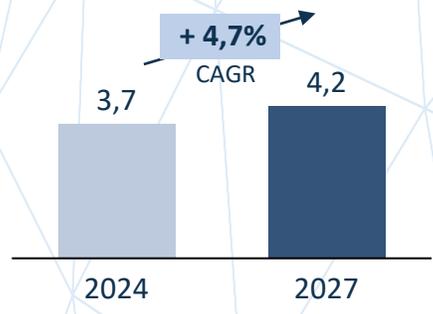


Unipol brand Top of Mind

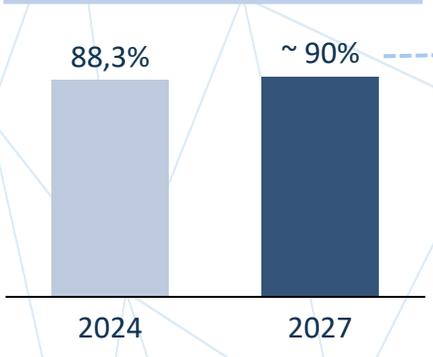


TARGET 2027

Raccolta premi Non Auto di Gruppo<sup>a</sup> (€mld)



CoR Non Auto di Gruppo<sup>a</sup>



Effetto stima probabilistica dei sinistri Nat Cat

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



Illustrativo per la linea di business Property

### FATTORI ABILITANTI

Analisi perizie sinistri eventi atmosferici con AI



Arricchimento delle basi dati tramite DB esterni



Mappe rischiosità



### Nuove variabili tariffarie

Presenza di piani interrati

Area (m<sup>2</sup>) di pannelli fotovoltaici

Rapporto tra area pannelli fotovoltaici e tetto

Parametri territorio

### Nuovi livelli di garanzie e controlli

Nuovi livelli di franchigie/massimali

Impianti fotovoltaici

Caduta alberi



Migliore pricing e selezione del rischio per la nuova produzione



Aumento della precisione nella gestione del portafoglio



Miglioramento della redditività prospettica del portafoglio

Miglioramento di pricing e underwriting facendo leva su maggiore granularità e nuovi livelli di controlli





BENEFICI CLIENTE



BENEFICI COMPAGNIA



Nessun vincolo contrattuale **Nessun vincolo**



Maggiore flessibilità e libertà in fase di rinnovo **Maggiore flessibilità**



Piena trasparenza informativa con condizioni chiare e semplici **Trasparenza**



ELIMINAZIONE DELLA TACITA PROROGA PER I RAMI ELEMENTARI



**Reputazione** Maggiore percezione di trasparenza e fiducia da parte dei Clienti con benefici sulla retention



**Velocità** Capacità di reagire velocemente ai cambiamenti economici e ambientali



**Ottimizzazione** Relazione più serena in fase di rinnovo/assenza disdetta



## 2024 vs 2023

Premi<sup>a</sup>

Perdita probabilistica annua attesa

### TERREMOTO

+8%

-9%

### INONDAZIONE

+17%

-15%

### TEMPESTA

+33%

-14%

### Fattori chiave di successo

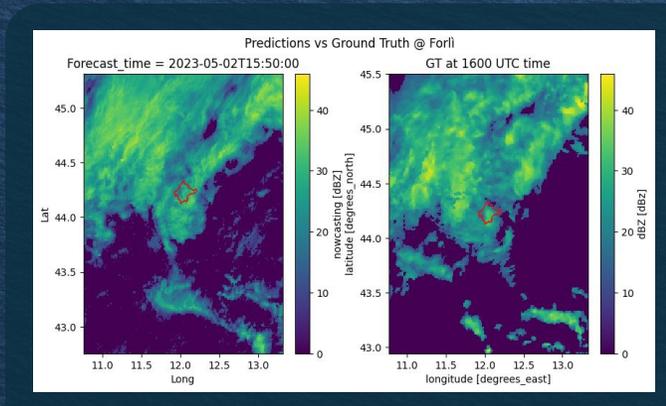
- Ingegneria di prodotto
- Rete Agenziale
- Resilienza della retention
- Reputazione del Gruppo

