



Milano, 13 maggio 2016



PIANO INDUSTRIALE 2016 - 2018

PARTE 1

I risultati
raggiunti al 2015

PARTE 2

Le sfide del settore
assicurativo

PARTE 3

La strategia per il
futuro

PARTE 4

Gli obiettivi
per il futuro

PARTE 5

Closing remarks

SOLVENCY II

I RISULTATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2016



PIANO INDUSTRIALE 2016 - 2018

Unipol
GRUPPO

UnipolSai
ASSICURAZIONI

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 perimetro societario a cui si riferiscono le informazioni contenute nel presente documento è da intendersi quello al 31 dicembre 2015.

Maurizio Castellina, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Unipol Gruppo Finanziario 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.





PIANO INDUSTRIALE
PARTE 1
I RISULTATI
RAGGIUNTI AL 2015

Unipol
GRUPPO

UnipolSai
ASSICURAZIONI

I RISULTATI CHE ABBIAMO OTTENUTO



Superati i target
di creazione di
valore, solidità
patrimoniale e
remunerazione per
gli azionisti

	RISULTATI 2015	PIANO INDUSTRIALE TARGET 2013-2015
UTILE NETTO CONSOLIDATO*	2.298 €/mln	1.785 €/mln
COMBINED RATIO	94.6 %	94.3%
SOLVENCY I RATIO	176%	~180%
SINERGIE INTEGR.NE FONSAI	~390 €/mln	349 €/mln
Distribuiti dividendi per 1.462 mln 13-15		



*Dati cumulati 2013-2015; Utile netto 2015 rettificato per effetto cambio aliquota IRES (Legge Stabilità 2016)

I RISULTATI CHE ABBIAMO OTTENUTO



Mantenuti
standard
di eccellenza
per solvibilità
e remunerazione
agli azionisti

UTILE NETTO CONSOLIDATO*

RISULTATI
2015

1.414 €/mln

PIANO INDUSTRIALE
TARGET 2013-2015

1.836 €/mln

REDDITIVITÀ INVESTIMENTI

4.6 %

4.2%

SOLVENCY I RATIO

168%

~180%

Distribuiti dividendi per 375 mln 13-15



*Dati cumulati 2013-2015; Utile netto 2015 rettificato per effetto cambio aliquota IRES (Legge Stabilità 2016)

I RISULTATI CHE ABBIAMO OTTENUTO

Dimostrata
sul campo
capacità di gestione
ed esecuzione

Integrazione societaria

- Dimezzamento perimetro societario **da 113 a 65 società**
- Accentramento del business bancario e Diretto Assicurativo

Presidio business

- Nuovo brand «UnipolSai»
- **Unificazione** offerta **prodotti** Danni Vita
- **Oltre 2,5 mln di dispositivi telematici** installati
- **circa 700 mln di premi finanziati** nel 2015
- **Circa 180mila sinistri liquidati** attraverso i nostri network di riparazione in **forma specifica** nel 2015

Unificazione rete agenziale

- **1° rete agenziale italiana**, con oltre 5.000 agenti, 16mila subagenti
- Riorganizzazione di tutta la Rete Commerciale a presidio delle circa **3.500 Agenzie** sul territorio su **4 distretti e 16 aree**
- Omogeneizzazione del sistema incentivante

Unificazione sistemi IT

- **Da 41 a 19 sistemi** core assicurativi
- Tutte le società del comparto assicurativo accentrare su piattaforma amministrativa di Gruppo SAP
- Creazione di un **unico data center di Gruppo**

Integrazione sedi e risorse

- **Sedi da 40 (ante integrazione) a 20** target con il coinvolgimento di ~2.000 risorse del comparto assicurativo

Cessione ramo d'azienda

- Cedute 725 agenzie 470 dipendenti 1,1mld € di premi in ottemperanza degli obblighi AGCM

PIANO INDUSTRIALE
PARTE 2
LE SFIDE
DEL SETTORE
ASSICURATIVO

SCENARIO DI MERCATO IN FORTE EVOLUZIONE



COMPORTAMENTO CLIENTI

- **Climate change, well being**, invecchiamento e cambi generazionali
- I **clienti** sono sempre più propensi a governare il processo decisionale di acquisto con modalità **digitali e ibride**
- Evoluzione culturale da “**possesso**” a “**utilizzo**” e crescente domanda di flessibilità

EVOLUZIONE TECNOLOGICA

- Telematica
- Internet of Things
- Accessibilità 24 /7 in multidevice
- Digital Analytics – Big Data

MERCATI DI RIFERIMENTO

- Mercato assicurativo **Auto** previsto ancora in “**deflazione**” anche nel 2016 ma con segnali di ripresa in termini di **nuove immatricolazioni**
- Fase prolungata di **bassi livelli dei tassi di interesse**
- Evoluzioni demografiche e sociali, e progressivo disimpegno dello Stato con forte **impatto su temi di welfare**

CONTESTO REGOLAMENTARE

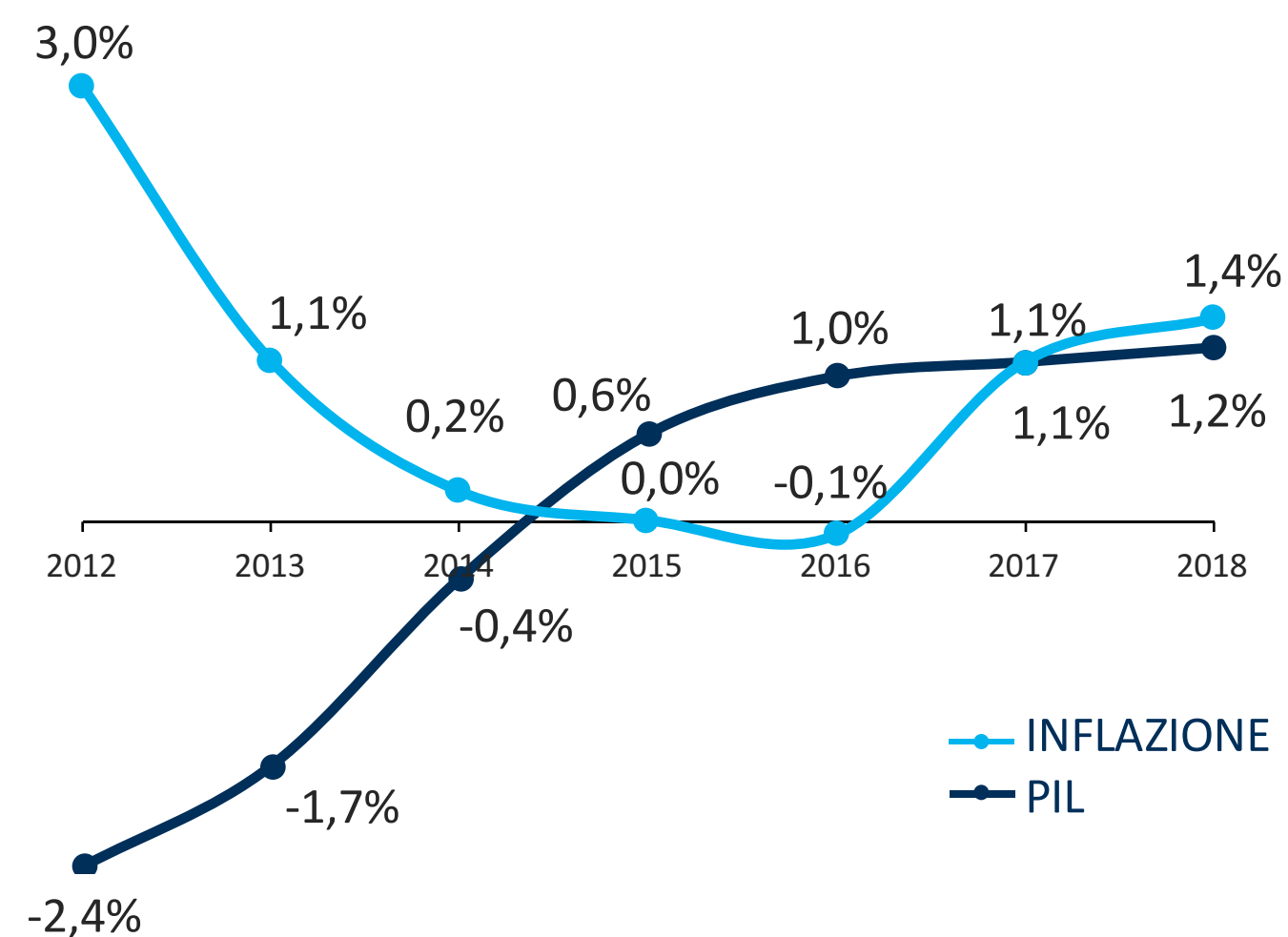
- **2015** - Banking Resolution and Recovery Directive
- **2016** - Solvency II
- **2016** - Packaged Retail and Insurance - Based Investment Products
- **2016** - *DDL Concorrenza (in sede di discussione)*
- **2018** - Insurance Distribution Directive
- **2018** - EU Data Protection

ANDAMENTO E PREVISIONE DEI MERCATI FINANZIARI

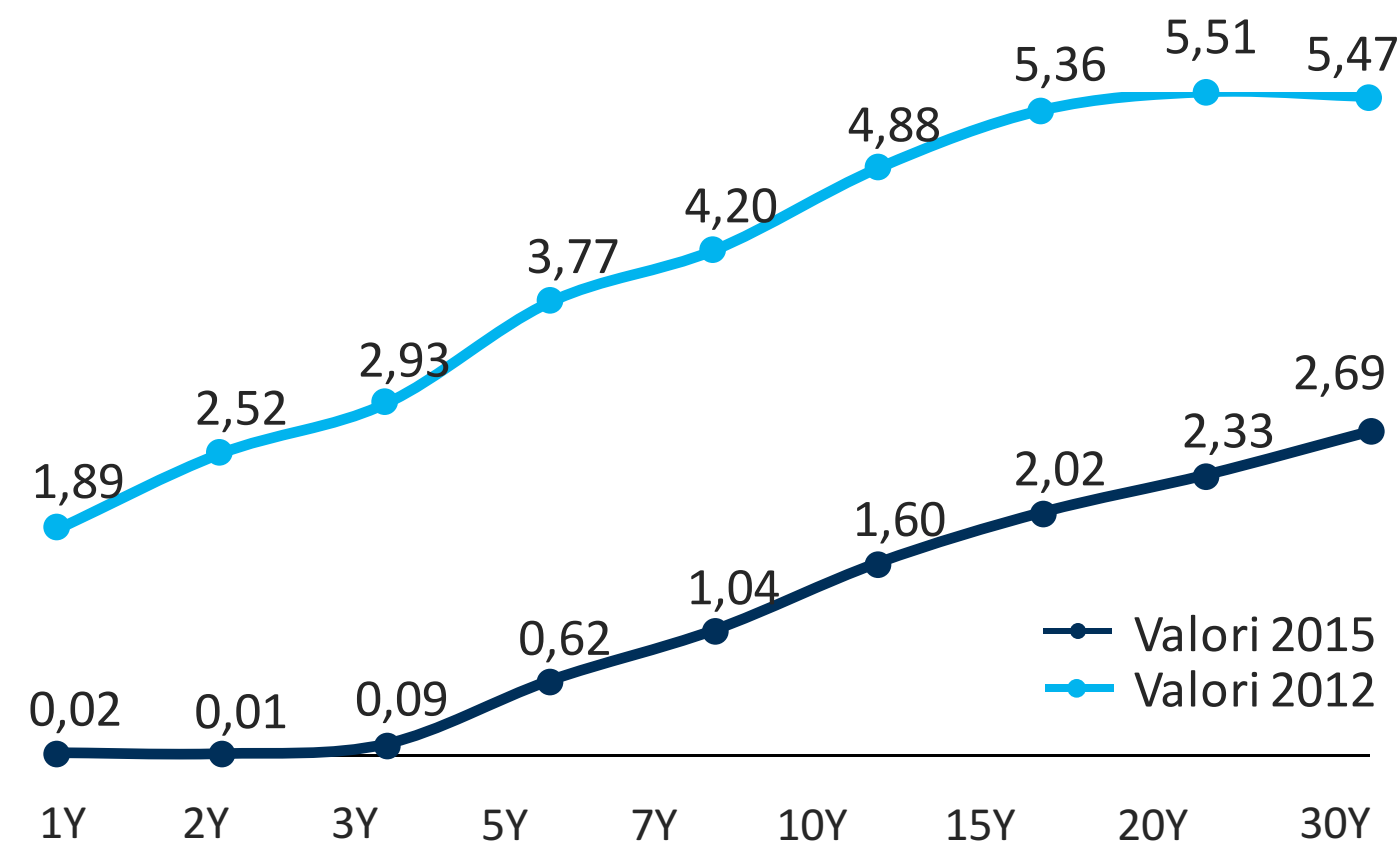
ASSUNZIONI PIANO INDUSTRIALE

Crescita economica ancora
debole con scenario
prolungato di bassi tassi di
interesse

PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI

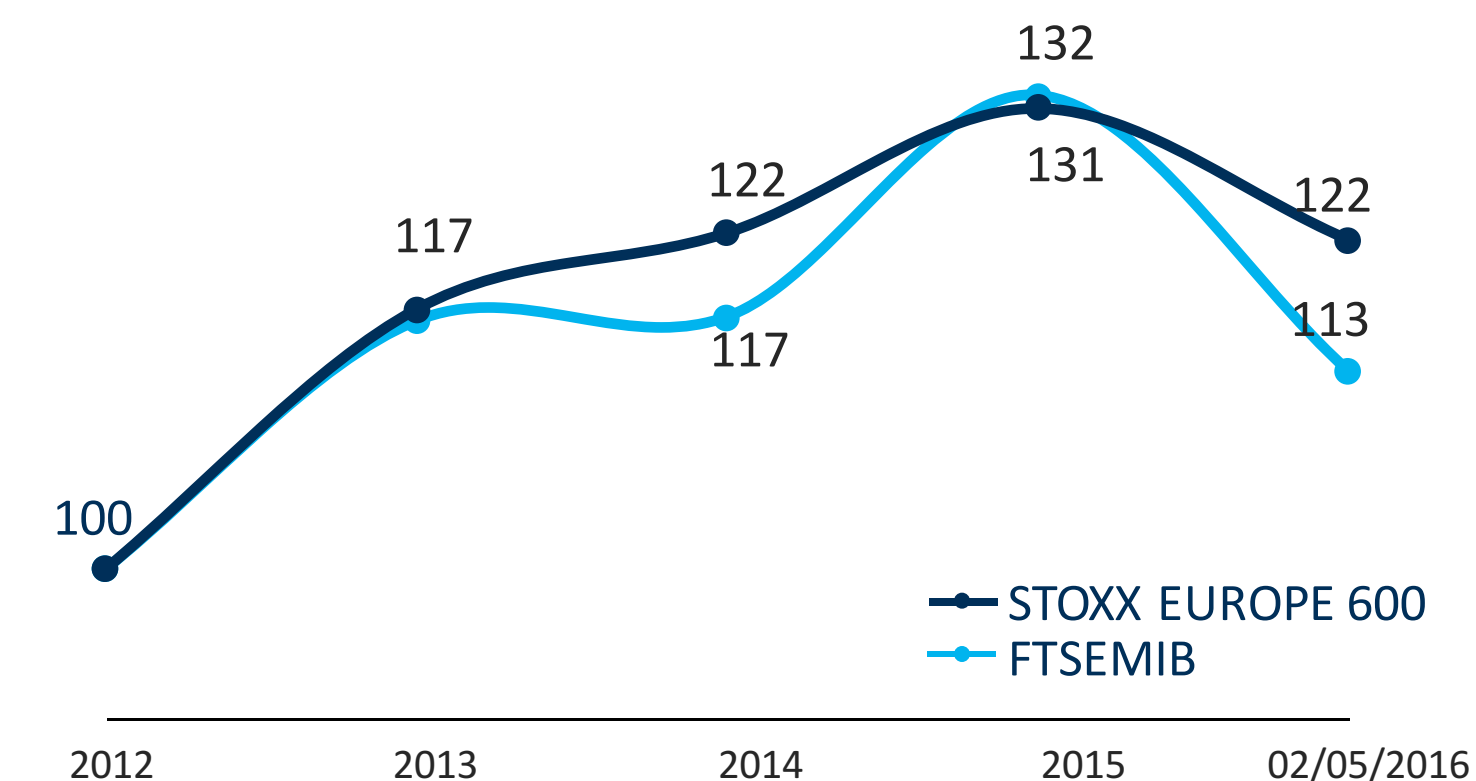


TASSI GOVERNATIVI ITALIANI(%)

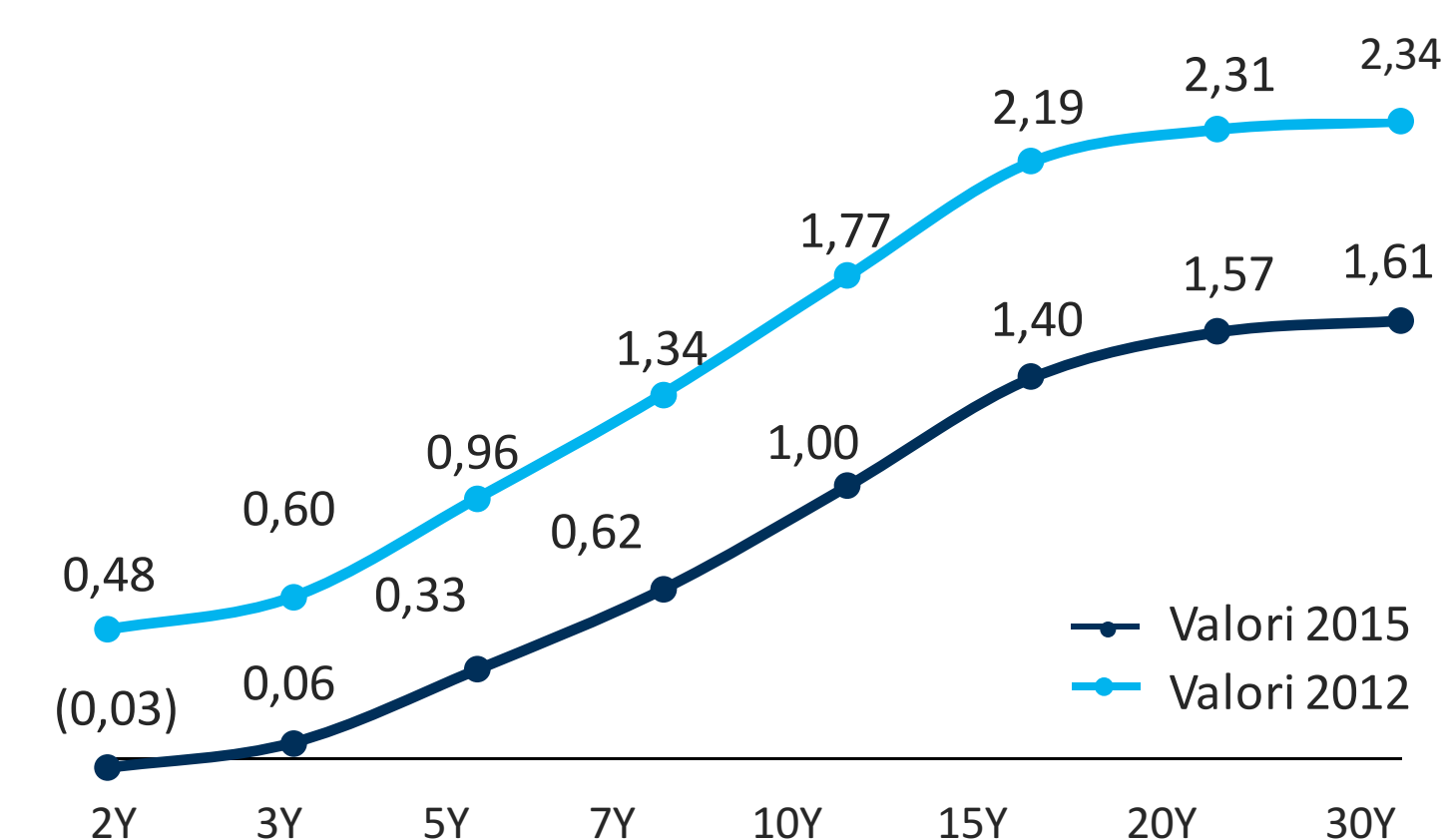


MERCATI AZIONARI

Riparametrati base 100 al 31/12/2012



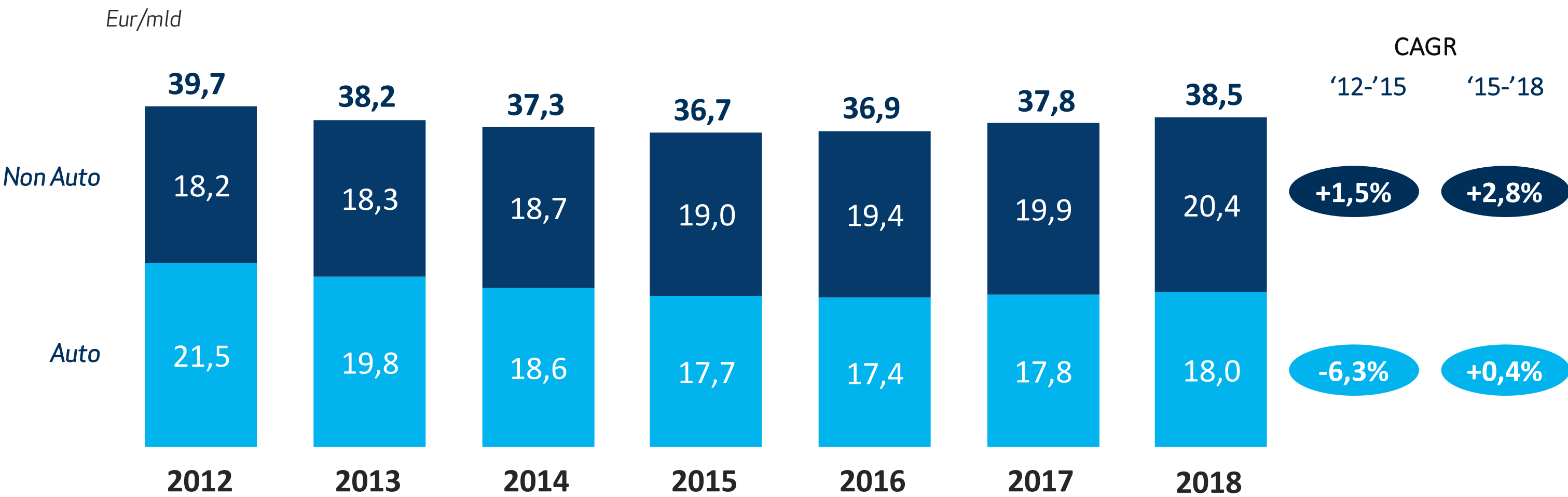
CURVA EUROSAP (%)



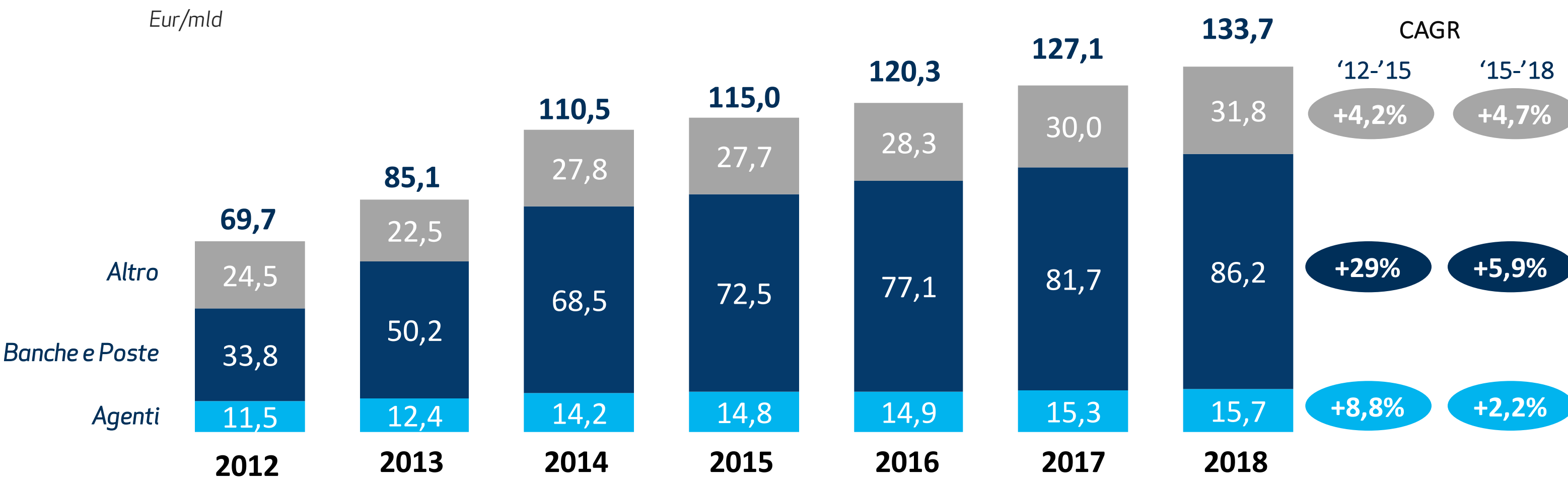
ANDAMENTO DEL MERCATO ASSICURATIVO DANNI E VITA

