

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%



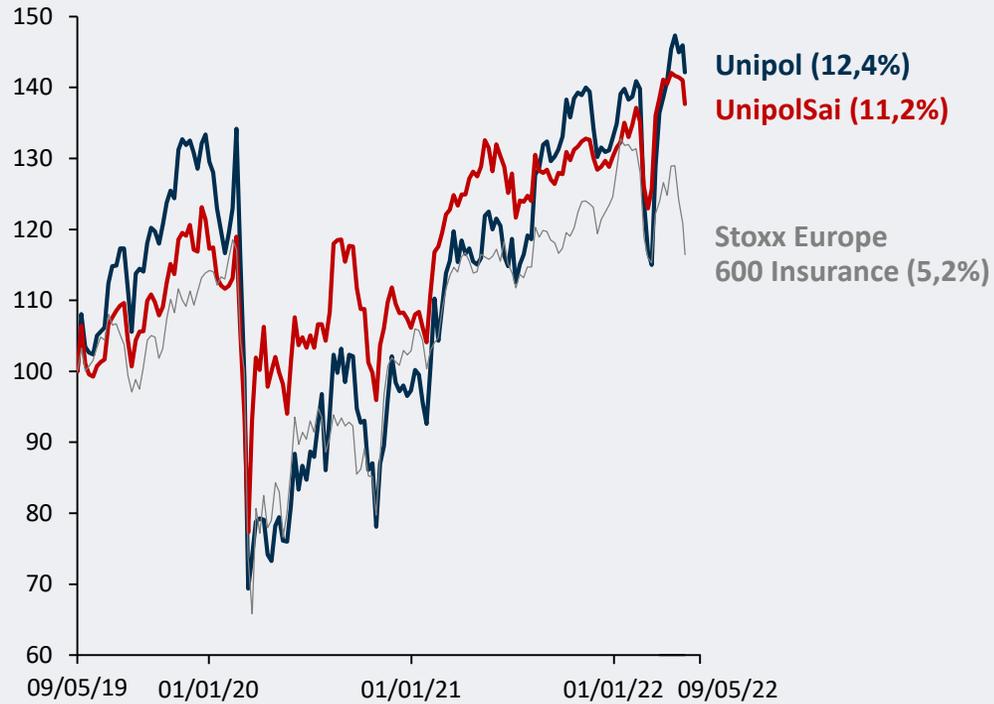
€m %	2019-2021 actual	2019-2021 target
Risultato netto consolidato	2.231 cumulato	2.000 cumulato
Dividendi	1.528 cumulato	1.300 cumulato
Solvency 2 ratio (cons. EC)	200%-290%^b	170%-200%

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

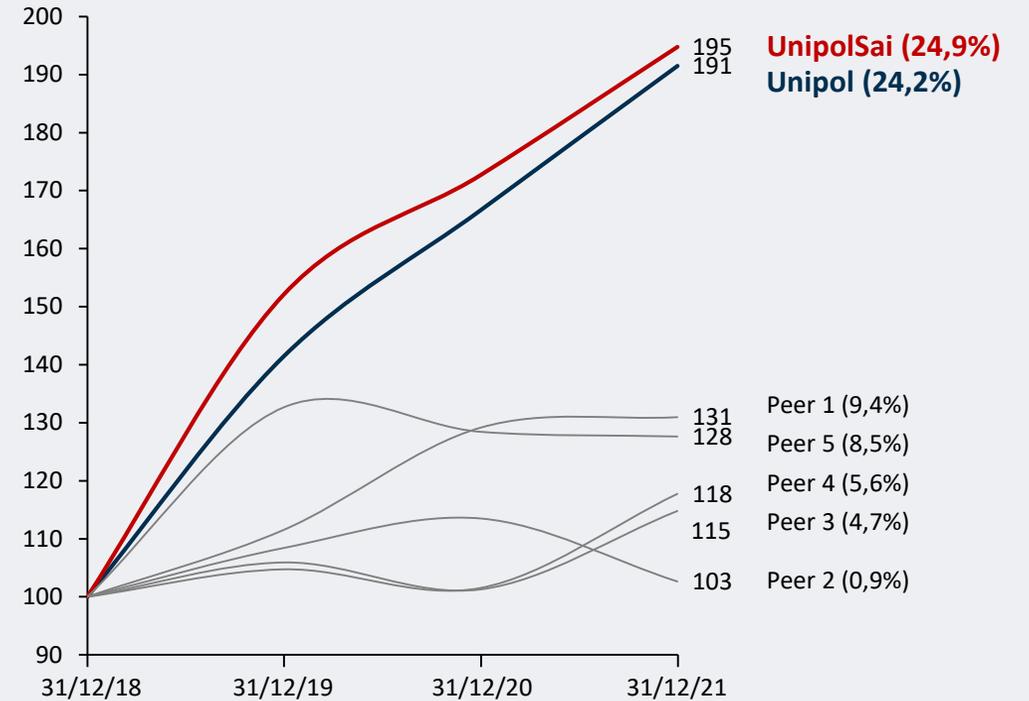
^b Ratio trimestrale minimo e massimo nei tre anni di piano

Performance finanziaria

Relative TSR^a (tra parentesi i TSR annualizzati)



Evoluzione Relative Unrestricted Tier 1^b (tra parentesi i CAGR)



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**

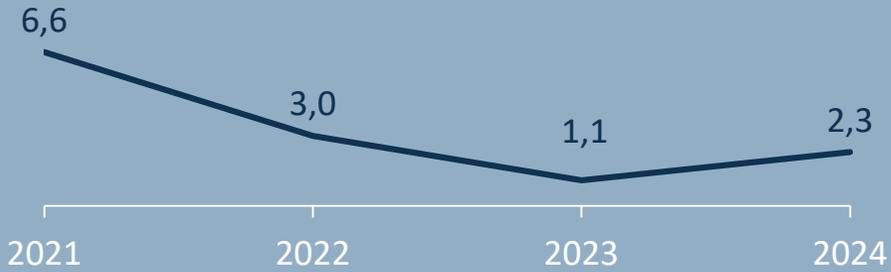


**Mercato assicurativo con tassi di crescita
attesi positivi**

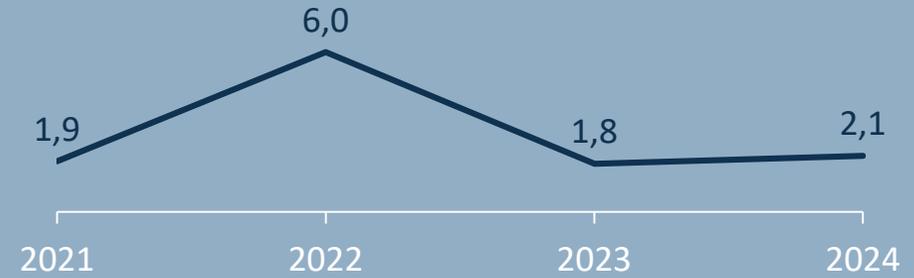


SCENARIO MACROECONOMICO E IPOTESI FINANZIARIE SOTTOSTANTI AL PIANO STRATEGICO 2022-2024

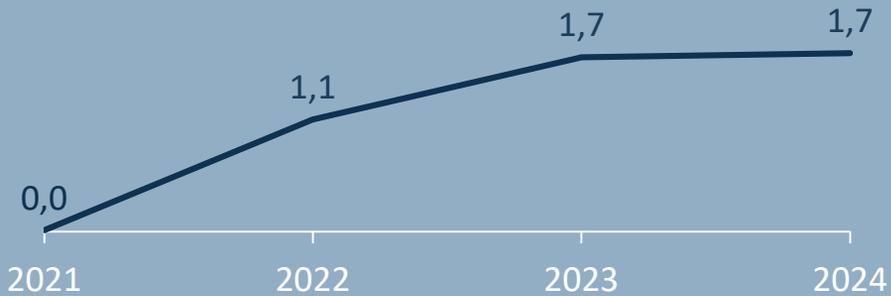
PIL Italia (%)