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





### Notifiche real-time per eventi di precipitazioni intense in base alle mappe di riflettività radar



## ALERT REAL TIME



## ARTIFICIAL INTELLIGENCE



## CLAIMS BUSINESS MANAGEMENT



### Stima dell'impatto immediata e scelta della migliore strategia liquidativa

#### ORCHESTRATORE AUTOMATICO DI PROCESSO



- TIPOLOGIA CLIENTE
- DATI DIGITALI (FOTO, APP)
- EVENTO NAT CAT SPECIFICO
- TIPOLOGIA DANNO
- SEVERITÀ DANNO

### Applicazioni AI in ambito Sinistri

- Valutazione del valore negoziale ottimale e preparazione script
- Analisi costo/frequenza dei singoli oggetti di rischio dalle perizie
- Analisi what-if sui presidi tecnici delle polizze in portafoglio

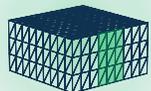
## Modello operativo sinistri Nat Cat potenziato dall'innovazione dei processi, dalla tecnologia e dall'intelligenza artificiale





## ASSET

### Modello Salute



Centri sanitari di proprietà del Gruppo (~50)

Primo network convenzionato in Italia, con centrale operativa proprietaria

### Customer Base



~11mln di Clienti Salute di Gruppo

~2,5mln di Clienti Vita di Gruppo

### Brand & Reputation



Unipol brand Top of Mind

Orchestrare ed erogazione dei servizi attraverso la piattaforma **SiSalute** (telemedicina, care manager, pharma) per i prodotti **Protezione e Salute**

## INNOVAZIONE



## OFFERTA



Lancio di un nuovo prodotto Salute **omnicale** e **modulare**, abbinato ai servizi **SiSalute**

Potenziamento delle **sinergie** tra **prevenzione** e **protezione**

Ampliamento del catalogo prodotti di **Investimento e Risparmio**



## ECCELLENZA TECNICA E OPERATIONS

Ingegneria di prodotto avanzata per la **gestione della frequenza sinistri**

**Automazione** della liquidazione dei sinistri con un **modello patologie AI**

Gestione del portafoglio vita con **focus sui rinnovi** alla scadenza

## DISTRIBUZIONE



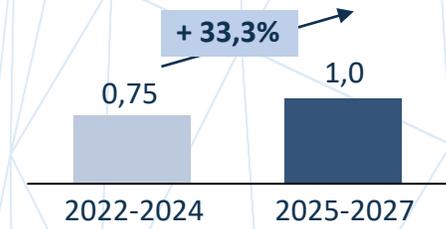
**Boost del business mix** Salute tra i canali di vendita, incluso il digitale, per **aumentare la quota di Clienti retail**

Rafforzare la **leadership** nei **Fondi Pensione** e nei **Fondi Sanitari**

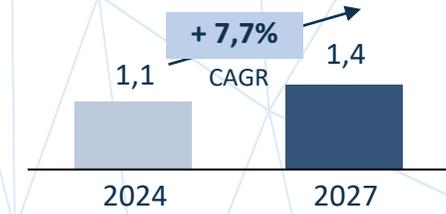


## TARGET 2027

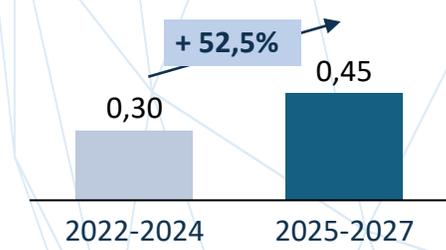
### Valore Nuova Produzione Vita di Gruppo<sup>a</sup> (€mld)



### Raccolta premi Salute di Gruppo<sup>b</sup> (€mld)



### Risultato servizi assicurativi Salute di Gruppo<sup>c</sup> (€mld)



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



## LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

### STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

- Crescita e ottimizzazione del portafoglio con approccio risk-based
- Ingegneria di prodotto e velocità di manovra
- Crescita sostenibile del business salute



### FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

- Piattaforma di offerta innovativa e data-driven
- Offerta phygital salute
- Crescita dei servizi beyond insurance con focus sul Cliente



### STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

- Modello di distribuzione omnicanale incentrato sulla Rete Agenziale
- Incremento produttività del bancassurance



### BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

- Evoluzione piattaforme tech
- Scale-up sviluppo soluzioni AI
- Adozione massiva di competenze tecnologiche





Scale-up della piattaforma di offerta innovativa e data-driven per la clientela retail



Nuovo modello di business rivolto alla clientela retail e al noleggio di veicoli usati  
Nuovo processo di pricing dinamico  
Nuovo modello di logistica



Nuova offerta Salute omnicanale e modulare, abbinata ai servizi forniti da SiSalute

CUSTOMER



Arricchimento della value proposition  
Ampliamento dei canali di vendita  
Design di processi customer-centric



Orchestratore e fornitura di servizi



Network primario con espansione geografica dei centri medici  
Nuove offerte cliniche basate sulle esigenze dei Clienti con NPS best-in-class  
Evoluzione phygital



# unica Unipol



### Unica offerta

4 aree assicurative e 14 ambiti di protezione



### Unico contratto

sottoscritto dal **decisore assicurativo** per conto del proprio nucleo familiare



### Modello di vendita omnicanale

e piena integrazione con i canali digitali



### Maggior eccellenza tecnica

sia del nuovo business che del portafoglio esistente



### Nuovo modello operativo

sia in termini di sistema informativo che di processi





## TELEMATICA

## SERVIZI DI TELEPEDAGGIO

### DISPOSITIVO UNICO SMART MOVE

permette di "attivare" e "disattivare" i servizi telematico-assicurativi e di telepedaggio in base alle scelte del Cliente



Tariffazione Pay per Use e stile di guida

Rilevamento di incidenti

Ricostruzione degli incidenti

Assistenza stradale

Informazioni real-time

Telepedaggio autostradale

Accesso ZTL

Parcheggi

Rifornimento

Pagamento di multe e bollo

Altri servizi di mobilità



## LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

### STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

- Crescita e ottimizzazione del portafoglio con approccio risk-based
- Ingegneria di prodotto e velocità di manovra
- Crescita sostenibile del business salute



### FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

- Piattaforma di offerta innovativa e data-driven
- Offerta phygital salute
- Crescita dei servizi beyond insurance con focus sul Cliente



### STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

- **Modello di distribuzione omnicanale incentrato sulla Rete Agenziale**
- **Incremento produttività del bancassurance**



### BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

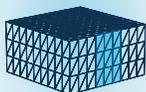
- Evoluzione piattaforme tech
- Scale-up sviluppo soluzioni AI
- Adozione massiva di competenze tecnologiche





### ASSET

#### Rete Agenziale



~3.700 Agenti

~1.600 Specialisti

~25.000 tra Subagenti e Personale di Agenzia



Asset del Gruppo a supporto della prima Rete Agenziale in Italia

Modello distributivo pienamente omnicanale, che potenzia la centralità della Rete Agenziale

Supporto allo sviluppo della nuova generazione di Agenti



### OMNICALITÀ

Potenziamento della specializzazione, facendo leva su **Insurance Family Specialist** e **Financial Family Specialist** con una maggiore efficacia distributiva

### SPECIALISTI



### NUOVO SISTEMA CRM

Nuovo sistema di CRM avanzato per supportare la **strategia commerciale** e di **targeting**, consolidando la **centralità del Cliente**

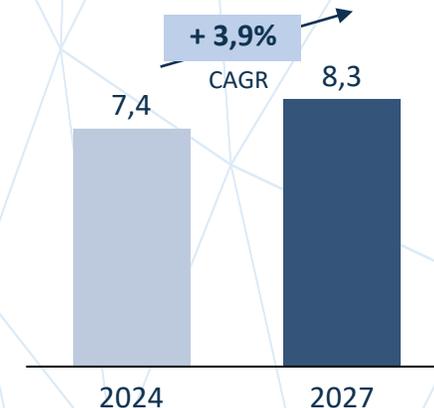
### ALLOCAZIONE DELLA CAPACITY COMMERCIALE



