

Progetto di integrazione Unipol – Gruppo Fondiaria SAI

Presentazione alla comunità finanziaria

Bologna, 22 Giugno 2012

Unipol
GRUPPO

Premessa

Il presente documento, predisposto dal Gruppo Unipol, rappresenta l'aggiornamento delle "Linee Guida Industriali", illustrate ai mercati finanziari lo scorso 16 Marzo 2012, sul progetto di integrazione fra Gruppo Unipol e Gruppo Fondiaria Sai (di seguito FonSAI), modificato sulla base di:

- Disponibilità dati di consuntivo 2011 dei gruppi Unipol e FonSAI
- Piano Industriale 2012-14 del gruppo FonSAI consegnato al Management Unipol (approvato dal CdA FonSAI in data 15 Marzo)
- Impegni assunti con l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) – Antitrust
- Piano di ristrutturazione del debito Premafin (sottoscritto il 14 Giugno dalle banche creditrici)
- Quote di partecipazione al capitale ordinario della realtà aggregata approvate dai CdA Unipol (in data 5 Giugno), Premafin (in data 10 Giugno), Fondiaria-SAI (in data 11 Giugno), Milano Assicurazioni (in data 12 Giugno)

Agenda dell'incontro odierno

Struttura della transazione

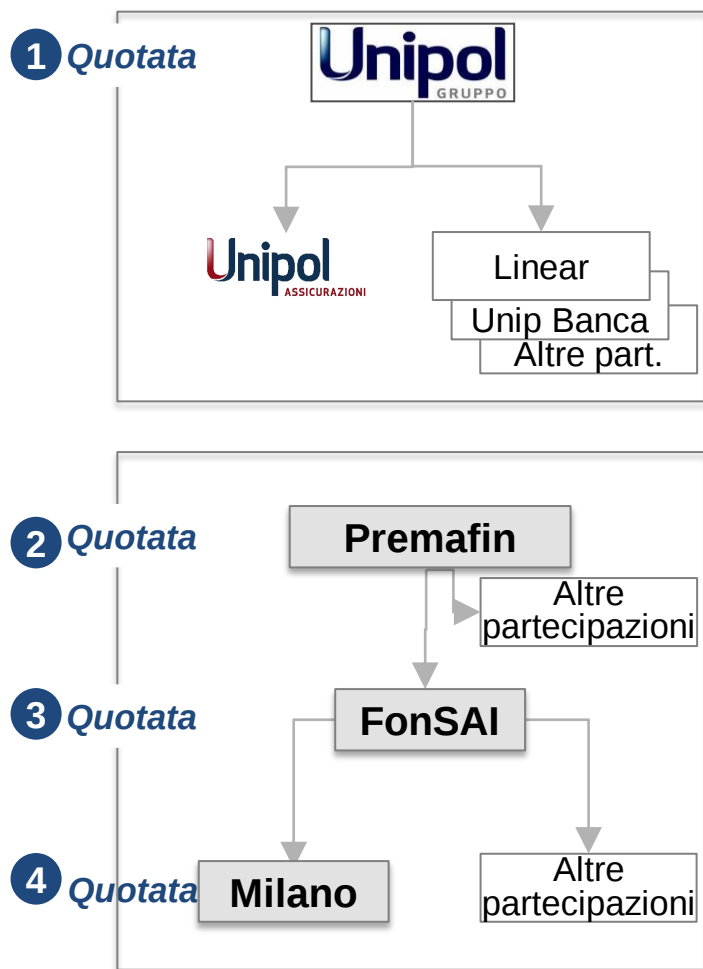
Razionale industriale e sinergie

Obiettivi economico-finanziari

Considerazioni finali e Q&A

Il percorso societario

L'assetto attuale



Descrizione dei principali passaggi

Acquisizione da parte di UGF di Premafin

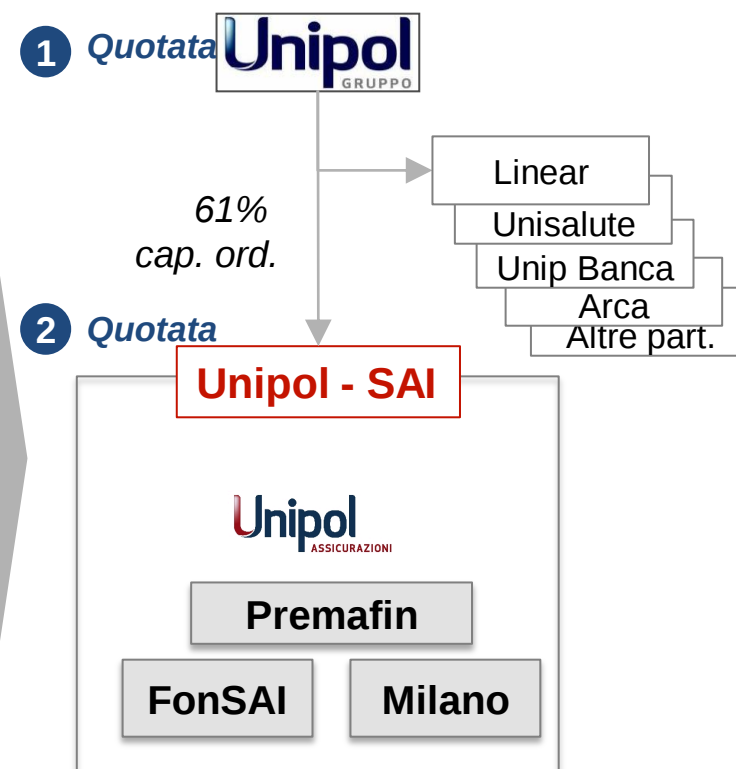
- Tramite aumento di capitale riservato a UGF per max 400 €M
- Ristrutturazione debito Premafin (~368 €M):
 - 166 €M allungamento scadenze al 2018, riduzione spread
 - 202 €M convertendo scadenza Dic. 2015 (67.5 €M sottoscritto da Unipol)

Aumenti di capitale

- UGF: ~1.1 €Mld
- Unipol Ass.ni: ~ 600 €M
- Fondiaria-Sai: ~1.1 €Mld

Fusione per incorporazione in FonSAI delle società Unipol Ass., Premafin e Milano Ass., sotto il controllo di UGF

L'assetto finale: fusione entro fine anno



Stato ottenimento autorizzazioni autorità regolamentari

Authority	Stato ottenimento	Dettaglio su stato autorizzazioni Consob	
ISVAP	Si	Prospetto aumento di capitale	Prospetto depositato Giovedì 14 Giugno — In corso di istruttoria
AGCM - Antitrust	Si		
Banca d'Italia	Si	Esenzione OPA	Esenzione ottenuta su FonSAI
Autorità regolamentari estere			Parere su esenzione OPA Milano non ancora emesso
• Serbia (SCPC ¹ ,NBS ²)	Si		
• Irlanda	Si		Esenzione OPA Premafin subordinata alla rinuncia degli azionisti di riferimento al diritto di recesso e manleva
Consob	In corso		

Gli impegni presi con l'Antitrust

Gli impegni presi con l'Antitrust

Cessione premi

Impegno UGF/Unipol-SAI a cedere marchi / società del Nuovo Gruppo per un ammontare di ~1.7 €Mld premi

- Principalmente RC Auto

Gli impatti al 2015 sul piano industriale per Nuova UGF

QdM post-cessione minore 30%

Cessione di

- ~2.7 €Mld di Riserve Tecniche Danni
- ~1.3 €Mld di Riserve Vita
- quota parte dei relativi costi
- crediti/debiti di natura assicurativa

Plusvalenze derivanti dalla cessione prudenzialmente non considerate nel Piano

Partecipazioni e indebitamento

Cessione partecipazioni azionarie nell'arco di Piano

- Generali (1.07%)
- Mediobanca (3.83%)

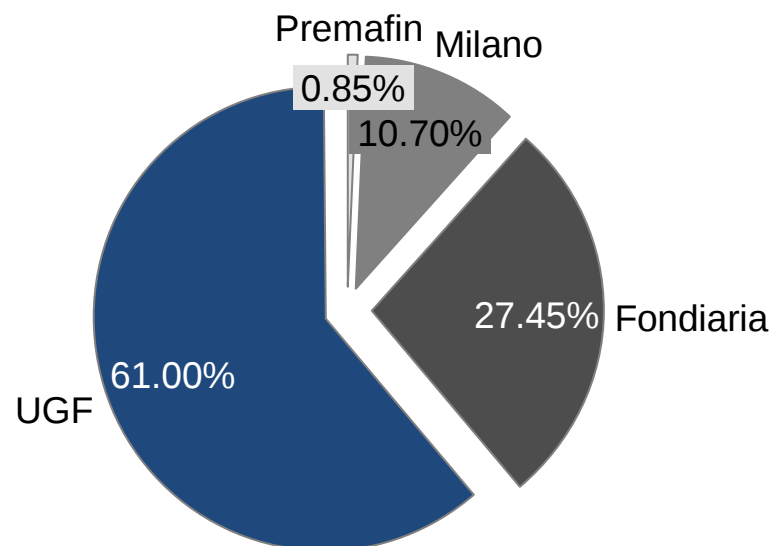
Riduzione dei debiti subordinati nei confronti di Mediobanca da 1.45 €Mld a 1.1 €Mld

- Con rimborso di 250 €M
- Cessione di 100 €M di debito incluso nel ramo di azienda

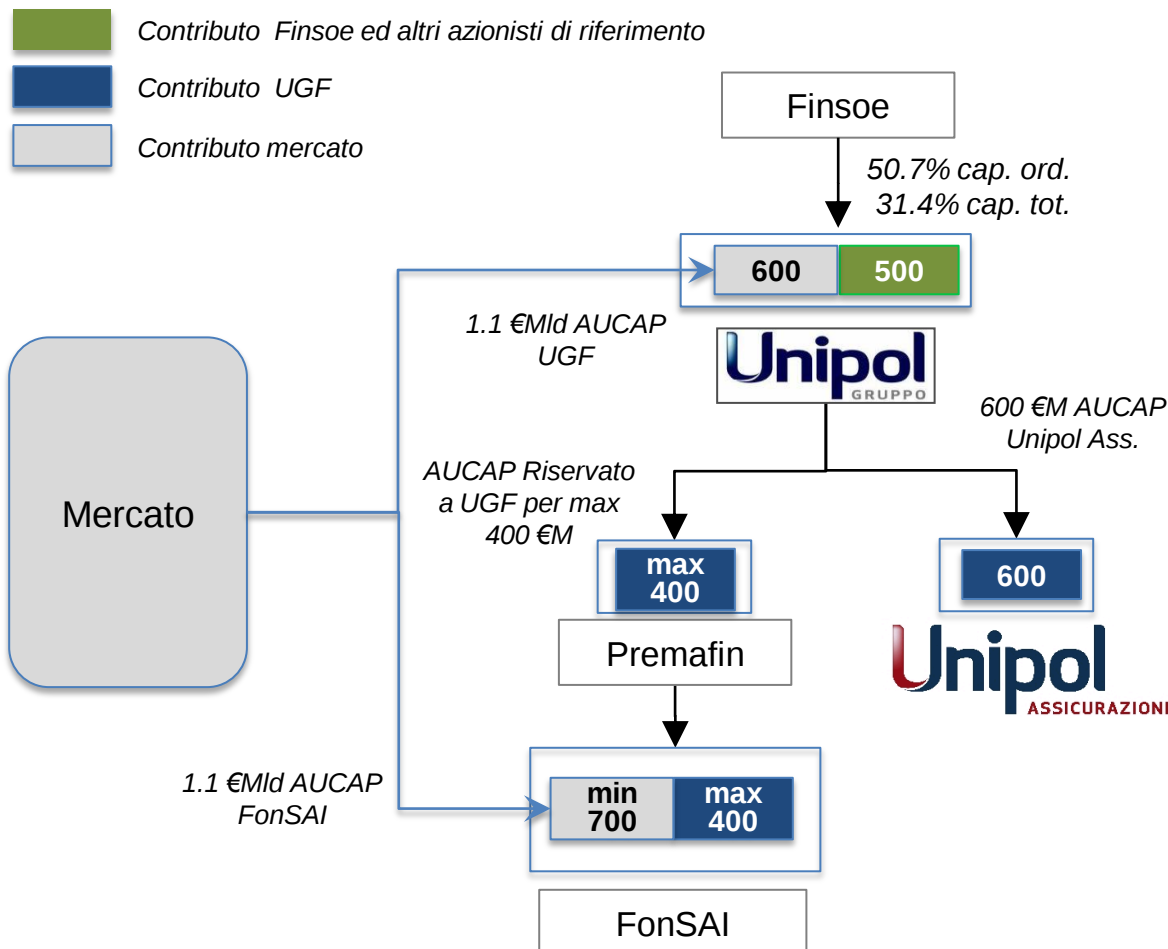
Definite le quote di partecipazione al capitale ordinario di Unipol-SAI