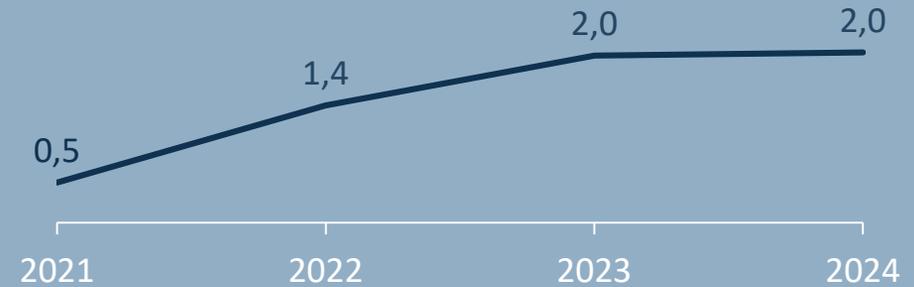
Inflazione CPI Italia (%)



Previsione Tassi Swap | 5 anni (%)



Previsione Tassi Governativi Italia | 5 anni (%)



Fonte: previsioni Funzione Studi Economici Unipol Gruppo, marzo 2022



MERCATO ASSICURATIVO AUTO, DANNI NON AUTO, SALUTE E VITA > TREND PERIODO 2022-2024

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



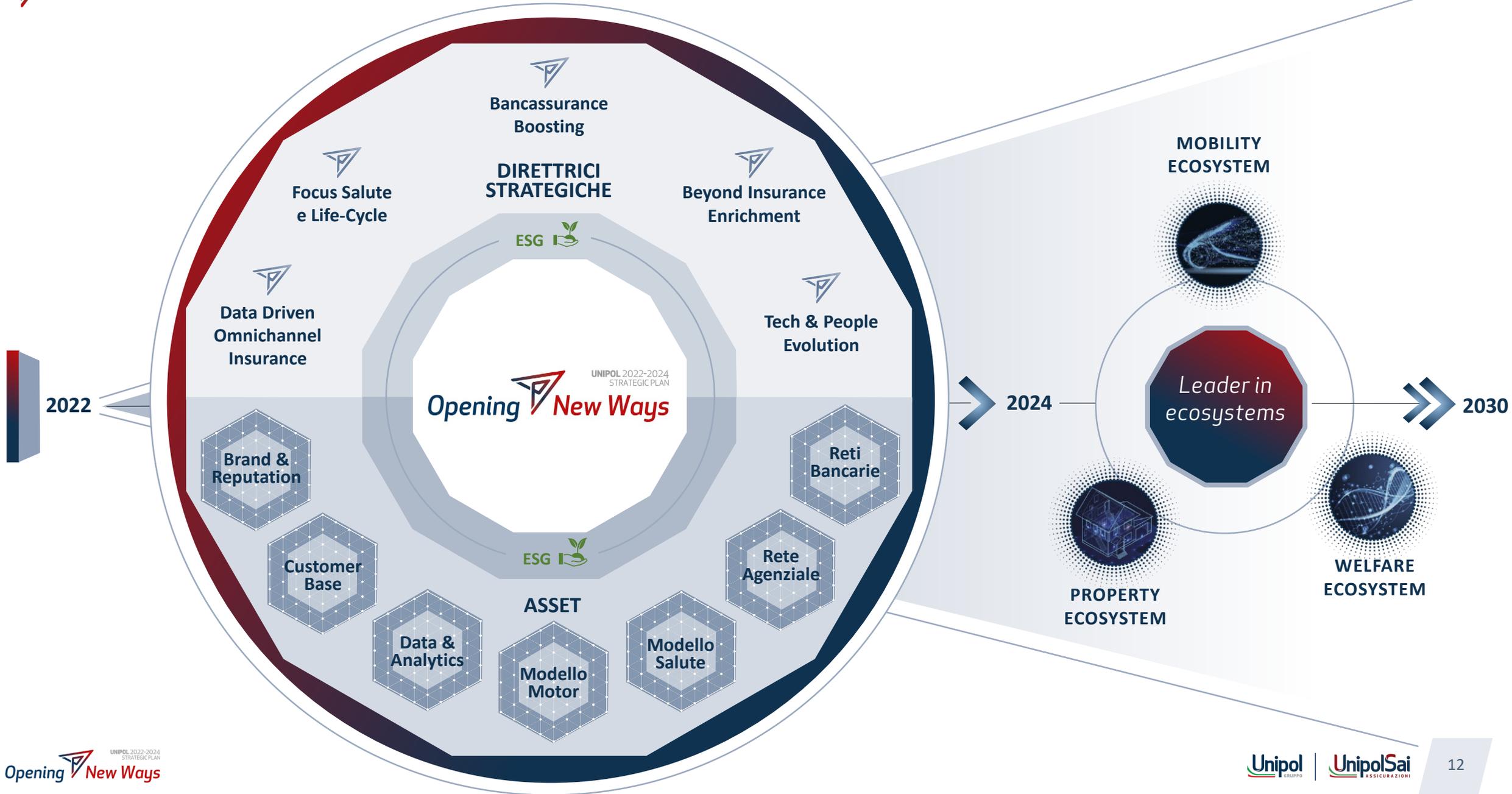
Sportelli bancari come driver di crescita
per la vendita di **prodotti assicurativi**