Pianificazione evoluta grazie ai nuovi strumenti di **allocazione della capacity** value-driven a beneficio di Agenzie e Compagnia

### TARGET 2027

#### Raccolta premi Danni<sup>a</sup> (€mld)



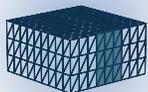
Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





### ASSET

Brand & Reputation



Reputazione di Unipol a supporto del canale bancario



Piattaforma Bancassurance dedicata basata sugli asset di Unipol

Uniport – nuova piattaforma IT bancassurance

Evoluzione del supporto alla clientela

### MODELLO DISTRIBUTIVO



### OFFERTA DANNI

Evoluzione dell'offerta in termini di innovazione di prodotto e servizi multicanale per incrementare la raccolta e massimizzare la profittabilità del portafoglio

### OFFERTA VITA

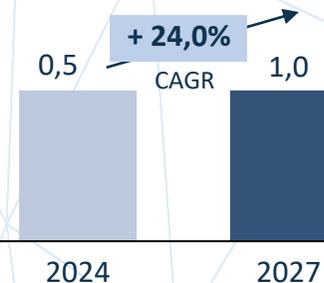


Potenziamento dell'offerta capital-light

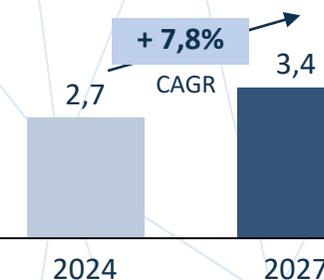
Rafforzamento del business protezione con soluzioni in abbinamento

### TARGET 2027

#### Raccolta premi Danni<sup>a</sup> (€mld)



#### Raccolta premi Vita<sup>b</sup> (€mld)



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

Potenziamento della produttività assicurativa attraverso il canale bancario grazie al modello bancassicurativo distintivo di Unipol



## LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE



### STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

- Crescita e ottimizzazione del portafoglio con approccio risk-based
- Ingegneria di prodotto e velocità di manovra
- Crescita sostenibile del business salute

### FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

- Piattaforma di offerta innovativa e data-driven
- Offerta phygital salute
- Crescita dei servizi beyond insurance con focus sul Cliente



### STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

- Modello di distribuzione omnicanale incentrato sulla Rete Agenziale
- Incremento produttività del bancassurance



### BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

- Evoluzione piattaforme tech
- Scale-up sviluppo soluzioni AI
- Adozione massiva di competenze tecnologiche





Evoluzione delle **soluzioni di AI** e sviluppo di coding automation per facilitare l'utilizzo dell'AI lungo tutta la **value chain assicurativa**

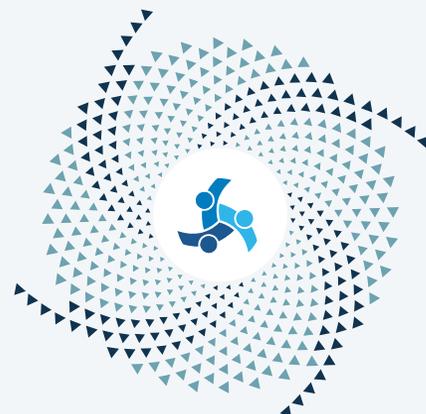


**AI SOLUTIONS**

Ricambio generazionale e workforce planning a medio-lungo termine

Valutazione **multidimensionale** delle performance

**PEOPLE JOURNEY**



**TECH PLATFORM**

Evolvere le **piattaforme tecnologiche** per supportare i **progetti di business** e aumentare l'efficienza

**PEOPLE SKILLS**



Evoluzione delle competenze **basata sul primato tecnico** e su un **mindset digitale e AI**