La composizione dell'azionariato di Unipol - SAI

% partecipazione al capitale ordinario

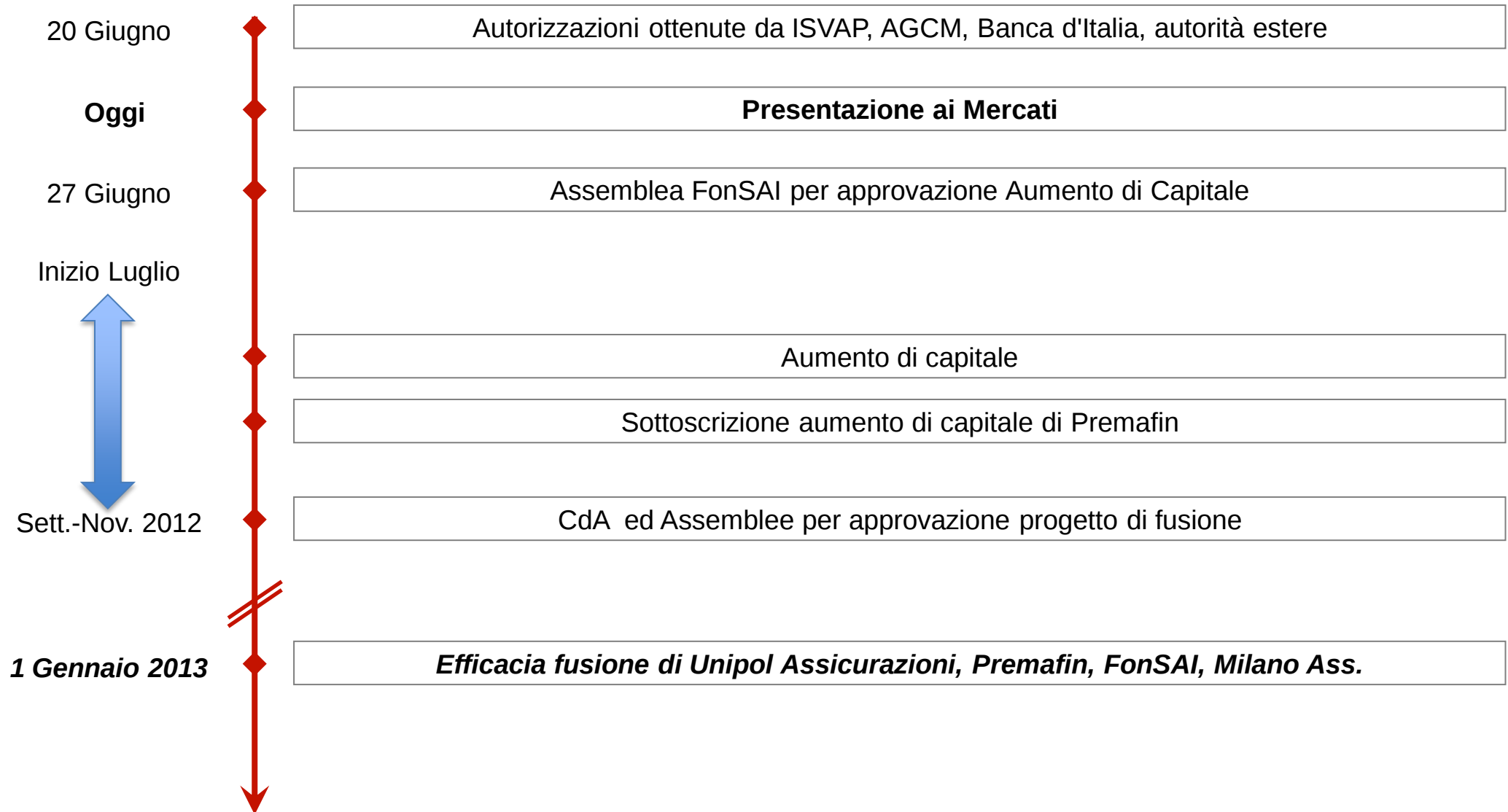


Lo schema dell'aumento di capitale

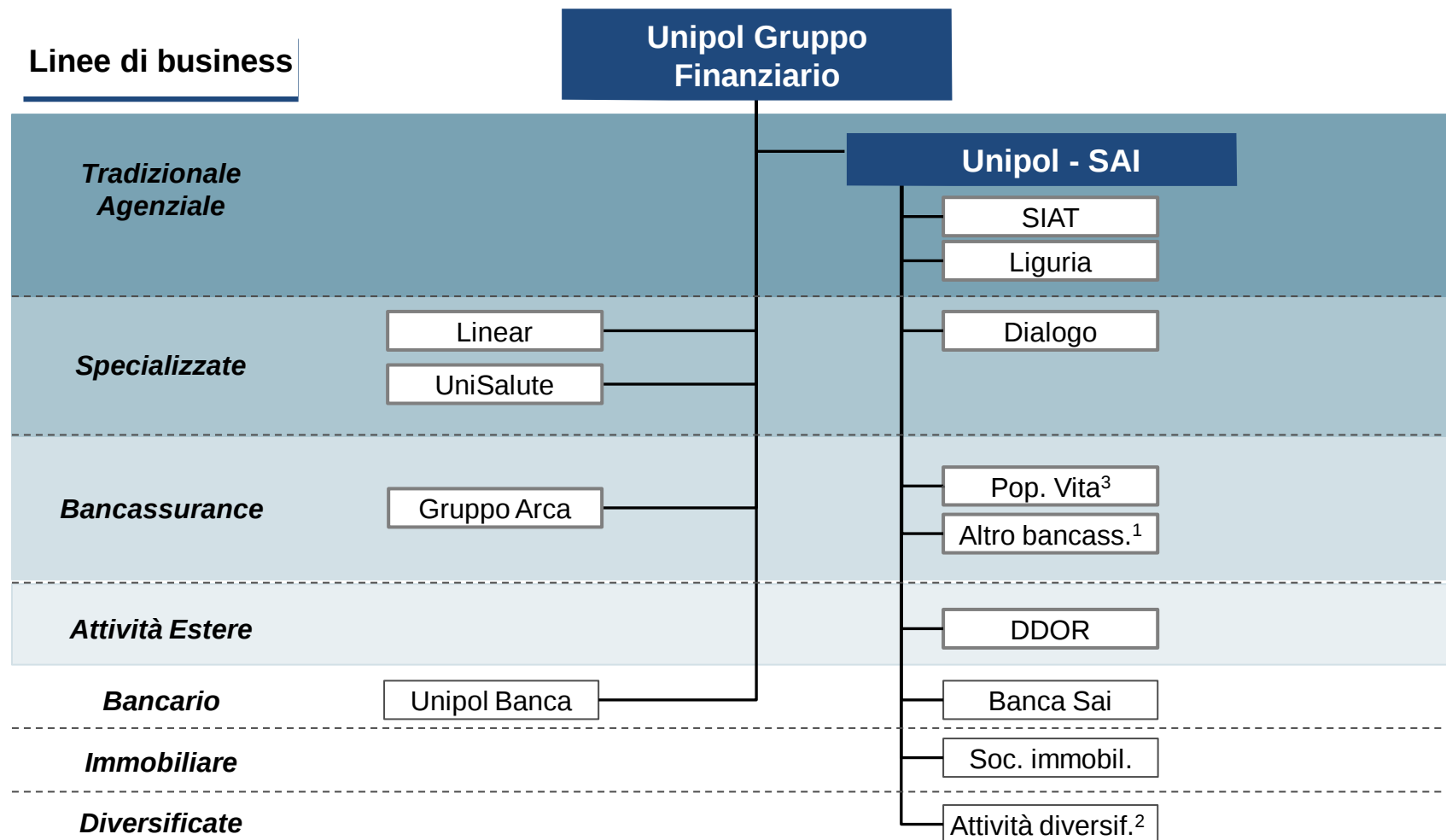


~1.7 Mld € di rafforzamento di capitale in Unipol-SAI

Le tempistiche dell'operazione



La struttura del gruppo target: 2 società quotate, UGF e Unipol – SAI, con la fusione delle entità assicurative core



Piano Industriale basato sul perimetro attuale dei business dei due Gruppi

1. Bim Vita, Systema, Incontra 2. AtaHotel, SAI Agricola, Cliniche 3. Include Lawrence Life
Fonte: Unipol

Agenda dell'incontro odierno

Struttura della transazione

Razionale industriale e sinergie

Obiettivi economico-finanziari

Considerazioni finali e Q&A

Il punto di partenza dei due Gruppi: principali dati

Dati 2011	Gruppo Unipol	Gruppo Fondiaria Sai	Aggregato 2011
Premi canali propri ¹	6.0 €Mld	8.3 €Mld	14.3 €Mld
Premi Bancassurance	0.8 €Mld	2.5 €Mld	3.3 €Mld
	6.8	10.8	17.6
# sportelli bancari (bancassurance)	~2 200	~2 000 ³	~4 200
# clienti	~6.5 M	~7.7 M	> 14 M
# agenzie	~1 600	~3 000	~4 600 ²
Posizioni di primato	12% mkt share Danni # 2 Salute, #3 RCA	19% mkt share Danni #1 RCA e CVT, # 2 Infortuni	~30% mkt share Danni #1 RCA, CVT, RCG e Infortuni
# dipendenti assicurazioni	~4 800	~6 900 ⁴	~11 700 ⁴
Due operatori con una solida base industriale su cui costruire una forte piattaforma di business			

1. Include canale agenziale e diretto 2. Senza considerare la cessione Antitrust 3. Filiali di Banco Popolare 4. Include dipendenti società assicurative estere

Fonte: Bilanci, rassegne stampa, CdG Unipol

Il razionale industriale

Gli elementi chiave dell'operazione

Un'operazione di consolidamento e di ristrutturazione

Creazione di un *leader* sul mercato assicurativo italiano, di scala europea

Forte potenziale di ristrutturazione e semplificazione

Significative sinergie dal consolidamento: 345 €M a regime al 2015

Una base per la crescita e innovazione

Una base di 14 milioni di clienti e la più grande rete agenti in Italia

Innovazione sul business tradizionale: un nuovo paradigma sulla rete agenziale ...

... e complementarità specialistiche da valorizzare fra UGF e Unipol - SAI

Basso rischio di esecuzione

Robusto *track record* di Unipol nelle integrazioni

Percorso di integrazione fra le due società già delineato

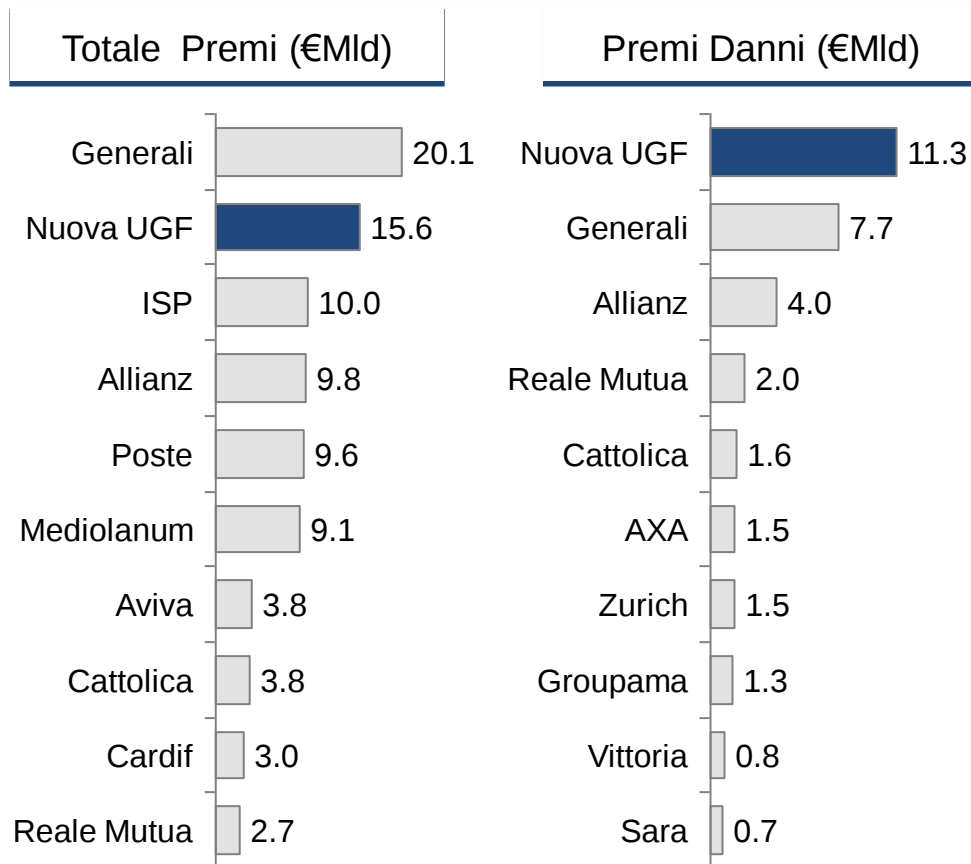
Obiettivo Nuovo Gruppo

Essere leader italiano nei danni retail per qualità ed innovazione

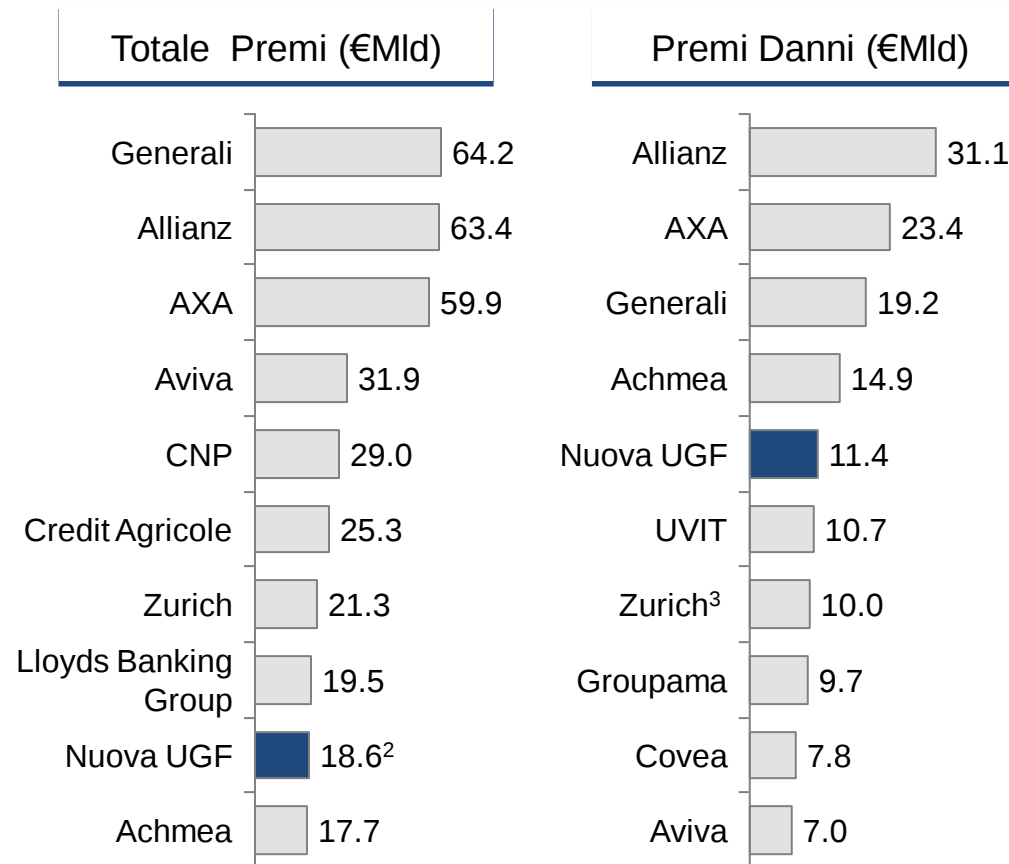
Creazione di un *leader* sul mercato assicurativo italiano

Leadership nei Danni

Mercato italiano (2011 – escluso premi di società di diritto irlandese e pre-cessione antitrust)



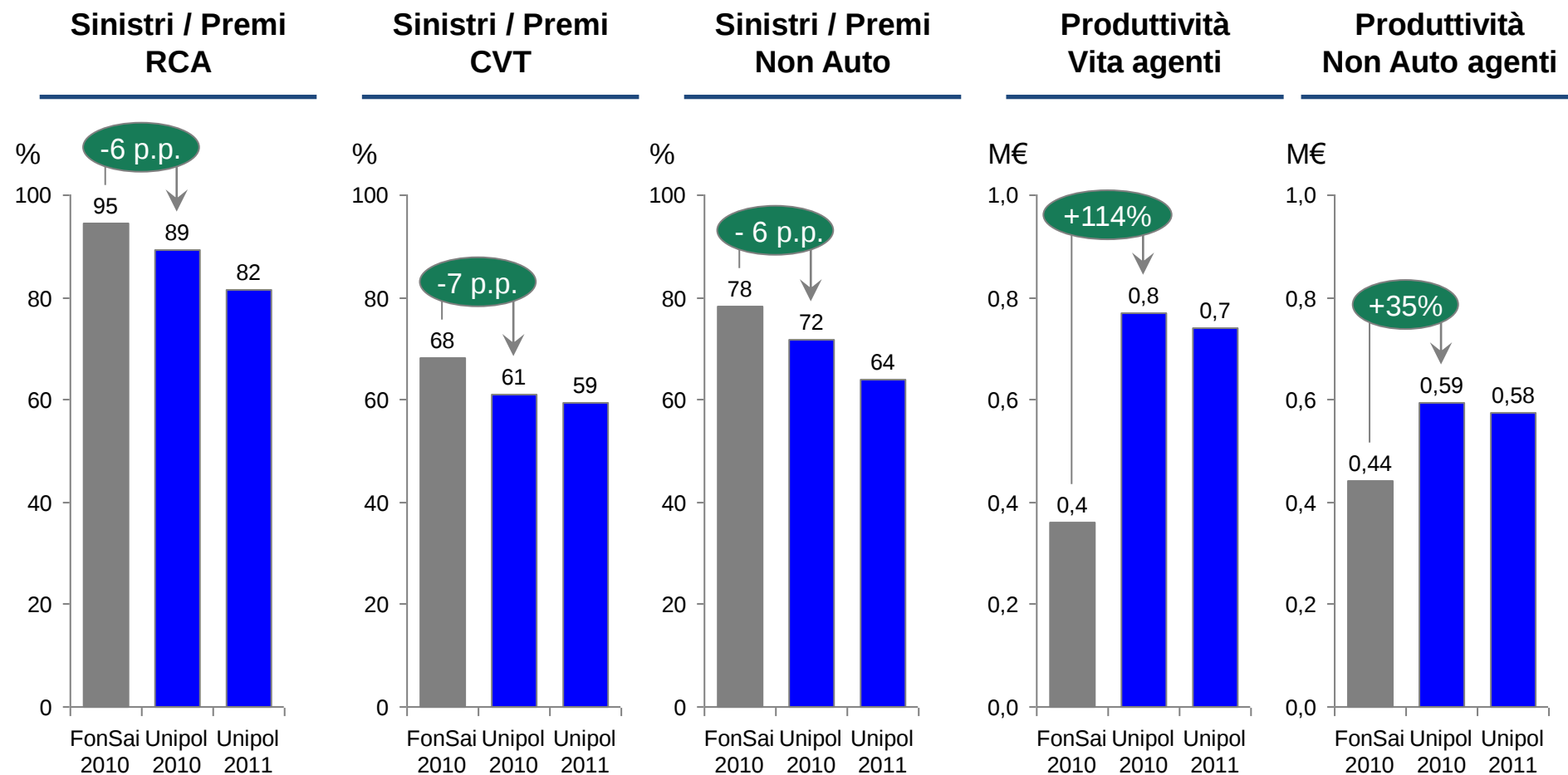
Europa¹ (2010)