**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

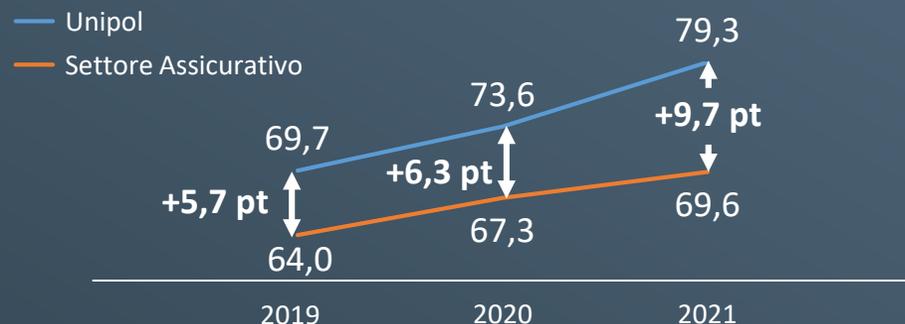
7

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**

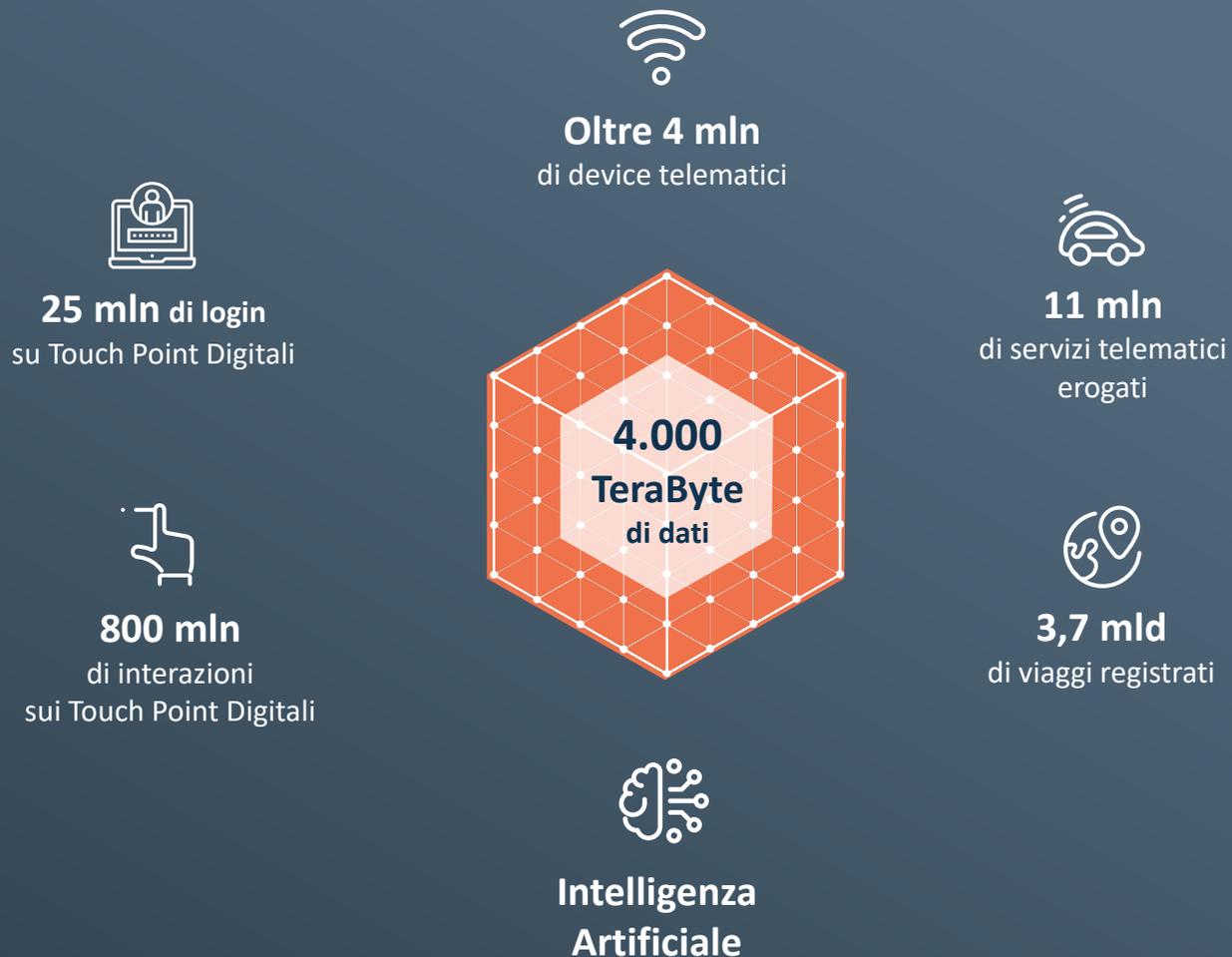
^a Fonte: Primo operatore citato spontaneamente - Ricerca sulla Notorietà e sulla Brand Equity delle compagnie di assicurazioni in Italia - Demoskopea Consulting - Studio Custom Unipol 2021