DANNI E VITA

RACCOLTA DANNI



RACCOLTA VITA

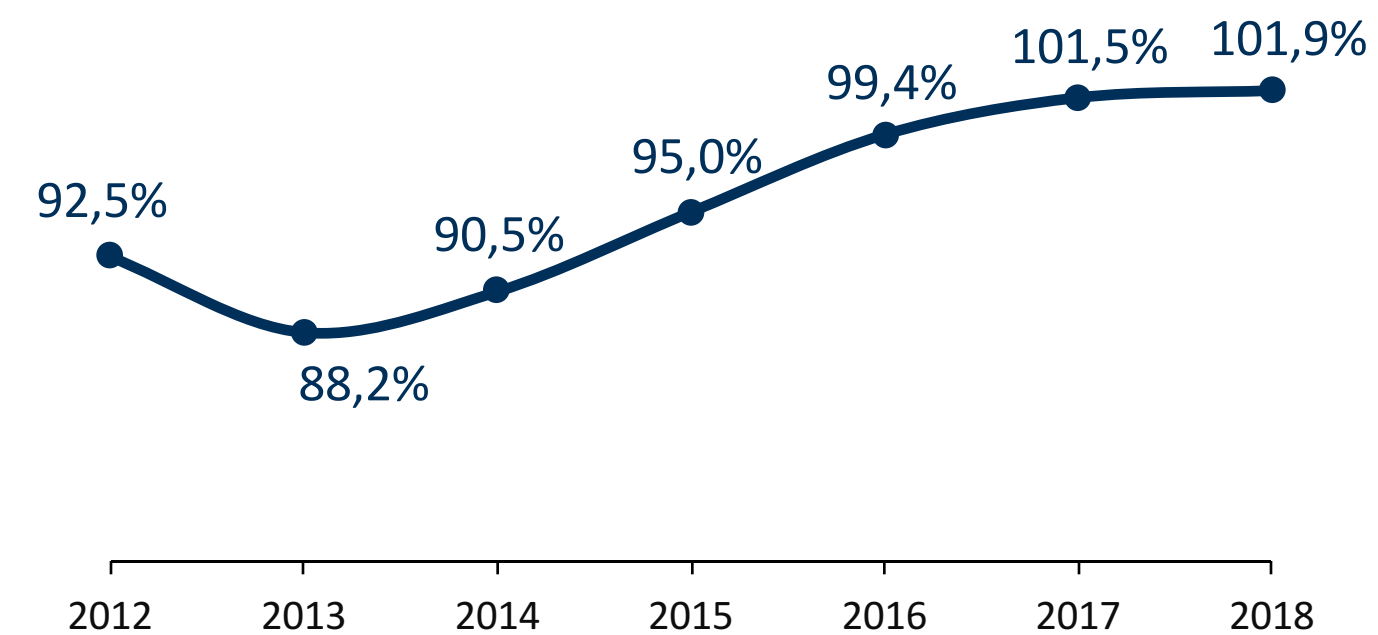


ANDAMENTO E PREVISIONI DEL MERCATO ASSICURATIVO

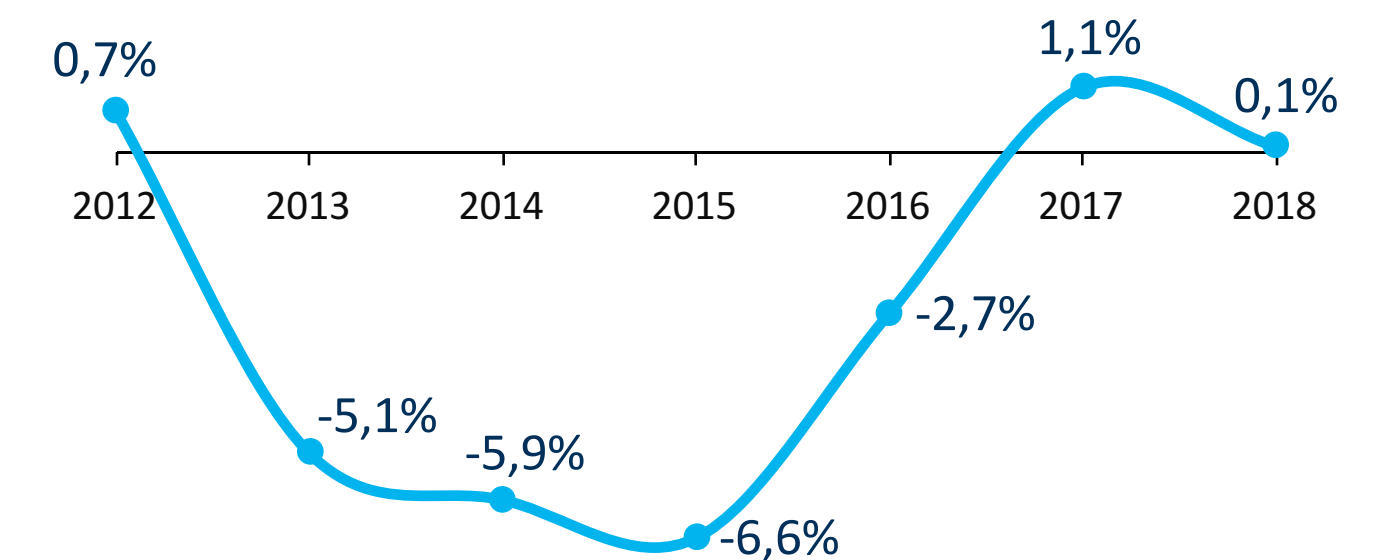
MARGINALITÀ AUTO

Redditività Auto in deterioramento per trend di decrescita del premio medio e di aumento della frequenza sinistri

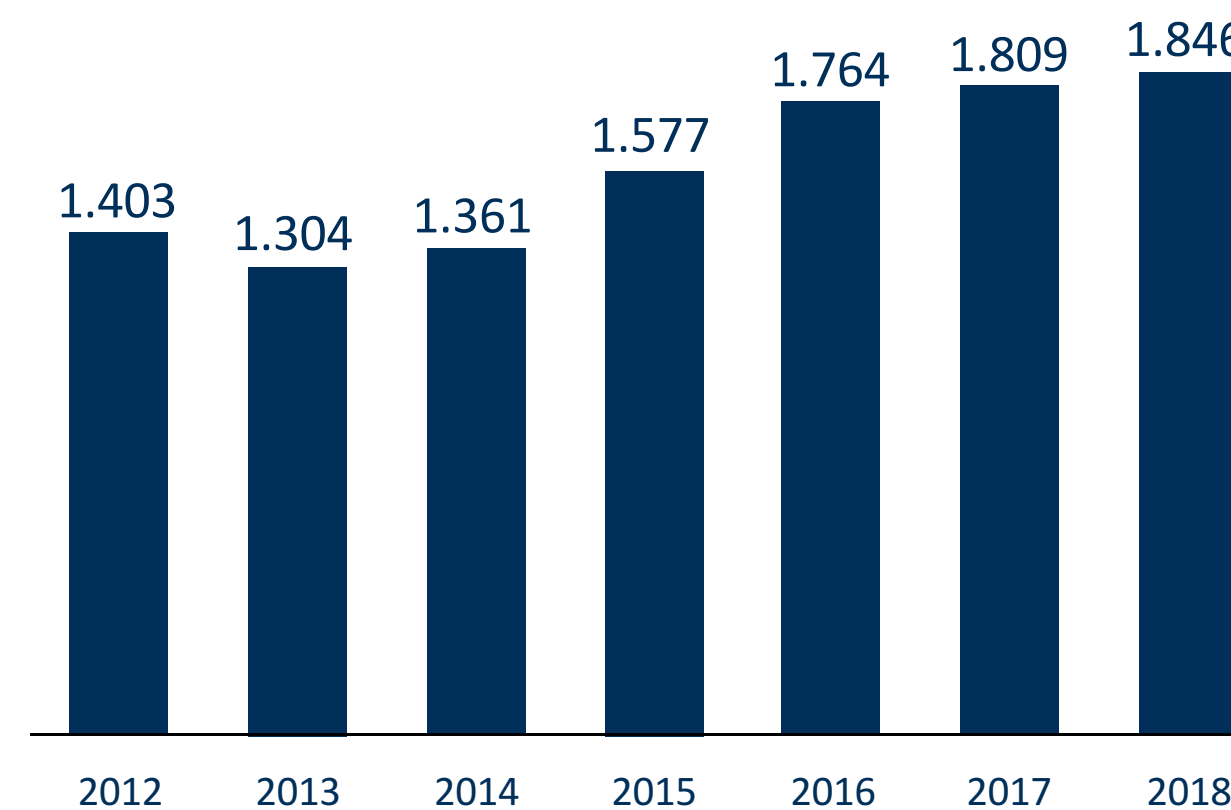
COMBINED RATIO LAVORO DIRETTO RCA



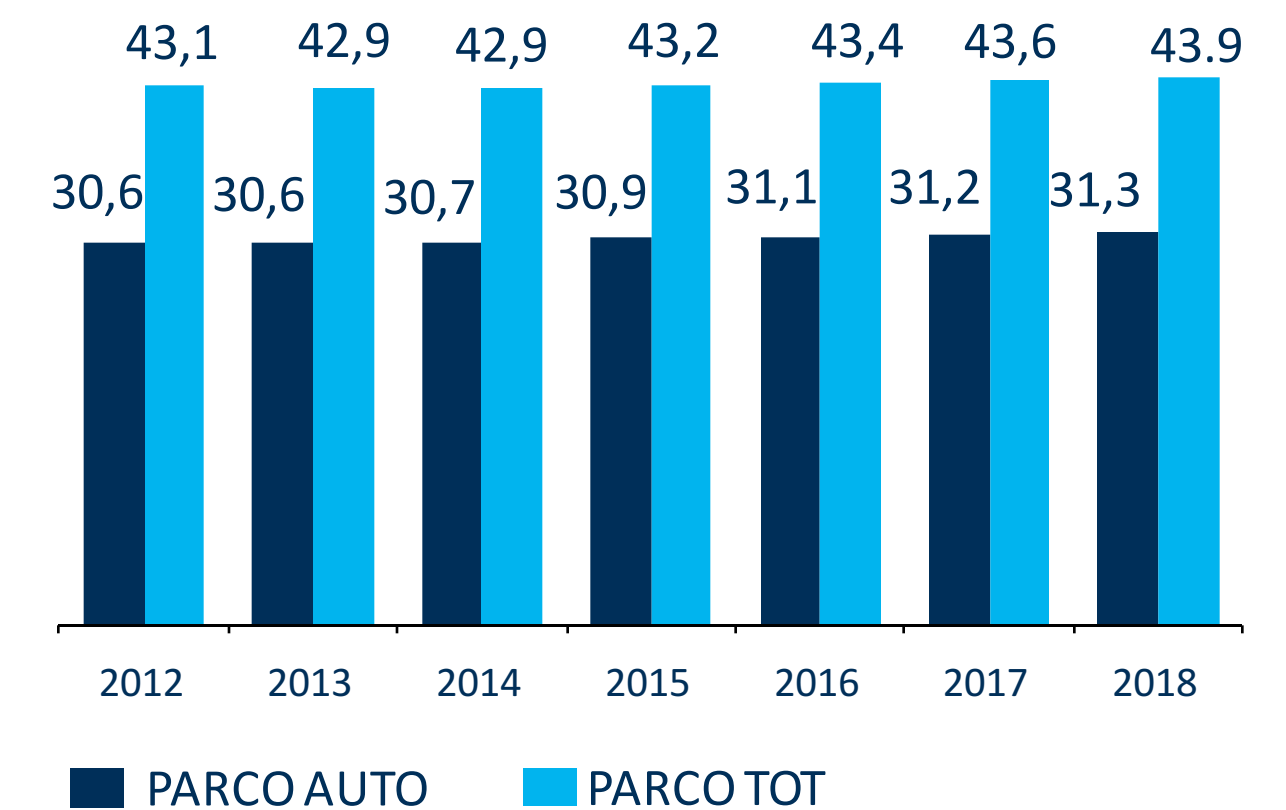
PREMIO MEDIO RCA (var. %YoY)



IMMATRICOLAZIONI AUTO (000)



PARCO CIRCOLANTE (mln)



SFIDE E OPPORTUNITÀ



Il contesto competitivo richiede per il sistema assicurativo una nuova "Agenda per il cambiamento"

AUTO

- - 16% di Premio Medio 2015 vs 2012
- Nel 2015 ripreso il trend di aumento della frequenza

- Efficienza nella **liquidazione sinistri**
- Razionalizzazione **costi**
- Differenziazione con **pricing e servizi**

NON AUTO E VITA

- + 1,4 Mld di crescita prevista al 2018 per Danni Non Auto e circa + 20 Mld nei Rami Vita

- Mercato "di offerta" che richiede approccio per cliente, specializzazione e professionalità

CLIENTI E TECNOLOGIA

- Nuovi bisogni assicurativi e di servizio (salute e welfare) e richiesta di fruizione e iterazione abilitata da **tecnologia**

- Investimenti in **tecnologia, Innovazione e competenze**
- Evoluzione dei **processi commerciali** di compagnia e agenzia



PIANO INDUSTRIALE

PARTE 3

LA STRATEGIA
PER IL FUTURO

Unipol
GRUPPO

UnipolSai
ASSICURAZIONI

DA DOVE PARTIAMO

		
	2015	2015
Asset ¹	62,0 mld	53,0 mld
Raccolta premi	16,5 mld	14,0 mld
Riserve tecniche vita	46,6 mld	40,3 mld
Solvency II ratio	150%	190%
Numero di agenzie	3.484	3.484
Numero di filiali bancarie	4.991 ²	1.906 ³

¹ Inclusi investimenti immobiliari
² Filiali bancarie Unipol Banca e rete distributiva Arca Vita (Gruppo BPER e BPSO, altre banche) oltre a reti relative ad accordi di bancassicurazione di UnipolSai
³ Rete distributiva Popolare Vita (Gruppo Banco Popolare), BIM Vita (Banca Intermobiliare)

Il **Gruppo Unipol** vuole rafforzare la propria Leadership sul mercato Danni facendo leva sui **propri elementi distintivi**:



- capillarità e professionalità delle nostre agenzie private e societarie
- offerta assicurativa attraverso il governo diretto ed integrato dei processi di servizio contigui al *core business*
- presenza su tutti i principali segmenti di mercato e canali distributivi
- capacità di cogliere le opportunità abilitate dall’evoluzione della tecnologia e dei mercati di riferimento attraverso investimenti ed innovazione

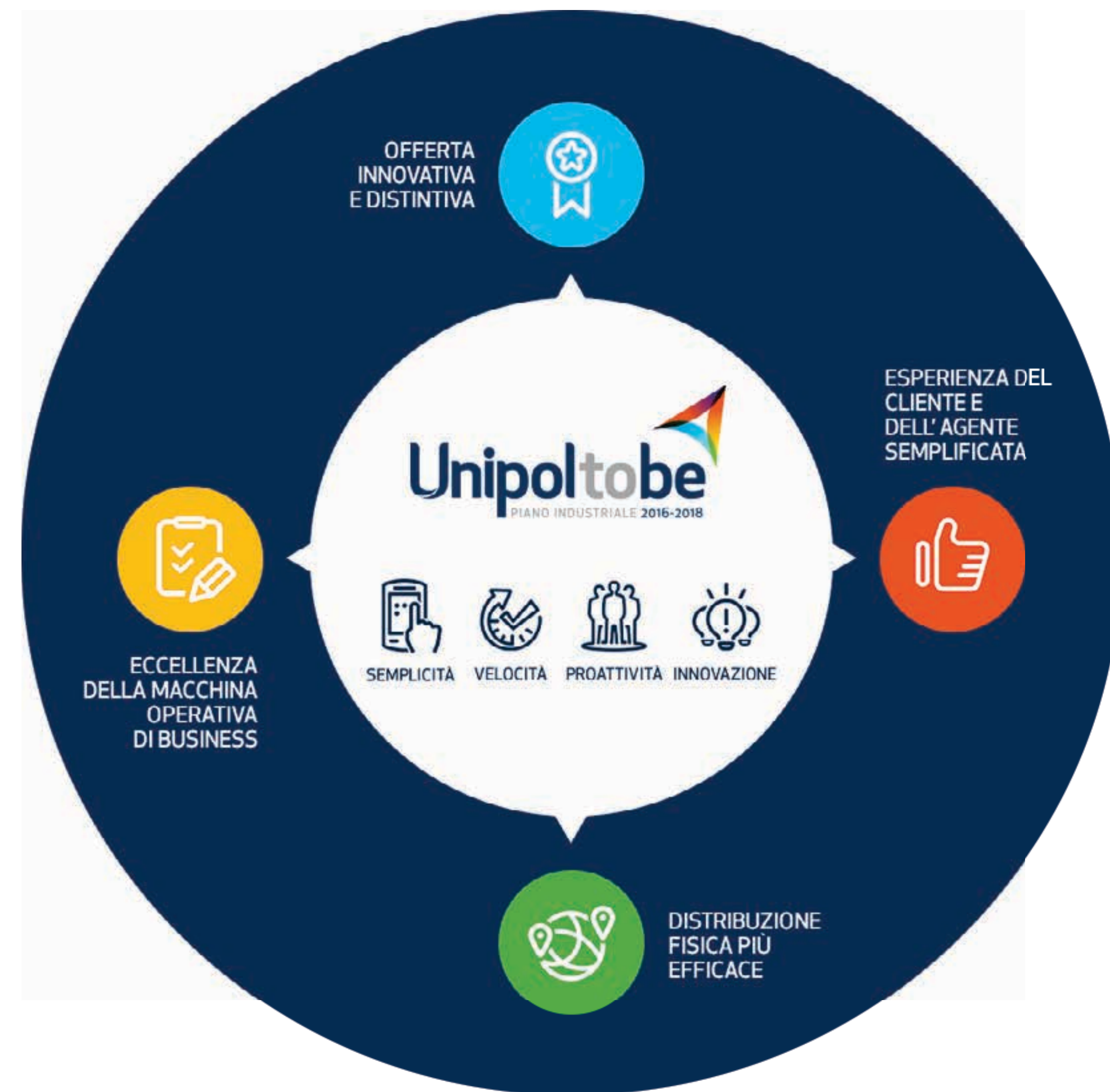
LA STRATEGIA 2016 - 2018

ORIENTAMENTI STRATEGICI E KEY DRIVERS

Unipol
GRUPPO

UnipolSai
ASSICURAZIONI

Strategia focalizzata su *core business* assicurativo
valorizzando le eccellenze del Gruppo





OFFERTA INNOVATIVA E DISTINTIVA

PRODOTTI



Rafforzamento della leadership nel comparto Auto e nuova offerta dedicata alle esigenze di protezione dei bisogni di Salute, Previdenziali e di Investimento

+500.000

Nuovi clienti Auto

+8%

Crescita su raccolta Non Auto Retail e PMI dal '15 al '18

+3%

Incremento quota di mercato malattia dal '15 al '18 (dal 23% al 26%)

>30%

% raccolta Ramo III al 2018



AUTO

Offerta innovativa e pricing dinamico

innovazione nelle garanzie offerte e nei servizi di assistenza e utilizzo dei Big Data, delle informazioni telematiche e degli algoritmi di *machine learning*

NON AUTO

Estensione all'offerta Non Auto per Retail e aziende del **modello di servizio** realizzato su Auto basato su **riparazione in forma specifica e assistenza** integrati con **telematica**

SALUTE

Evoluzione dell'integrazione del modello specialistico e di eccellenza di UniSalute facendo leva sulla rete agenziale e bancaria

- nuove partnership con il settore pubblico
- prevenzione e diagnosi legati alla cronicità (wearable devices)
- Focus su segmenti di clientela PMI (medie e piccole collettive) e Retail facendo leva sulla rete agenziale

VITA

- **Nuova offerta previdenziale integrata con servizi di protezione e assistenza**
- **Orientamento del mix di portafoglio sul Ramo III e multiramo**
- **Focus su redditività**, riduzione della struttura dei minimi garantiti nei Prodotti di Ramo I



OFFERTA INNOVATIVA E DISTINTIVA

SERVIZI



	2015	2018
Canalizz.ne sinistri AP&B	29,4%	40%
Canalizz.ne sinistri MyGlass	59,0%	75%
Premi finanziati Finitalia	700 mln	~1 mld

~ 20 mln

Beneficio cumulato nel triennio '16-'18
derivante da canalizzazione sinistri

~ 5 p.p.

Maggiore *retention* clienti finanziati



RIPARAZIONE

→ Riparazione diretta

- oltre 2,5 mln di polizze Auto con servizio di riparazione diretta
- oltre 180.000 sinistri Auto e cristalli gestiti nel 2015
- 69% di NPS su *network* AP&B e 78% per MyGlass

AMPLIAMENTO SERVIZI DI RIPARAZIONE E ASSISTENZA

→ Estensione dei servizi offerti dal network AP&B

anche per la manutenzione ordinaria del veicolo

→ Attivazione nuovi servizi legati alla riparazione dei cristalli presso i centri MyGlass

→ Estensione al Non Auto (casa, commercio e PMI) del servizio di riparazione in forma specifica integrato da servizi di assistenza

EVOLUZIONE SERVIZI DI FINANZIAMENTO

→ Estensione del servizio di finanziamento ai prodotti Non Auto e Vita

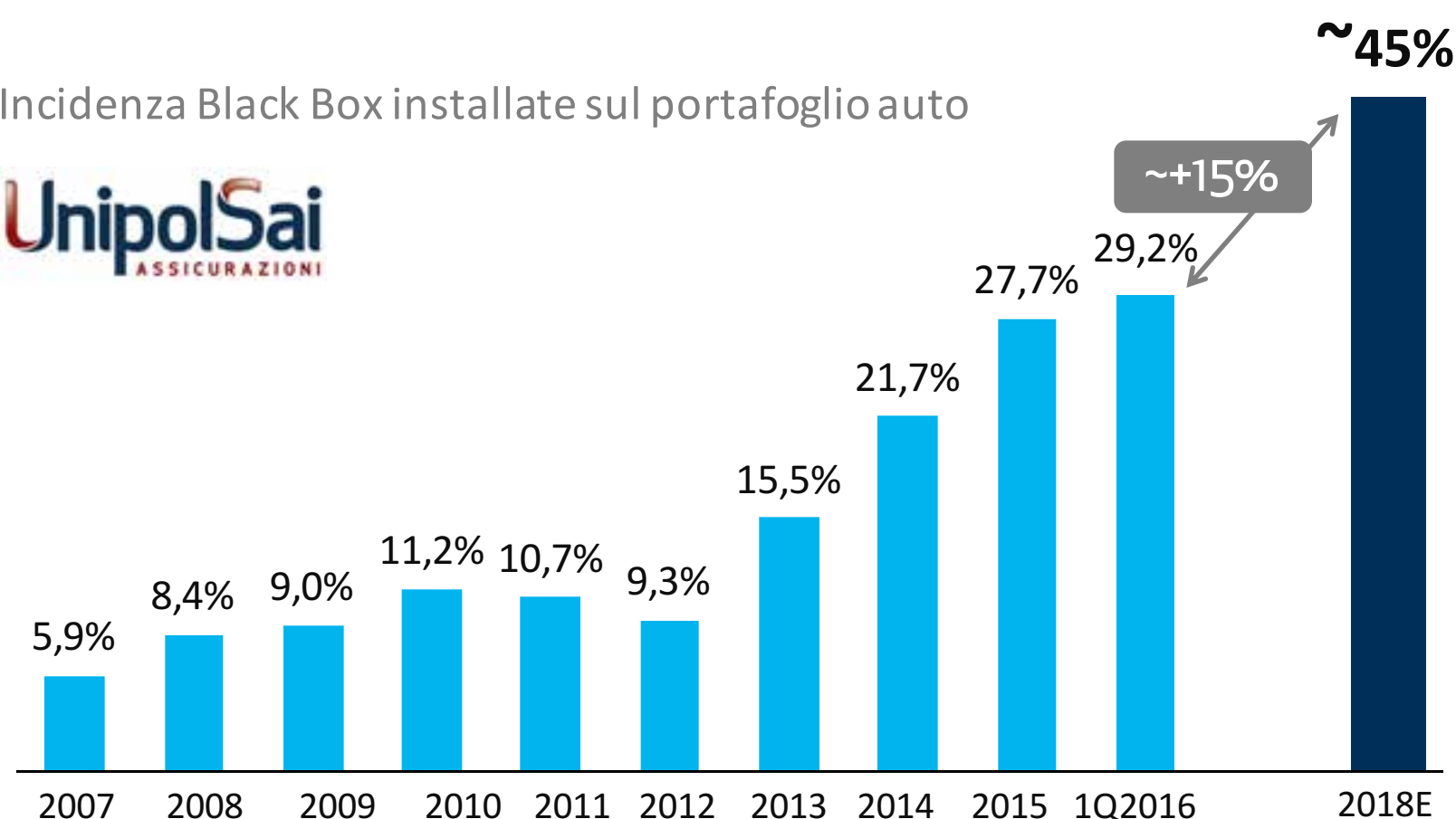
→ Finanziamento del costo della riparazione del veicolo per gli assicurati del Gruppo in caso di sinistro con torto totale o parziale e per le spese di sostituzione cristalli