**TARGET 2027**

**Investimenti tech 2025-2027**      **500 €mln**

**Tech, digital e data scientist 2025-2027**      **400 nuove assunzioni**



## Gli asset Unipol per lo sviluppo della Gen AI...

## ...e la loro scalabilità lungo l'intera value chain



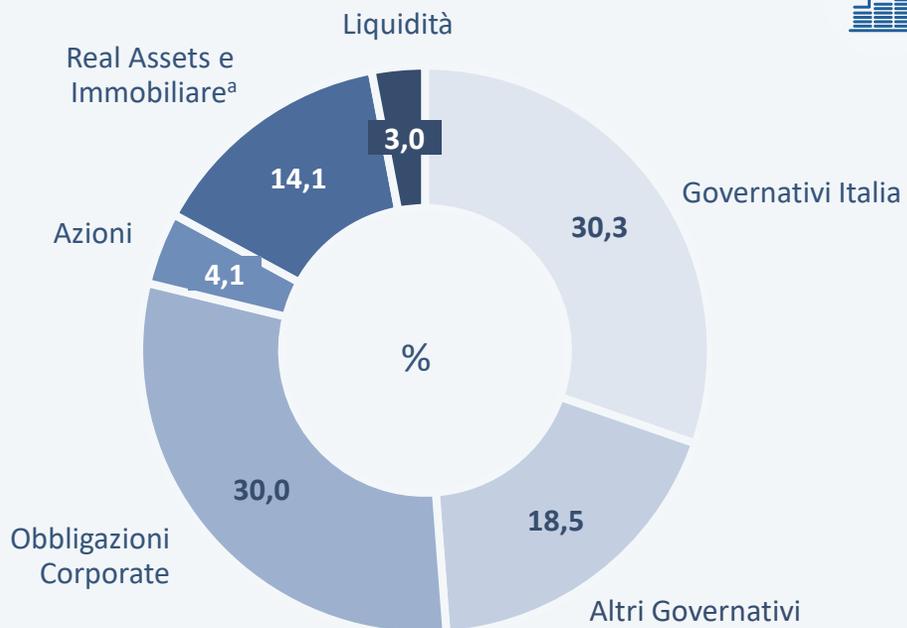
	Underwriting	Distribuzione e operations	Sinistri	IT e funzioni di supporto
Produttività	Accelerazione e miglioramento analisi di underwriting	Chatbot di assistenza per Clienti e reti distributive	Automazione di attività amministrative e liquidative	Coding automation
Eccellenza tecnica	Arricchimento dati portafoglio per gestione proattiva del business in-force e dei rinnovi		Valutazione del sinistro con supporto alle trattative	
Efficacia commerciale	Personalizzazione offerta Fast-quoting anche su Nat Cat			



# ASSET ALLOCATION STRATEGICA

2024

2027



Maggiore **diversificazione del segmento fixed income** (affinamento profilo rischio/rendimento)



Strategia di ALM-AAS<sup>b</sup> volta ad **ottimizzare la generazione di capitale** nel lungo periodo e **minimizzarne la volatilità**



**Consolidamento** degli investimenti **real assets**



Progressiva riduzione del leverage

## TARGET 2027

### Trattenuto medio finanziario Vita<sup>c</sup>

2024	1,0%
2027	1,1%

### Rendimento cedole e dividendi<sup>d</sup>

2024	4,2%
Media 2025-2027	3,8%

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





## SOSTENIBILITA' – AMBITI E TARGET

### AMBITI

**CONTRIBUIRE  
ALLA RESILIENZA DI IMPRESE E PERSONE  
AL CAMBIAMENTO CLIMATICO**

### PRINCIPALI INIZIATIVE DI PIANO

- Offerta Nat Cat con focus su sviluppo disciplinato esposizioni
- Modello liquidativo Nat Cat
- Ingegneria di prodotto

### TARGET

**Oltre 600 €mln** di capitale allocato (SCR Nat Cat) per la copertura obbligatoria delle imprese

**SUPPORTARE  
LA POPOLAZIONE NELLE RISPOSTE  
AI BISOGNI DI SALUTE E BENESSERE**

- Offerta phygital Salute
- Potenziamento delle sinergie tra prevenzione e protezione
- Boost canali distributivi per potenziare offerta Salute retail