^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





- **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

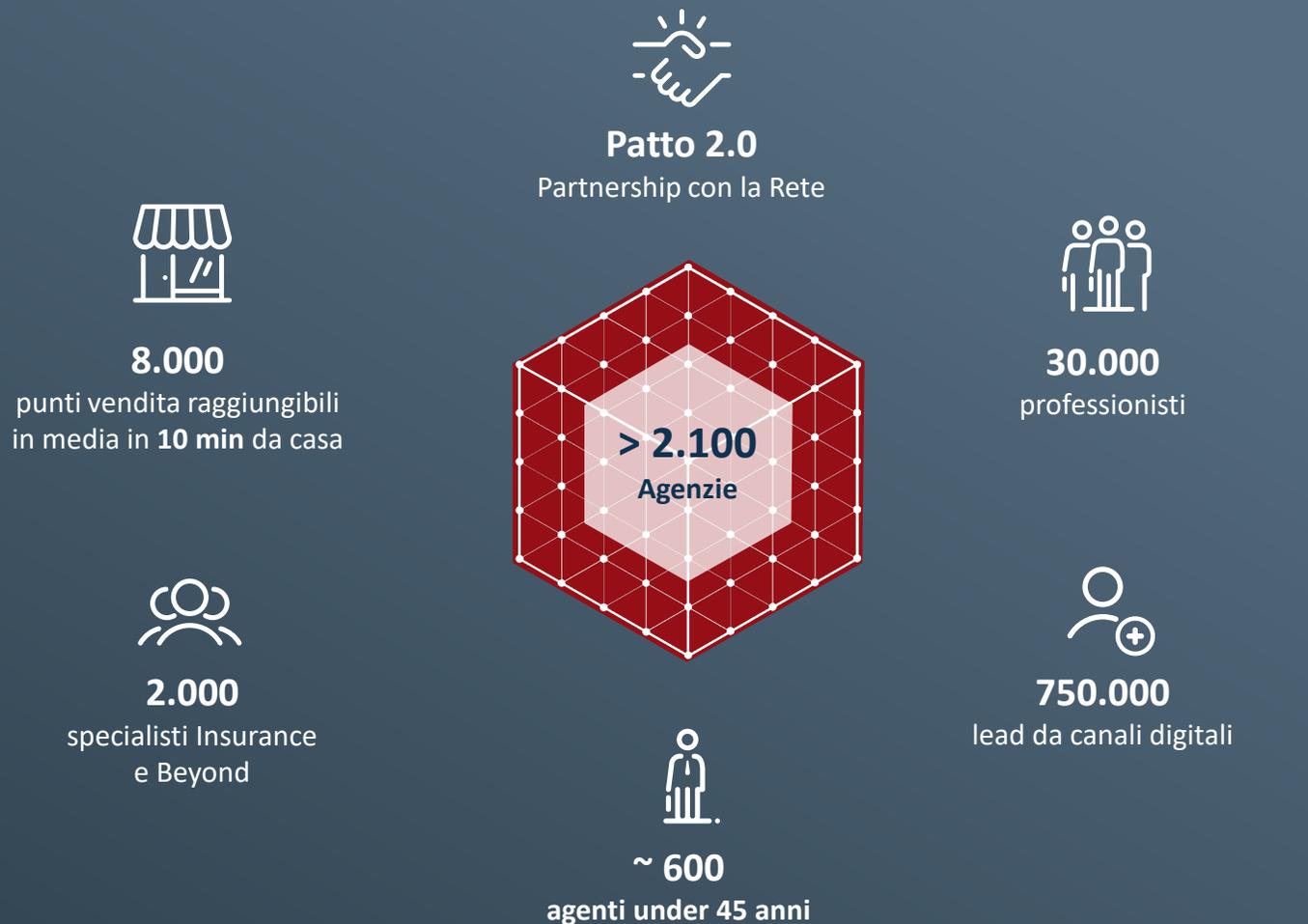


➤ **Primo Gruppo**
nel business Salute in Italia

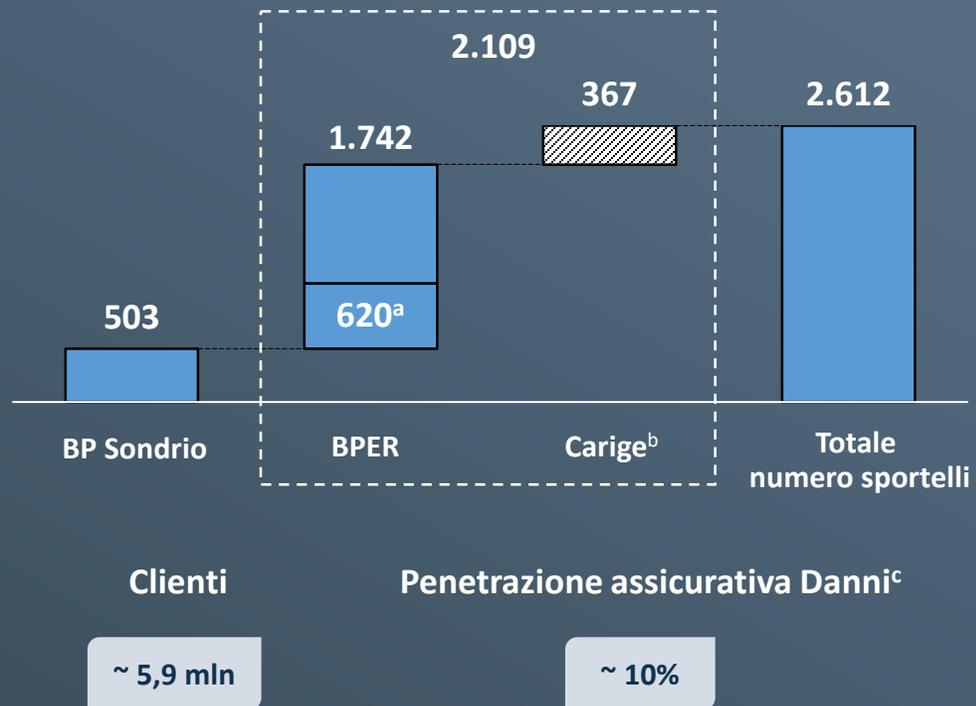
➤ **Modello unico integrato**
di gestione assicurativa
e di sviluppo di servizi

➤ **Network con le migliori**
strutture sanitarie
private e pubbliche
convenzionate

➤ **Prestazioni in forma diretta**
offerte da parte di UniSalute



- **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





LE 5 DIRETTRICI STRATEGICHE



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

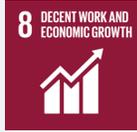


IL CONTRIBUTO AL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DI SVILUPPO SOSTENIBILE DELL'AGENDA ONU 2030



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 **filieri 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

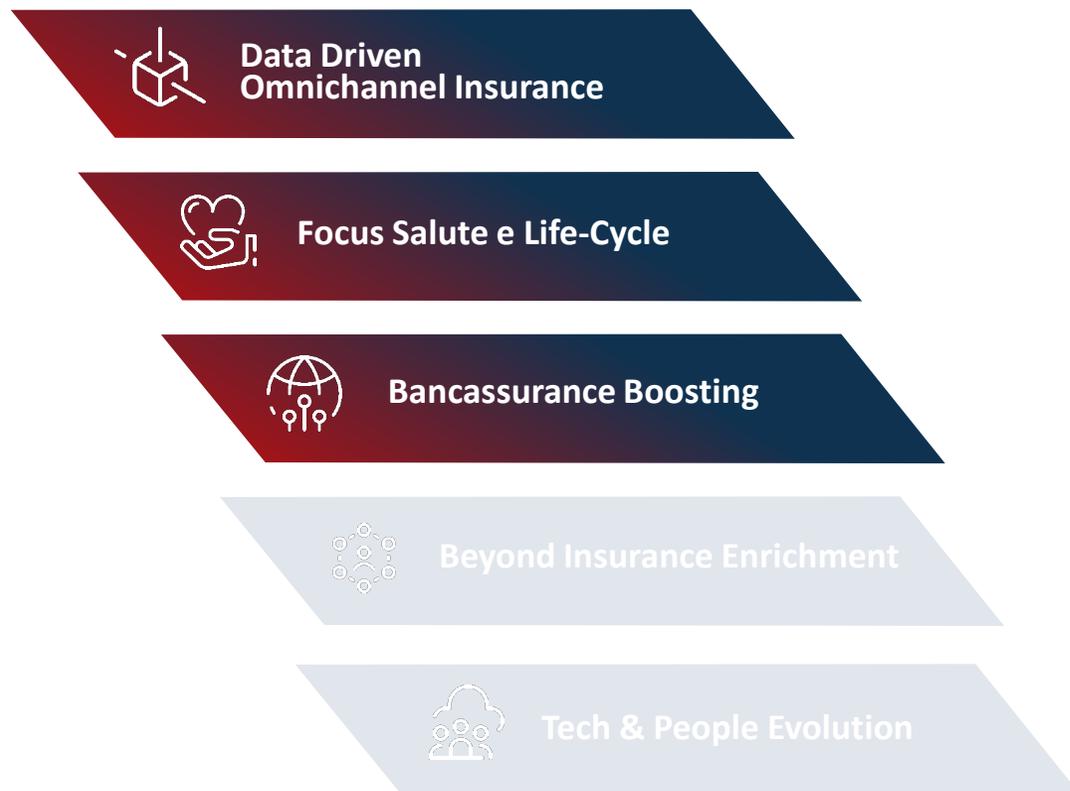
Piano Industriale

6

Obiettivi

7

Closing remarks





PRICING & UNDERWRITING

Sviluppo di algoritmi basati su dati, sia interni che esterni, per garantire una **evoluzione dei modelli di retention, conversion e redditività**



LIQUIDAZIONE

Evoluzione del modello liquidativo su gestione delle lesioni, performance delle reti liquidative e pieno utilizzo del **network diretto e convenzionato** per la riparazione in forma diretta



DISTRIBUZIONE

Sviluppo del **canale car maker e dealer**, anche in sinergia con I.Car, e del **noleggjo a lungo termine**



OFFERTA

Diffusione di soluzioni telematiche app-based a basso costo

BE Rebel

Lancio di una **digital venture**
Auto, Assicurazione, Rivoluzione.