OFFERTA INNOVATIVA E DISTINTIVA

TELEMATICA

Incidenza Black Box installate sul portafoglio auto



~ 100 mln

Investimenti previsti nel triennio
2016 – 2018 in AlfaEvolution

~ 45 mln

Beneficio cumulato nel triennio su
internalizzazione modello di servizio

~ 50 mln

Beneficio cumulato nel triennio su
costo sinistri per utilizzo dati Box



SERVIZI

→ Integrazione dell'offerta con servizi di assistenza/soccorso e manutenzione/riparazione

attraverso servizi telematici per ogni esigenza dei clienti:
motor, casa/commercio (smart home),
personali ("salute connessa")

→ Nuovi servizi innovativi "real time" personalizzati sulle esigenze dei clienti

Analytics evoluti e "intelligenza" per valorizzazione delle
informazioni a fini assicurativi, commerciali, di servizio e
gestionali

INTERNALIZZAZIONE DEL MODELLO DI SERVIZIO



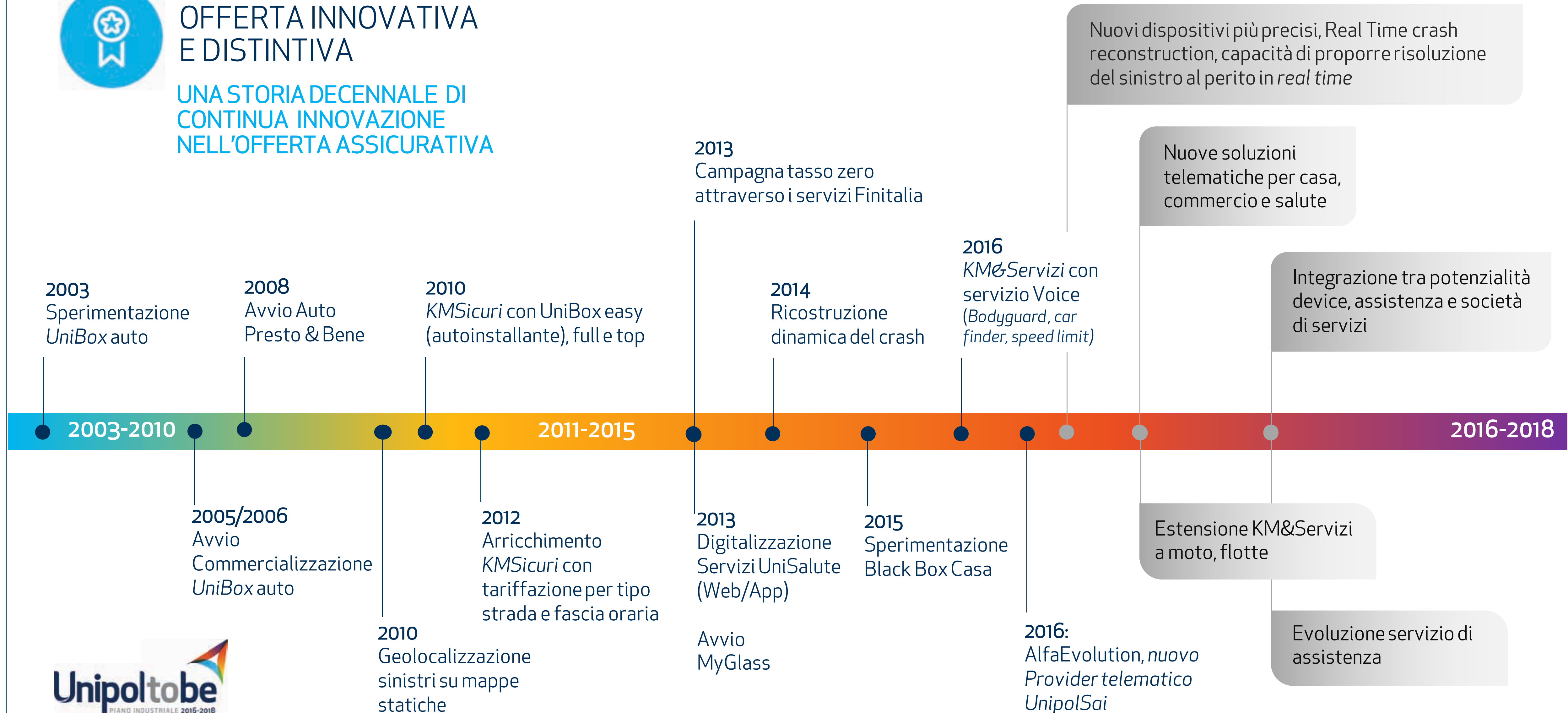
→ AlfaEvolution Technology come supporto all'evoluzione telematica per UnipolSai e le altre società del Gruppo

La nuova società rappresenta il centro di eccellenza per
evoluzione tecnologie legate alla telematica



OFFERTA INNOVATIVA E DISTINTIVA

UNA STORIA DECENNALE DI
CONTINUA INNOVAZIONE
NELL'OFFERTA ASSICURATIVA





ESPERIENZA DEL CLIENTE E DELL'AGENTE SEMPLIFICATA

Semplificare l'esperienza del cliente, anche attraverso l'attivazione della multicanalità mettendo al centro la nostra rete agenziale

GESTIONE CLIENTE

- **Ricerca online 24/7 semplice e veloce della soluzione assicurativa e dell'agenzia di riferimento**
tramite sito web di Compagnia o di Agenzia integrato con quello di Compagnia
- **Gestione integrata da parte di compagnia e agenzia delle informazioni del cliente su sistema CRM**

ANALISI DEI BISOGNI

- **Analisi della situazione del cliente e dei suoi bisogni assicurativi, anche in mobilità**
per costruzione proposta assicurativa supportata da strumenti specifici per Persone e Aziende

VENDITA

- **Emissione semplificata dell'offerta assicurativa**
- **Sottoscrizione contratto elettronico in mobilità**

PAGAMENTO E GESTIONE

- **Pagamento elettronico**
in Agenzia con *device* POS, in mobilità con *device* MPOS
- **Digitalizzazione dei processi amministrativi di gestione del contratto anche con *home insurance***



DISTRIBUZIONE FISICA PIÙ EFFICACE



	2015
Numero Punti Vendita	~ 8.300
Numero Agenti	~ 5.000
Numero Subagenti	~ 16.000
% copertura comuni italiani ¹	~ 80%

~ 10 mln

Investimenti per *rebranding* delle agenzie UnipolSai

RIASSETTO STRATEGICO

- **Rete agenziale - centro strategico del Piano Industriale** obiettivi di valorizzazione del presidio territoriale anche attraverso l’ottimizzazione della presenza dei punti di vendita
- **Consolidamento della rete** finalizzato all’incremento della produttività e capacità aziendale

SPECIALIZZAZIONE

- Efficientamento del modello organizzativo di agenzia come variabile critica per garantirne competitività e sostenibilità economica**
- Supporto a formazione, crescita professionale e specializzazione della forza vendita su segmenti di clientela
- sviluppo dei clienti Affluent, tramite offerta Vita e RE consulenziale (obiettivo di ~350 *Consulenti Family Welfare*)
 - sviluppo del segmento PMI e Small Business (obiettivo di ~450 *Business Specialist PMI*)

REBRANDING

- **Rafforzamento identità brand UnipolSai sul territorio** tramite nuovi elementi di riconoscibilità



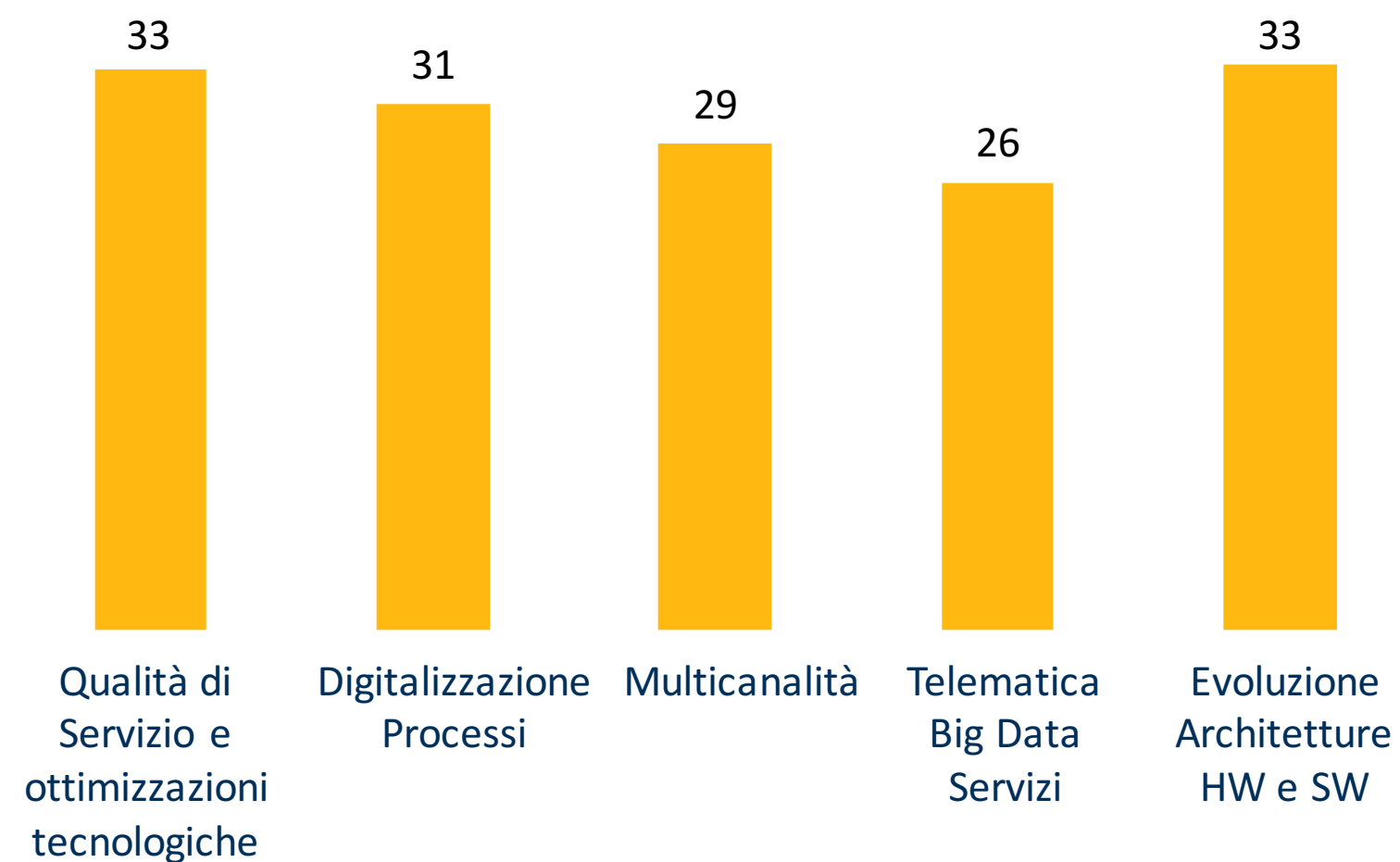
¹ Calcolata in base alla numerosità degli abitanti (dati 2014) residenti nei comuni italiani con presenza di almeno un punto vendita di UnipolSai



ECCELLENZA DELLA MACCHINA OPERATIVA DI BUSINESS

PROCESSI E IT

CUMULATO INVESTIMENTI IT NEL TRIENNIO 2016 - 2018 (MLN €)



~ 150 mln

Importi cumulado degli investimenti in IT nel triennio 2016 - 2018

PROCESSI LIQUIDAZIONE SINISTRI

Messa regime nuovi processi basati sul nuovo sistema sinistri (*Liquido*) integrato con:

- portale di elaborazione dei dati telematici (*Unico*) e portali proprietari per la gestione dei fiduciari
- processo antifrode innovativo basato su algoritmi proprietari (*Big Data, network analysis*)

PROCESSI COMMERCIALI E ASSUNTIVI

- Digitalizzazione dei processi distributivi
- Industrializzazione del modello di assistenza alla rete
- Semplificazione e razionalizzazione delle modalità di comunicazione fra Compagnia e Rete Agenziale

IT

Investimenti a supporto della razionalizzazione dei costi e di importanti programmi di evoluzione del modello di servizio

- Digitalizzazione processi
- Multicanalità
- Telematica, Big Data e Servizi
- Evoluzione architetture hardware e software



ECCELLENZA DELLA MACCHINA OPERATIVA DI BUSINESS

INNOVAZIONE

AZIONI

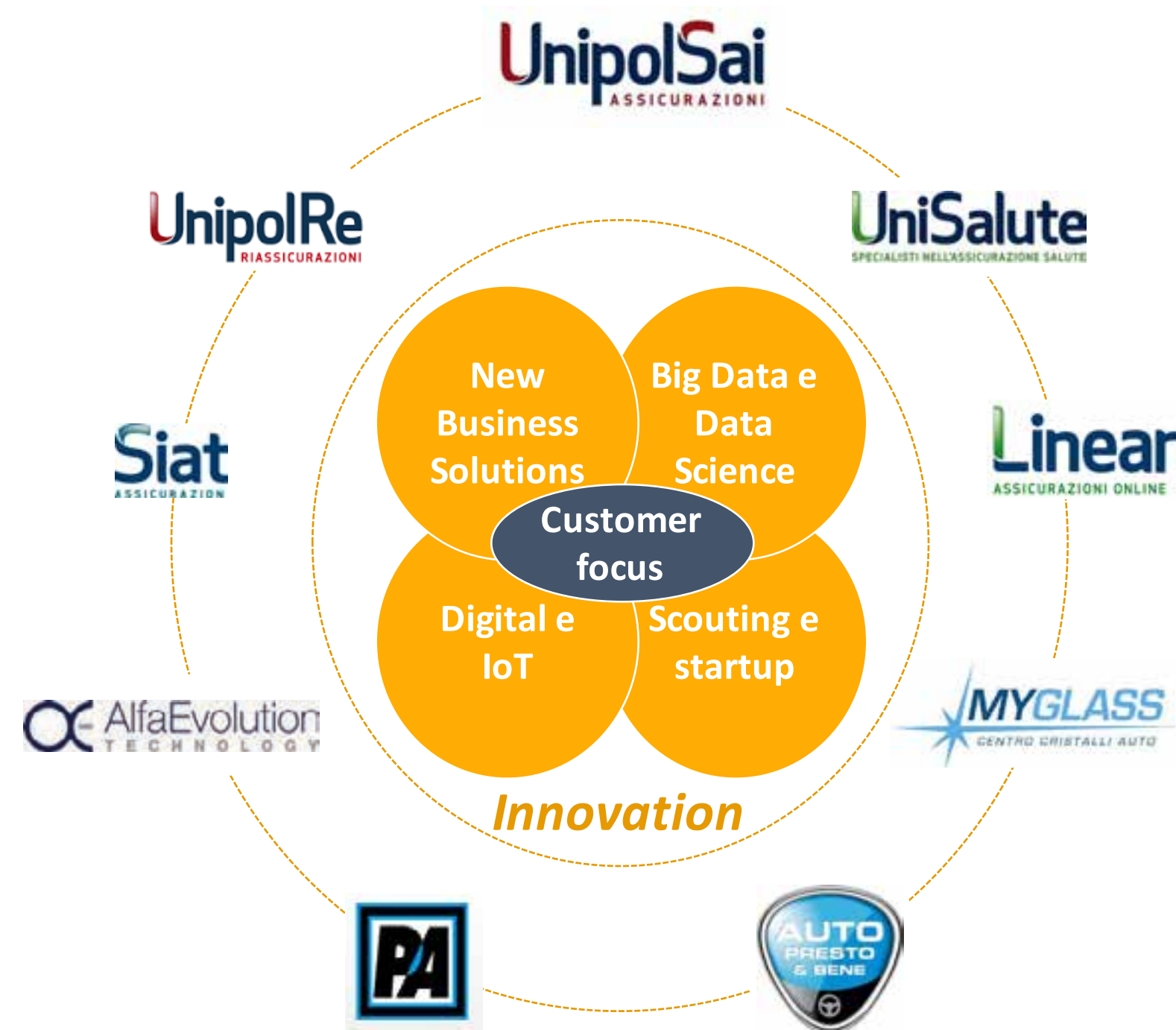
Il Gruppo Unipol ha creato una struttura dedicata specificamente all'Innovazione

per sviluppare e accelerare l'innovazione e anticipare un mercato in rapida trasformazione tecnologica che mette al centro il cliente e le sue esigenze

- *piattaforma di sviluppo* di soluzioni innovative assicurative, di servizio e tecnologiche
- *massa critica di nuove competenze* in ambito Advanced Analytics, Big Data, lean prototyping e digitalizzazione
- *strumento di scouting, open innovation e interfaccia* del Gruppo verso il sistema startup e i network di ricerca

AMBITI

- **New Business Solutions**
sviluppo soluzioni e servizi personalizzati per il cliente
- **Big Data e Data Science**
valorizzazione dati interni ed esterni, sviluppo software e soluzioni IT per l'acquisizione e analisi di dati a supporto dell'operatività
- **Digital e Internet-of-Things**
evoluzione offerta di servizi alla rete agenziale e ai clienti in ottica di integrazione delle componenti tecnologiche innovative



LA STRATEGIA DI INVESTIMENTO

FINANZA

Asset Allocation Investimenti Finanziari	2015		2018
	Unipol GRUPPO	UnipolSai ASSICURAZIONI	
Governativi	73%	73%	↘
Corporate	20%	21%	↗
Azioni e Fondi	3%	4%	↗
Liquidità	4%	2%	→

Investimenti relativi alle compagnie assicurative del Gruppo Unipol, escluse DDOR, Lawrence Life e classe D, partecipazioni in collegate, JV, investimenti in immobili e fondi immobiliari

Strategia di investimento

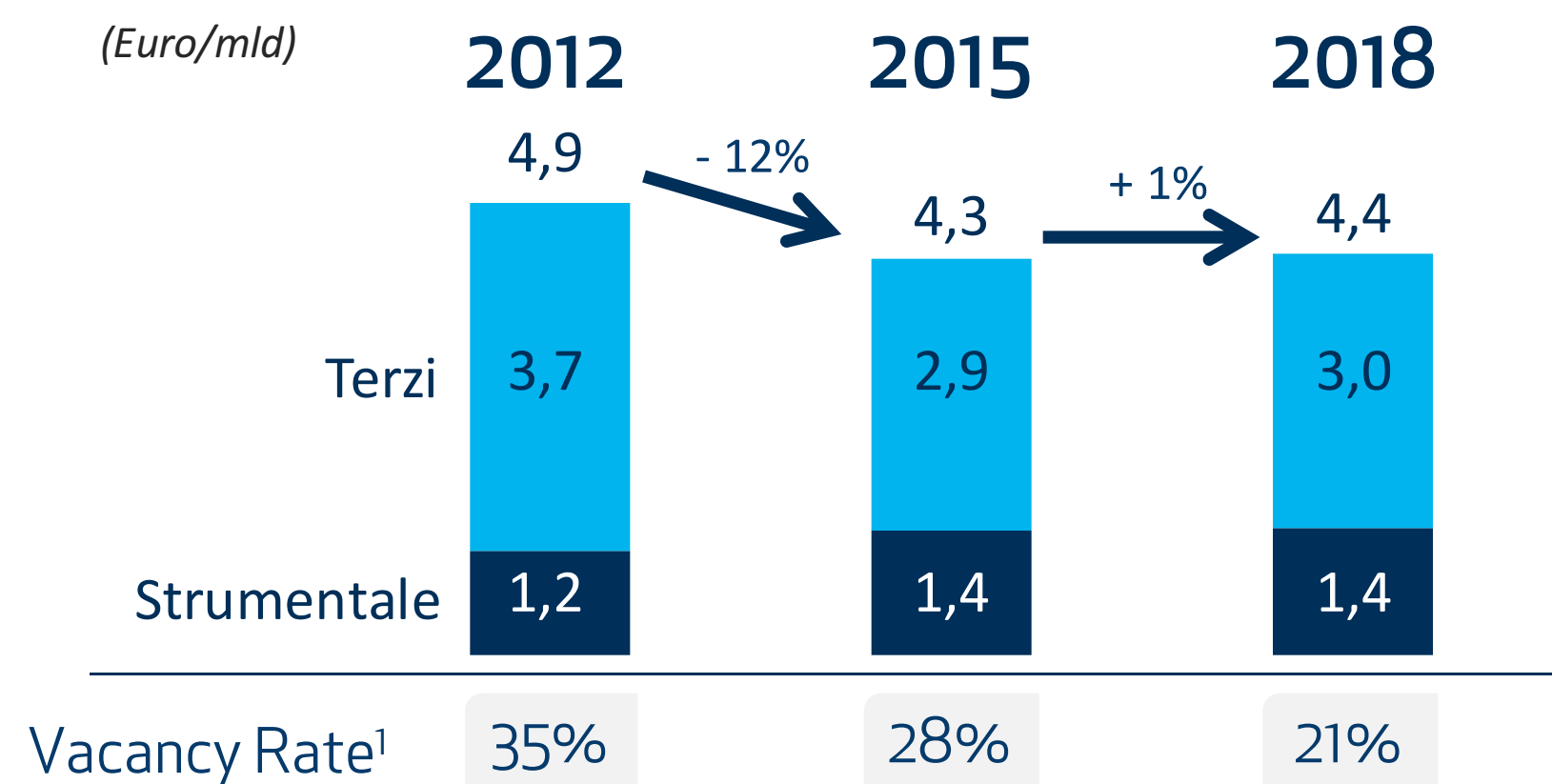
finalizzata a sostenere nel medio e lungo termine in modo strutturale i rendimenti finanziari attraverso delle direttrici che tengono conto anche del bilanciamento rispetto alle metriche *Solvency II*:

- **Governativi**
diminuzione graduale nell’ambito di una strategia di progressiva diversificazione
- **Corporate**
incremento selettivo dell’esposizione per allinearsi al portafoglio benchmark Solvency II
- **Azioni e Fondi**
incremento selettivo dell’asset class anche attraverso investimenti di tipo alternativo
- **Liquidità**
stabile e adeguata alle esigenze operative delle società del Gruppo

LA STRATEGIA DI INVESTIMENTO IMMOBILIARE



MOVIMENTAZIONE PORTAFOGLIO IMMOBILIARE



GESTIONE PATRIMONIO IMMOBILIARE 2012-2015

Terminata la fase di gestione "straordinaria"
salvaguardia dell'equilibrio reddituale e finanziario del Gruppo attraverso:

- **razionalizzazione del patrimonio immobiliare nel triennio 2013 - 2015**
riduzione di circa € 600 mln realizzata attraverso cessione di 130 immobili non qualificanti con rendimento inferiore al 2%
- **Investimenti su immobili strumentali**
funzionali all'attività di integrazione logistica dei due gruppi sulle principali piazze con benefici in termini di costi a regime liberando 61.000 mq

LINEE GUIDA 2016-2018

Valorizzazione e stabilizzazione dell'incidenza del portafoglio immobiliare su totale attivi di Gruppo
aumento della qualità del portafoglio immobiliare attraverso cessioni di immobili con rendimento inferiore al 3% e interventi di riposizionamento di immobili core già in portafoglio, con miglioramento del tasso di vacancy¹ di 7 p.p.