Prestazioni sanitarie erogate nel triennio 2025-2027 pari a **~16 mln**

NPS prestazioni network proprietario **>75**

**SOSTENERE  
LA TRANSIZIONE AMBIENTALE**

- Offerta telematica (greenbox) e telepedaggio
- Noleggio veicoli usati
- Adesione a Insurance Transition to Net Zero (FIT)

Target net zero Scope 1 e 2 (al 2030)<sup>a</sup>: **-63%**

Target net zero Scope 3 (al 2030)<sup>a,b</sup>: **-50%**

**40%** di prodotti a valenza ambientale e sociale<sup>a,c</sup>

**GOVERNARE  
IL RICAMBIO GENERAZIONALE,  
L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA  
E DELLE NUOVE COMPETENZE**

- Governance sviluppo soluzioni AI
- Evoluzione competenze AI
- Assunzioni tech, digital e data scientist
- Ricambio generazionale e workforce planning

**170.000 ore di formazione** erogate in ambito tech, digital, data science e AI nel triennio 2025-2027

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





# AGENDA





## KPI Assicurativi



	Target 2027	Δ vs 2024
<b>Premi Danni</b>	<b>10,6 €mld</b>	<b>+ 4,9% CAGR</b>
<i>di cui Auto</i>	4,9 €mld	+ 4,2% CAGR
<i>di cui Non Auto<sup>a</sup></i>	4,2 €mld	+ 4,7% CAGR
<i>di cui Salute</i>	1,4 €mld	+ 7,7% CAGR
<b>CoR Danni</b>	<b>92,0%</b>	<b>- 1,6 p.p.</b>
<b>Premi Vita</b>	<b>7,4 €mld</b>	<b>+ 4,8% CAGR</b>