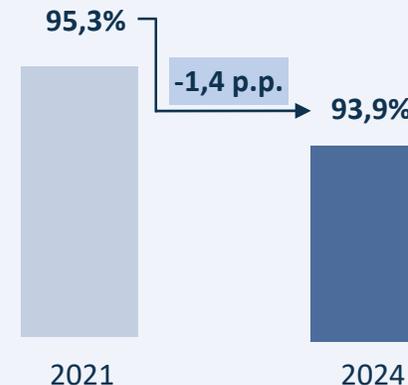


Incentivo alla **riduzione delle emissioni** con il supporto della telematica



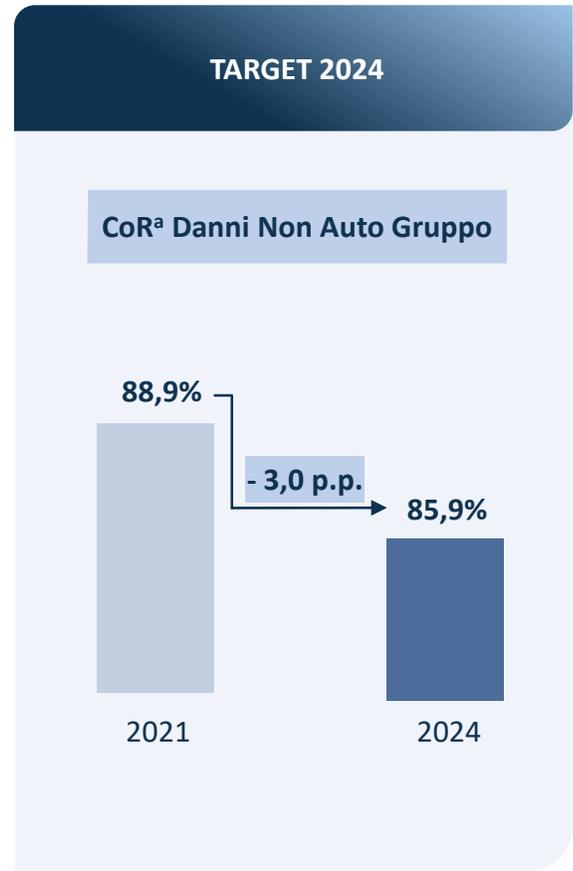
TARGET 2024

CoR^a Auto Gruppo



^a Lavoro diretto





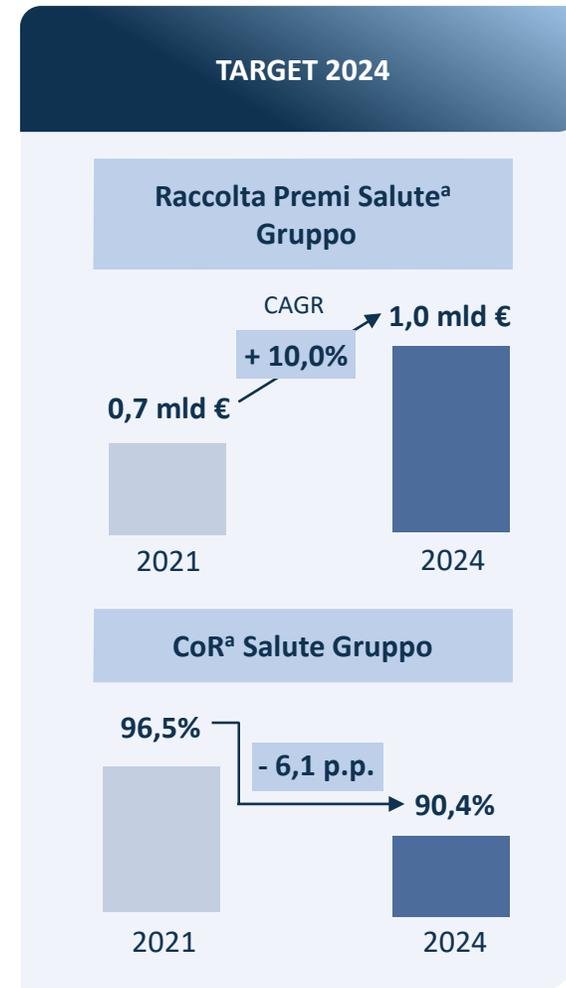
^a Lavoro diretto, escluso business Salute