¹ Quantificato sulla base del portafoglio Core e Value Added locabile

ALTRI BUSINESS ASSICURATIVI



¹ Dati Local GAAP, inclusa raccolta Lawrence Life (POP Vita) e Arca Vita Int (Arca)	2015	2018
Premi POP Vita ¹	3,0 mld	2,7 mld
- di cui Ramo III	1,4 mld	1,4 mld
Premi Arca ¹	1,9 mld	1,6 mld
- di cui Ramo III	0,4 mld	0,7 mld



	2015	2018
Raccolta premi	39 mln	~300 mln
Combined Ratio	75,8%	86,6%

~ 300 mln

Importi cumulato degli investimenti in capitale UnipolRe nel triennio 2016 - 2018



BANCASSURANCE

- Nel settore della Bancassicurazione Vita e Danni nel triennio 2013 - 2015 il Gruppo ha consolidato risultati di redditività importanti, positivi e stabili
- Oggi presenza di una solida piattaforma in termini di competenze, processi e sistemi IT
- orientamento dell’offerta verso prodotti di ramo III, valorizzando i prodotti multiramo

RIASSICURAZIONE ATTIVA

- Obiettivo di crescita sui mercati esteri attraverso UnipolRe** facendo leva sulle competenze tecniche e sulle eccellenze del Gruppo Unipol nella telematica
- Dicembre 2014 : costituita a Dublino la società di **Riassicurazione Professionale del Gruppo** e avviata l’operatività nel corso del 2015 dopo ottenimento Rating A da AM Best.
 - Offerta in *bundling* con le componenti di servizio e tecnologiche del Gruppo per RCA, property, infortuni, furto e vita

LA STRATEGIA DI UNIPOL BANCA

		
	2015	2018
Margine di Intermediazione ¹	364 mln	420 mln
Non Performing Loans ²	3,9 mld	3,3 mld
% di copertura Credito Deteriorato ³	45%	50%
% di copertura Sofferenze ³	57%	61%
Costo del Rischio (bps) ²	173	103

¹ Dati gestionali, individuali
² Dati relativi al comparto bancario (inclusa Finitalia)
³ Dati relativi a Consolidato Gruppo Bancario Unipol Gruppo Finanziario

~ 17 mln

Risparmi di costo a fine piano



RISULTATI TRIENNIO 2013-2015

Nel corso del triennio 2013-2015, Unipol Banca ha sostenuto importanti sforzi per **l’aumento della base clienti** (circa 100.000 clienti in più) e **avvio di un importante razionalizzazione delle strutture di direzione** (riduzione di circa 150 dipendenti) e **rete** (da 302 a 271 filiali)

PIANO 2016 - 2018

Il nuovo Piano Industriale verte su tre direttrici strategiche:

- **Rilancio ricavi commerciali core** con incremento della redditività della clientela privata acquisita e sfruttamento della storica presenza di banca di riferimento per Small Business e PMI
- **ottimizzazione struttura dei costi** attraverso la razionalizzazione dei principali contratti di procurement, razionalizzazione filiali e incentivazione all’esodo per il personale
- **Centralizzazione gestione credito deteriorato** facendo leva sulla creazione, avvenuta a fine 2015, di una struttura dedicata



PIANO INDUSTRIALE
PARTE 4
GLI OBIETTIVI PER IL
FUTURO

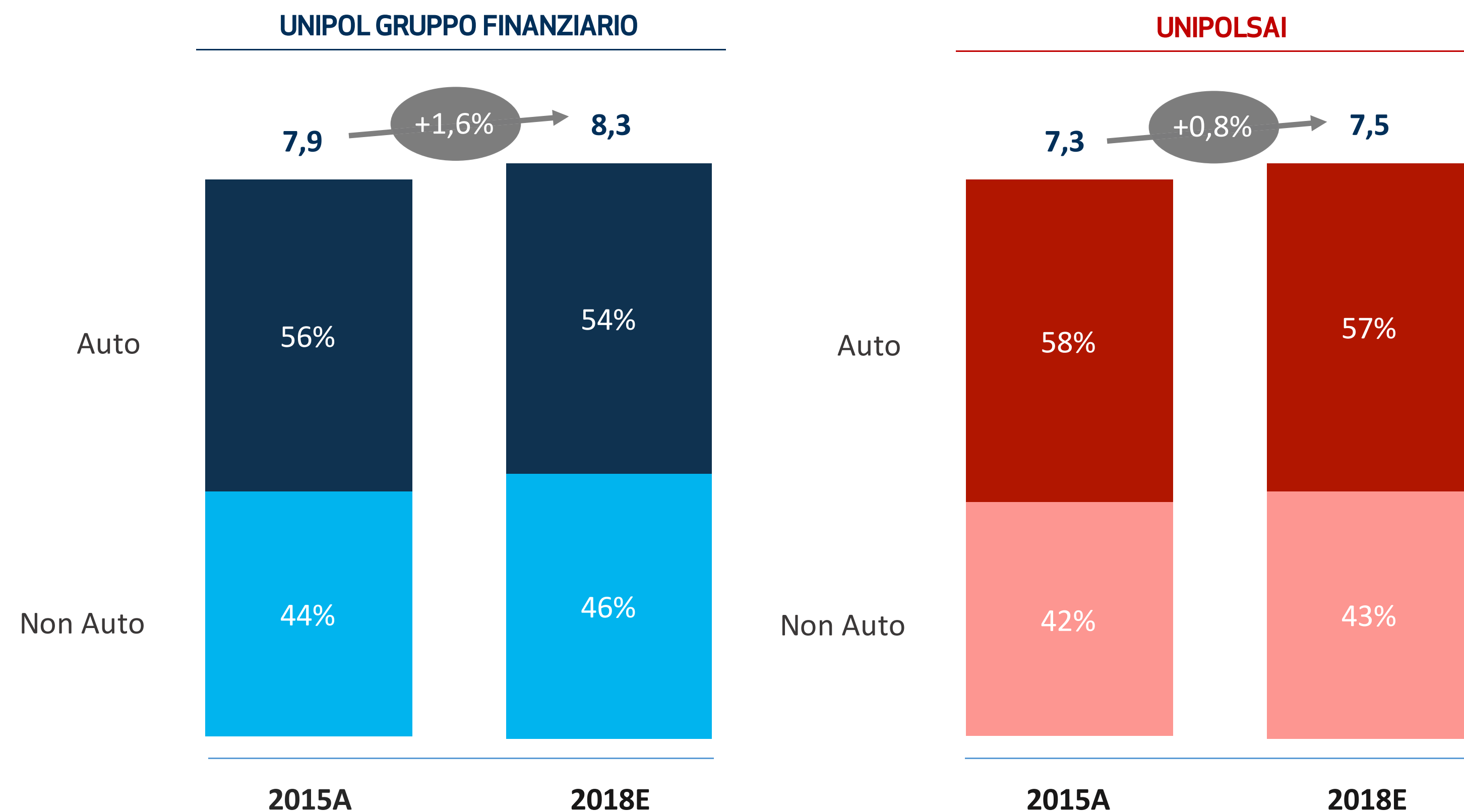
Unipol
GRUPPO

UnipolSai
ASSICURAZIONI

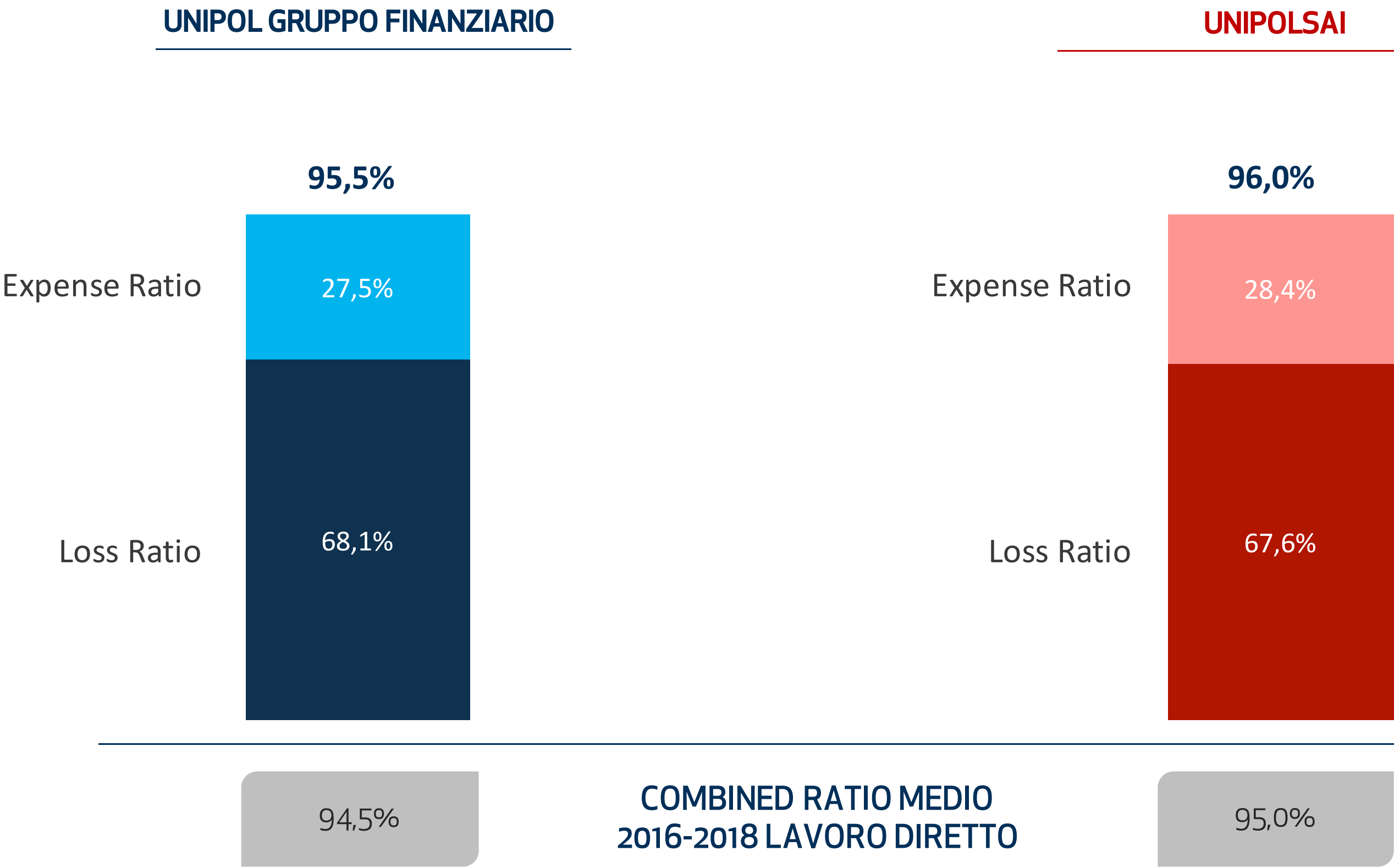
RACCOLTA PREMI DANNI

RACCOLTA PREMI DANNI AUTO E NON AUTO 2015-2018

€mld



COMBINED RATIO
COMBINED RATIO MEDIO
2016-2018
NETTO RIASSICURAZIONE

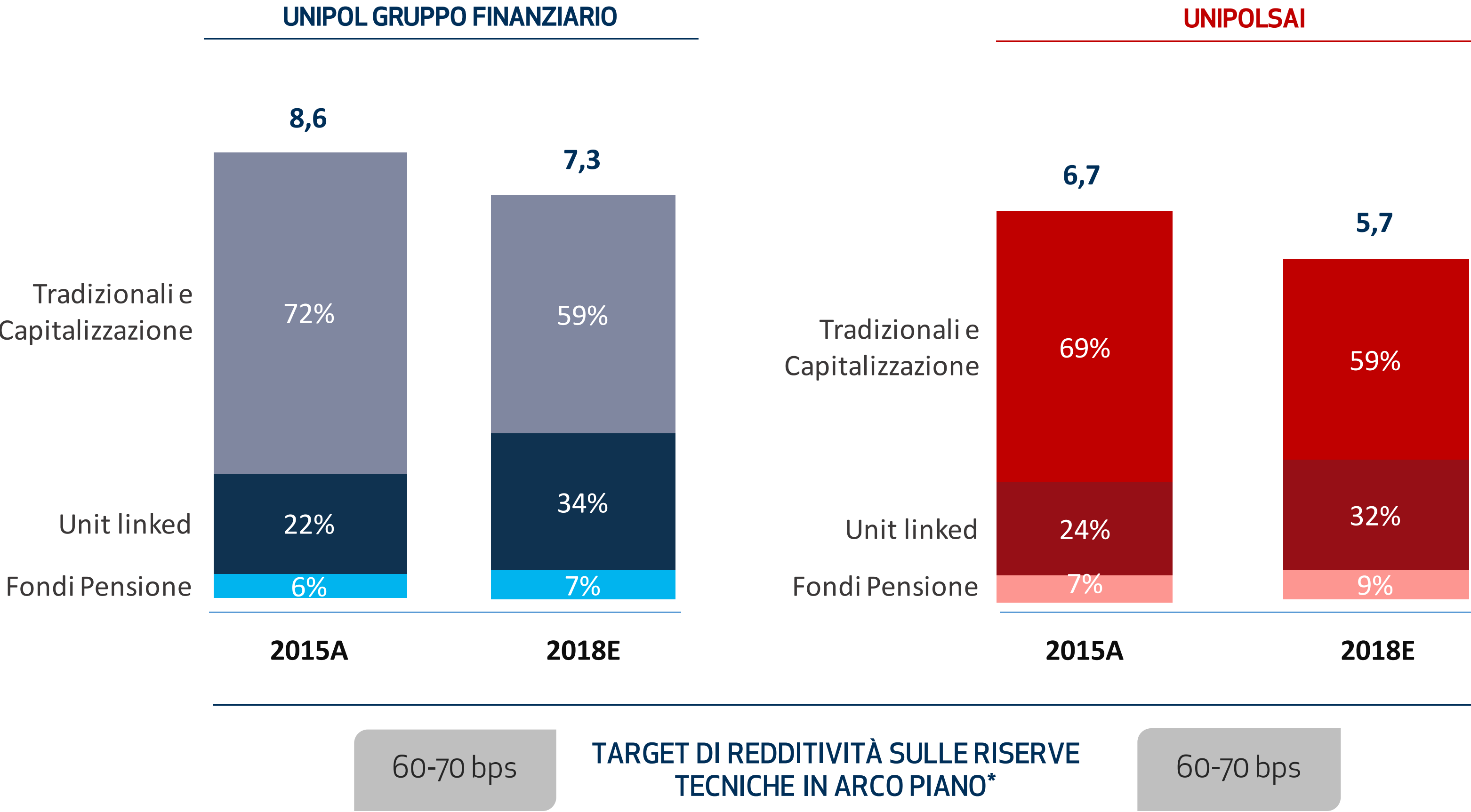


Combined ratio netto riassicurazione: spese di gestione/premi di competenza post riassicurazione + oneri sinistri/premi di competenza post riassicurazione.
Combined ratio lavoro diretto: spese di gestione/premi contabilizzati lavoro diretto (ante riassicurazione)+ oneri per sinistri/premi di competenza lavoro diretto (ante riassicurazione).

PREMI VITA

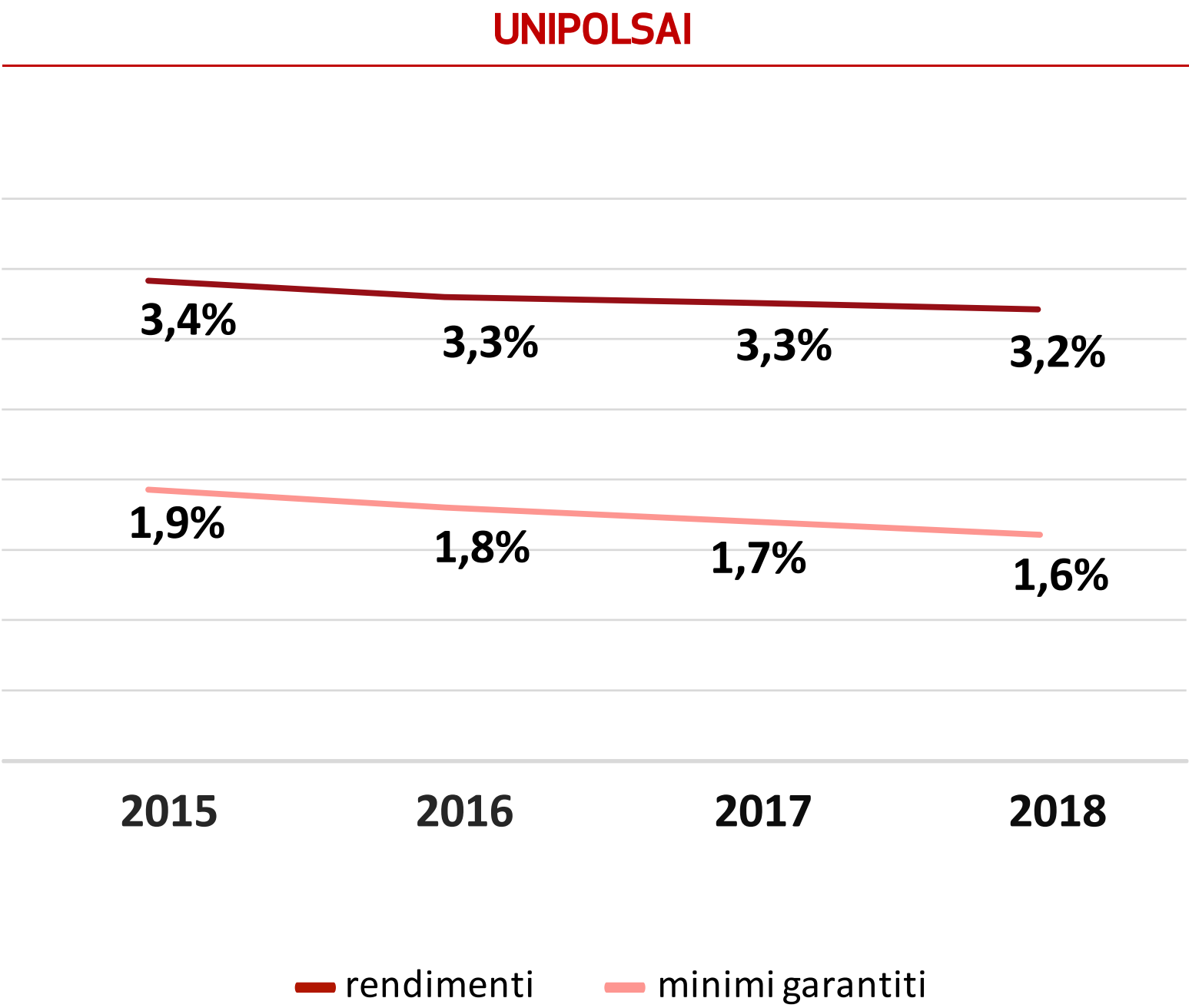
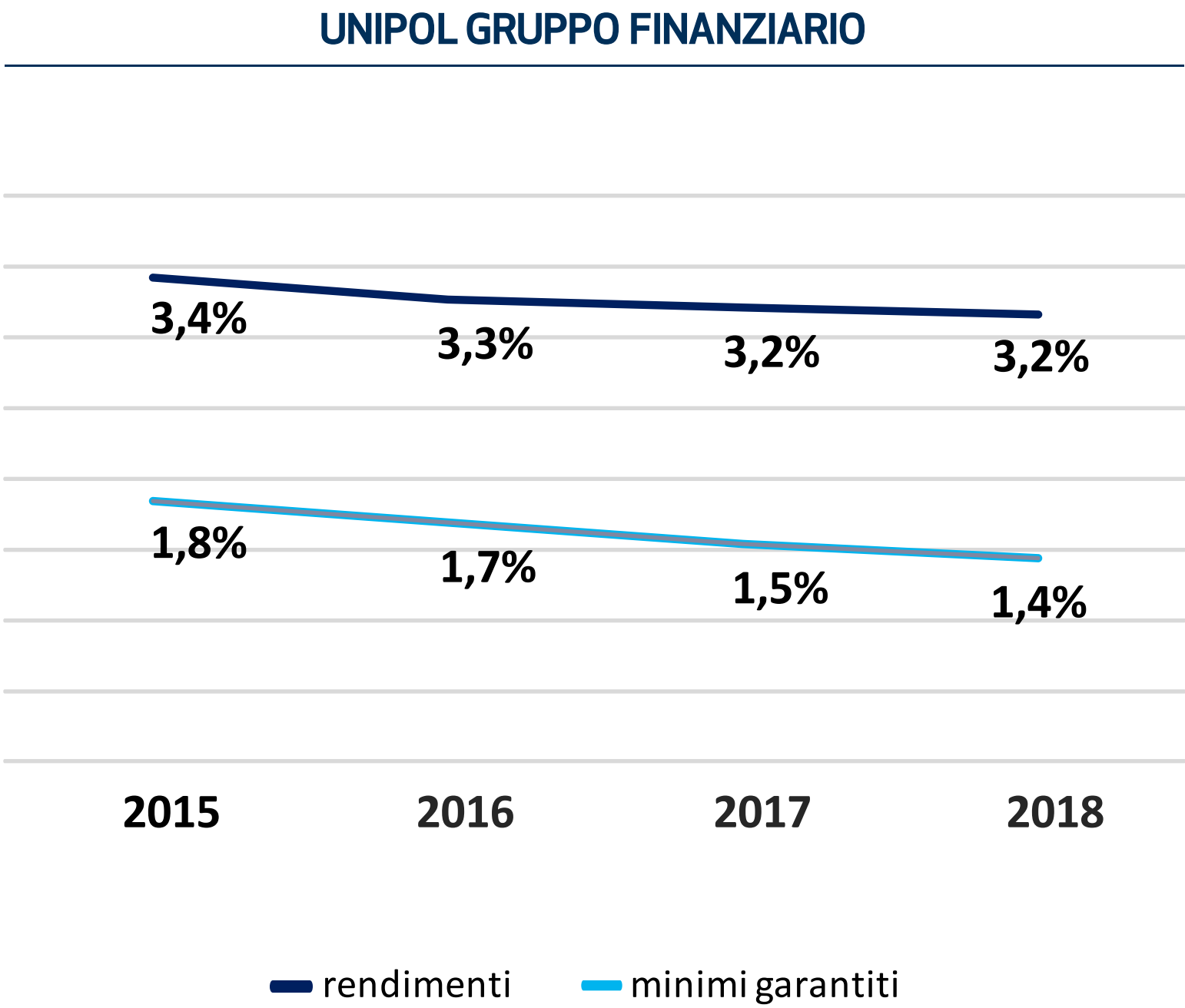
PREMI VITA PER TIPOLOGIA DI PRODOTTO

€mld



* utile consolidato ante imposte vita/ riserve vita

BUSINESS VITA
RENDIMENTI GESTIONI
SEPARATE E MINIMI
GARANTITI



Dati elaborati su portafoglio aperto alla nuova produzione

COST SAVING

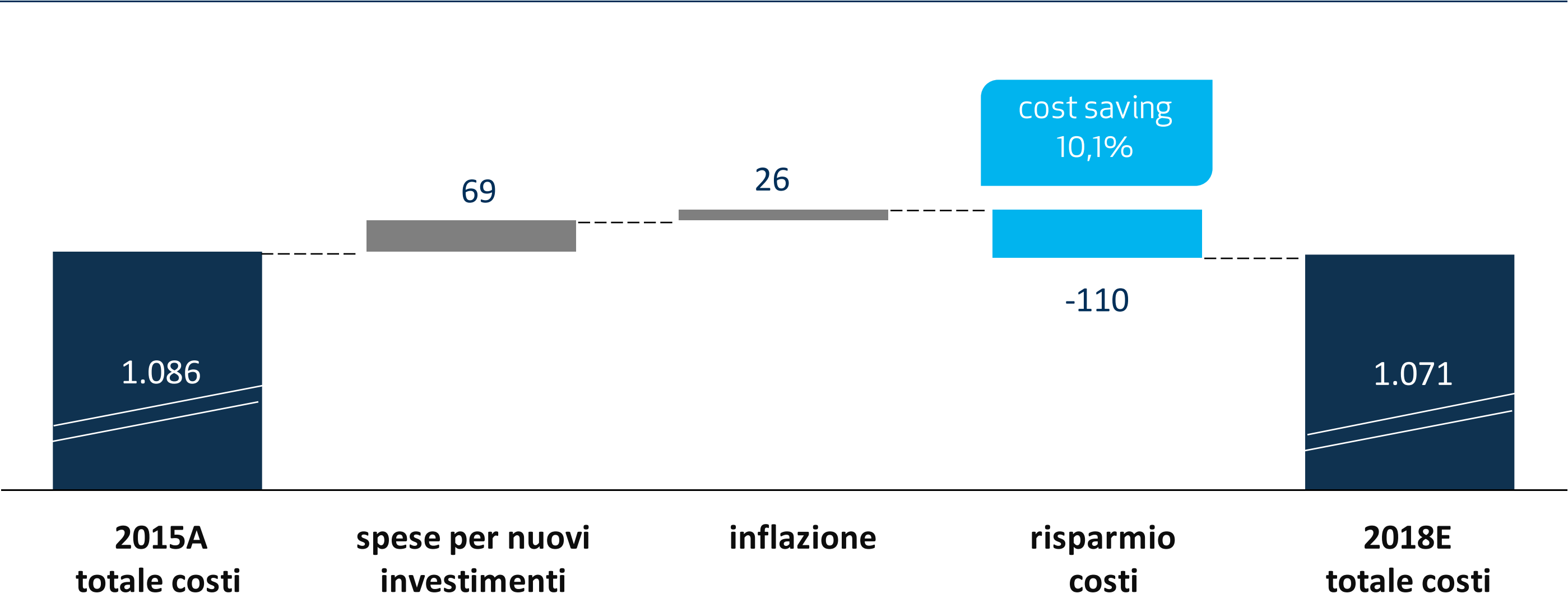
EVOLUZIONE COSTI 2015-2018

€mln

Principali voci di risparmio:

- 43 €mln Costi discrezionali
- 32 €mln Affitti passivi
- 22 €mln Outsourcing spese IT

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO S.p.A. + UNIPOLSAI S.p.A.