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



## PIANO STRATEGICO 2025-2027

## KPI Finanziari



## Target cumulato 2025-2027

Risultato netto consolidato 2025-2027

3,8 €mld

Risultato netto Gruppo Assicurativo 2025-2027

3,4 €mld

~+13% EPS CAGR 24-27

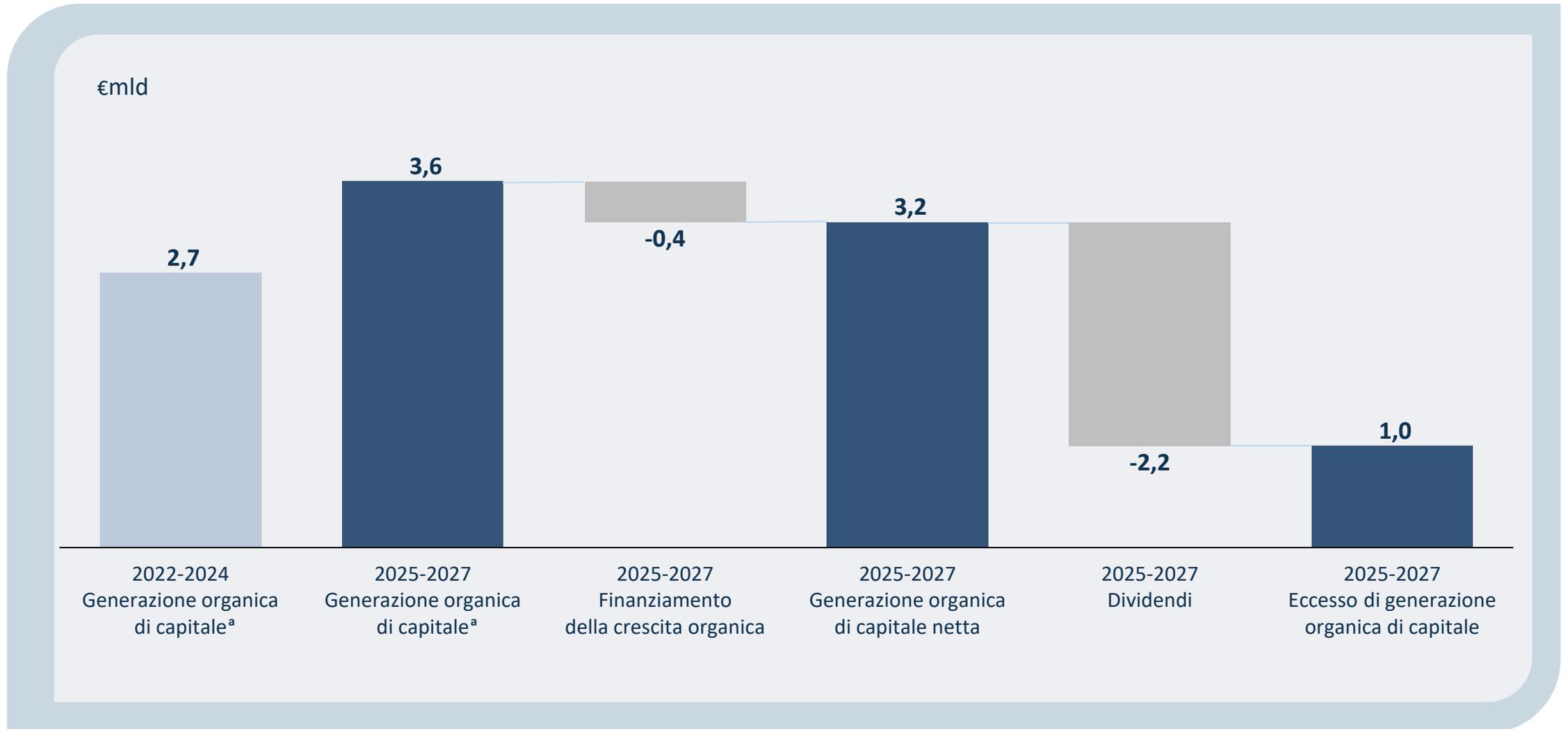
Dividendi 2025-2027

2,2 €mld

~+10% DPS CAGR 24-27



## GENERAZIONE DI CAPITALE



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





## CLOSING REMARKS



**Track record nel raggiungimento di obiettivi industriali e finanziari** confermato anche con il Piano Strategico 2022-2024 «Opening New Ways», con **significativo valore azioni Unipol ancora inespresso**



**Rafforzamento del core business assicurativo grazie agli asset distintivi sviluppati nel corso del tempo e con una creazione di valore** imperniata su sviluppo disciplinato, ingegneria di prodotto, velocità di manovra, de-risking e gestione delle esposizioni



**Modello di offerta innovativo data-driven** e integrato con la componente dei servizi



**Potenziamento della Rete Agenziale** grazie a modello omnicanale, specializzazione e tecnologia; **valorizzazione del potenziale distributivo in ambito bancassicurativo**



**Ulteriore evoluzione tecnologica e di competenze,** grazie all'adozione di strumenti di Gen AI lungo la value chain e il potenziamento delle people skills



**Forte crescita di utili e dividendi per azione in arco Piano 2025-2027,** sostenuta da una significativa generazione organica di capitale





## NOTE (1/2)

### PAGINA 2

- a. Dividendi Unipol + dividendi UnipolSai distribuiti ad azionisti diversi da Unipol, Unipol Investment, Unipol Finance e Unipol Part I

### PAGINA 5

- a. Dato normalizzato (nel 2022, normalizzazione per ulteriore acquisto 1% BPER e conseguente cambio percentuale interessenza -41 €mln, Badwill Carige -188 €mln e incentivi esodo +137 €mln; nel 2023, normalizzazione per Badwill BPSO -267 €mln)
- b. Il risultato netto del Gruppo Assicurativo è determinato escludendo gli effetti derivanti dal consolidamento pro-quota delle collegate BPER e BPSO. L'apporto economico di tali partecipate al risultato consolidato corrisponde conseguentemente ai soli dividendi pagati nel periodo
- c. Dividendi Unipol + dividendi UnipolSai distribuiti ad azionisti diversi da Unipol, Unipol Investment, Unipol Finance and Unipol Part I
- d. Dato a FY24
- e. Il Solvency ratio del Gruppo Assicurativo è un dato gestionale nell'ipotesi di trattamento delle quote azionarie detenute in BPER e BPSO quali investimenti in strumenti di capitale privi di natura strategica anziché come partecipazioni in enti creditizi con conseguente consolidamento pro-quota dei fondi propri e dei requisiti patrimoniali detenuti ai sensi delle pertinenti norme settoriali, come previsto dagli articoli 335 e 336 del Regolamento Delegato (UE) 2015/35
- f. Calcolato sull'estremo superiore dell'intervallo di Solvency ratio target