^a Lavoro diretto

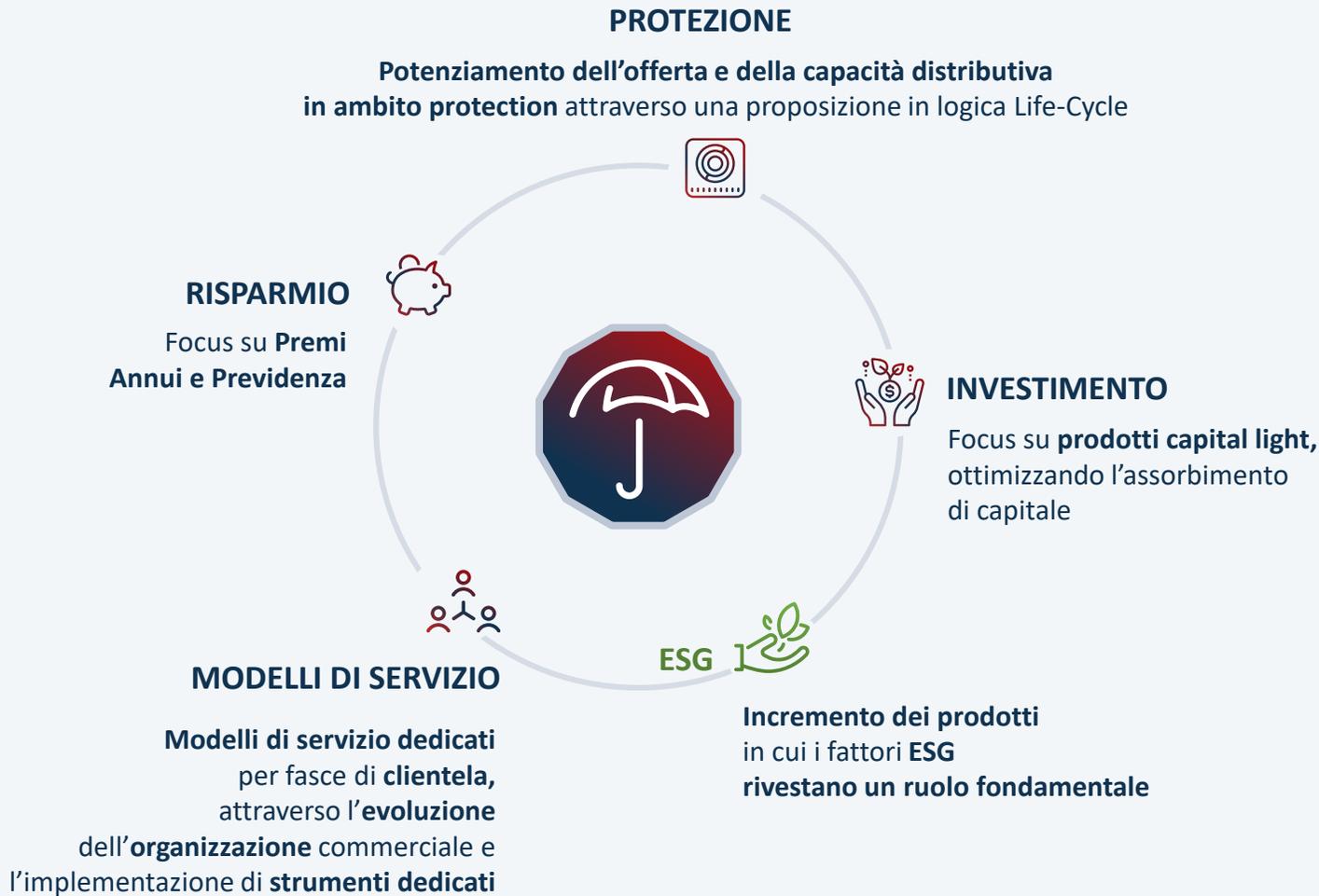






^a Lavoro diretto; dati di Arca Assicurazioni e UnipolSai S.p.A. riferiti al solo ramo ministeriale Malattia, UniSalute raccolta totale Danni



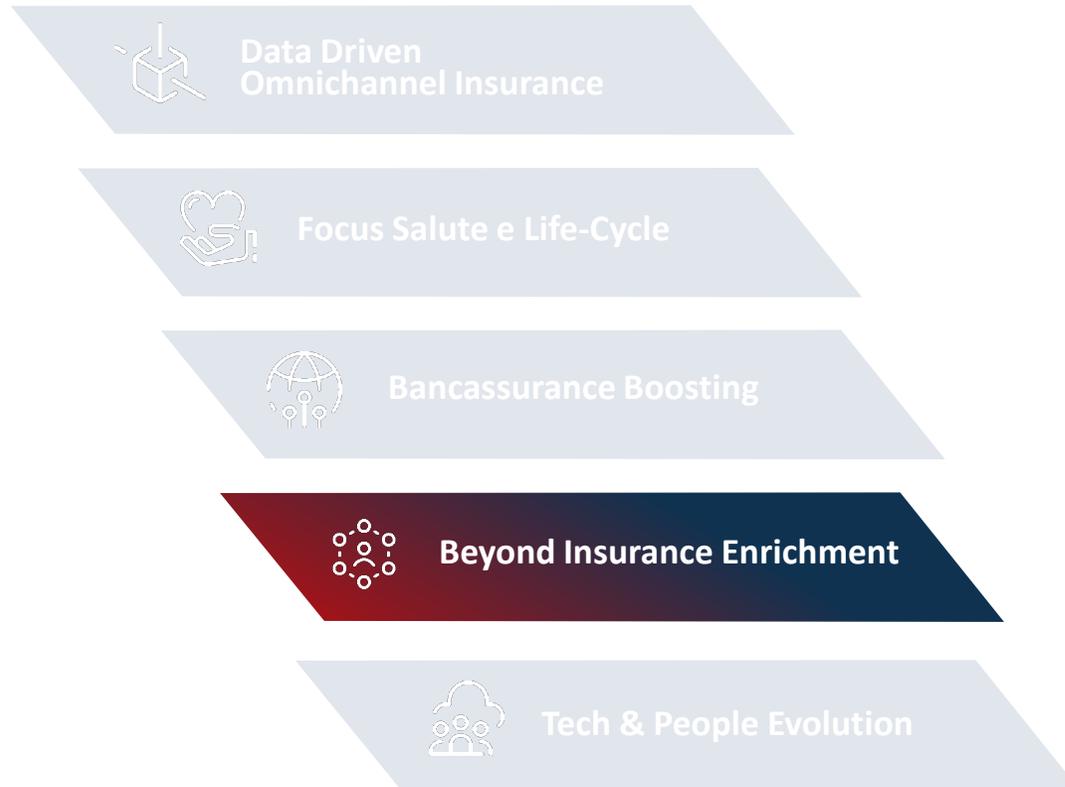


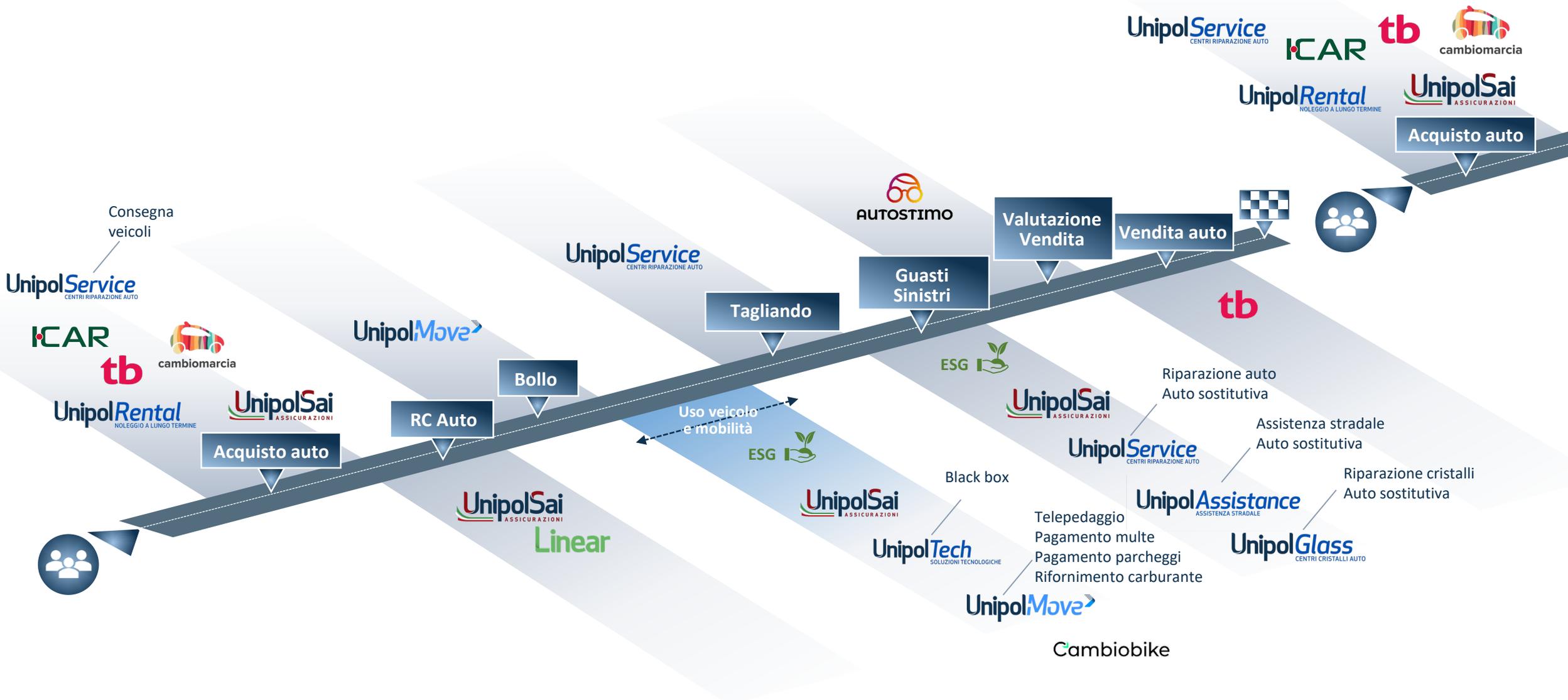


^a Lavoro diretto Arca Assicurazioni (incluso Protection Arca Vita) e Malattia UniSalute tramite bancassicurazione