UTILE NETTO

UTILE NETTO CONSOLIDATO
CUMULATO 2016-2018*

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO

1.500-1.700 €mln

42,4%
media quota terzi sul triennio

UNIPOLSAI

1.400-1.600 €mln

5,3%
media quota terzi sul triennio

DIVIDEND POLICY
DIVIDENDI CUMULATI 2016-2018

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO

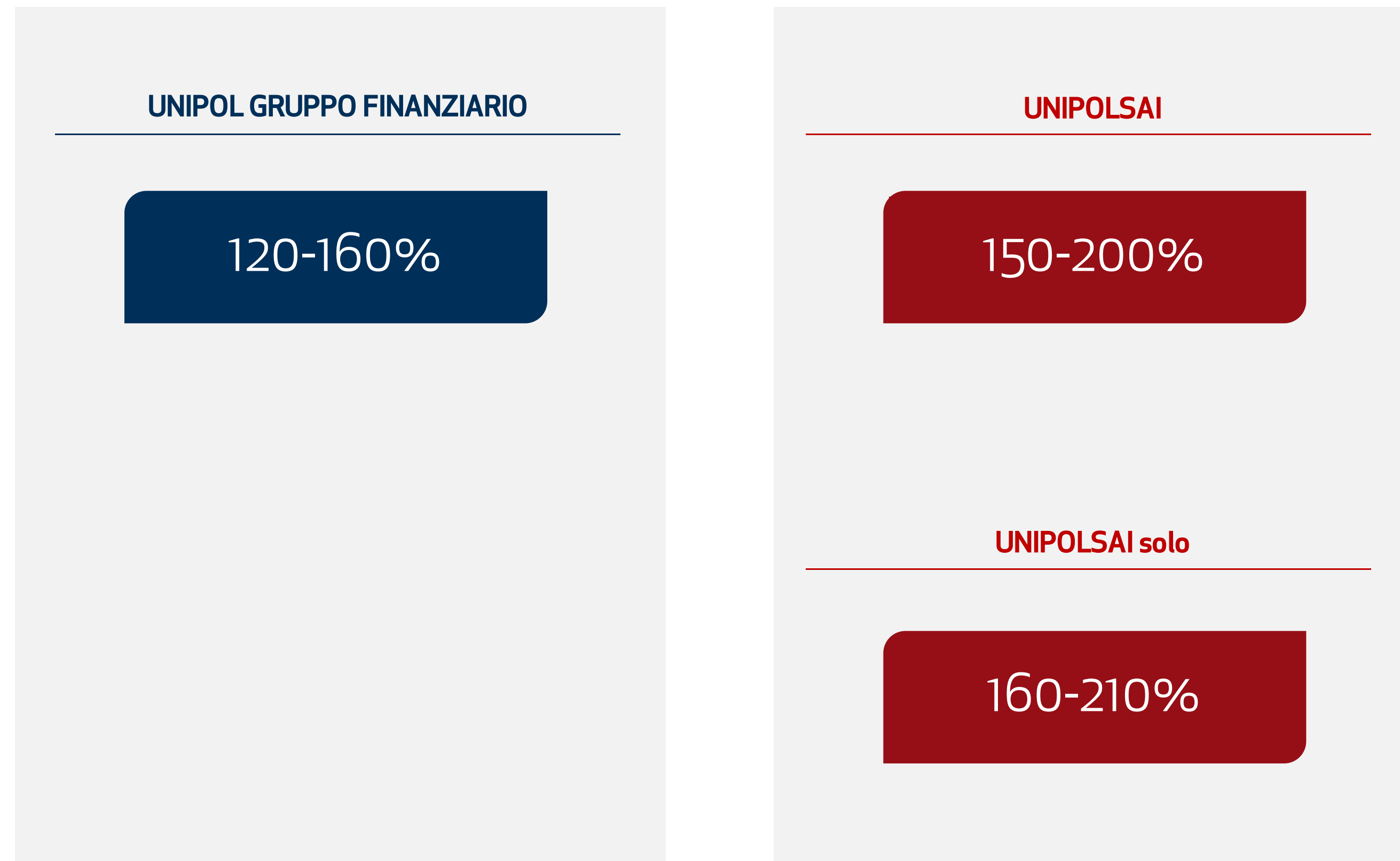
~400 €mln

UNIPOLSAI

~1.000 €mln

SOLVENCY II

SOLVENCY II RATIO 2016-2018 *



PIANO INDUSTRIALE
PARTE 5
CLOSING
REMARKS

CLOSING REMARKS

Le sfide del piano 2016-2018

Il contesto di
mercato è
complesso...

- Redditività tecnica danni in compressione
- Redditività degli investimenti ancora bassa
- Crescita economica ancora debole

... ma partiamo
da basi solide...

- Superati i target del piano 2012-2015
- Integrato con successo il Gruppo Fondiaria-Sai
- Semplificata la struttura societaria e del capitale

... abbiamo
importanti asset
su cui puntare...

- Leader in Europa nelle polizze RCA con black box
- Leader in Italia nel business Danni
- La più vasta rete agenziale in Italia

... è iniziato a
cambiare il
nostro futuro

- Lanciati nuovi prodotti auto con alto contenuto di servizi
- Creata AlfaEvolution, per la gestione delle black box e dei big data
- UniSalute, Finitalia, APB, MyGlass, nostre società core per fornire servizi e garantire risparmio nei costi di liquidazione

CLOSING REMARKS

Le sfide del piano 2016-2018

RAFFORZARE LA
LEADERSHIP SUL
MERCATO
ASSICURATIVO
ITALIANO

- +500.000 unità il numero di clienti auto
- + 8% di crescita su raccolta Non Auto, Retail e PMI
- +3% quota di mercato nel business salute (UniSalute)
- Combined ratio medio 95,5% (Unipol) e 96,0% (UnipolSai)
- 50 €mln di risparmio sul costo dei sinistri, grazie ai dati delle black box
- 30% raccolta premi su prodotti di ramo III

GARANTIRE UNA
REDDITIVITA'
SOSTENIBILE NEL
TEMPO

- Utili complessivi tra 1,5 e 1,7 €mld di euro (Unipol consolidato)
- Utili complessivi tra 1,4 e 1,6 €mld di euro (UnipolSai consolidato)
- Dividendi complessivi per 400 €mln (Unipol)
- Dividendi complessivi per 1 €mld (UnipolSai)
- Solvency II range 120-160% (Unipol consolidato)
- Solvency II range 150-200% (UnipolSai consolidato)

SOLVENCY II

PREMESSA METODOLOGICA

- In relazione al nuovo regime di vigilanza prudenziale Solvency II, entrato in vigore dal 1° gennaio 2016, si ricorda che la Società è stata autorizzata dalla competente Autorità di Vigilanza (IVASS) all'utilizzo dei parametri specifici dell'impresa (Undertaking Specific Parameters - USP) per i rischi tecnico-assicurativi Danni e Salute. L'utilizzo degli USP consente all'intero Gruppo – nell'attesa di poter applicare il Modello Interno per il quale proseguono le attività di pre application – di meglio cogliere il proprio profilo di rischio, permettendo così una più efficace gestione del capitale.
- I risultati Solvency II di seguito riportati tengono conto dell'applicazione del c.d. Volatility Adjustment (VA) il cui valore al 31 dicembre 2015 era pari a 22 bps; nelle analisi di sensitività effettuate è stata stimata la variazione di tale valore negli scenari richiesti.



PERCORSO DEL GRUPPO UNIPOL VERSO SOLVENCY II

2010

- Avvio del Progetto Solvency II
- Partecipazione attiva al processo di adozione di Solvency II a livello europeo

**AVVIO PROGETTO
SOLVENCY II**

2013

- Integrazione delle Compagnie del Gruppo Fondiaria-SAI a livello di sistemi e processi
- Progettualità specifiche in ambito data quality
- Avvio pre-application del modello interno parziale

**ACQUISIZIONE E
INTEGRAZIONE FONDIARIA-SAI**

2014-2015

- Richiesta ad Ivass di utilizzo degli USP per la determinazione del requisito di capitale
- «Fine tuning» del modello interno parziale
- Utilizzo del modello interno parziale anche in ambito operativo (es. strategia riassicurativa)
- Adozione di tutte le policy di gestione operativa in ottica Solvency II

PRE APPLICATION

2016

- Autorizzazione di Ivass all'utilizzo degli USP per la determinazione del requisito di capitale a partire dall' 1/1/2016
- Completamento della richiesta per l'utilizzo del modello interno parziale ai fini regolamentari

**INTRODUZIONE
SOLVENCY II**

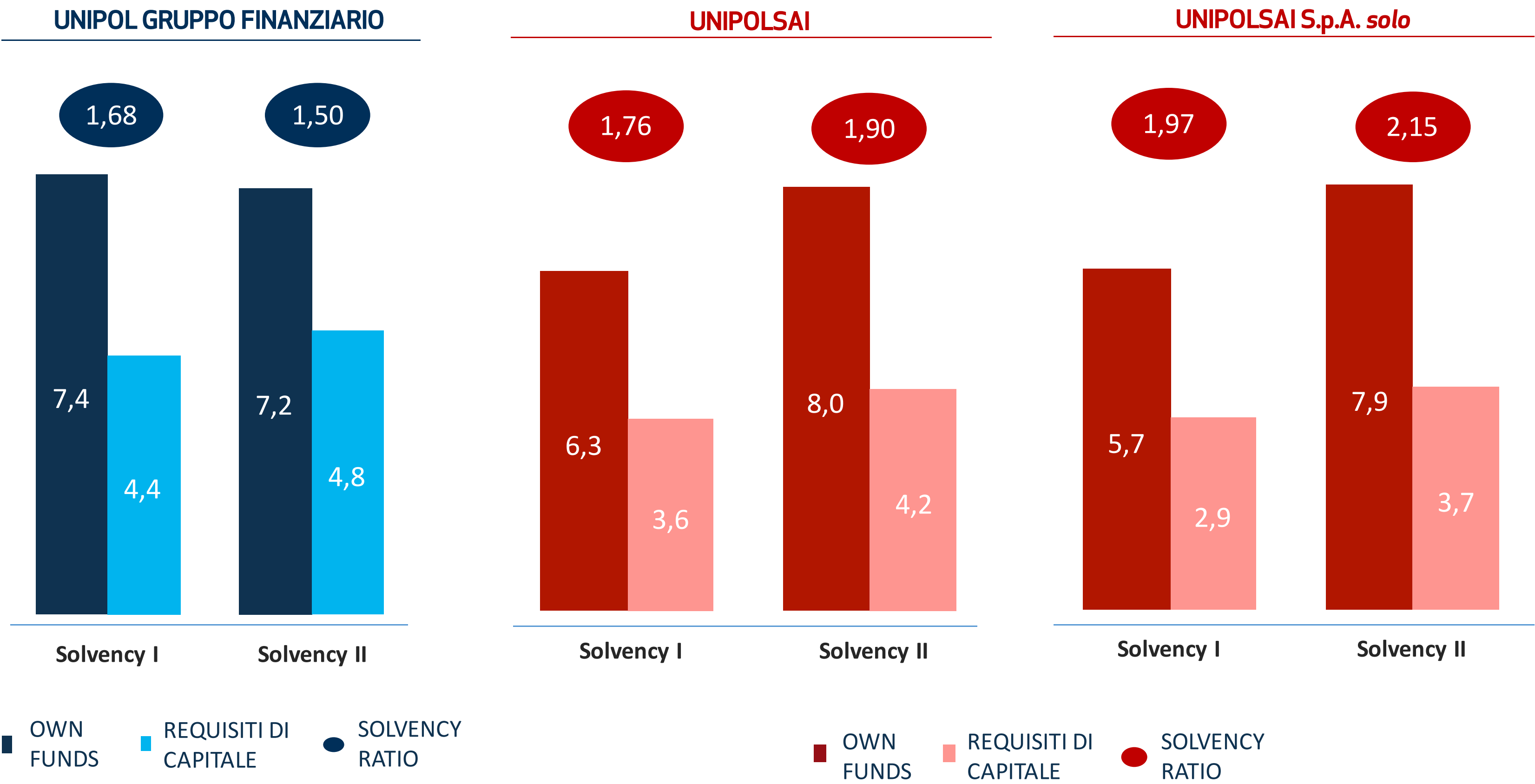
2017

- Utilizzo del modello interno parziale ai fini regolamentari

**MODELLO
INTERNO**

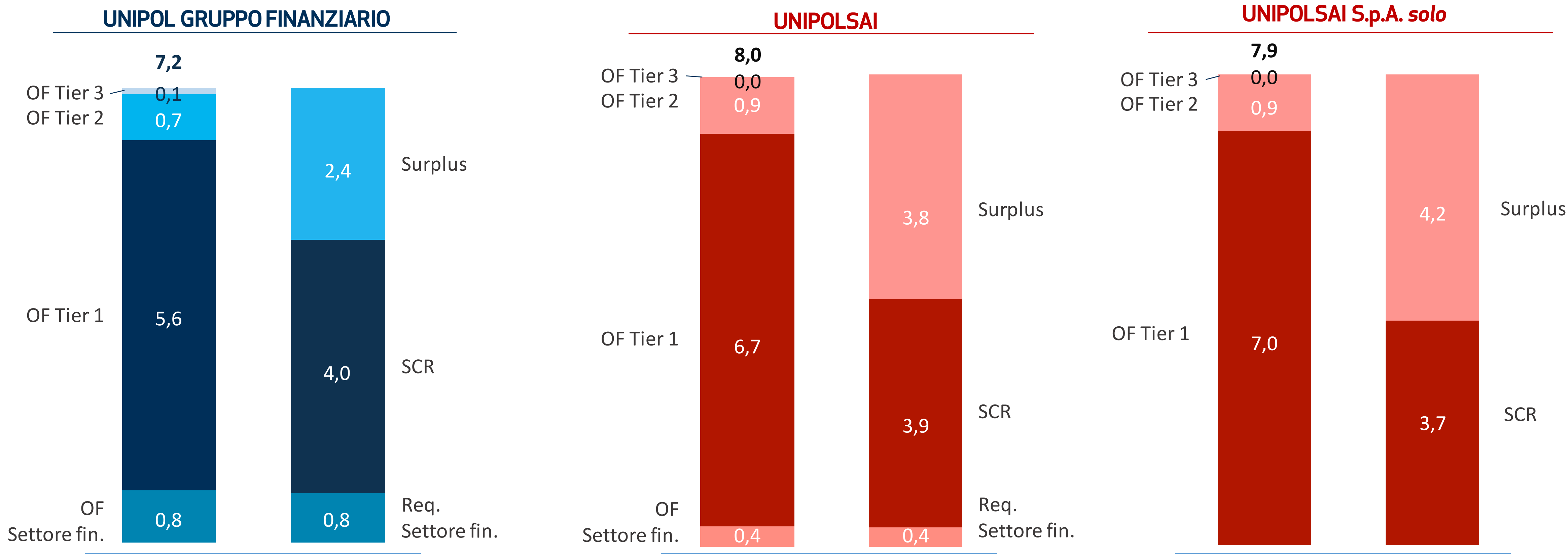
SOLVENCY I vs SOLVENCY II
RATIO, REQUISITI DI CAPITALE E OWN FUNDS
31/12/2015

€mld



SOLVENCY II RATIO 31/12/2015

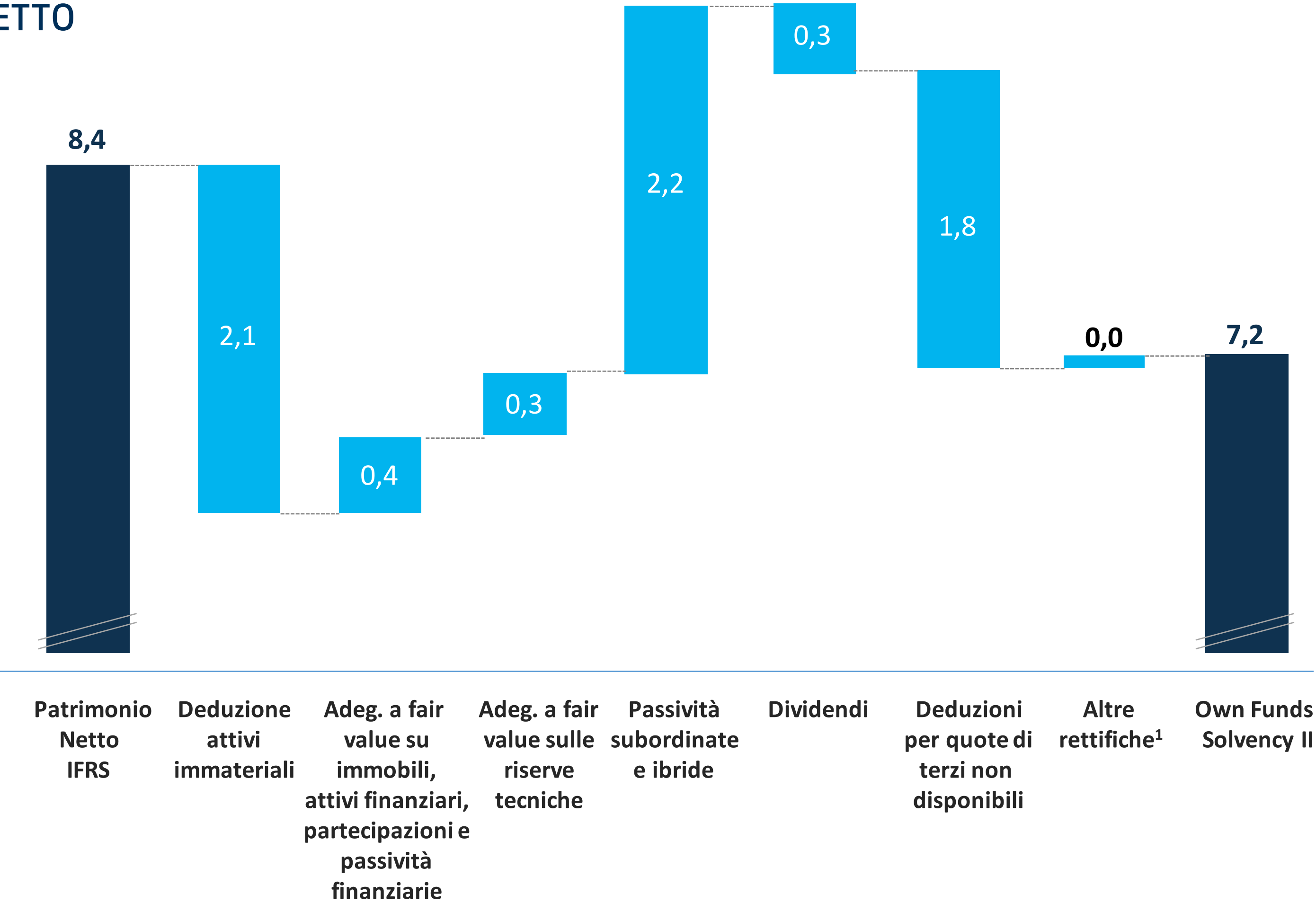
€mld



Salvo quando diversamente specificato, i dati di Unipol Gruppo Finanziario e UnipolSai si intendono riferiti alla solvibilità di gruppo (basata su dati consolidati), mentre quelli di UnipolSai S.p.A. si intendono a livello individuale

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO
RICONCILIAZIONE PATRIMONIO NETTO
IFRS – OWN FUNDS SOLVENCY II
31/12/2015

€mld



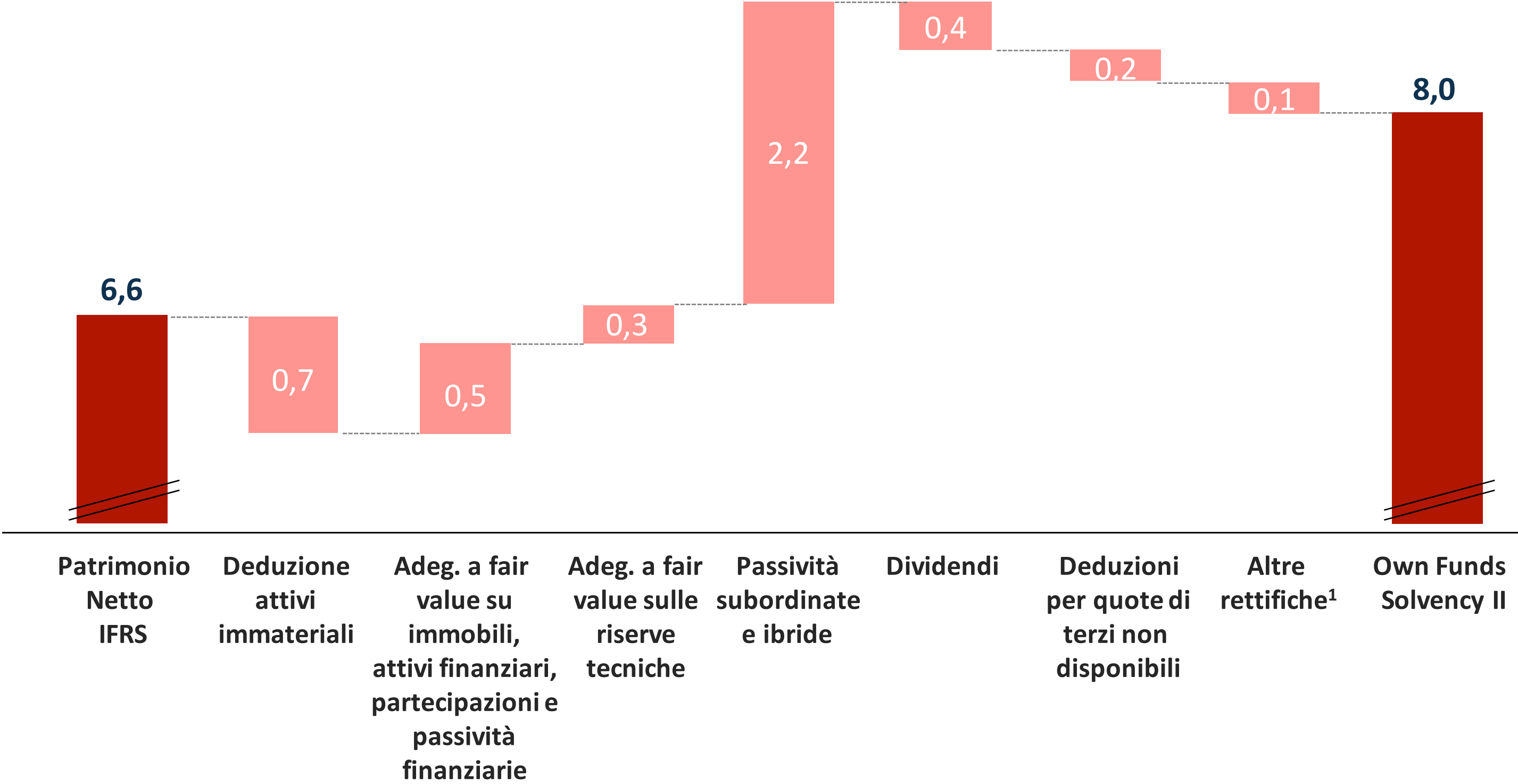
¹ Includere le imposte differite sugli adeguamenti a fair value Solvency 2, le rettifiche per variazione del perimetro di consolidamento IFRS / Solvency e la differenza tra la quota di Own Funds delle partecipate finanziarie e la corrispondente quota di Patrimonio Netto IFRS.