### PAGINA 6

- a. Base fissata a 100 al 13/05/2022
- b. P/E (Price/ Earnings) e P/BV (Price/ Book Value) calcolati con il dato di Prezzo aggiornato al 21/03/2025 e con dati di Earnings e di Book Value consuntivi al 31/12/2024. I competitors selezionati sono i principali gruppi assicurativi europei confrontabili e inclusi nell'indice Stoxx Europe 600 Insurance<sup>®</sup>

### PAGINA 16

- a. Ottenuto come 1-CoR 2015-2024 (dati gestionali)
- b. Standard deviation del Loss ratio di esercizio corrente 2015-2024

### PAGINA 19

- a. Escluso il business Salute

### PAGINA 22

- a. Premi per garanzia, Unipol Assicurazioni S.p.A.





## NOTE (2/2)

### PAGINA 24

- a. CSM Nuova Produzione IFRS 17 e New Business Value Unit Linked
- b. Premi di Arca Assicurazioni e Unipol Assicurazioni S.p.A. riferiti esclusivamente al ramo ministeriale Malattia, UniSalute raccolta totale Danni
- c. Risultato IFRS 17 (2022 Saldo tecnico IFRS 4)

### PAGINA 31

- a. Include la raccolta premi di Unipol Assicurazioni S.p.A. e UniSalute (attraverso la Rete Agenziale)

### PAGINA 32

- a. Include raccolta premi di Arca Assicurazioni (compreso segmento protezione Arca Vita) e UniSalute attraverso la bancassicurazione
- b. Include raccolta premi di Arca Vita (escluso segmento protezione)

### PAGINA 36

- a. Include Investimenti alternativi
- b. ALM: Asset and Liability Management, AAS: Asset Allocation Strategica
- c. Perimetro di Gruppo, solo Gestioni Separate
- d. Danni e Vita Patrimonio Libero

### PAGINA 37

- a. Gli obiettivi sono soggetti agli andamenti di mercato e ai vincoli geopolitici
- b. Portafogli di listed equities e publicly traded corporate bonds gestiti direttamente
- c. Target relativo sia all'ambito «Sostenere la transizione ambientale» che all'ambito «Supportare la popolazione nelle risposte ai bisogni di salute e benessere»

### PAGINA 39

- a. Escluso business Salute

### PAGINA 41

- a. Al netto dell'impatto fiscale





## DISCLAIMER



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 Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Unipol S.p.A., **Luca Zaccherini**, dichiara, ai sensi dell'articolo 154-bis, comma secondo, del "Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria", che l'informativa contabile contenuta nel presente documento corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Il contenuto del presente documento non costituisce una raccomandazione in relazione a strumenti finanziari emessi dalle Società o da altre società del Gruppo, né si riferisce ad un'offerta ovvero ad una sollecitazione alla vendita o all'acquisto di strumenti finanziari emessi dalla Società o da altre società del Gruppo, né potrà in qualsiasi modo costituire la base di alcuna decisione di investimento da parte dei relativi destinatari.

Eccetto ove diversamente specificato, i dati contenuti nel presente documento sono relativi al Gruppo Unipol e si basano sui principi contabili internazionali (IFRS) in vigore.





## CONTATTI INVESTOR RELATIONS



**Adriano Donati**  
Head of Investor Relations

[investor.relations@unipol.it](mailto:investor.relations@unipol.it)

**Carlo Latini**            Tel +39 051 507 6333

**Eleonora Roncuzzi**    Tel +39 051 507 7063

**Giancarlo Lana**        Tel +39 335 455234

**Giuseppe Giuliani**    Tel +39 051 507 7218

**Silvia Tonioli**            Tel +39 051 507 2371





UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN

# *Stronger | Faster | Better*