Player leader in Italia, con scala europea

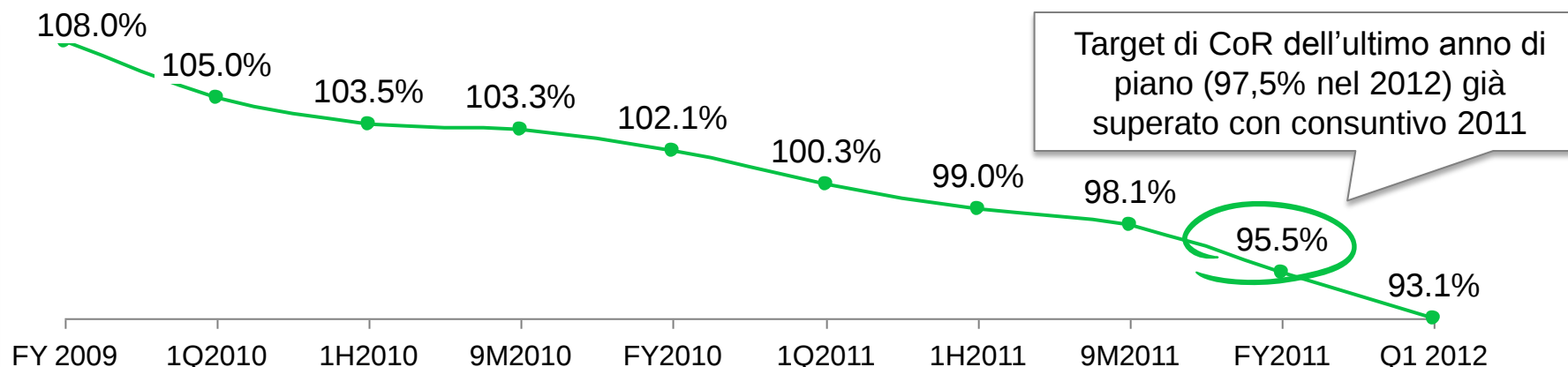
1. Include: Austria, Belgio, Repubblica Ceca, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, UK, Italia, Olanda, Norvegia, Polonia, Romania, Spagna, Svezia, Svizzera. Non include produzione da fabbriche prodotti irlandesi 2. Non include i premi di BNL Vita (~2.5 €B), BPM Vita (~1 €B) e la produzione in Italia di società di diritto irlandese (Lawrence Life e Arca Vita International) 3. ~13 B\$ produzione di Europe General Insurance, inclusivo dei premi di società di diritto irlandese Fonte: Unipol, Ania, associazioni di categoria estere

Potenziale di ristrutturazione portafoglio ed incremento della produttività su FonSAI



Robusto track record di Unipol come ristrutturatore, da replicare sul gruppo FonSAI ...

Ristrutturazione Danni Unipol

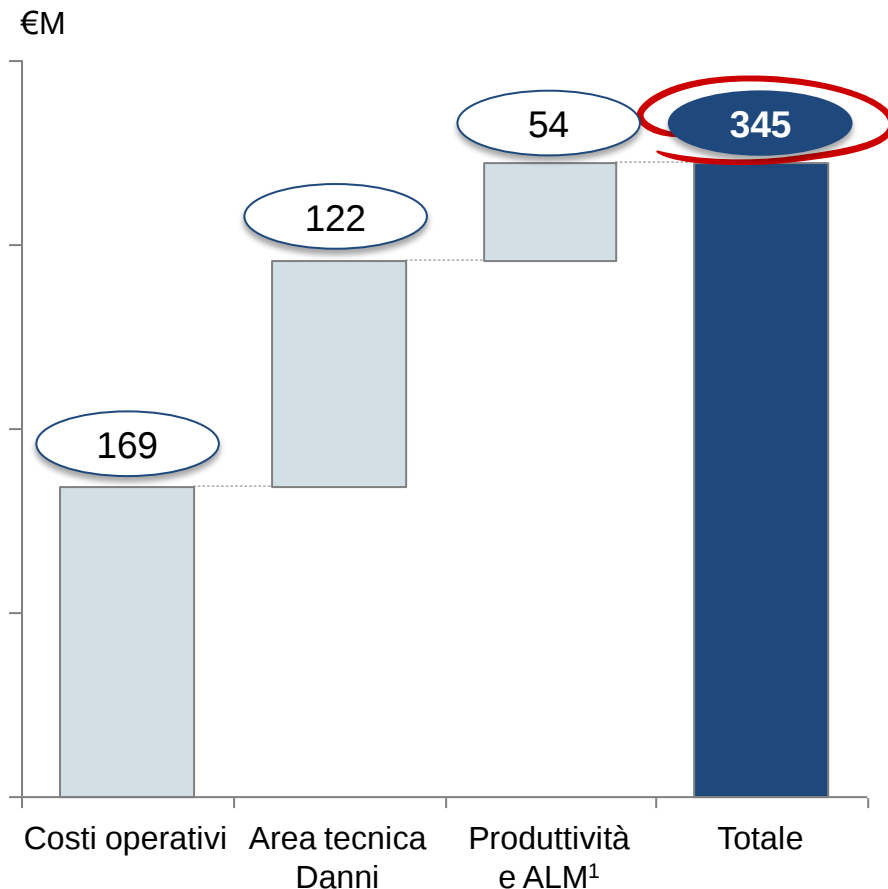


Leve di creazione di valore da implementare sulla realtà combinata

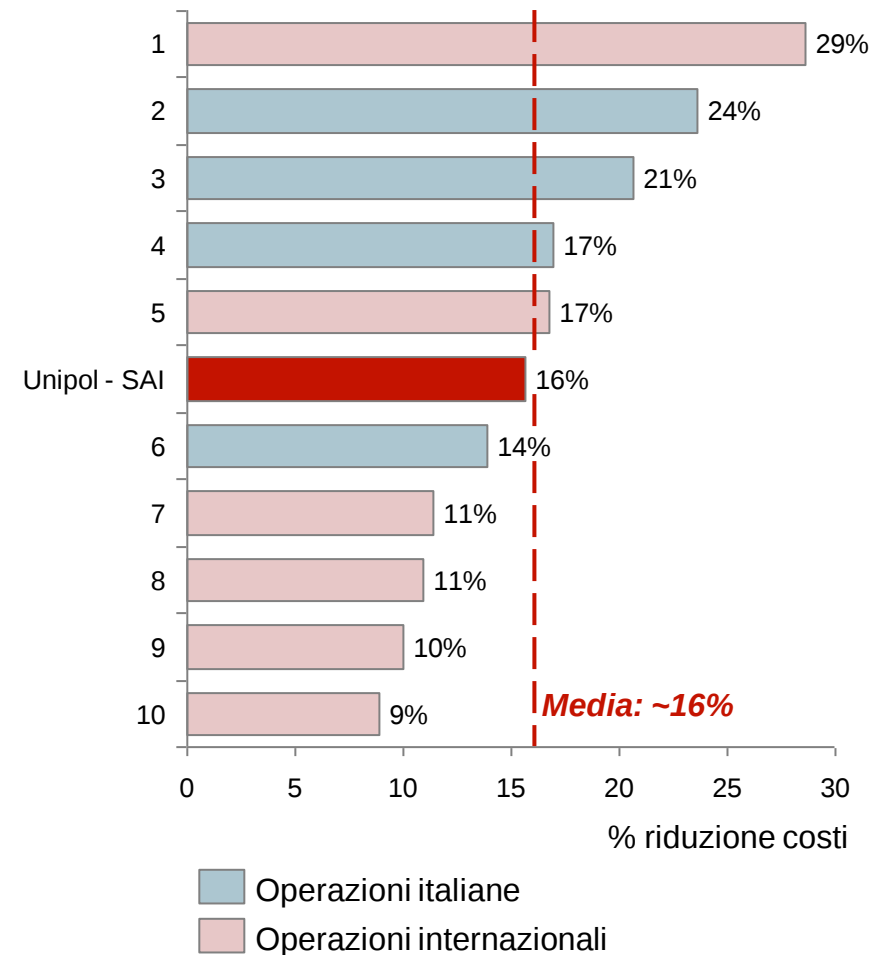
Semplificare il modello operativo	Ristrutturare il portafoglio FonSAI in ottica di redditività	Incrementare la produttività danni non auto e vita	Ottimizzare la gestione della finanza
Accentramento governo IT e convergenza sistemi	Riforma portafoglio auto <i>retail</i>	Ottimizzazione assetto distributivo	Riequilibrio <i>asset allocation</i>
Centrale di acquisto unica	Riforma portafoglio danni non auto <i>retail</i>	Programmi di efficacia commerciale danni non auto	Riduzione incidenza investimenti immobiliari
Razionalizzazione e riorganizzazione strutture	Riforma portafoglio <i>Corporate</i>	Estensione modello di agenzie Unipol a reti FonSAI	Ottimizzazione gestione liquidità
Riduzione costi da semplificazione societaria	Revisione processi liquidativi ed organizzazione sinistri	Player di riferimento organizzazioni del lavoro e <i>retail</i>	

... per abilitare significative sinergie dal consolidamento: 345 €M al 2015

Sinergie da integrazione (Impatto su utile lordo 2015, €M)



Target su costi operativi in linea con altre operazioni (% riduzione base entità combinata *post merger*)



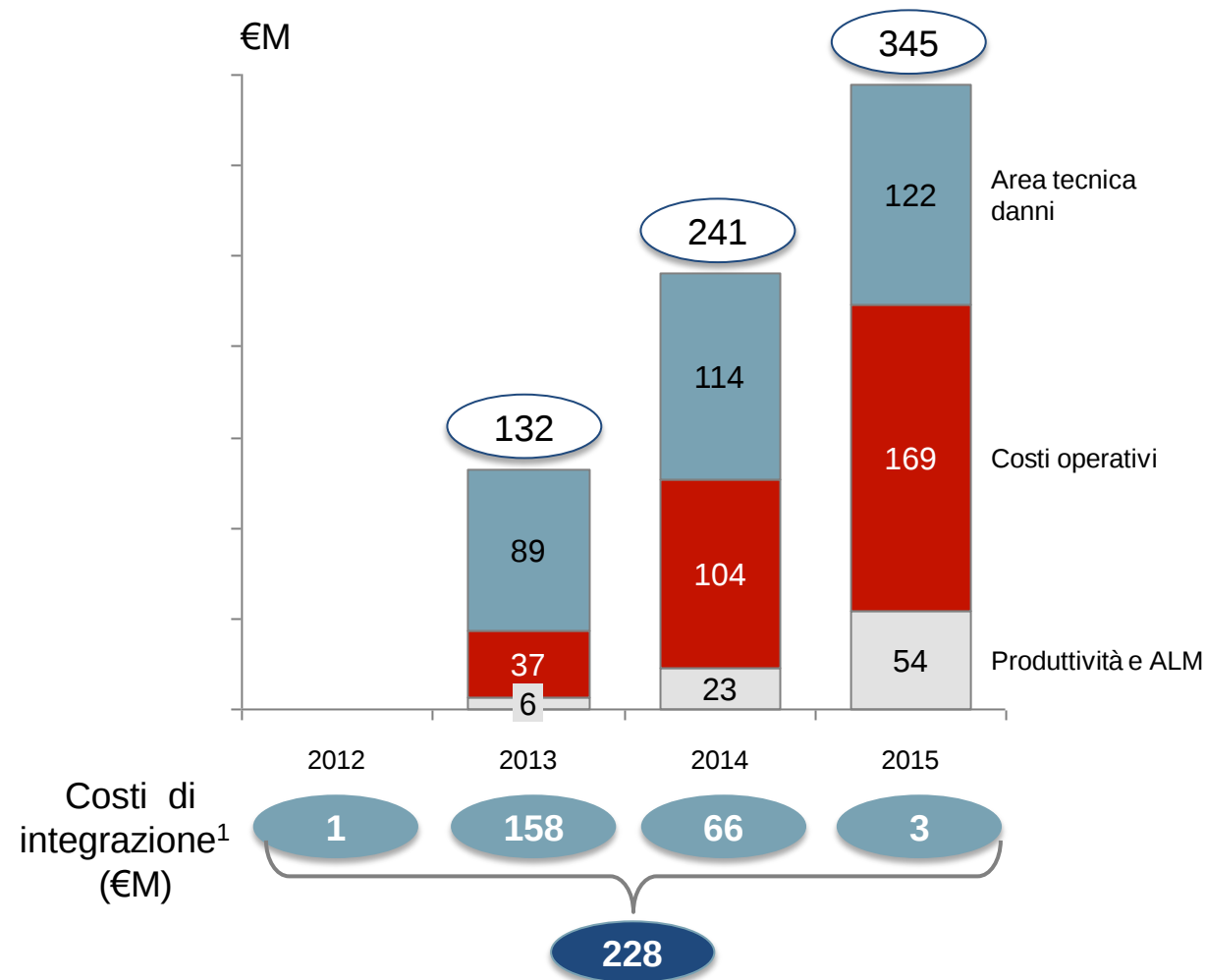
1. Asset & Liability Management

Nota: I dati relativi a 10 operazioni di M&A assicurative dal 2002 al 2010: Storebrand – Den Norske Bank, Lloyd Adriatico – RAS, Fondiaria – SAI, Winterthur – Unipol, Toro – Alleanza, Churchill – RBS, SPP Livoforsakring AS – Storebrand, Skandia – Old Mutual, Nykredit Forsikring – Gjensidige Forsikring

Fonte: Analisi Management Unipol, report analisti, comunicazioni ai mercati

Le ipotesi di sviluppo temporale delle sinergie

Evoluzione temporale sinergie da integrazione (Impatto su utile lordo, €M)