UNIPOLSAI

RICONCILIAZIONE PATRIMONIO NETTO IFRS –
OWN FUNDS SOLVENCY II

31/12/2015

€mld



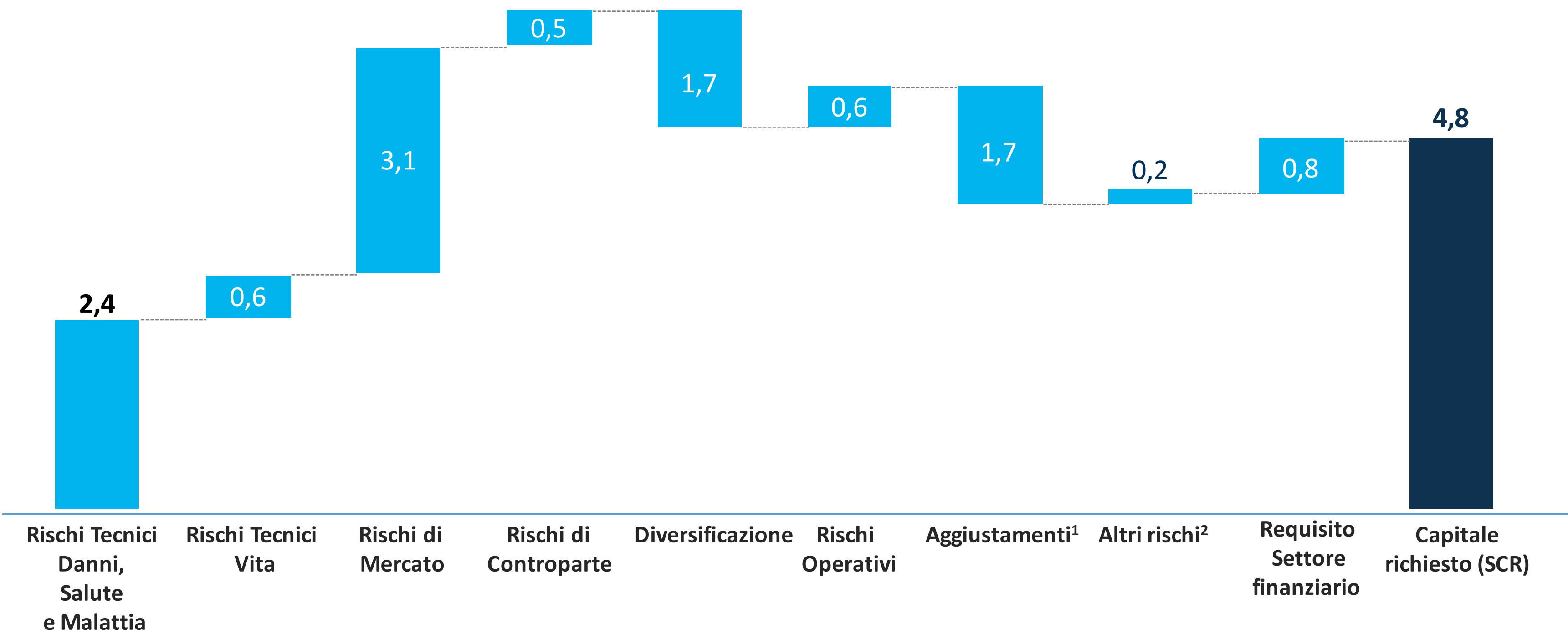
1 Incluse le imposte differite sugli adeguamenti a fair value Solvency 2, le rettifiche per variazione del perimetro di consolidamento IFRS / Solvency e la differenza tra la quota di Own Funds delle partecipate finanziarie e la corrispondente quota di Patrimonio Netto IFRS

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO

DETTAGLI SU REQUISITI DI CAPITALE

31/12/2015

€mld

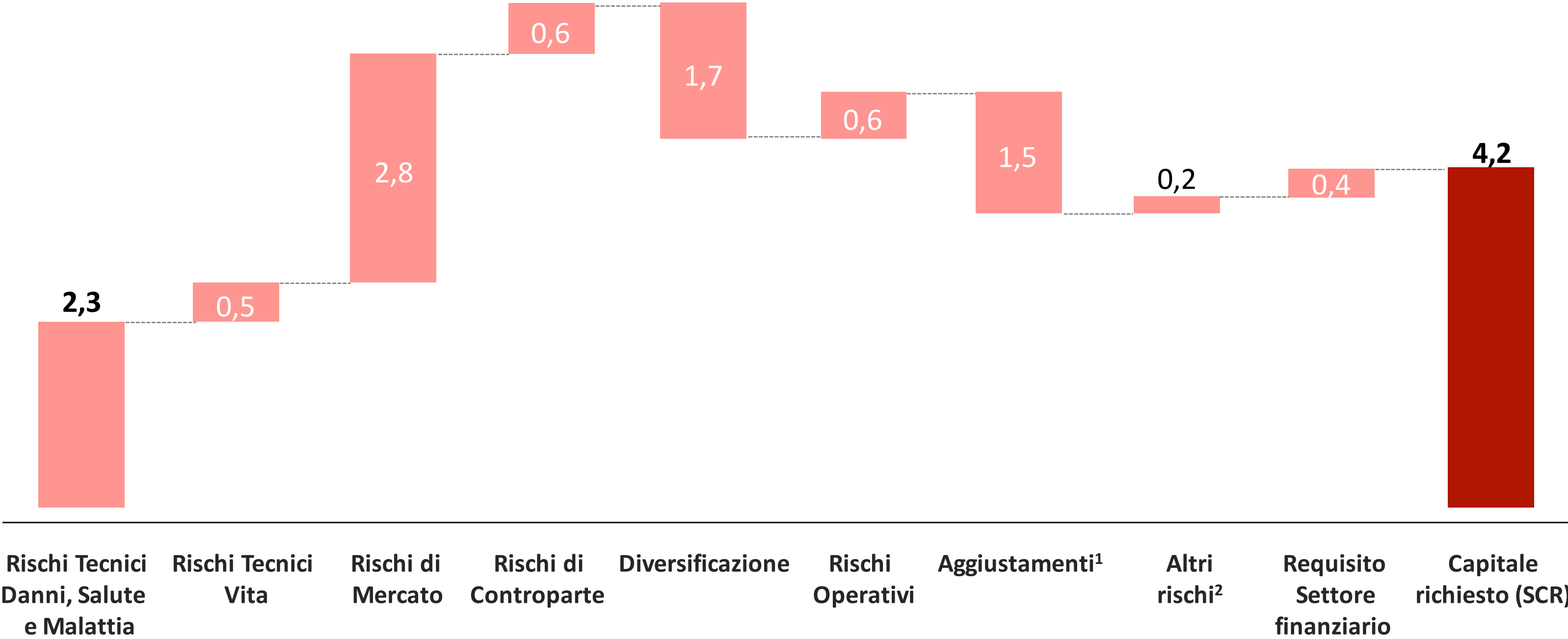


¹ aggiustamenti per imposte differite e capacità di assorbimento delle perdite delle riserve
² rischi relativi ai fondi segregati (Ring Fenced Funds) e alle società non finanziarie e non comprese nel perimetro del Gruppo Assicurativo Unipol

UNIPOLSAI

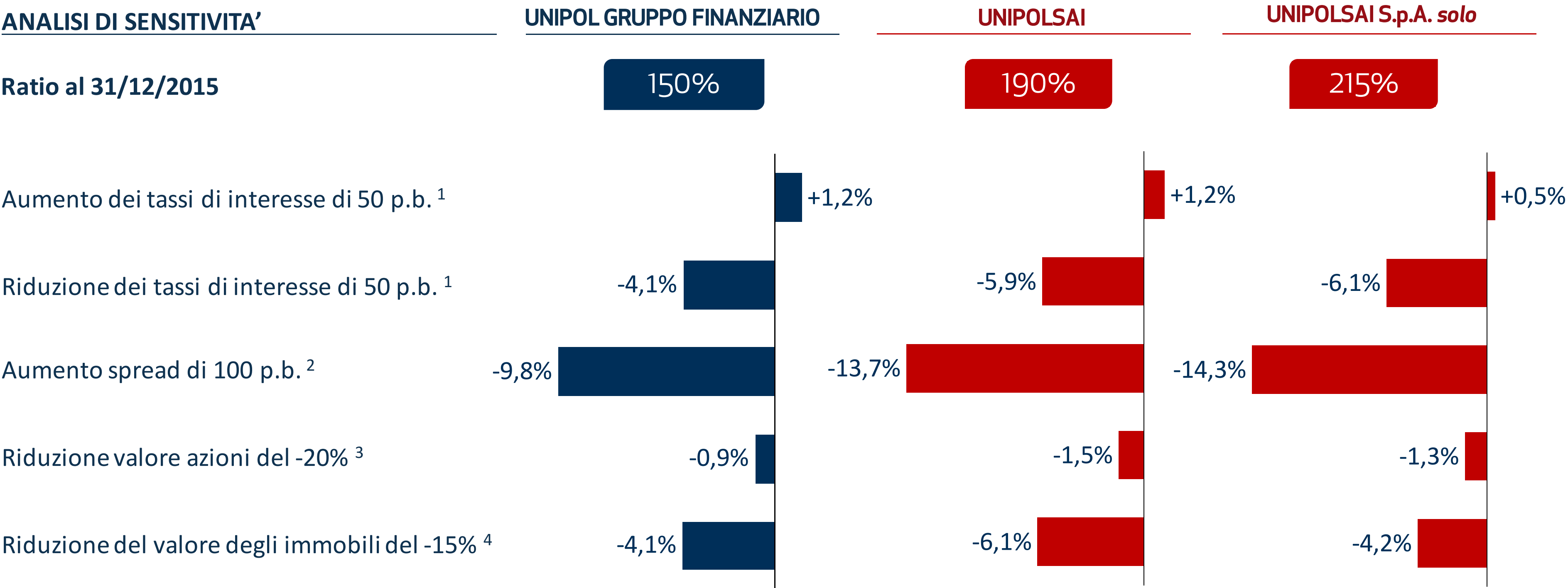
DETTAGLI SU REQUISITI DI CAPITALE 31/12/2015

€mld



¹ aggiustamenti per imposte differite e capacità di assorbimento delle perdite delle riserve
² rischi relativi ai fondi segregati (Ring Fenced Funds) e alle società non finanziarie e non comprese nel perimetro del Gruppo Assicurativo Unipol

SENSITIVITY



Gli impatti sul Solvency 2 Ratio sono espressi in punti percentuali
L'analisi di sensitività è effettuata stimando la variazione di Own Funds e Solvency Capital Requirement nei diversi scenari. Il valore del VA è stato ricalcolato nei diversi scenari



1 Variazione parallela della curva dei tassi d'interesse Euro
2 La variazione è applicata su tutti i titoli governativi, corporate e financial
3 La variazione è applicata a tutte le azioni quotate
4 La variazione è applicata agli immobili e ai fondi immobiliari

I RISULTATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2016

RISULTATI CONSOLIDATI PER AREA DI BUSINESS

€mln

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO

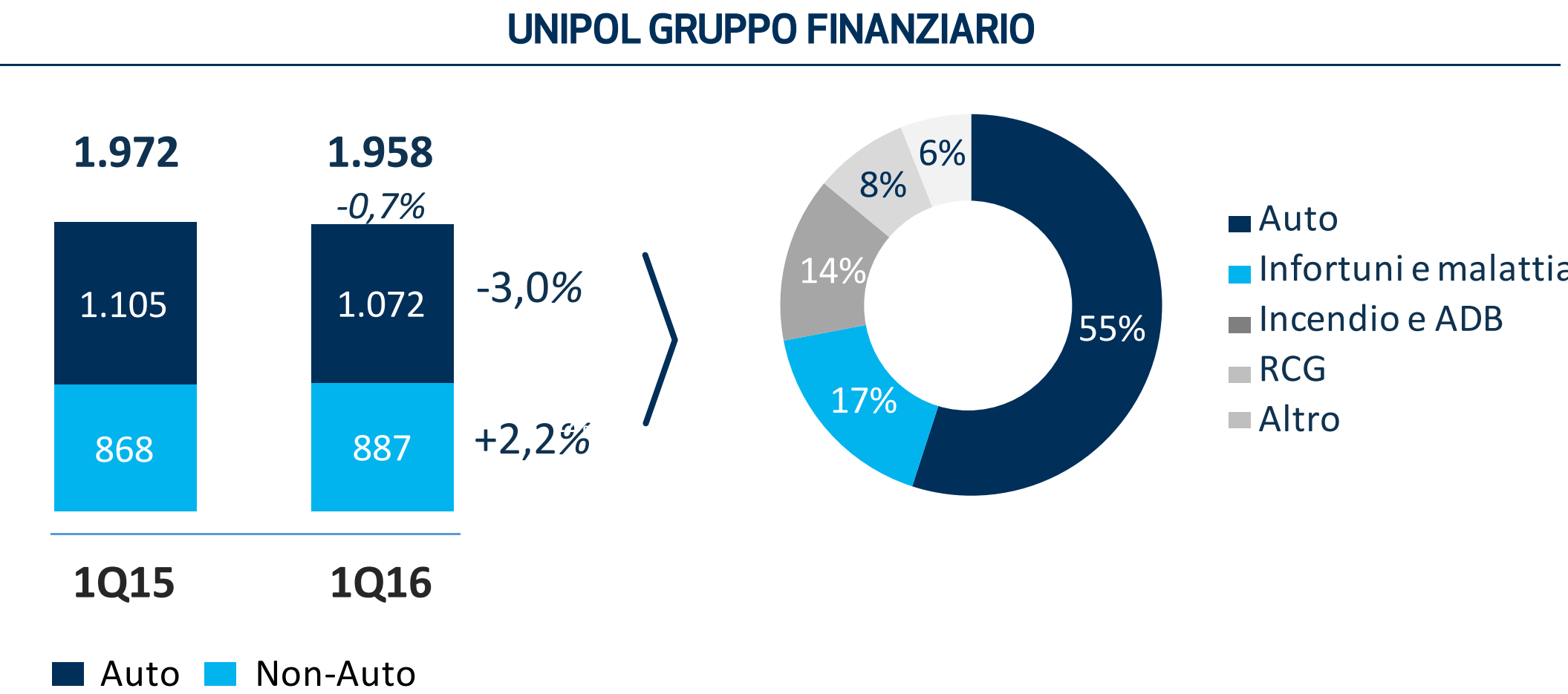
	1Q15		1Q16	
	Risultato ante imposte	Risultato netto	Risultato ante imposte	Risultato netto
Danni	368	243	137	92
Vita	139	96	104	75
Comparto bancario	4	3	2	1
Altro	-36	-30	-24	-18
Utile consolidato	475	312	219	151
Utile di Gruppo		195		92

UNIPOLSAI

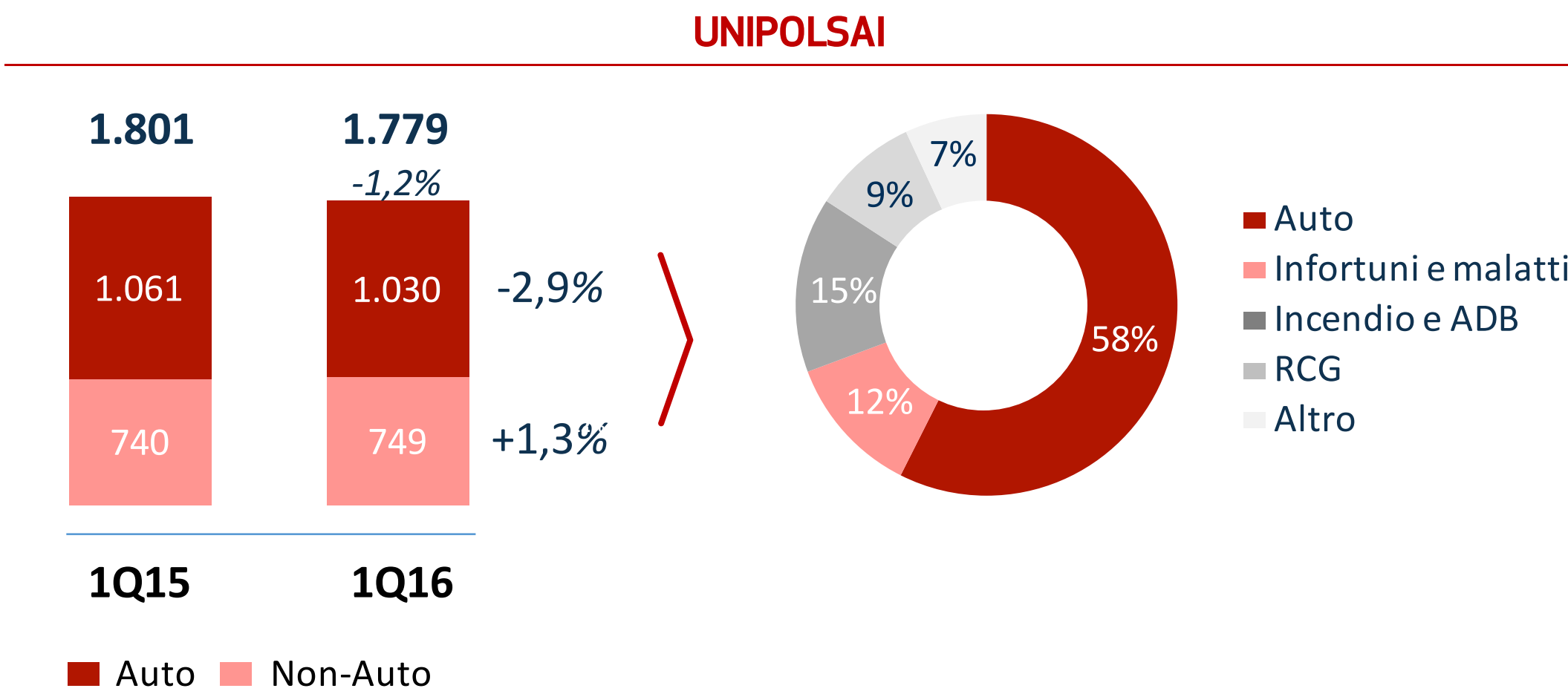
	1Q15		1Q16	
	Risultato ante imposte	Risultato netto	Risultato ante imposte	Risultato netto
Danni	342	225	112	76
Vita	138	95	95	69
Altro	-10	-10	-7	-5
Utile consolidato	470	310	199	140
Utile di Gruppo		303		137

DANNI – RACCOLTA DIRETTA

€mln



Premi per compagnia	1Q15	1Q16
Gruppo UnipolSai	1.801	1.779
Linear	38	37
UniSalute	111	119
Arca	23	23
Unipol Gruppo Finanziario	1.972	1.958

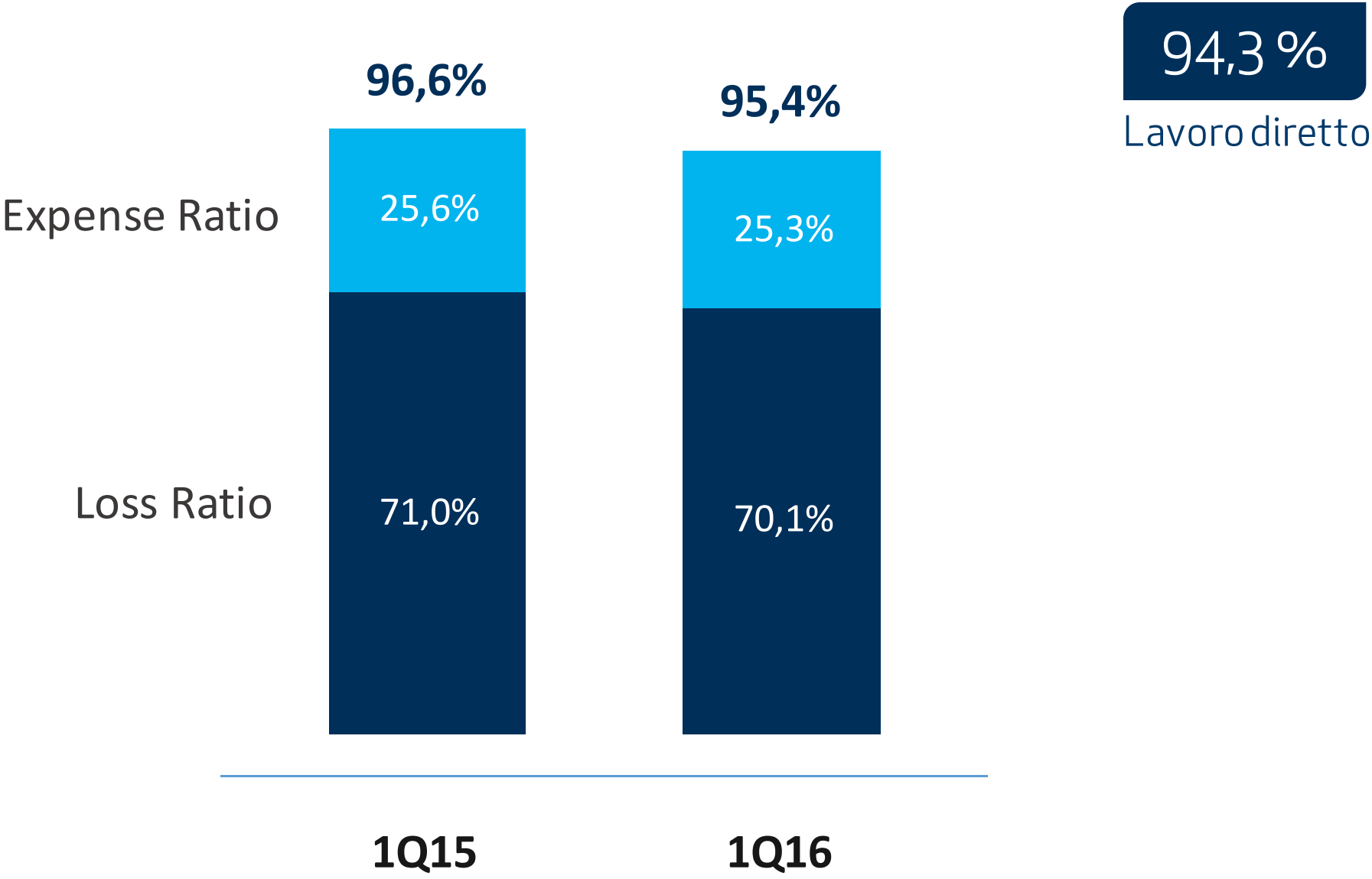


Premi per compagnia	1Q15	1Q16
UnipolSai S.p.A.	1.736	1.713
Altre compagnie	65	66
Gruppo UnipolSai	1.801	1.779

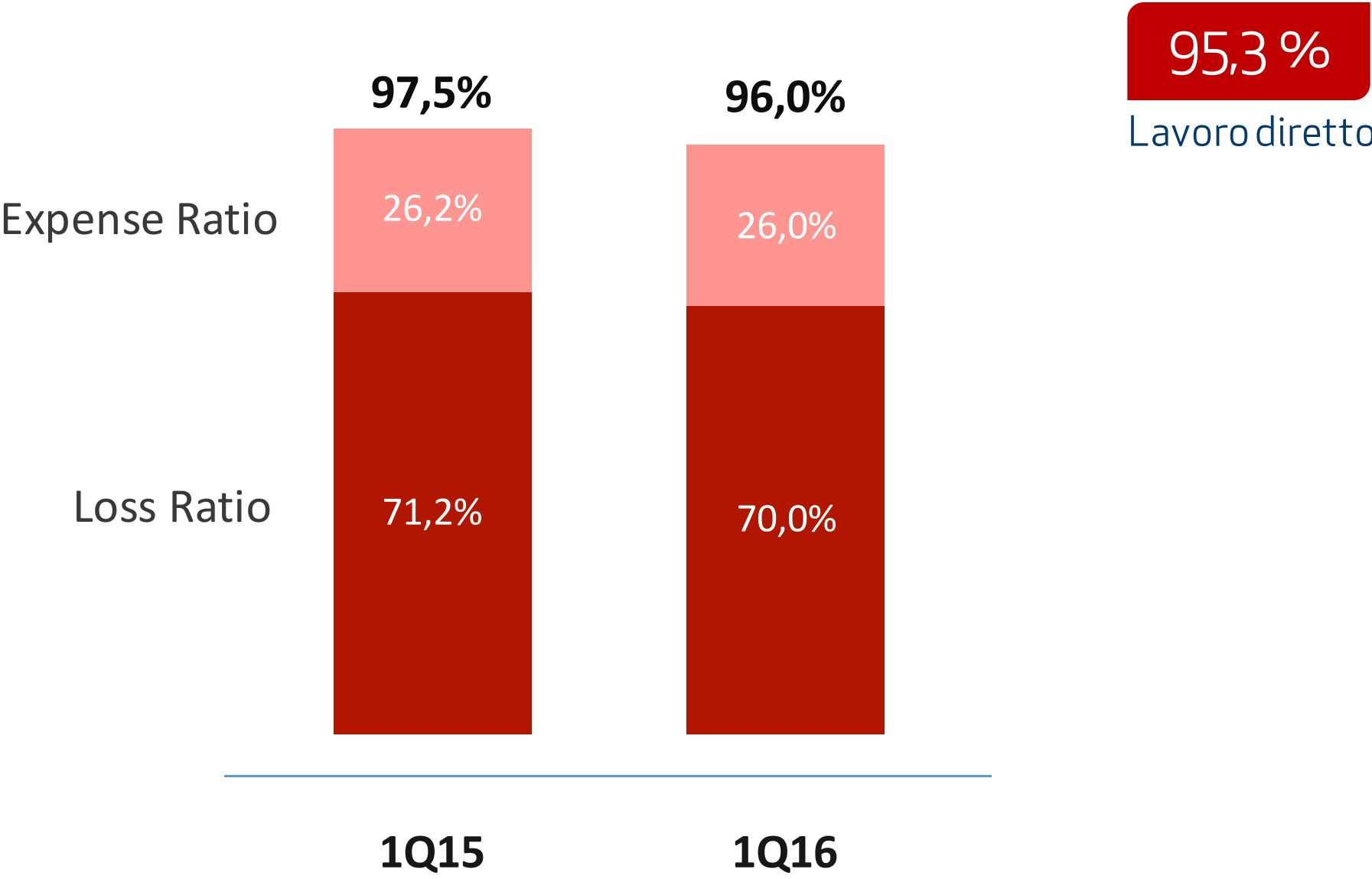


COMBINED RATIO NETTO RIASSICURAZIONE

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO



UNIPOLSAI



Combined ratio netto riassicurazione: spese di gestione/premi di competenza post riass. + oneri sinistri/premi di competenza post riass.
Combined ratio lavoro diretto: spese di gestione/premi contabilizzati lavoro diretto (ante riassicurazione)+ oneri per sinistri/premi di competenza lavoro diretto (ante riassicurazione).

UNIPOLSAI S.p.A.
INDICATORI TECNICI RCA, LAVORO DIRETTO

UNIPOLSAI S.p.A.

Combined Ratio RCA	1Q15	1Q16
Lavoro diretto	94,0%	99,4%
Expense ratio ^a	22,5%	21,7%
provvigioni/premi	12,7%	13,6%
altre spese di gestione/premi	9,8%	8,1%
Loss ratio ^b (incl. APT)	71,5%	77,8%

Altri indicatori RCA	Var. vs FY15
Portafoglio Totale	0,7%
singole	0,8%
flotte	-0,7%
Premio medio di portafoglio	-2,4%
	Var. vs 1Q15
Numero denunce (sinistri passivi con seguito)	-0,8%
Frequenza	-0,15 p.p.



Dati gestionali.
Dati 1Q15 a perimetro omogeneo (incl. le società fuse in UnipolSai nel corso del 2015).
^a Spese di gestione/premi contabilizzati lavoro diretto (ante riassicurazione).
^b Oneri per sinistri/premi di competenza lavoro diretto (ante riassicurazione).