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









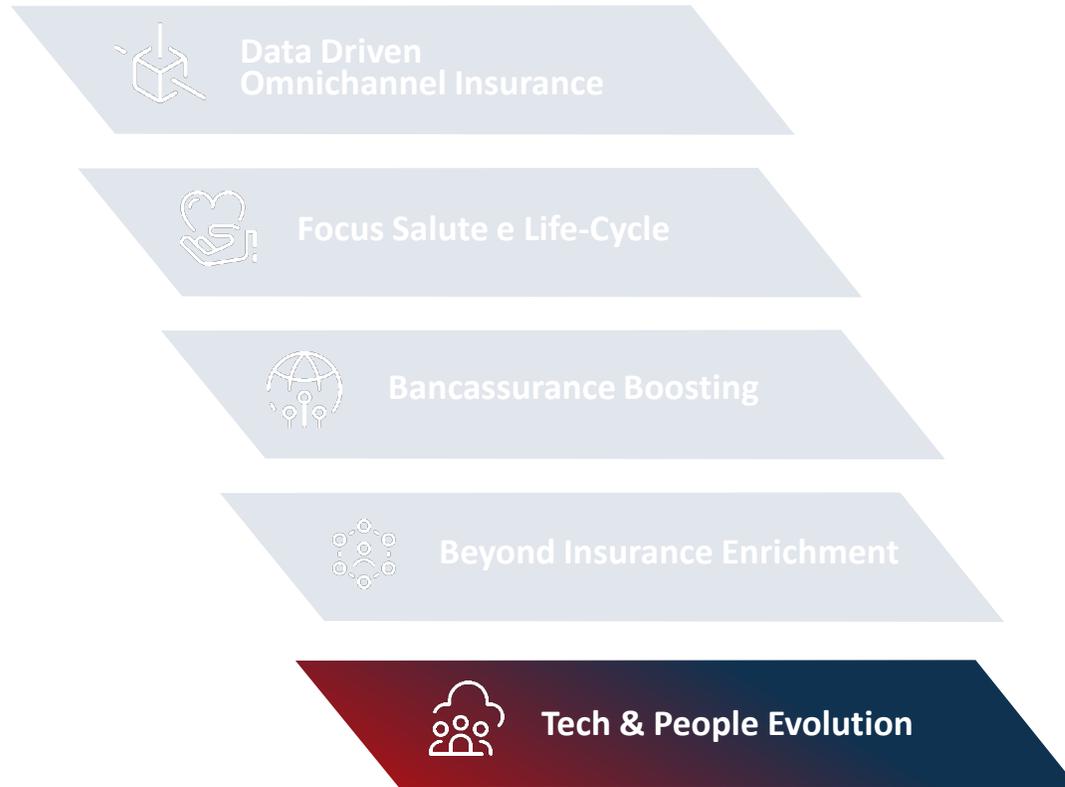
TARGET 2024 ^a
935 mln € Ricavi
~ 82 mln € Utile netto cumulato 2022-2024
93.000 veicoli Flotta UnipolRental
2 mln di Clienti UnipolMove

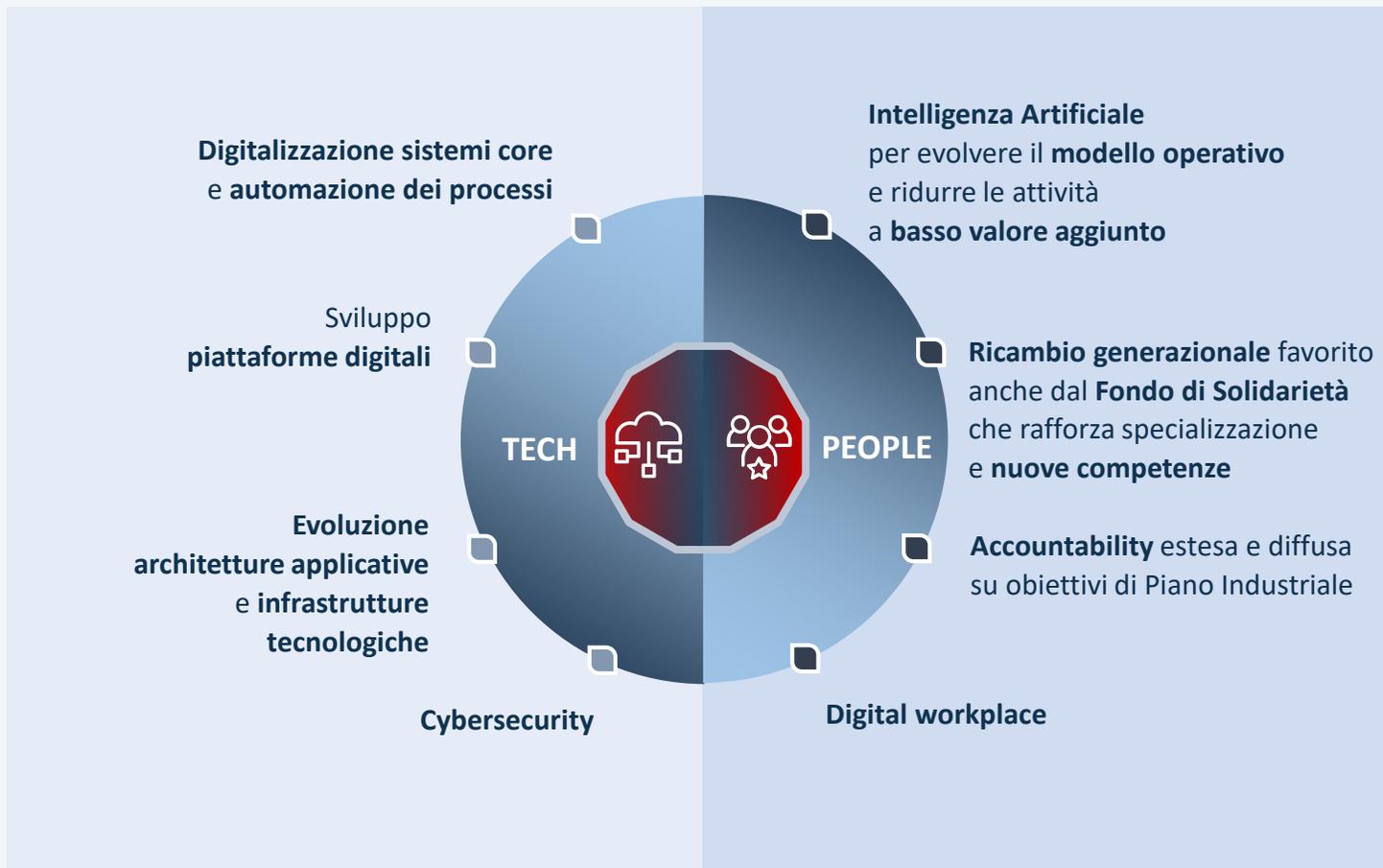
^a Comprende UnipolRental, UnipolTech, Cambiomarcia, I.Car