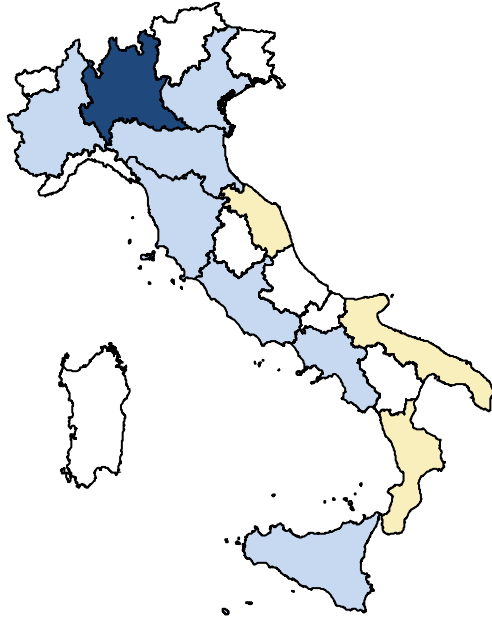
Il percorso per la realizzazione delle sinergie



1. Impatto su conto economico in arco di piano (2012-15) su costi di integrazione totali pari a 243 M. Differenza di 15 M € imputabile ad ammortamenti di costi con impatto sul conto economico degli esercizi successivi al 2015 Fonte: Unipol

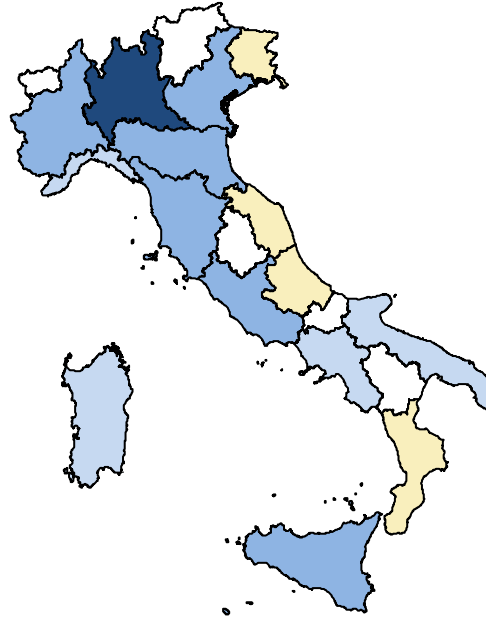
La più grande rete agenti in Italia ...

Unipol



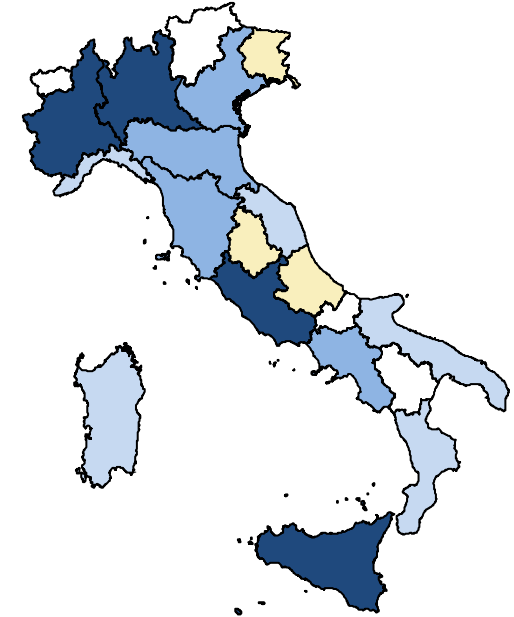
agenzie: ~1.600

Gruppo FonSAI



agenzie: ~3.000

Realtà combinata post- cessioni antitrust¹



agenzie: ~3.600

agenzie per Regione

- Superiore a 300
- Tra 300 e 200
- Tra 200 e 100
- Tra 100 e 50
- Sotto 50

1. Include l'ipotesi di cessione

Fonte : Siti internet di Fondiaria SAI, Milano Assicurazioni, Liguria Assicurazioni, Unipol

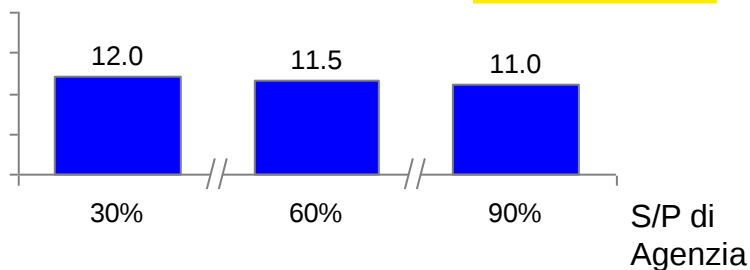
... su cui applicare un nuovo paradigma: l'esempio del modello di mandato agenziale Unipol

Schema provvigionale tradizionale

Danni

Provvigioni + rappel

Illustrativo



Incentivi sul volume di premi generati

- Nessun legame con sinistrosità

Vita

Retrocessioni basate sulla nuova produzione

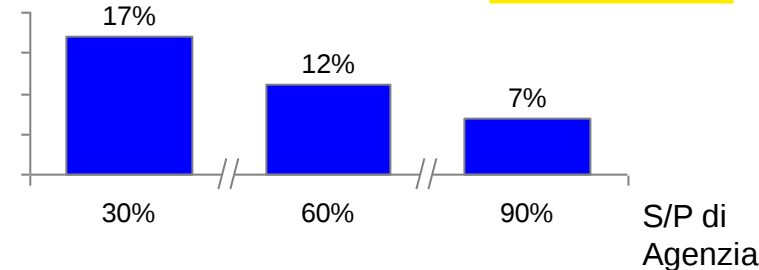
- Indipendenti dalla tipologia di prodotto

Scarso focus sulla profittabilità

Modello implementato in Unipol

Provvigioni + rappel

Illustrativo



Forte legame remunerazione e saldo tecnico

- Agente selettore dei rischi della compagnia

Retrocessioni basate su raccolta netta¹

- Incentivi in funzione del tipo di prodotti collocati

**Partnership tra agente e compagnia:
obiettivi comuni di profittabilità e
sostenibilità**

1. Saldo netto masse fra nuova produzione e riscatti / scadenze

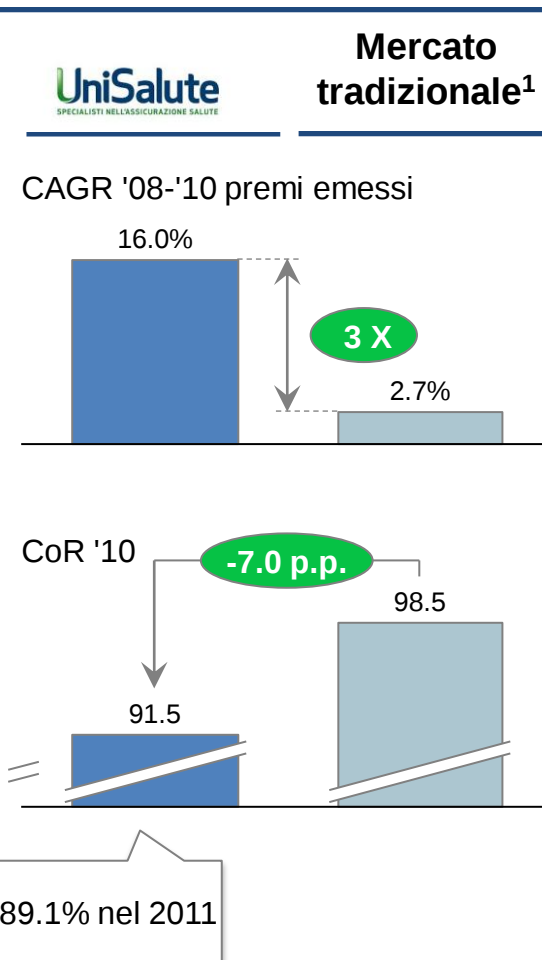
Complementarietà specialistiche da valorizzare (I)

UniSalute – centro di eccellenza e fabbrica prodotto per il Gruppo

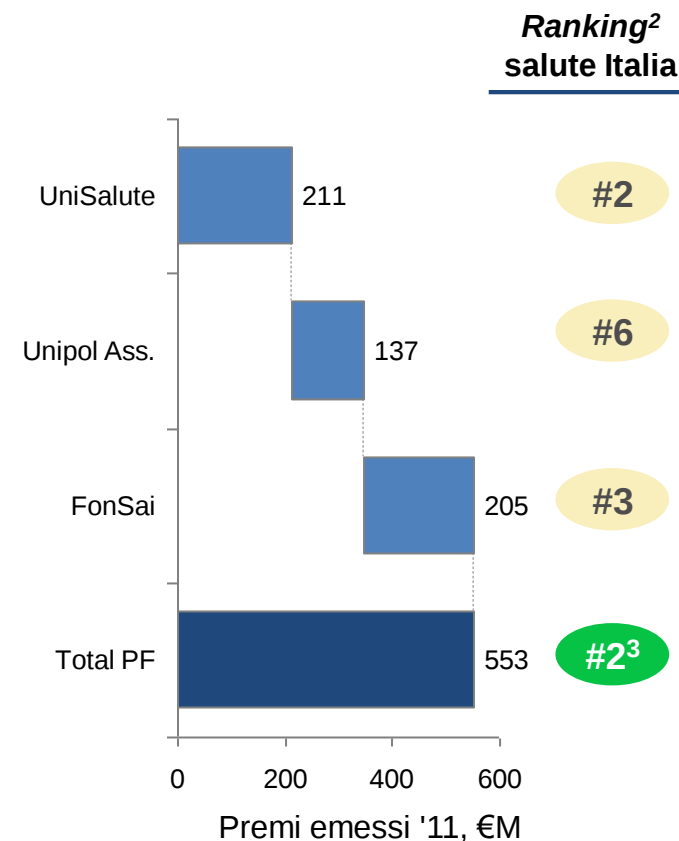
Un paradigma innovativo di gestione assicurazioni Salute..

	UniSalute SPECIALISTI NELL'ASSICURAZIONE SALUTE	Salute tradizionale
Modello di servizio	Gestione diretta dei servizi (<i>management care</i>)	Rimborso "tradizionale" spese mediche
Clienti target	Principalmente gruppi (fondi, mid-large corporate) Clienti privati <i>affluent</i>	Clienti privati <i>mass</i>
Canali	Key account Gerenze Internet Agenzie, broker	Agenti

... con un *track record* di successo...



... applicabile a tutto il Salute del Gruppo



1. Include imprese italiane, UE ed extra-UE operanti in Italia di imprese Fonte: Unipol, ANIA

2. Calcolato su dati 2011 ranking singole imprese

3. Calcolato sul ranking Gruppi

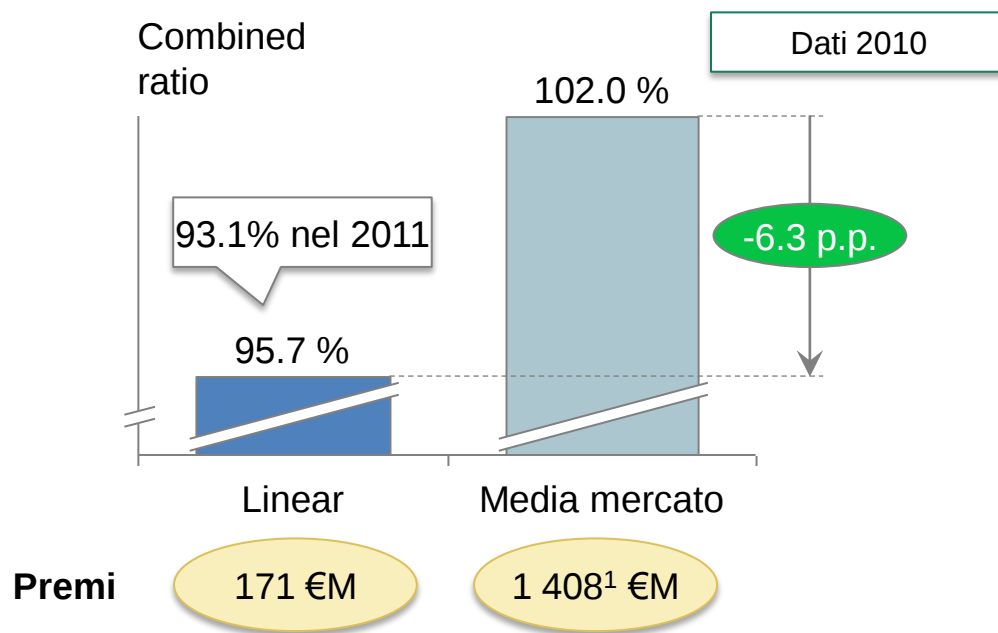
Complementarità specialistiche da valorizzare (II)

Diretto Unipol da estendere a FonSAI e base per la multicanalità



**Redditività e
qualità del servizio *best-in-class* ...**

... da valorizzare anche su Unipol - SAI



Qualità del servizio ai vertici del comparto

- Customer retention: 85%
- Customer satisfaction: 96%

**Modello
Linear da
replicare
su Dialogo**

- Consolidamento strutture operative
- Unificazione processi dedicati
 - Assunzione, liquidazione, ecc.

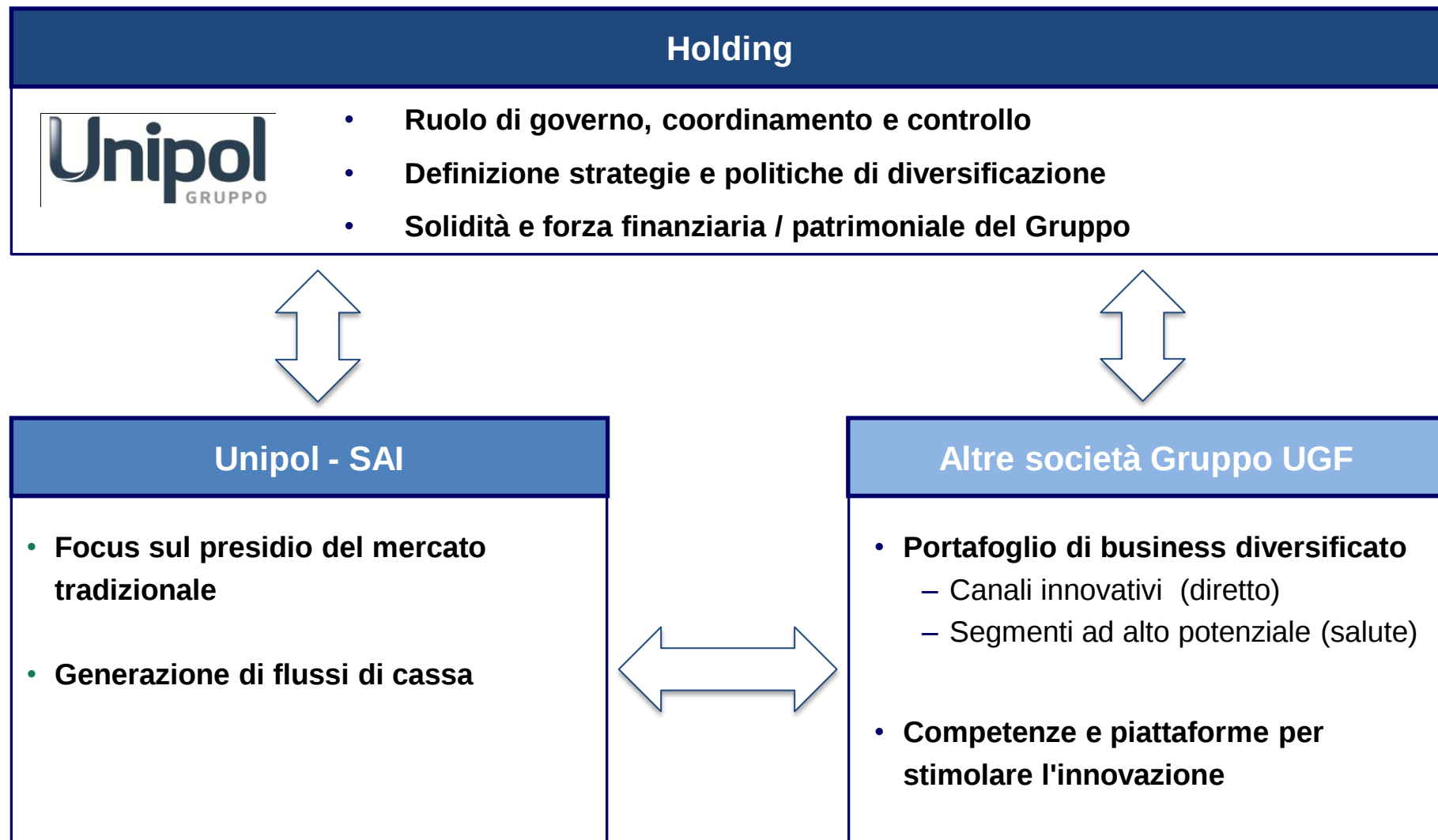
**Sviluppo
offerta
multi-
canale**

- Strumenti e processi di supporto multi-canale
- Piattaforme dedicate e competenze

**Competenze Linear sul Diretto
base per lo sviluppo della multicanalità**

1. Include i premi emessi danni di Direct Line, Genertel, Genialloyd, Linear, Filo Diretto, Quixa, ConTe, Dialogo, Zuritel

Realizzazione dell'ambizione industriale guidata da UGF Holding facendo leva sulle complementarità con Unipol-SAI ...