DANNI – COMPARTO ASSICURATIVO EXTRA UNIPOLSAI

€mln



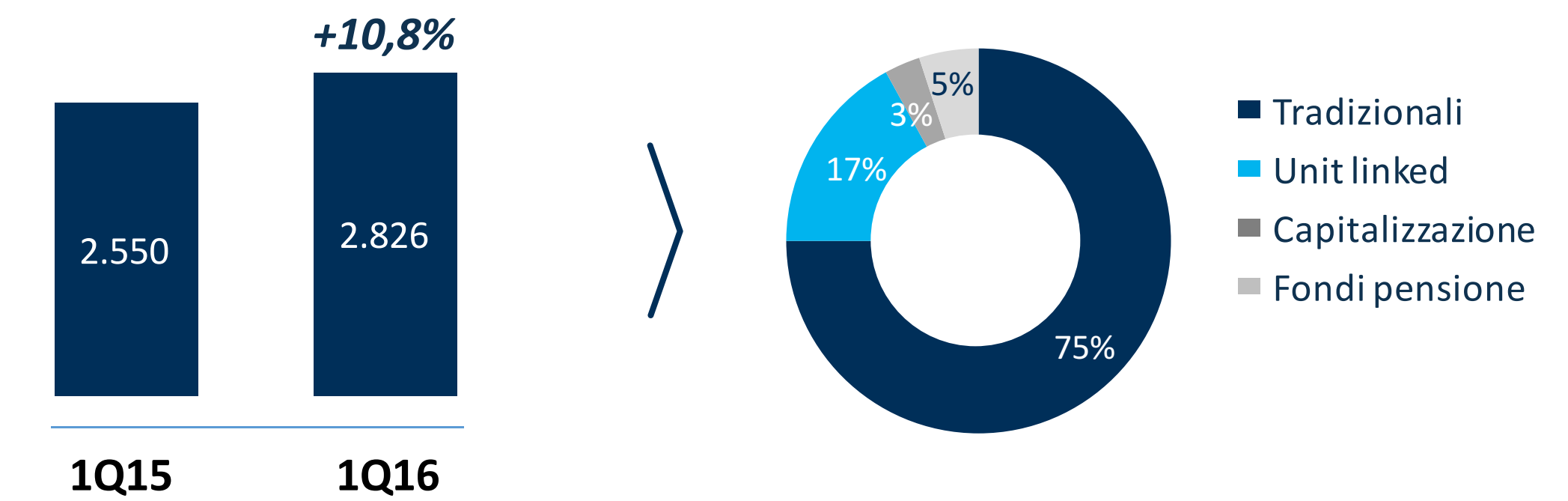
	1Q15	1Q16	Δ %
Raccolta premi	177	179	+1,4%
Auto	48	42	-13,9%
Infortuni + Malattia	119	127	+7,3%
Altri rami	10	10	+5,9%
CoR lavoro diretto	85,1%	84,7%	-0,4 p.p.
Expense ratio	15,3%	14,8%	-0,5 p.p.
Loss ratio (incl. APT)	69,8%	70,0%	+0,1 p.p.
Risultato Netto IAS	16	16	+2,1%



VITA- RACCOLTA DIRETTA

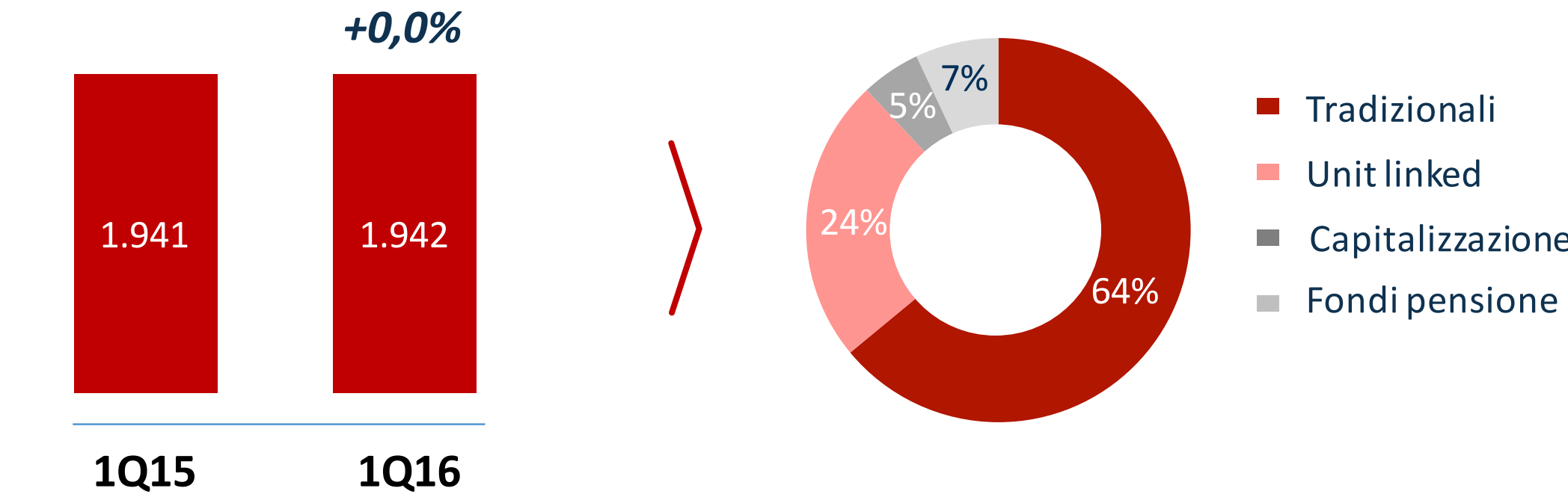
€mln

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO



Raccolta per compagnia	1Q15	1Q16
Gruppo UnipolSai	1.941	1.942
Arca Vita+AVI	608	884
Unipol Gruppo Finanziario	2.550	2.826

UNIPOLSAI



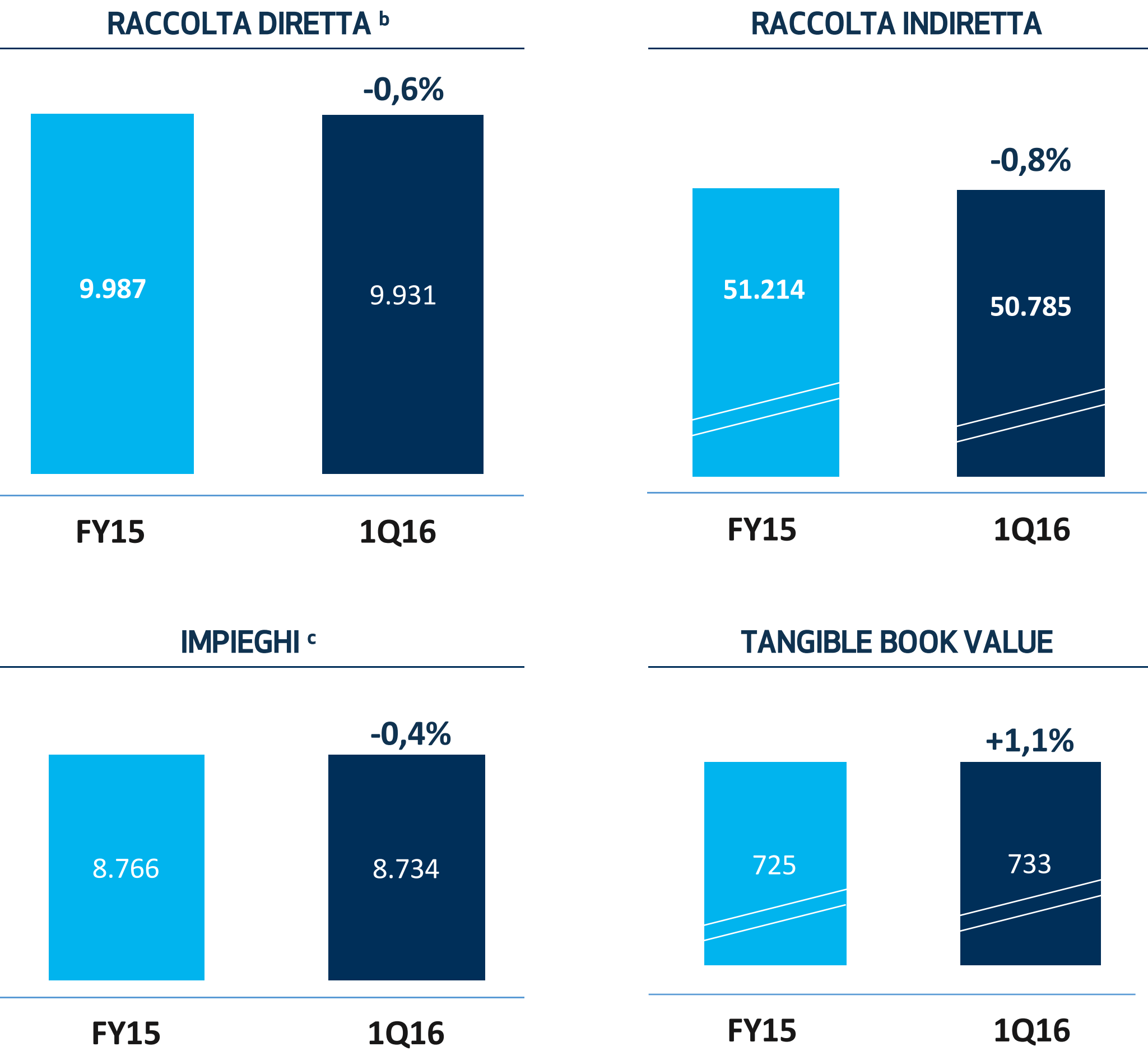
Raccolta per compagnia	1Q15	1Q16
UnipolSai S.p.A.	1.046	831
Popolare Vita+Lawr. Life	827	1.087
Altre compagnie	68	24
Gruppo UnipolSai	1.941	1.942

BUSINESS BANCARIO – KPI

€mln

	1Q15	1Q16	Δ %
Margine d’intermediazione	88	82	-6,3%
<i>di cui margine interesse</i>	62	56	-9,4%
<i>di cui margine servizi</i>	26	27	1,0%
Accantonamenti su crediti	11	11	-8,6%
Utile lordo ^a	4	2	-57,2%
Utile netto ^a	3	1	-54,2%
Cost / Income	82,2%	85,2%	+3,0 p.p.

	FY15	1Q16	Δ %
Coverage ratio deteriorati complessivo	44,5%	44,6%	+0,1 p.p.



Gruppo bancario UGF CET1 ratio 15,9 %

Il business bancario comprende Unipol Banca e le sue controllate.

^a Utile settore bancario consolidato UGF.

^b Il dato al FY15 esclude la raccolta collateralizzata (PCT) presso la Cassa Compensazione e Garanzia pari a 32 €mln (0 mln al 1Q16).

^c Al netto degli accantonamenti a livello di UGF S.p.A..

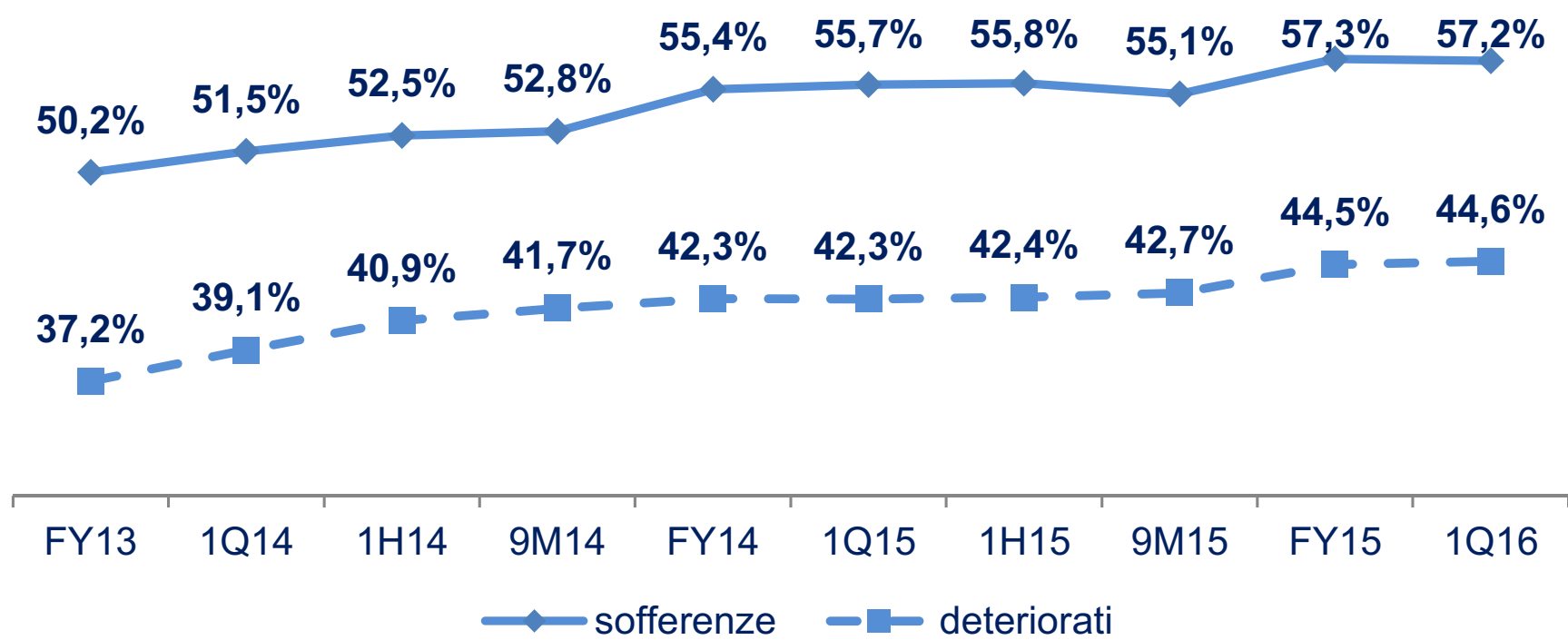
BUSINESS BANCARIO

FOCUS SUI CREDITI DETERIORATI

€mln

Break-down portafoglio crediti deteriorati complessivo	FY15			1Q16		
	crediti netti	crediti lordi	coverage ratio	crediti netti	crediti lordi	coverage ratio
Sofferenze	1.129	2.644	57,3%	1.151	2.690	57,2%
Inadempienze probabili	925	1.145	19,2%	865	1.061	18,5%
Scaduti	122	129	5,1%	141	147	3,7%
Totale deteriorati	2.176	3.918	44,5%	2.157	3.897	44,6%

TREND COVERAGE RATIO

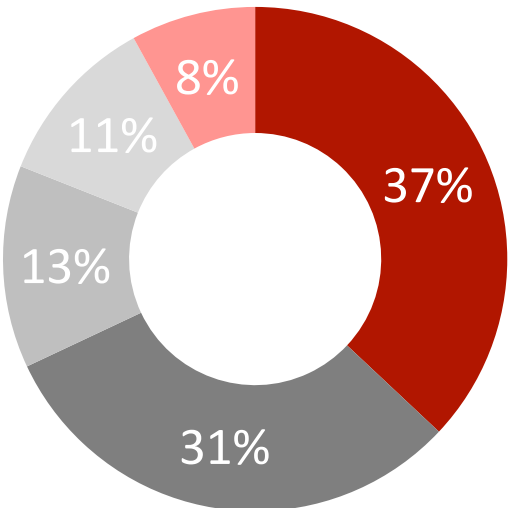


IMMOBILIARE

UNIPOLSAI – Tot. ptf 4.115 €mln

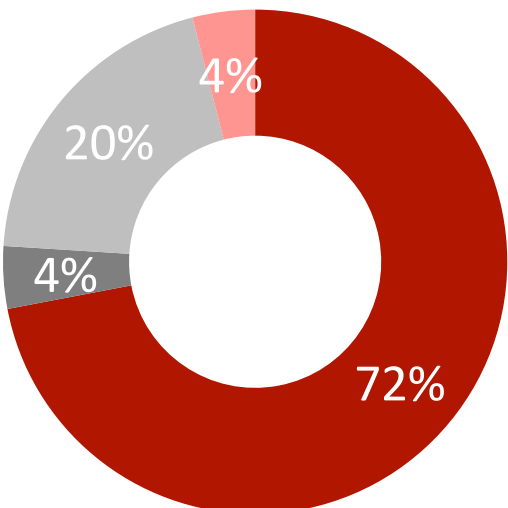
Breakdown per cluster

- Core
- Core strumentale
- Trading
- Value Added
- Land e Sviluppo



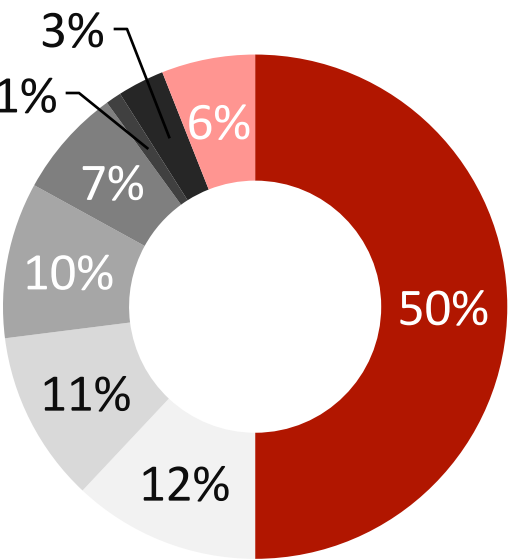
Breakdown per settore

- Danni
- Vita
- Immobiliare
- Altri settori



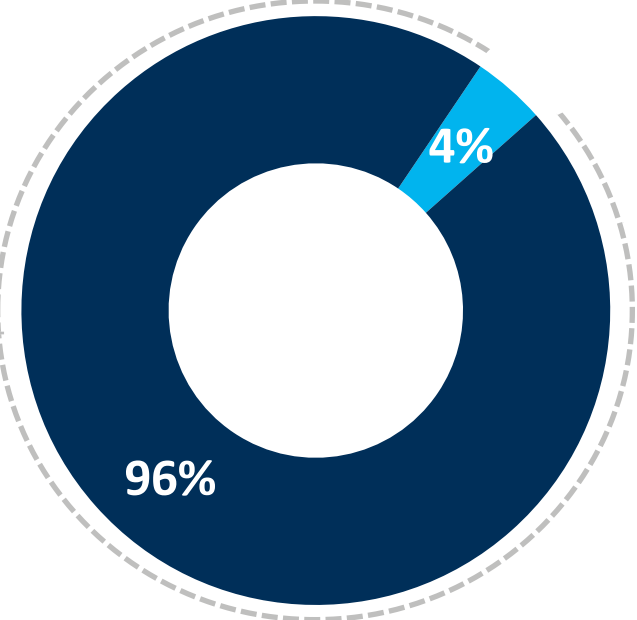
Breakdown per destinazione d’uso

- Uffici
- Residenziale
- Terreni
- Hote
- Unità Condom.li
- Commerciale
- Strutt.Sanitarie
- Altri Inv. Immob.

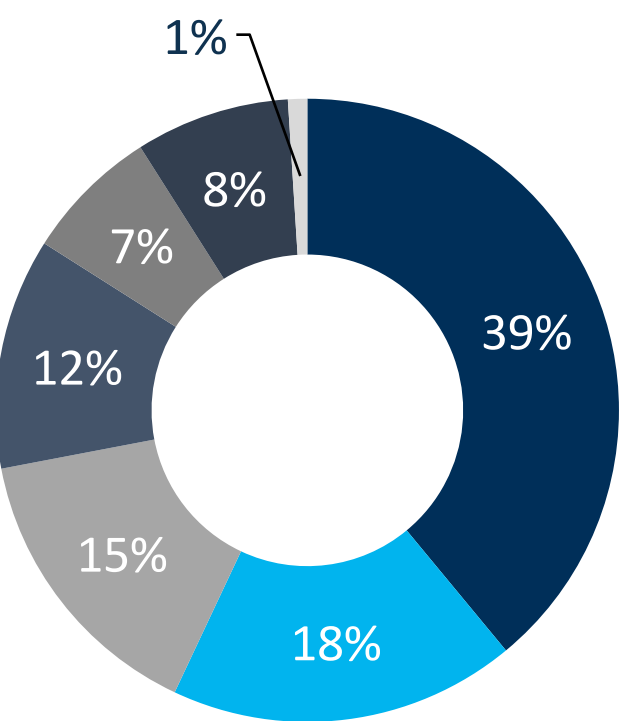


UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO – Tot. ptf 4.279 €mln

Breakdown per proprietà



Breakdown per area geografica



Evoluzione patrimonio immobiliare (€mln)



Dati gestionali
^a Comprende capex ed equity per JVs.
^b N. 24 rogiti al 31/03/2016.

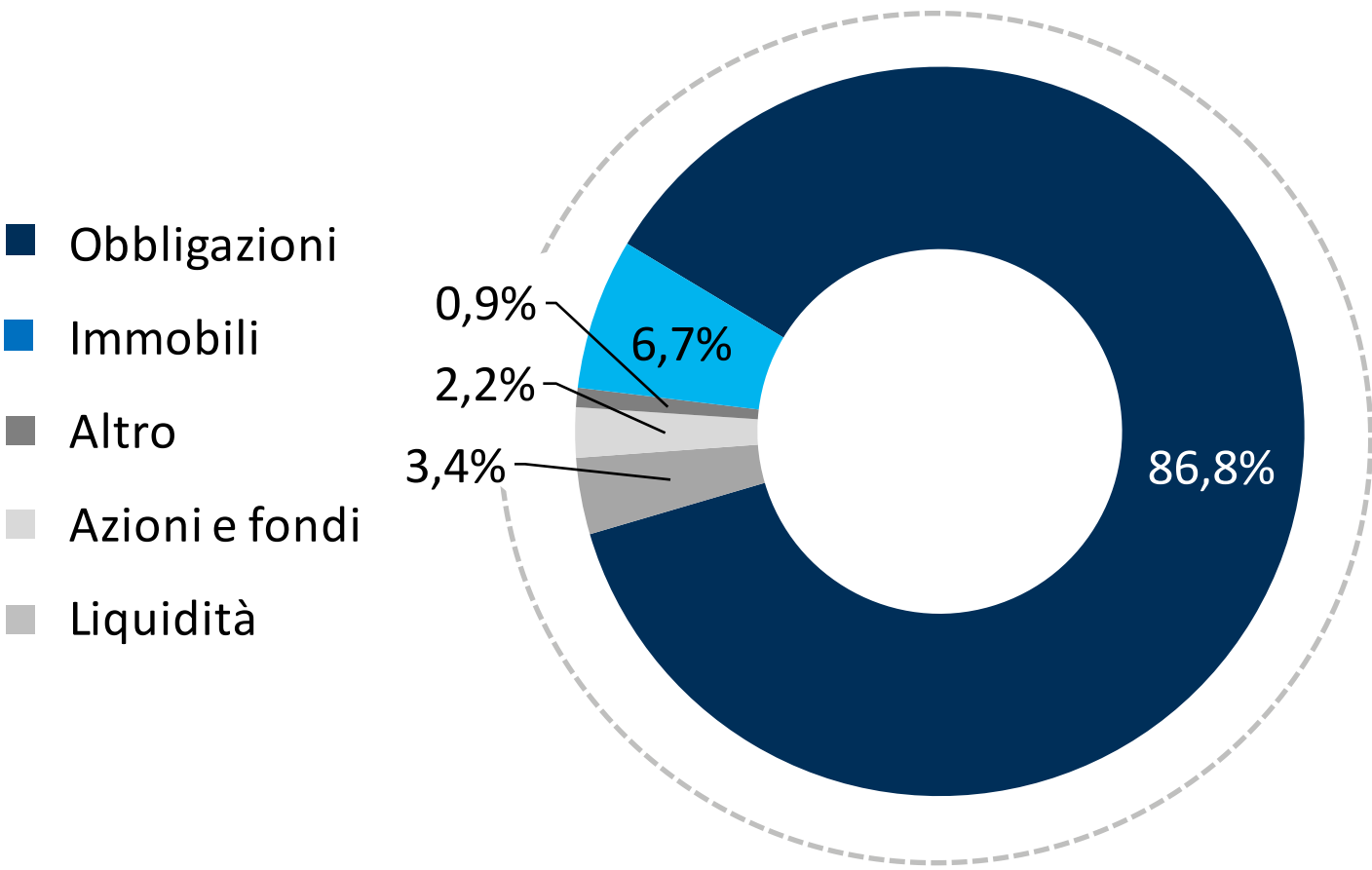
^c Comprende la variazione cambi e la movimentazione avvenuta sui R.E. funds e altre società collegate