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	
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

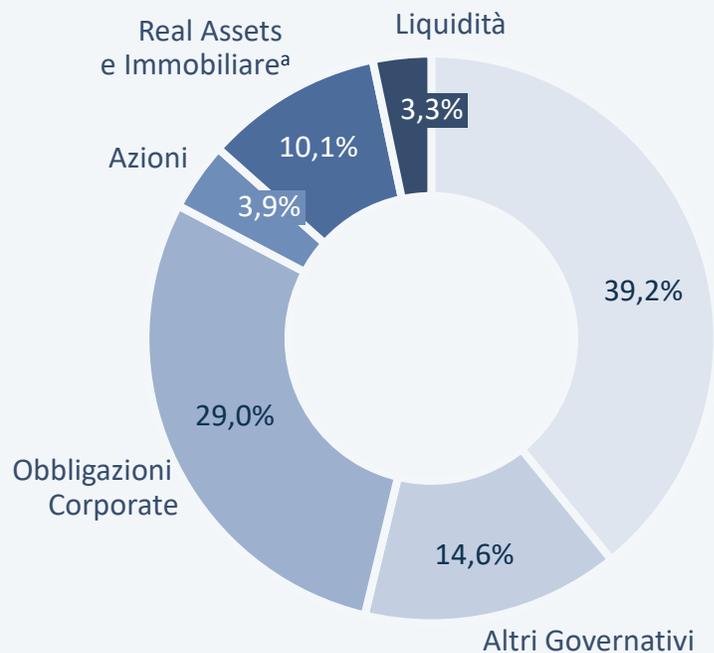
^a Cost/ Income ratio relativo alle compagnie assicurative; risultato 2021 normalizzato



ASSET ALLOCATION STRATEGICA

← 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%

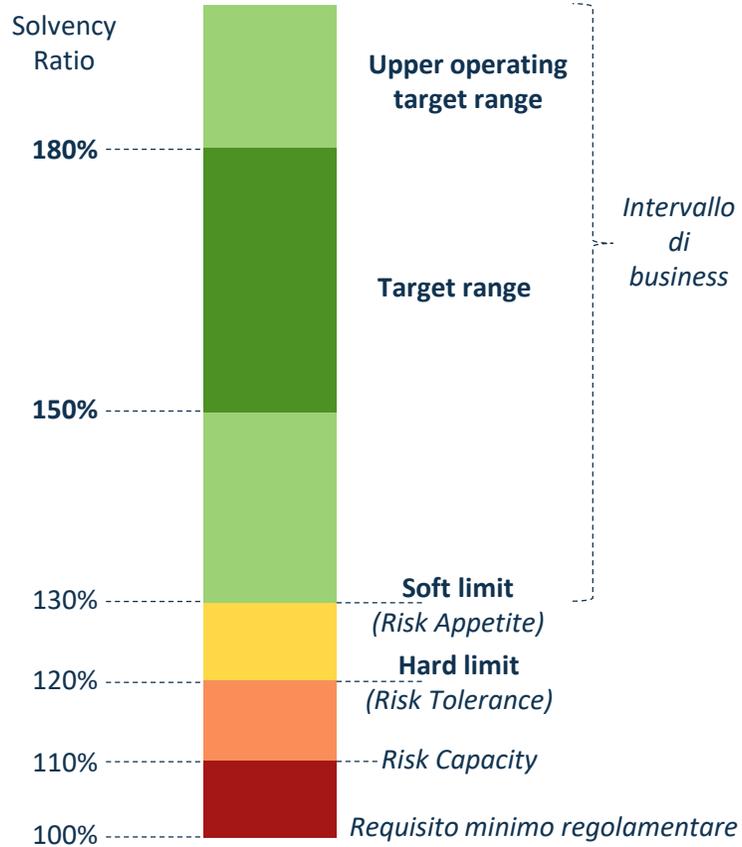
Rendimento lordo Portafoglio Immobiliare ad uso terzi

2021	3,6%
2024	~ 4,3%

^a Include Investimenti Alternativi

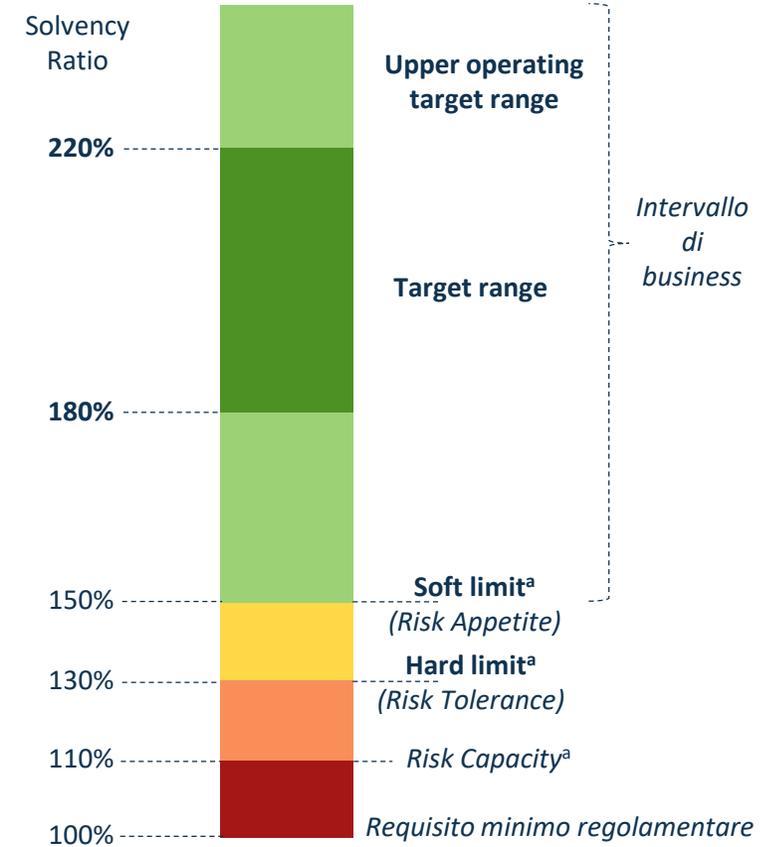
^b Perimetro Gruppo solo Gestioni Separate





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

di cui Auto

4,2 mld €

+ 3,1% CAGR

di cui Non Auto^a

3,7 mld €

+ 4,7% CAGR

di cui Salute

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