Unipol - SAI: *business* assicurativo tradizionale, nucleo centrale della ristrutturazione
UGF: guida della ristrutturazione, della crescita futura e dell'innovazione

... e dal focus manageriale sul business assicurativo

	Business		Indirizzi del Piano Industriale (non inclusi negli obiettivi economico-finanziari)	
Business Assicurativo	Tradizionale agenziale	SIAT, Liguria	➤	<u>Business under review</u>
	Specialistiche	Linear e Dialogo	➤	Condivisione di <i>best practice</i> da parte di Linear con Dialogo
	Bancassurance	Popolare Vita Arca	➤	<u>Valorizzazione Pop. Vita:</u> comune matrice azionaria con Arca, collegata alle Banche Popolari
	Attività estere	DDOR	➤	<u>Business under review</u>
Altri business	Bancario	Unipol Banca e Banca SAI	➤	Completamento ristrutturazione
	Altre diversificate	Atahotels, cliniche, ...	➤	Approccio opportunistico
Creazione di valore da focus sul <i>business</i> assicurativo Approccio opportunistico sugli altri <i>business</i>				

Agenda dell'incontro odierno

Struttura della transazione

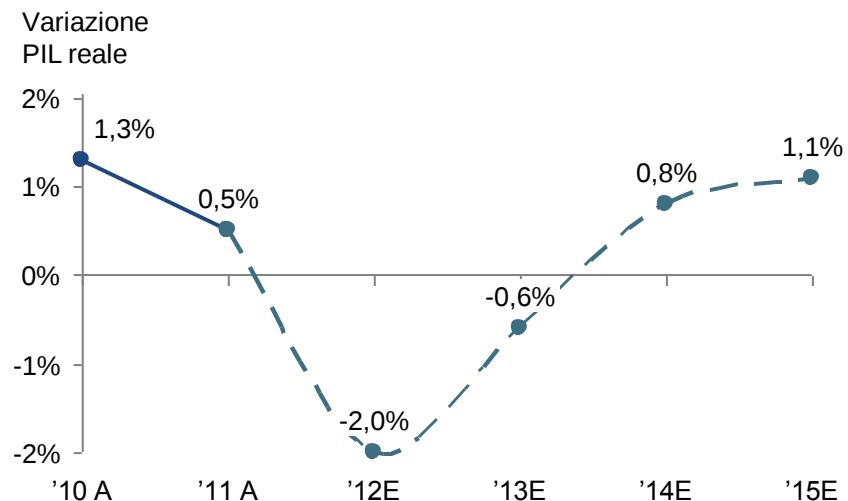
Razionale industriale e sinergie

Obiettivi economico-finanziari

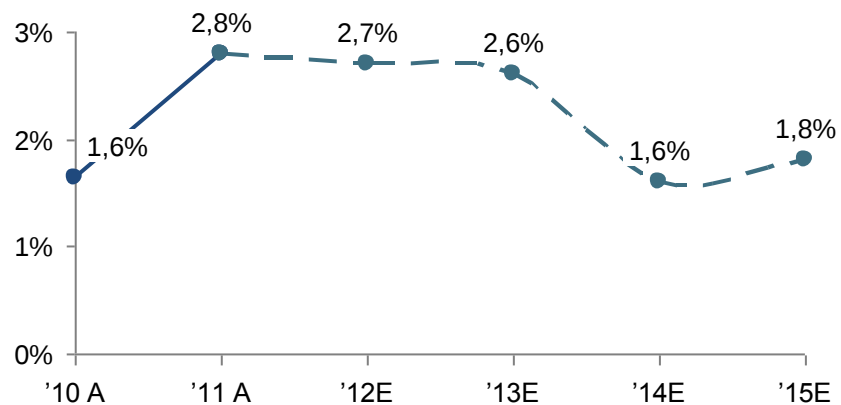
Considerazioni finali e Q&A

Scenario di riferimento

Proiezioni PIL Italiano

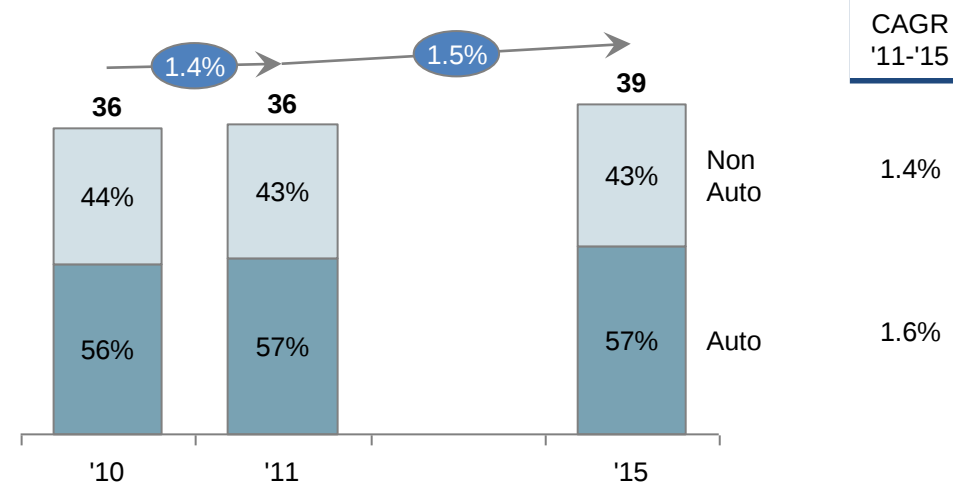


Tasso di inflazione

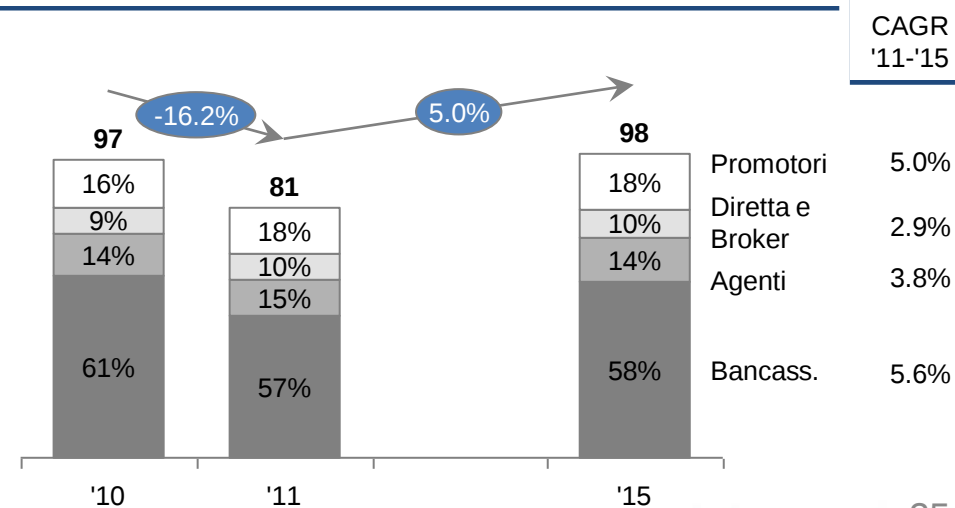


Fonte : Elaborazioni interne Unipol basate su FMI ed altre fonti di ricerca primarie

Premi Danni mercato italiano (€Mld)



Premi Vita mercato italiano (€Mld)



Nuova UGF: principali target Piano Industriale 2015 e confronto con obiettivi comunicati al mercato il 16 Marzo

	Voce di conto economico	2011 Aggregato	2015 Piano	Target precedente	Delta target
Danni	Premi emessi (€Mld)	11.4	10.3	10.5	-0.2
	Combined ratio ¹ (%)	104.2%	93.0%	93.0%	-
	Saldo tecnico netto ² (€M)	-699	612	646	-34
	Rendimento investimenti Danni	n.d.	3.6%	3.9%	-30 bps
	Riserve tecniche (Mld €)	20.0	16.8	19.2	-2.4
	Utile Lordo ³ (€M)	-1 478	1 099	1 237	-138
Vita	Premi emessi (€Mld)	6.2	7.2	7.1	+0.1
	Utile Lordo/ Riserve (bps)	-	73	73	-
	Riserve Vita (€Mld)	39.9	40.1	43.9	-3.8
	Utile Lordo (€M)	-168	289	312	-23
Totale⁴	Utile netto (€M)	-1 125	880	973	-93
	PN consolidato ⁵⁻⁷ (€Mld)	5.4	7.0		
	ROTE ⁶⁻⁷ (%)	n.s.	18.0%		
	Solvency I ⁷	139%	169%	> 150%	
	Dividend payout	0	~60-80%		

Cessione ramo d'azienda

Maggiori scadenze

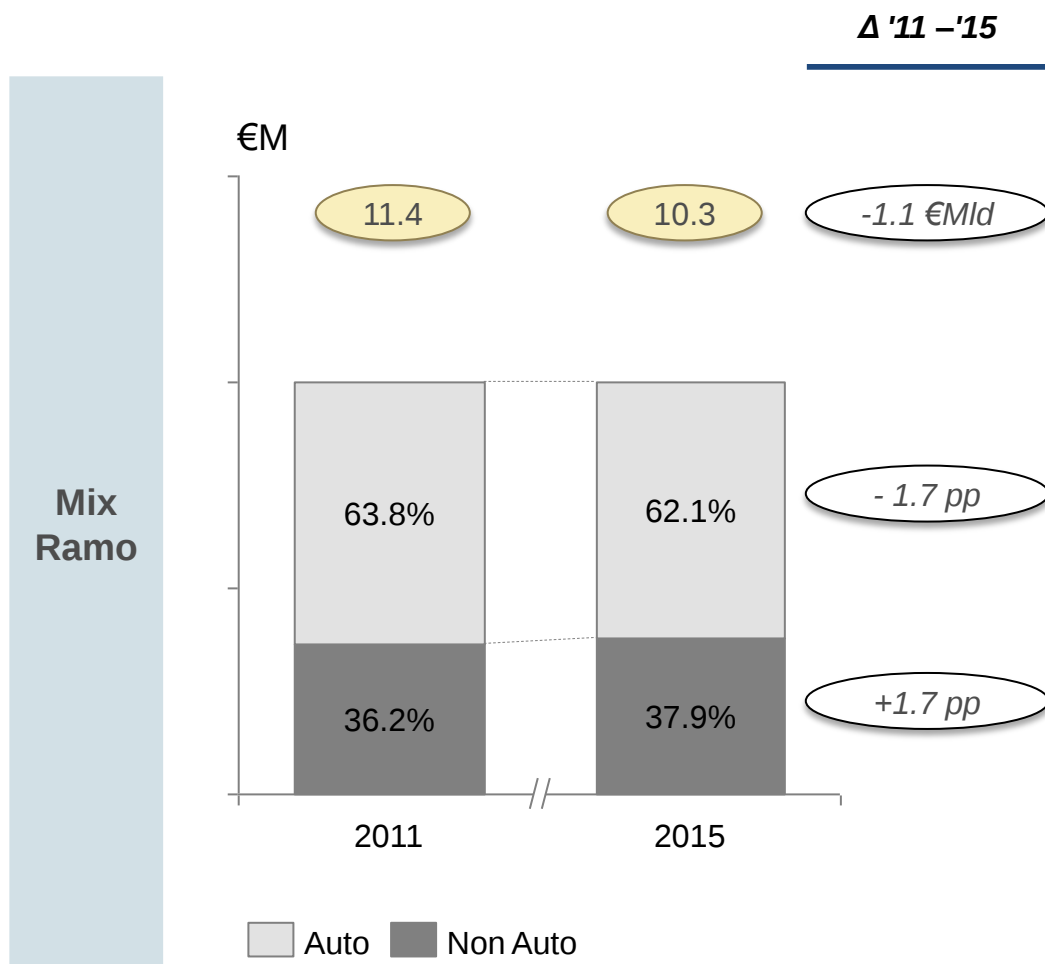
1. CoR Lavoro Diretto (include OTI, non include saldo Riassicurazione) 2. Al netto della Riassicurazione 3. Include impatto Rettifiche IAS e partite infragruppo 4. Include business bancario, reale estate e diversificate. Utile netto pre-minorities 5. Pre-minorities 6. Return on Tangible Equity (utile su patrimonio pre-, minorities meno avviamenti) 7. Post aumento di capitale, post regolamenti Isvap

Nota: Ipotizzata una tassazione media del ~35%. L'aggregato include gli effetti patrimoniali derivanti dalla transazione Fonte: Unipol

Nuova UGF Danni

Linee Guida del business Danni ed evoluzione premi

Evoluzione premi



Principali ipotesi

Ristrutturazione del portafoglio Auto: riduzione premi in ottica di selezione rischio e redditività

Rifocalizzazione su Rami Elementari

- Riduzione selettiva su Corporate / enti pubblici
- Aumento produttività delle agenzie da avvicinamento a best practice interna Unipol

Dinamiche tariffarie contenute e inferiori all'inflazione

- Considerando recenti manovre di prezzo

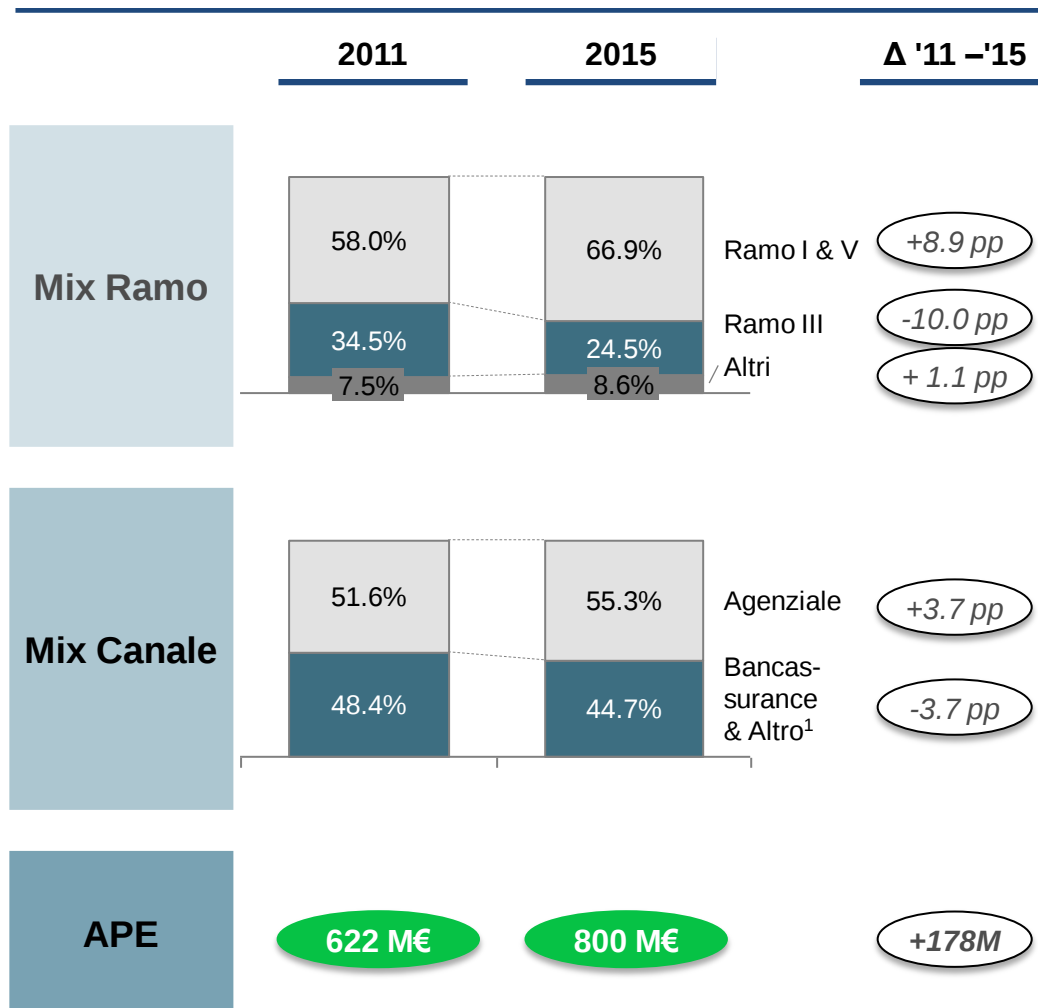
Moderato incremento della sinistralità su ramo RCA, legato a dinamiche di mercato di frequenza e costo medio

Miglioramento del *loss ratio* complessivo per effetto dello spostamento di mix verso rami elementari e riduzione portafoglio sui segmenti in perdita

Nuova UGF Vita

Linee Guida del business Vita ed evoluzione premi

Evoluzione premi



Principali ipotesi

Crescita del portafoglio Vita in linea con dinamiche di mercato

- Aumento progressivo grazie a graduale ripresa economica

Miglioramento della produttività del canale agenziale

- Iniziative su efficacia dell'azione commerciale

Gestione attiva dinamiche scadenze e riscatti

- A piano un programma di intercettamento delle scadenze per contenere la raccolta netta negativa

Miglioramento della redditività complessiva

- Guidata da ritorno a dinamiche positive investimenti
- Allineamento asset allocation a standard del settore

1. Include Popolare Vita, BIM Vita, Lawrence Life,

Unipol - SAI: principali obiettivi economici

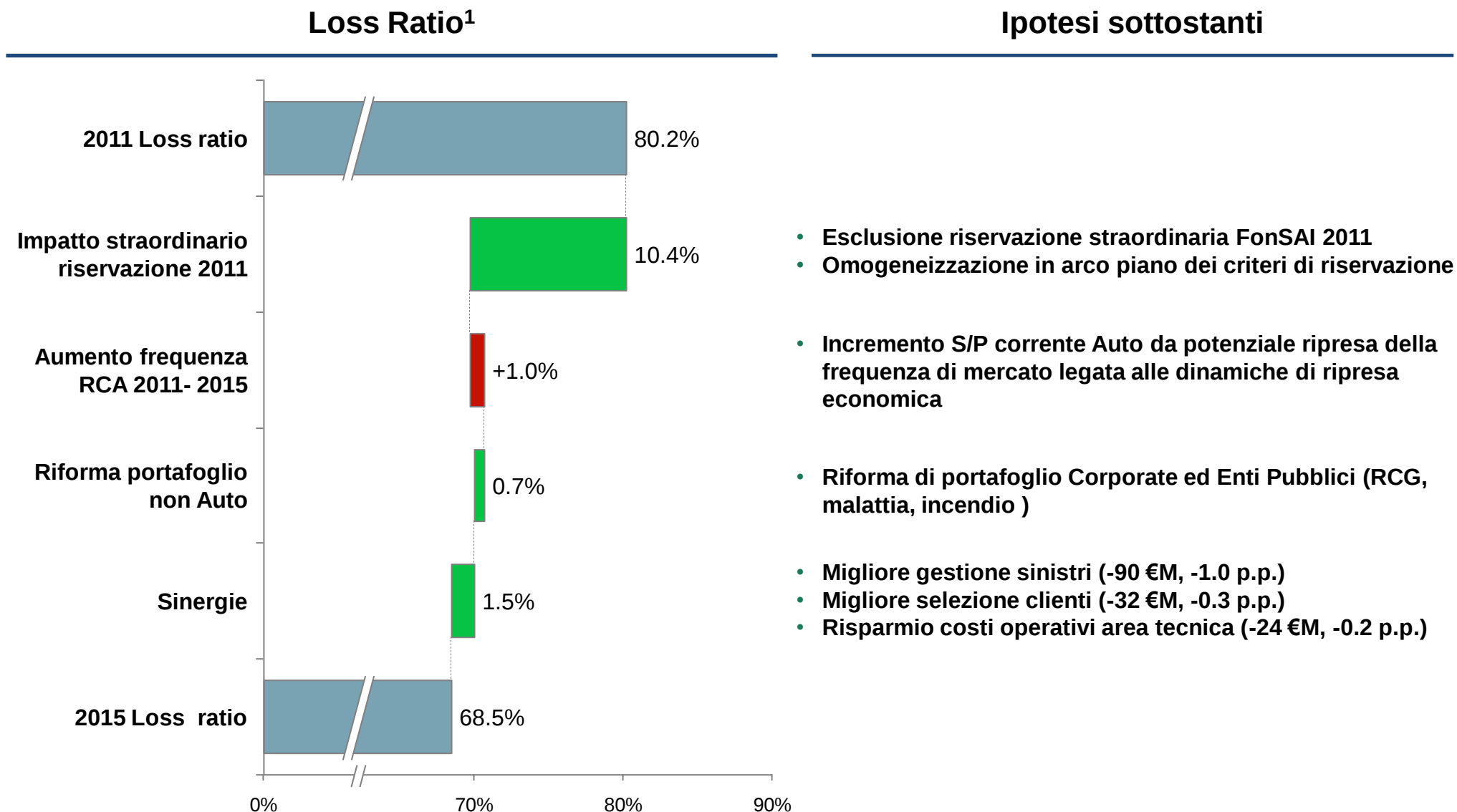
	Voce di conto economico	2011 Aggregato	2015 Piano	Target precedente	Delta target
Danni	Premi emessi (€Mld)	10.8	9.5	9.8	-0.3
	Combined ratio ¹ (%)	104.8%	93.0%	93.0%	-
	Saldo tecnico netto ² (€M)	-732	569	602	-33
	Rendimento investimenti Danni	<0	3.5%	3.8%	-30 bps
	Riserve tecniche (Mld €)	19.3	15.8		
	Utile Lordo ³ (€M)	-1 530	1 006	1 142	-136
Vita	Premi emessi (€Mld)	5.6	6.5	6.4	+0.1
	Utile Lordo/ Riserve (bps)	<0	71	68	+3 bps
	Riserve Vita (€Mld)	36.7	36.1	38.9	-2.8
	Utile Lordo (€M)	-224	253	265	-12
Totale ⁴	Utile netto (€M)	-1 126	821	912	-91
	PN consolidato ⁵⁻⁷ (€Mld)	2.8	4.3		
	ROTE ⁶⁻⁷ (%)	n.s.	20.8%		
	Solvency I ⁷	130%	168%	>150%	
	Dividend payout	0	~60-80%		

1. CoR Lavoro Diretto (include OTI, non include saldo Riassicurazione) 2. Al netto della Riassicurazione 3. Include impatto Rettifiche IAS e partite infragruppo 4. Include reale estate e diversificate. Utile netto pre-minorities 5. Pre-minorities 6. Return on Tangible Equity (utile su patrimonio pre-minorities meno avviamenti) 7. Post aumento di capitale, post-regolamenti Isvap Nota: Ipotizzata una tassazione media del ~35%

Nota: L'aggregato include gli effetti patrimoniali derivanti dalla transazione Fonte: Unipol

Unipol - SAI Danni:

Le ipotesi a supporto della riduzione del Loss Ratio



1. Costo sinistri di competenza dell'esercizio e Costo sinistri di competenza di esercizi precedenti su Premi di Competenza

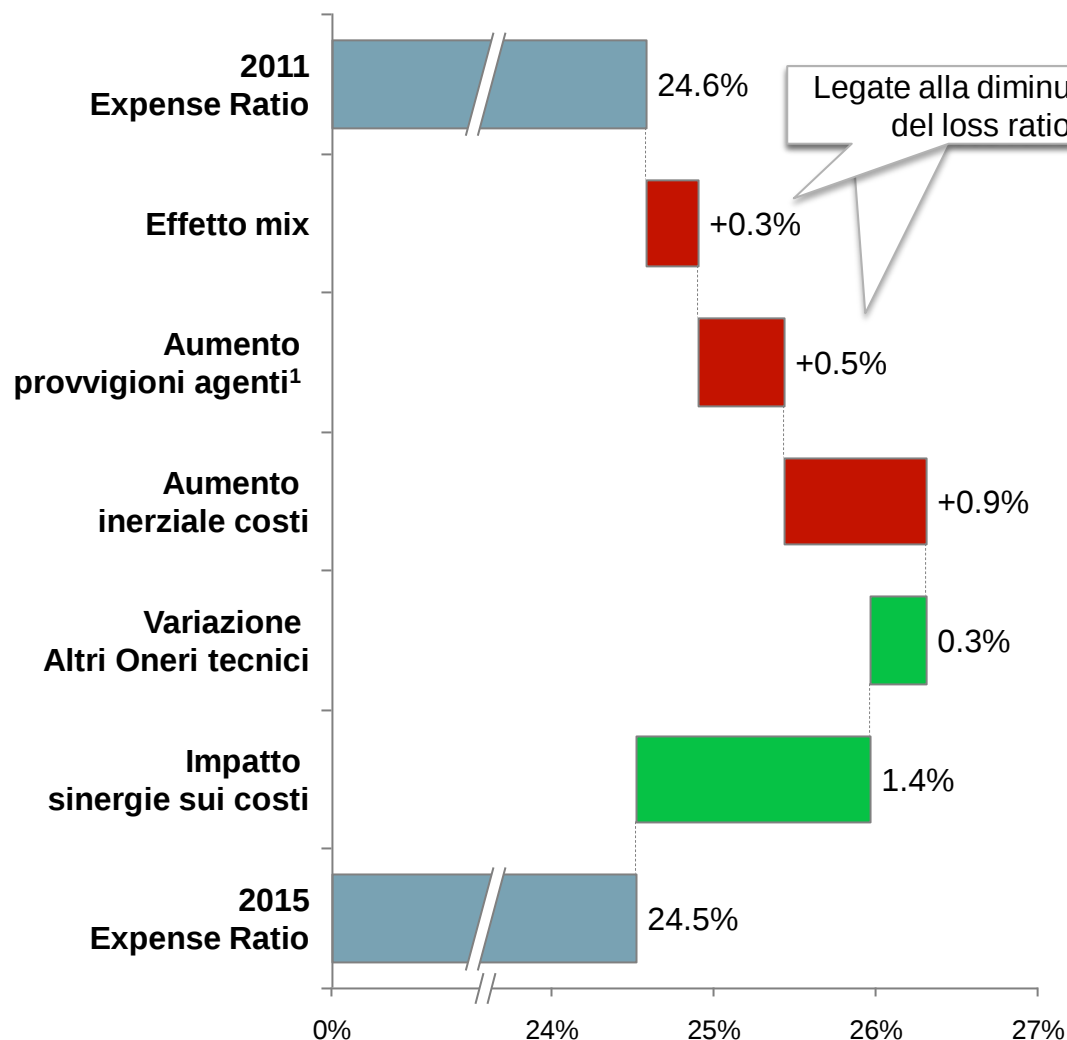
Fonte: Unipol

Unipol - SAI Danni

Evoluzione Expense Ratio nell'arco di Piano

Expense ratio
(inclusivo di altri oneri tecnici)

Ipotesi sottostanti



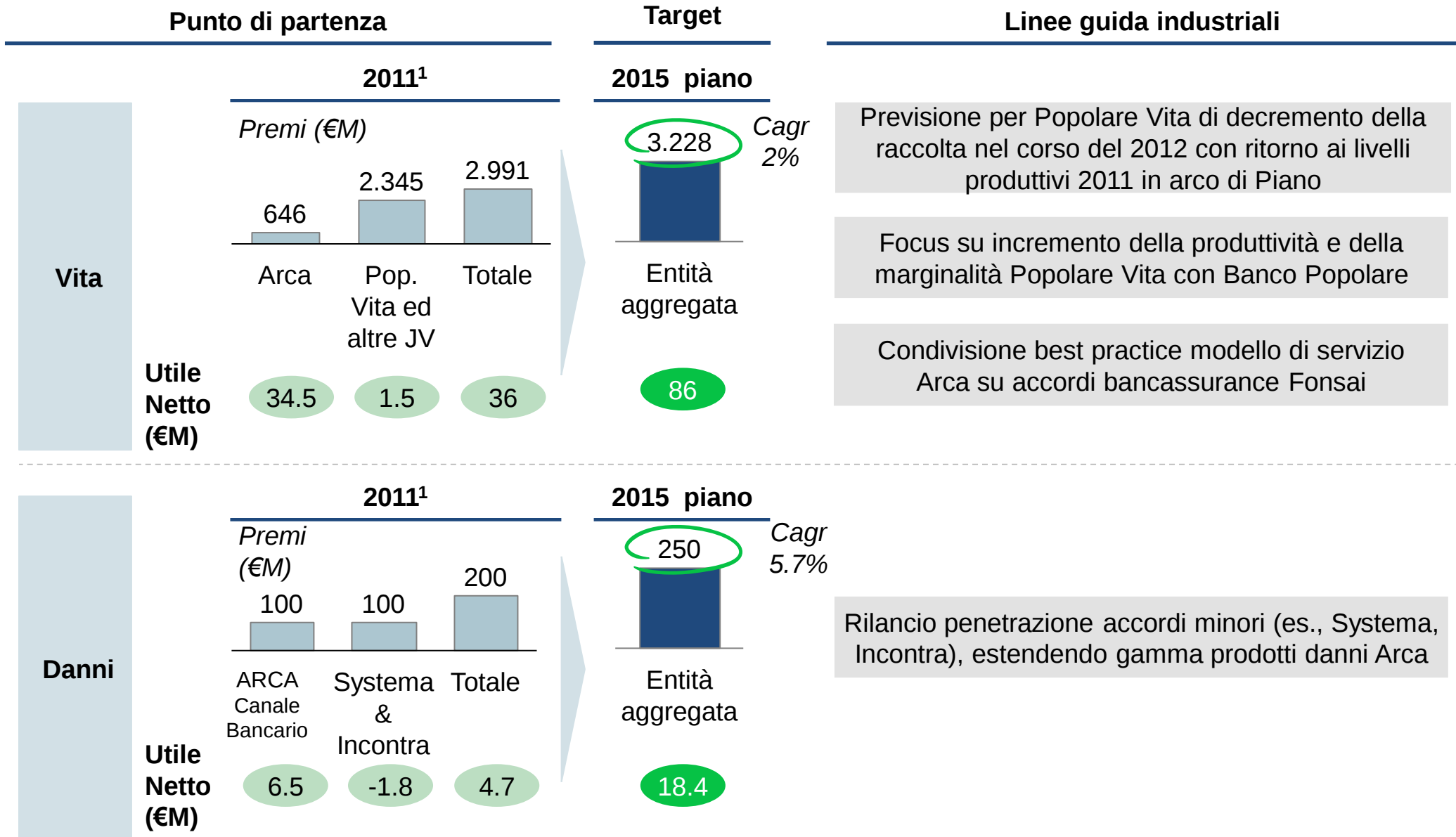
- **Aumento Premi RE² nel mix premi**
 - Exp ratio Non Auto superiore a rami Auto
- **Aumento provvigioni da adozione nuovo contratto agenti rete Unipol**
- **Aumento *rappel* rete FonSAI da miglioramento S/P**
- **Aumento inerziale dei costi operativi**
 - Per effetto dell'inflazione e impatto del CCNL sui costi del personale³
- **Diminuzione altri oneri tecnici**
- **Impatto iniziative di riduzione costo da integrazione**
 - Riduzione costi operativi (IT, personale, acquisti...)
 - Ottimizzazione spese societarie e di holding

1. Includendo impatto dal nuovo contratto Unipol 2. Rami Elementari 3. Ipotesi sull'arco di piano: inflazione al ~2.3%, incremento costi unitari del personale al ~4%

Nota: Calcolato come costi di struttura, provvigioni e altri oneri tecnici su premi di competenza Fonte: Unipol

Bancassurance

Punto di partenza e linee guida strategiche



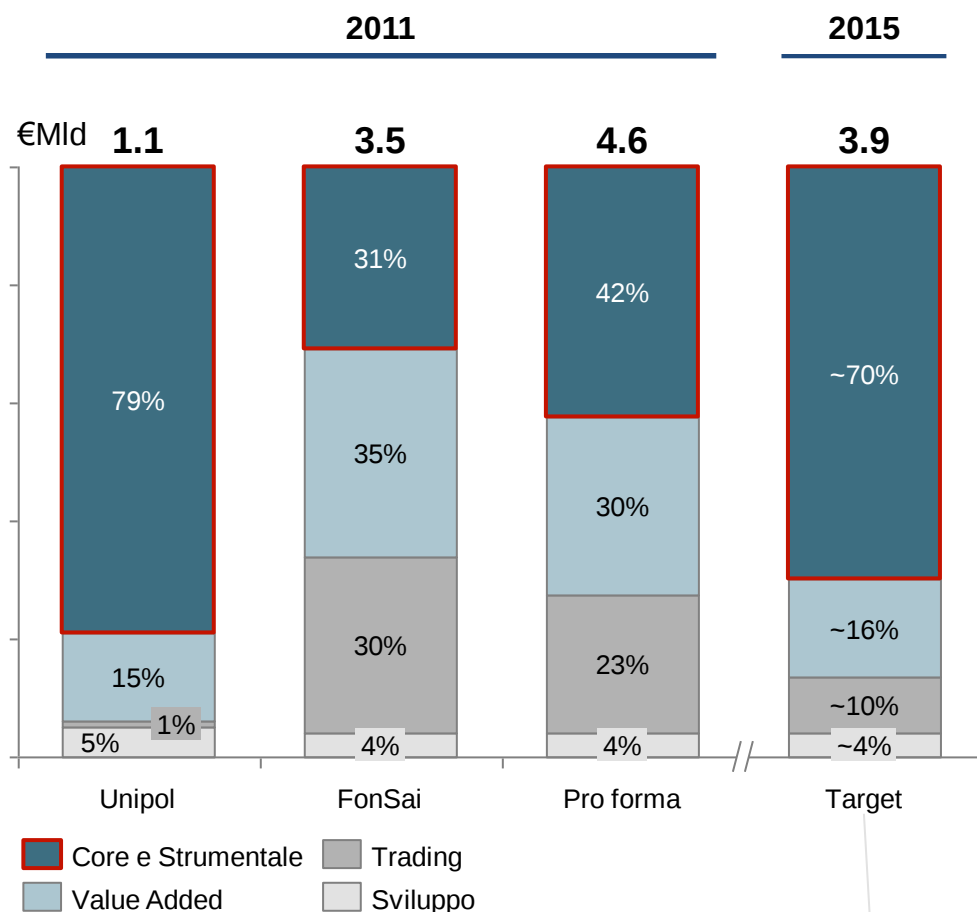
Valorizzazione degli accordi considerando la comune matrice azionaria con Arca, collegata alle Banche Popolari

Unipol – SAI: Area Immobiliare

Punto di partenza, numeri chiave 2015 e linee guida industriali

Patrimonio Immobiliare¹ di Gruppo: assicurativo e società immobiliari

Linee guida industriali



*Riduzione dello stock nel Piano Industriale:
~700 €M di asset a bilancio con ~110 €M di
plusvalenze lorde (da realizzare entro il 2015)*

Patrimonio "core" e strumentale (portafoglio RE di lungo termine)

- Gestione diretta dell'attività di messa a reddito
- Massimizzazione del *cash flow* corrente

Patrimonio "value added" (immobili da riqualificare)

- Riconversione/ manutenzione straordinaria per massimizzare il valore delle posizioni
- *Repricing* canoni di locazione

Patrimonio "trading" (da valorizzare con cessione)

- Ricerca diretta di investitori per le posizioni più grandi
- Accordi con reti di vendita
- Gestione diretta dei frazionamenti residenziali

Patrimonio "sviluppo" (progetti di sviluppo immobiliare)

- Gestione diretta dei progetti con forte attenzione agli impegni già contrattualizzati

1. Include il patrimonio immobiliare investito nel business assicurativo e il patrimonio immobiliare delle società operative

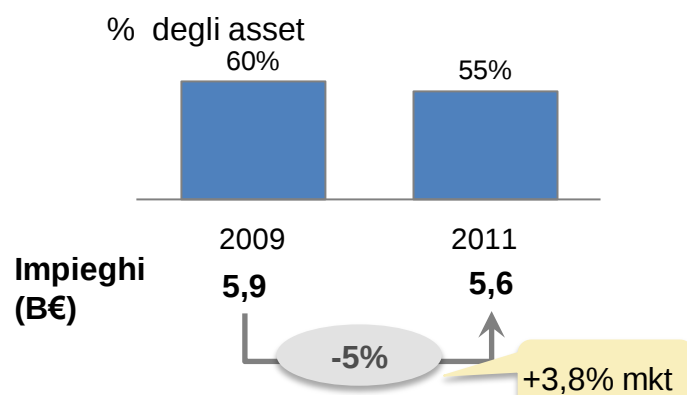
Fonte: Elaborazione Management Unipol

Nuova UGF: Unipol Banca

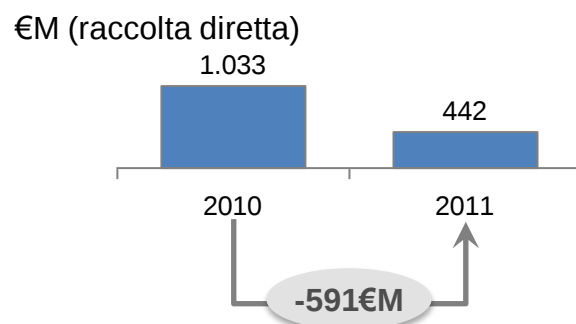
Punto di partenza, numeri chiave 2015 e linee guida industriali

Negli ultimi 3 anni, intrapresi diversi passi per ristrutturare e consolidare Unipol Banca

Riduzione esposizione Corporate



Riduzione del gap di liquidità



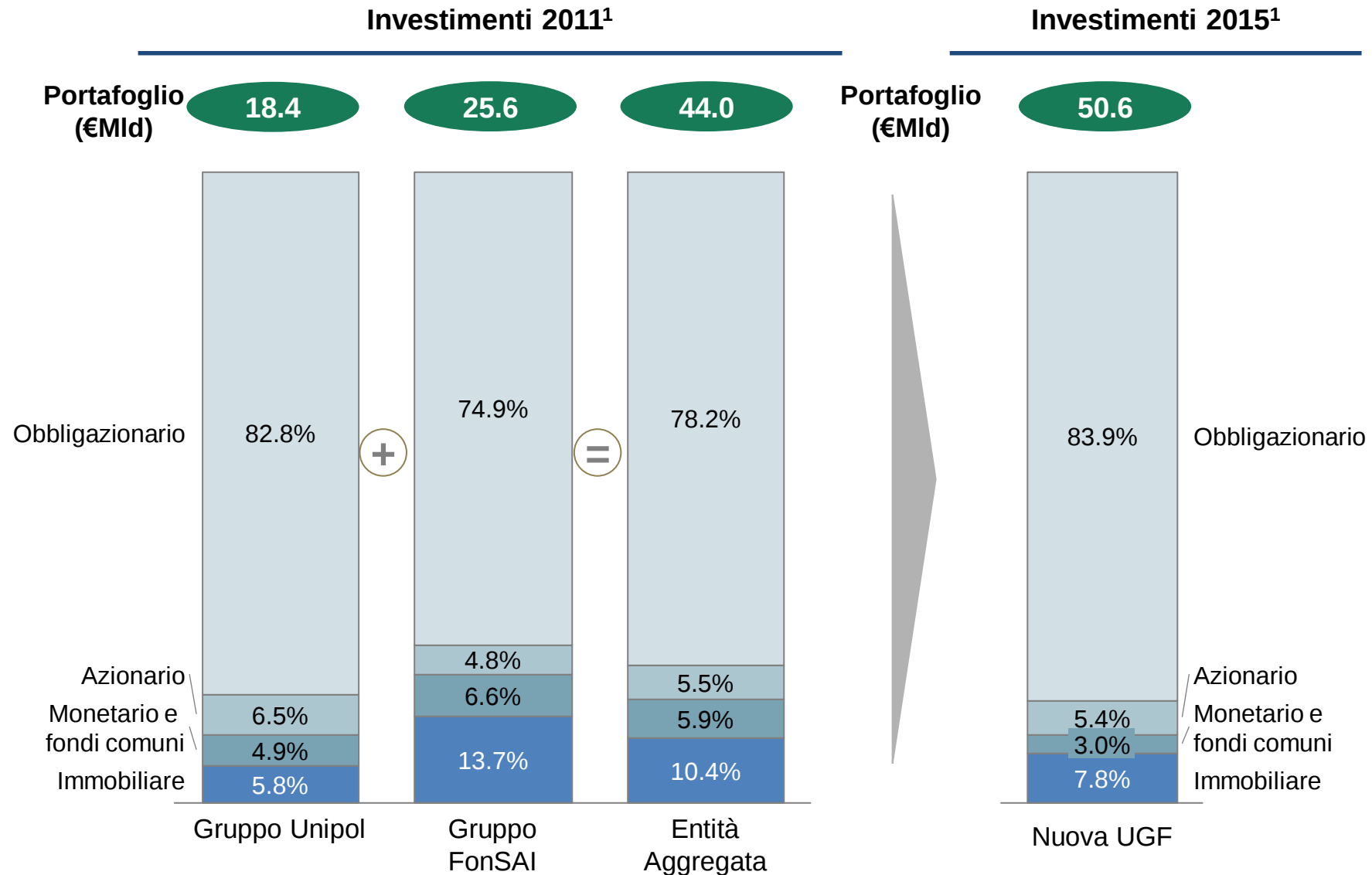
Numeri chiave e linee guida Piano Industriale

	2011	2015	Linee guida
Margine di intermediazione (€M)	331.0 +8.5% CAGR	458.0	Rifocalizzazione sui segmenti di mercato <i>core</i> (privati, PMI)
Utile netto (€M)	1 ¹	61	Aumento della produttività con programmi di efficacia commerciale
C/I (%)	77.6	63.4	Riduzione e riqualificazione impieghi corporate di medio - lungo periodo
Costo del rischio (bps)	~50	~50	Revisione della presenza geografica della rete
Funding gap (€M)	-442	+471	Cross-selling su clienti FonSAI di prodotti di raccolta diretta Unipol Banca
Impieghi retail ² (€Mld)	4.5	5.2	
Impieghi corporate e altro ³ (€Mld)	5.6	5.3	
Tier 1 (%)	8.2%	8.0%	
ROE (%)	~0%	6.6%	Ricerca di nuove fonti di raccolta (e.g. PMI)

1. Non include la svalutazioni avviamenti 2. Privati e Small Business

3. Include esposizioni Unipol Banca corporate, leasing, ex Unipol Merchant, crediti cartotalizzati - Fonte: Unipol

Consolidato Nuova UGF: Investimenti

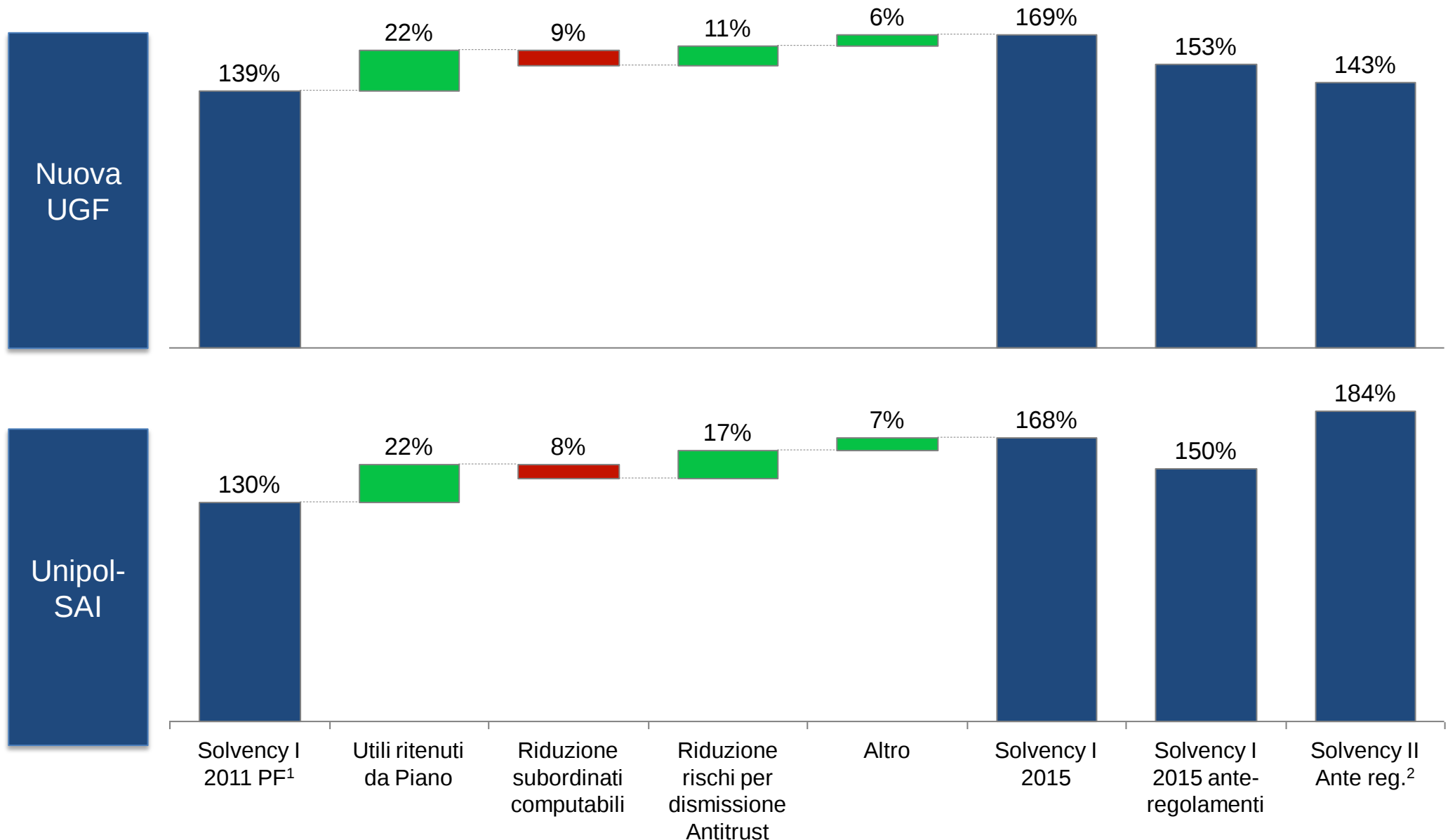


Obiettivo 2015: ~4% rendimento medio degli attivi a reddito

1. Comprende investimenti finanziari (ad esclusione degli investimenti classe D per il Vita) ed asset immobiliari comprensivi degli immobili strumentali e partecipazioni in progetti di sviluppo Fonte: Bilanci 2011 ed elaborazioni Unipol

Profilo patrimoniale dell'operazione

Evoluzione del margine di solvibilità prospettico



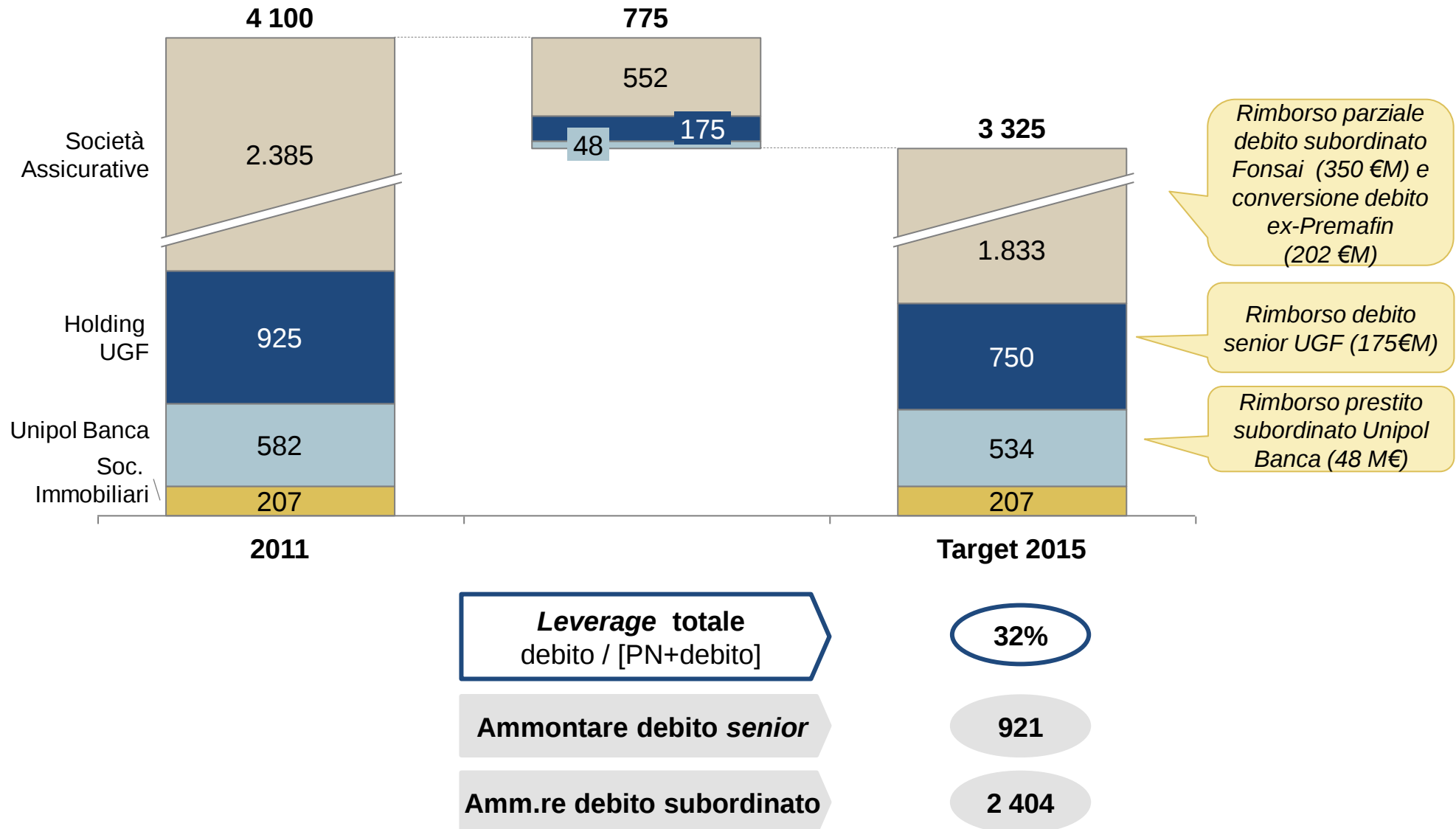
1. Post aumento di capitale 2. Modello interno

Nota: Valore riserva AFS ed effetto regolamenti anticrisi mantenuti costanti in arco di Piano, ad eccezione dell'effetto riconducibile agli impegni Antitrust.. 202 M€ di convertendo computato ai fini del calcolo del margine Fonte: Unipol

Evoluzione indebitamento in arco piano

Tutto il perimetro del Nuovo Gruppo UGF

Numeri in €M



Agenda dell'incontro odierno

Struttura della transazione

Razionale industriale e sinergie

Obiettivi economico-finanziari

Considerazioni finali e Q&A

Punti chiave e principali obiettivi dell'operazione

**Forza finanziaria e patrimoniale
a supporto dell'implementazione del Piano Industriale**

~1.7 Mld €
rafforzamento
di capitale

**Un'operazione di consolidamento e risanamento con basso
rischio esecutivo, una base per l'innovazione e la crescita**

~345 €M di sinergie

**Nuovo paradigma industriale fondato sulla condivisione
del risultato economico con la rete agenziale**

93% CoR

**Una nuova realtà complessivamente
più profittevole e con una migliore solidità patrimoniale**

880¹ €M utile netto
Solvency I > 160%

1. Utile netto Nuova UGF pre-minorities

Fonte: Unipol

Disclaimer

Questa presentazione (la "Presentazione") è stata predisposta da Unipol Gruppo Finanziario S.p.A. (la "Società", e unitamente alle società da essa controllate, il "Gruppo") unicamente a scopo informativo.

La Presentazione non costituisce un'offerta o un invito a sottoscrivere o acquistare titoli negli Stati Uniti, in Australia, Canada o Giappone nonché in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe soggetta all'autorizzazione da parte di autorità locali o comunque vietata ai sensi di legge (gli "Altri Paesi"). La presente comunicazione, qualunque parte di essa o la sua distribuzione non può costituire la base di né può essere fatto affidamento su di essa rispetto a un eventuale decisione di investimento.

I titoli non sono stati e non saranno registrati negli Stati Uniti ai sensi dell' United States Securities Act of 1933 (come successivamente modificato) (il "Securities Act"), o ai sensi delle leggi vigenti negli Altri Paesi. I titoli non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti o a U.S. persons, salvo che i titoli siano registrati ai sensi del Securities Act o in presenza di un'esenzione dalla registrazione applicabile ai sensi del Securities Act. Non è prevista la registrazione dei titoli da parte della Società negli Stati Uniti o di effettuare un'offerta pubblica di titoli della Società negli Stati Uniti. La Presentazione non deve essere distribuita o pubblicata negli Stati Uniti. La distribuzione della Presentazione in altri Paesi, può essere soggetta a limitazioni di natura legale e le persone che ne vengano in possesso devono informarsi e osservare tali limitazioni.

La Presentazione e le informazioni ivi contenute hanno natura provvisoria, sono state predisposte a titolo meramente informativo e non hanno finalità di né costituiscono in alcun modo consulenza in materia di investimenti. Le informazioni, punti di vista e opinioni ivi contenute sono fornite con riferimento alla data della presente e sono soggette a verifiche, completamento e cambiamenti senza necessità di preavviso. La Presentazione non intende essere omnicomprensiva. Le dichiarazioni ivi contenute non sono state oggetto di verifica indipendente. Non viene fatta alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in riferimento a, e nessun affidamento dovrebbe essere fatto relativamente all'imparzialità, accuratezza, completezza, correttezza e affidabilità delle informazioni ivi contenute. La Società e i suoi rappresentanti declinano ogni responsabilità (sia per negligenza o altro), derivanti in qualsiasi modo da tali informazioni e/o per eventuali perdite derivanti dall'utilizzo o meno di questa presentazione. L'accettazione del presente Documento e la partecipazione alla sua presentazione implicano e presuppongono l'accettazione dei termini del presente disclaimer da parte del destinatario.

Questa presentazione contiene previsioni, obiettivi e stime che riflettono le attuali opinioni del management della Società in merito ad eventi futuri. Previsioni, obiettivi e stime sono in genere identificate da espressioni come "è possibile," "si dovrebbe," "si prevede," "ci si attende," "si stima," "si ritiene," "si intende," "si progetta," "obiettivo" oppure dall'uso negativo di queste espressioni o da altre varianti di tali espressioni oppure dall'uso di terminologia comparabile. Queste previsioni, obiettivi e stime comprendono, ma non si limitano a, tutte le informazioni diverse dai dati di fatto, incluse, senza limitazione, quelle relative alla posizione finanziaria futura della Società e ai risultati operativi, la strategia, i piani, gli obiettivi e gli sviluppi futuri nei mercati in cui la Società opera o intende operare.

A seguito di tali incertezze e rischi, si avvisano i lettori che non devono fare eccessivo affidamento su tali informazioni di carattere previsionale come previsione di risultati effettivi. La capacità del Gruppo di raggiungere i risultati o obiettivi previsti dipende da molti fattori al di fuori del controllo del management. I risultati effettivi possono differire significativamente (ed essere più negativi di) da quelli previsti o impliciti nei dati previsionali. Tali previsioni e stime comportano rischi ed incertezze che potrebbero avere un impatto significativo sui risultati attesi e si fondano su assunti di base.

Le previsioni, gli obiettivi e le stime ivi formulate si basano su informazioni a disposizione della Società alla data odierna. La Società non si assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente e di rivedere previsioni e stime a seguito della disponibilità di nuove informazioni, di eventi futuri o di altro, fatta salva l'osservanza delle leggi applicabili.

Tutte le previsioni e le stime successive, scritte ed orali, attribuibili alla Società o a persone che agiscono per conto della stessa sono espressamente qualificate, nella loro interezza, da queste dichiarazioni cautelative.

Maurizio Castellina, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Unipol Gruppo Finanziario 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 contabile contenuta nella presentazione, corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Allegato: Riepilogo principali obiettivi del Piano Industriale

Riepilogo principali obiettivi del Piano Industriale

Nuova UGF				
dati in milioni di euro	2011 Aggregato	2015E	CAGR 11-15	Delta
Area Danni				
Premi Danni (lav. dir.)	11 388	10 306	-2,5%	(1 082)
Combined Ratio (lav. dir.)	104,2%	93,0%		(11,2) p.p.
Loss Ratio (lav. dir.)	80,1%	69,1%		(11,0) p.p.
Expense Ratio (lav. dir.)	22,5%	22,6%		0,2 p.p.
Altre Partite Tecniche	1,7%	1,3%		(0,4) p.p.
Margine Tecnico Danni	(699)	612	n.s.	1 311
Riserve Tecniche	20 042	16 800	-4,3%	(3 242)
Area Vita				
Premi Vita (lav. dir.)	6 229	7 152	3,5%	923
APE Vita	622	800	6,5%	178
Risultato Lordo	(168)	289	n.s.	457
Riserve Tecniche	39 882	40 074	0,1%	192
Risultato Lordo/Riserve Tecniche	< 0	0,73%		n.s.
Area Bancaria⁽¹⁾				
Impieghi vs Clientela (€/mld)	10 835	11 087	0,6%	252
Margine di intermediazione	365	491	7,7%	126
Utile Netto	(210)	66	n.s.	276

(1) Gruppo Bancario Unipol e Banca SAI S.p.A.

Risultati Consolidati				
UGF				
Risultato netto	(1 125)	880	n.s.	2 010
Patrimonio netto	5 364	7 003	6,9%	1 649
ROTE ⁽²⁾	< 0	18,0%		n.s.
Solvency I	139%	169%		30 p.p.
Solvency I Ante Regolamenti	124%	153%		29 p.p.
Solvency II	123%	143%		20 p.p.

(2) ROTE = Utile Netto / Patrimonio Netto, rettificato delle immobilizzazioni immateriali

Unipol - SAI				
dati in milioni di euro	2011 Aggregato	2015E	CAGR 11-15	Delta
Area Danni				
Premi Danni (lav. dir.)	10 824	9 522	-3,2%	(1 302)
Combined Ratio (lav. dir.)	104,8%	93,0%		(11,8) p.p.
Loss Ratio (lav. dir.)	80,2%	68,5%		(11,7) p.p.
Expense Ratio (lav. dir.)	22,8%	23,1%		0,3 p.p.
Altre Partite Tecniche	1,7%	1,4%		(0,3) p.p.
Margine Tecnico Danni	(732)	569	n.s.	1 301
Riserve Tecniche	19 276	15 793	-4,9%	(3 483)
Area Vita				
Premi Vita	5 582	6 502	3,9%	920
APE Vita	554	737	7,4%	183
Risultato Lordo	(224)	253	n.s.	476
Riserve Tecniche	36 705	36 097	-0,4%	(608)
Risultato Lordo/Riserve Tecniche	< 0	0,71%		n.s.
Risultati Consolidati				
Unipol-SAI				
Risultato netto	(1.126)	821	n.s.	1.947
Patrimonio netto	2.785	4.296	11,4%	1.511
ROTE ⁽²⁾	< 0	20,8%		n.s.
Solvency I	130%	168%		38 p.p.
Solvency I Ante Regolamenti	114%	150%		37 p.p.
Solvency II	126%	184%		58 p.p.

Nota: L'aggregato include gli effetti patrimoniali derivanti dalla transazione

Fonte: Unipol