ASSET ALLOCATION

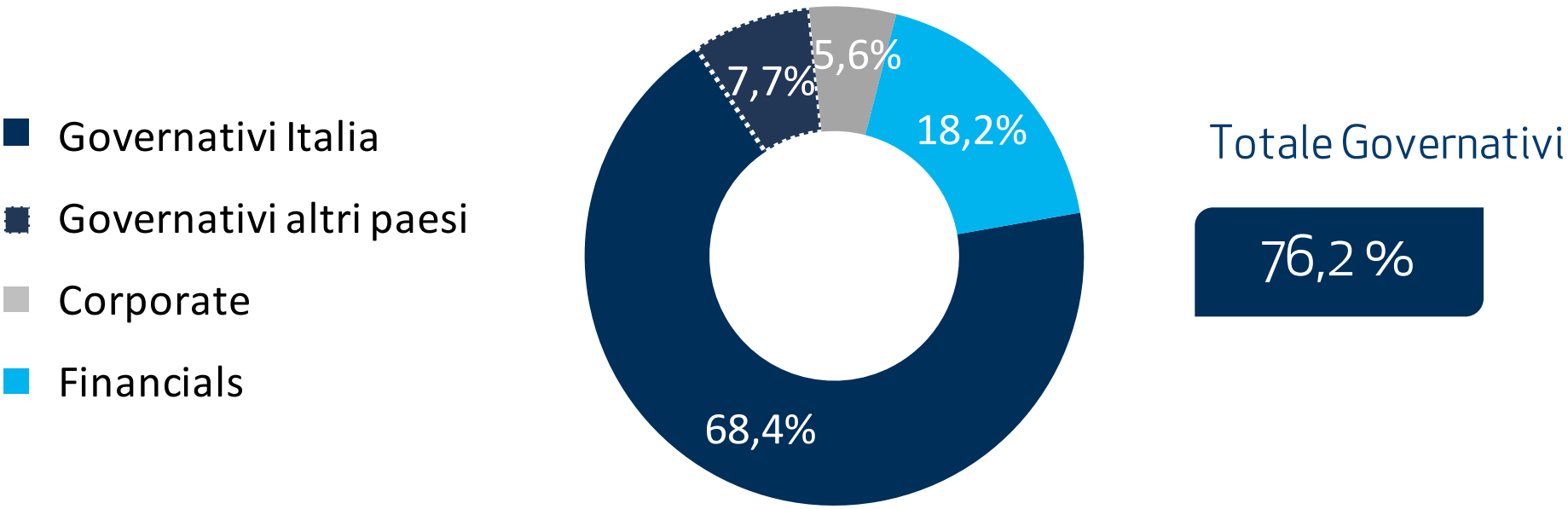
€mld

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO

Totale investimenti 63,9 €mld

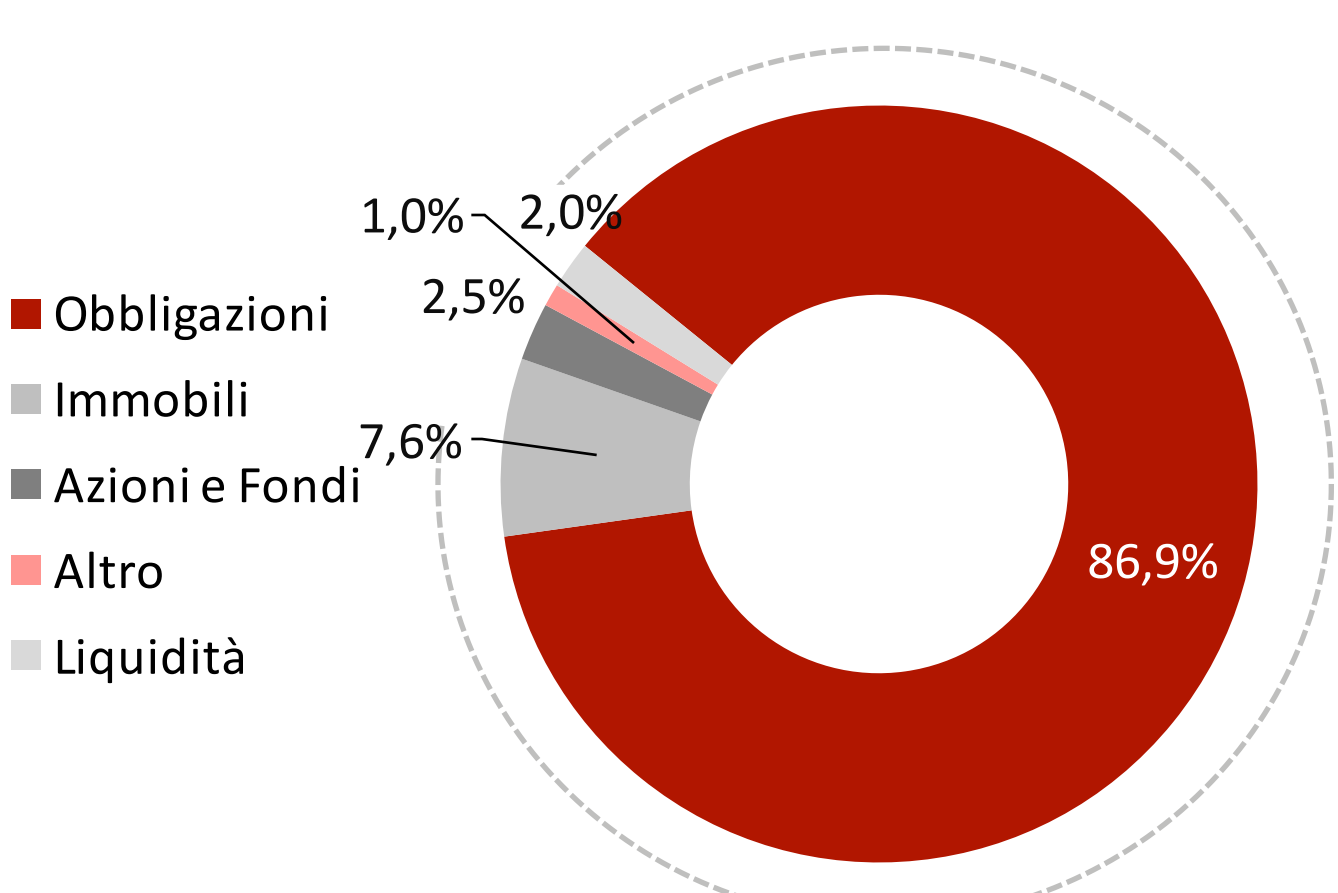


Dettaglio ptf. obbligazionario

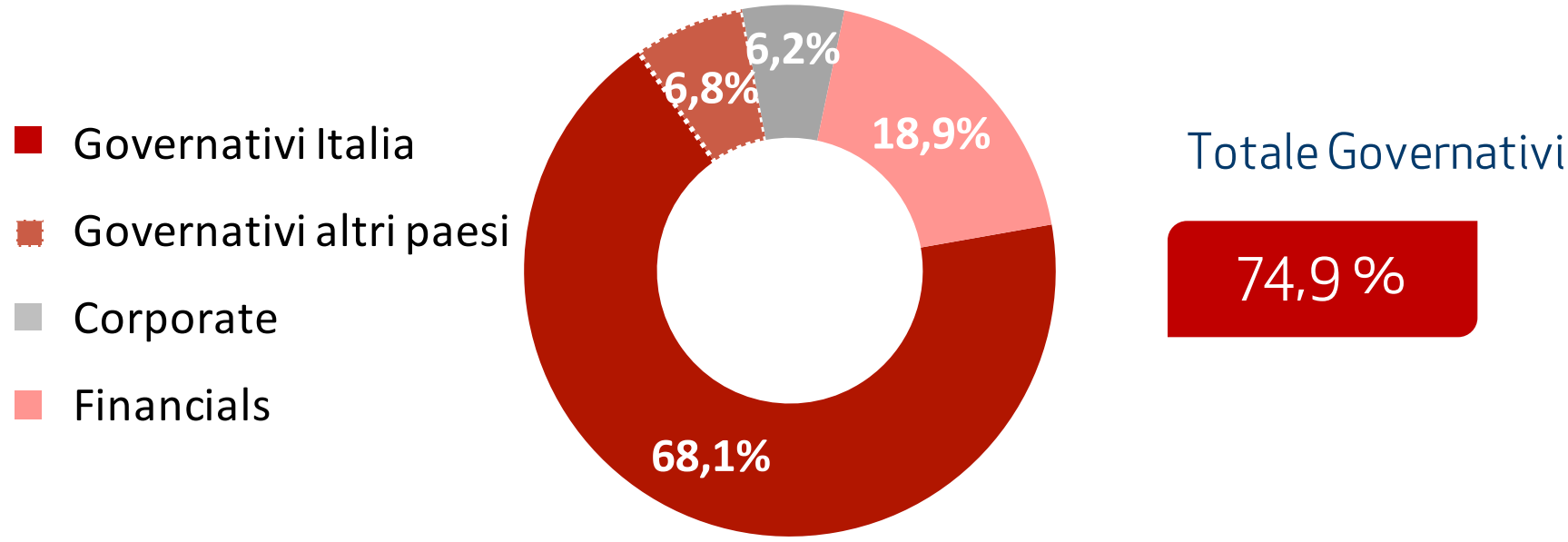


UNIPOLSAI

Totale investimenti 54,2 €mld



Dettaglio ptf. obbligazionario



Gli investimenti finanziari sono relativi alle compagnie assicurative del Gruppo Unipol, esclusi DDOR, Lawrence Life e classe D, partecipazioni in controllate, collegate e JV. Dati gestionali.

REDDITI DA INVESTIMENTI FINANZIARI

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO						
	1Q16					
	Danni		Vita		Totale	
	€mln	Yield%	€mln	Yield%	€mln	Yield%
Cedole e dividendi	86	2,5%	322	3,5%	409	3,1%
Valutazioni	-46	-1,3%	-36	-0,4%	-82	-0,6%
Sub-totale	40	1,2%	286	3,1%	327	2,5%
Realizzi	64	1,8%	51	0,6%	116	0,9%
Totale	104	3,0%	337	3,6%	443	3,4%

UNIPOLSAI						
	1Q16					
	Danni		Vita		Totale	
	€mln	Yield%	€mln	Yield%	€mln	Yield%
Cedole e dividendi	81	2,5%	279	3,6%	360	3,3%
Valutazioni	-46	-1,4%	-42	-0,5%	-88	-0,8%
Sub-totale	35	1,1%	237	3,1%	272	2,5%
Realizzi	62	1,9%	51	0,7%	113	1,0%
Totale	96	3,0%	289	3,7%	385	3,5%



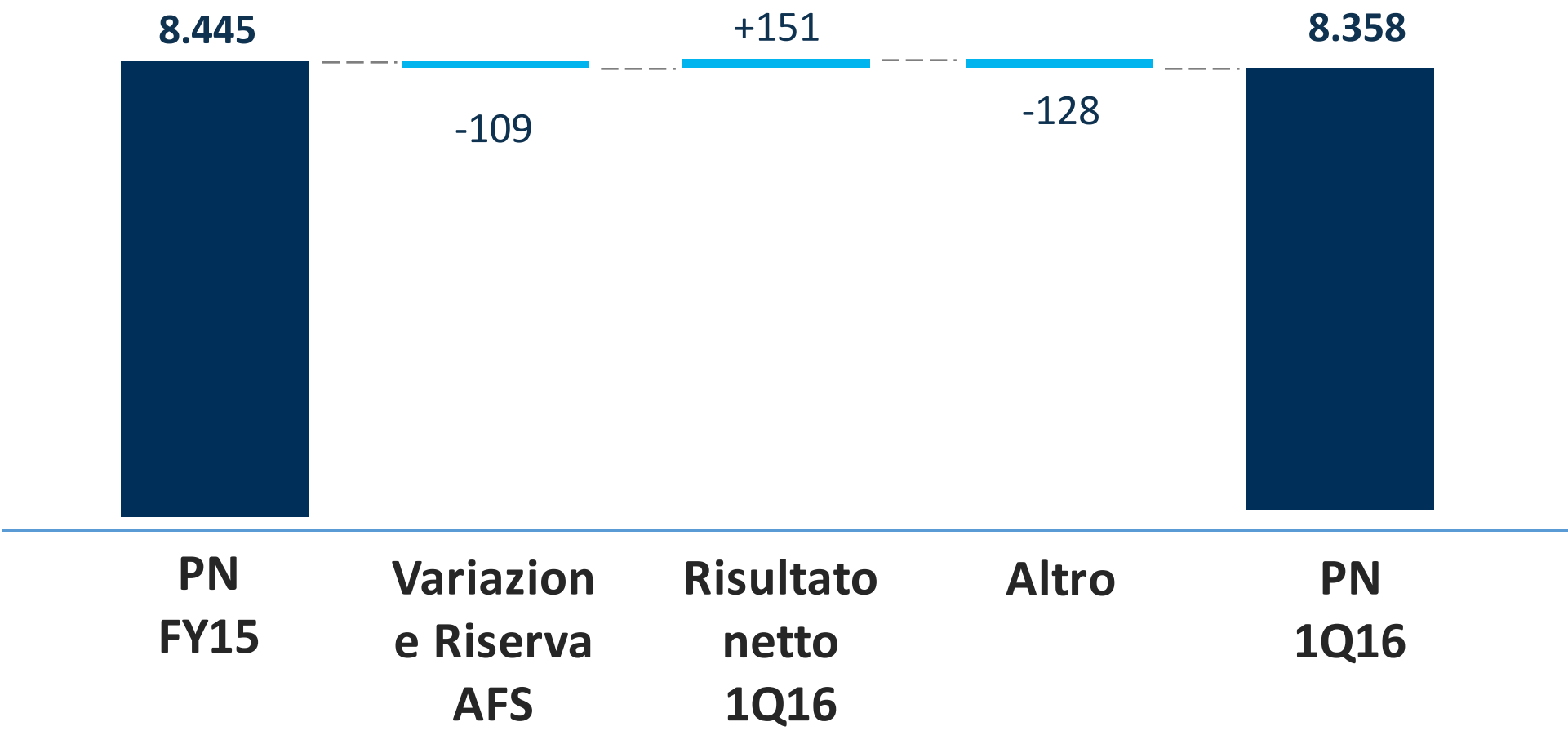
Redditi relativi alle compagnie assicurative del Gruppo Unipol, esclusi DDOR, Lawrence Life e classe D, partecipazioni in controllate, collegate, JV, investimenti in immobili e fondi immobiliari. Dati gestionali.

PATRIMONIO NETTO E RISERVA AFS

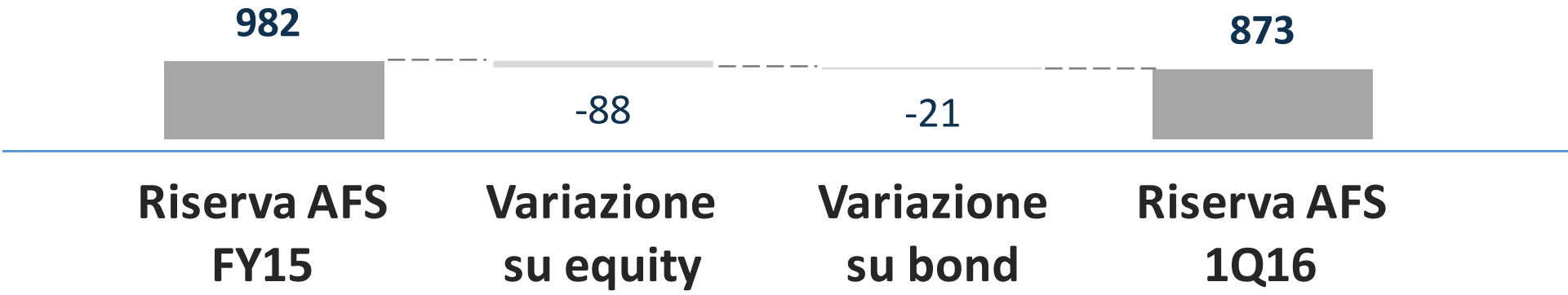
€mln

UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO

Patrimonio netto – roll forward

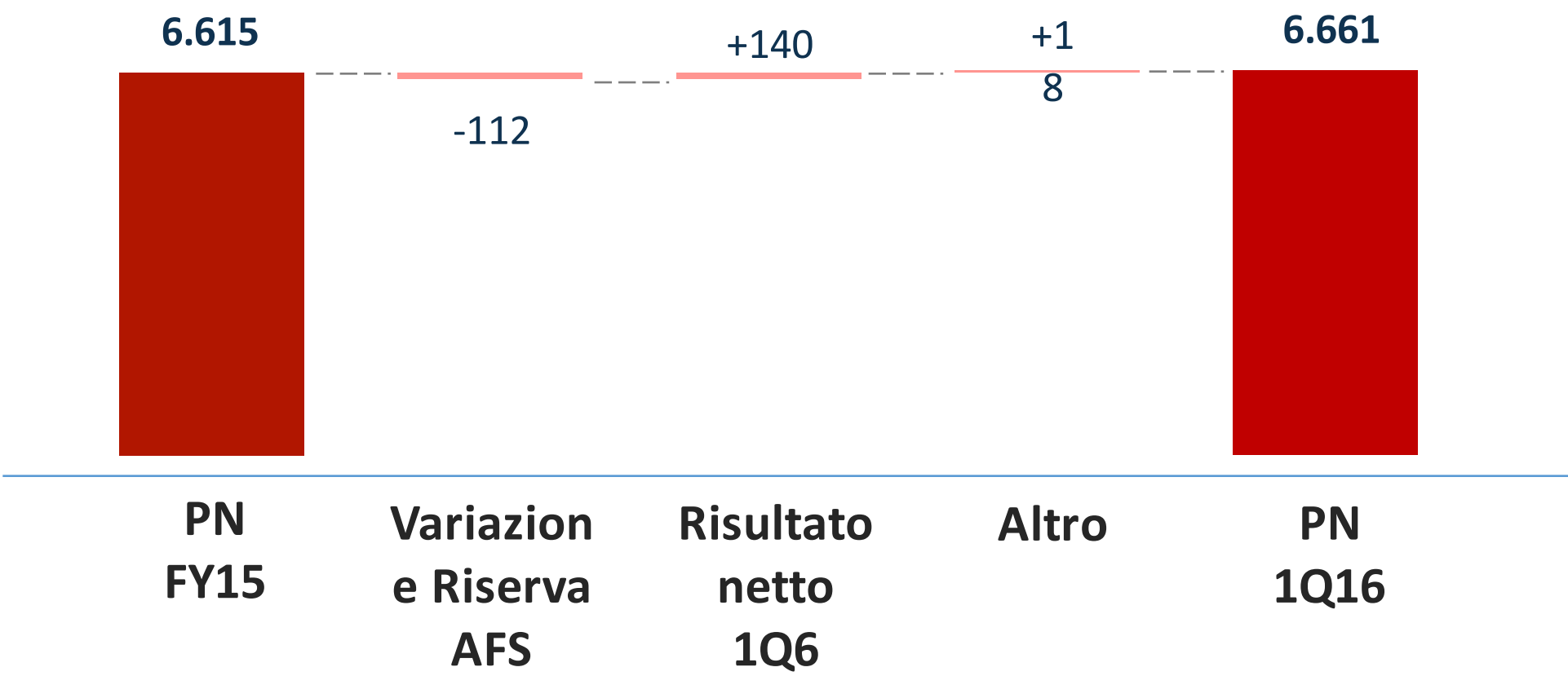


Variazione Riserva AFS

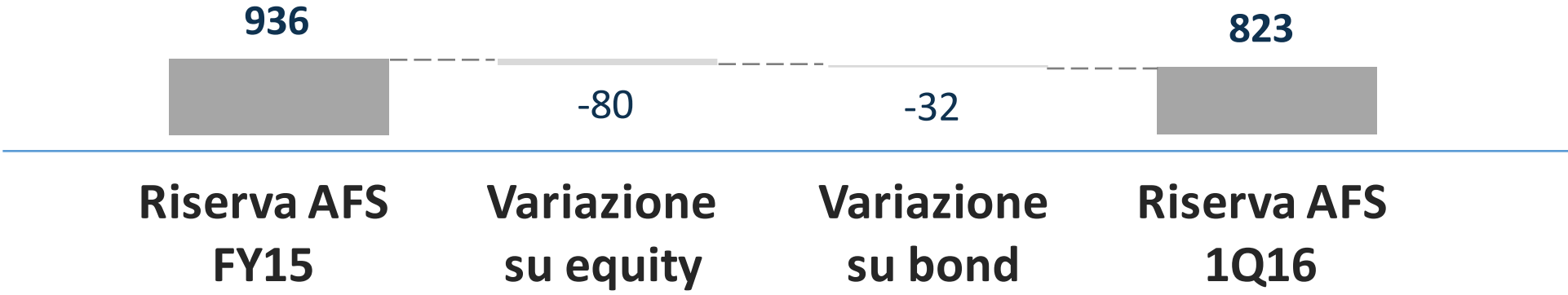


UNIPOLSAI

Patrimonio netto – roll forward



Variazione Riserva AFS

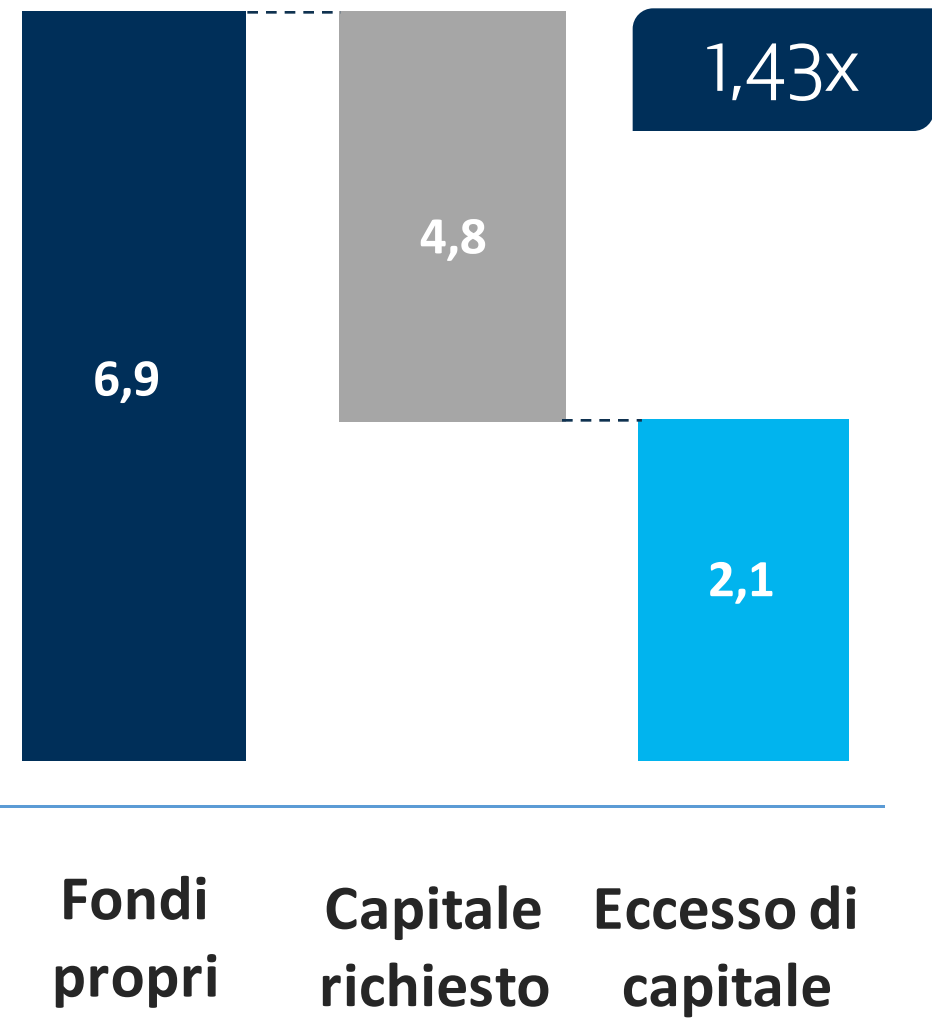


INDICATORI DI SOLIDITÀ
PATRIMONIALE 1Q16 – SOLVENCY II

€mln

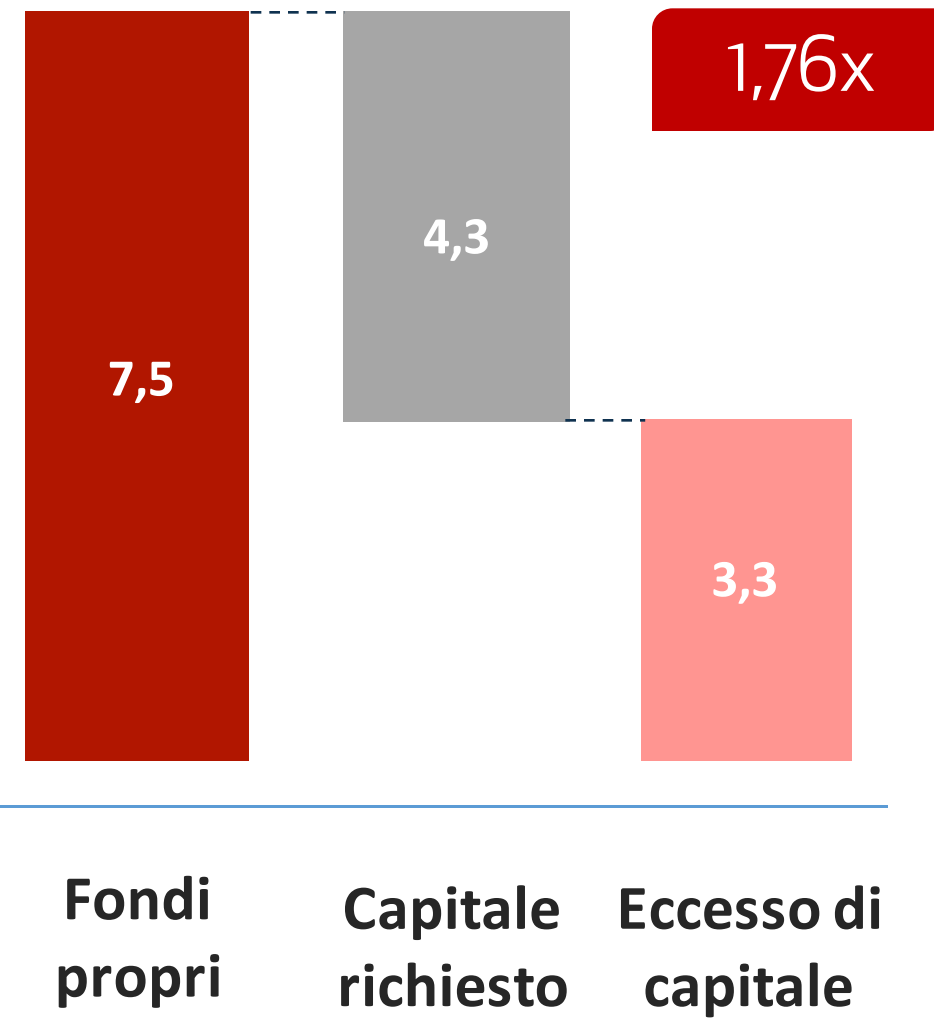
UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO

Solvency II (dati consolidati)

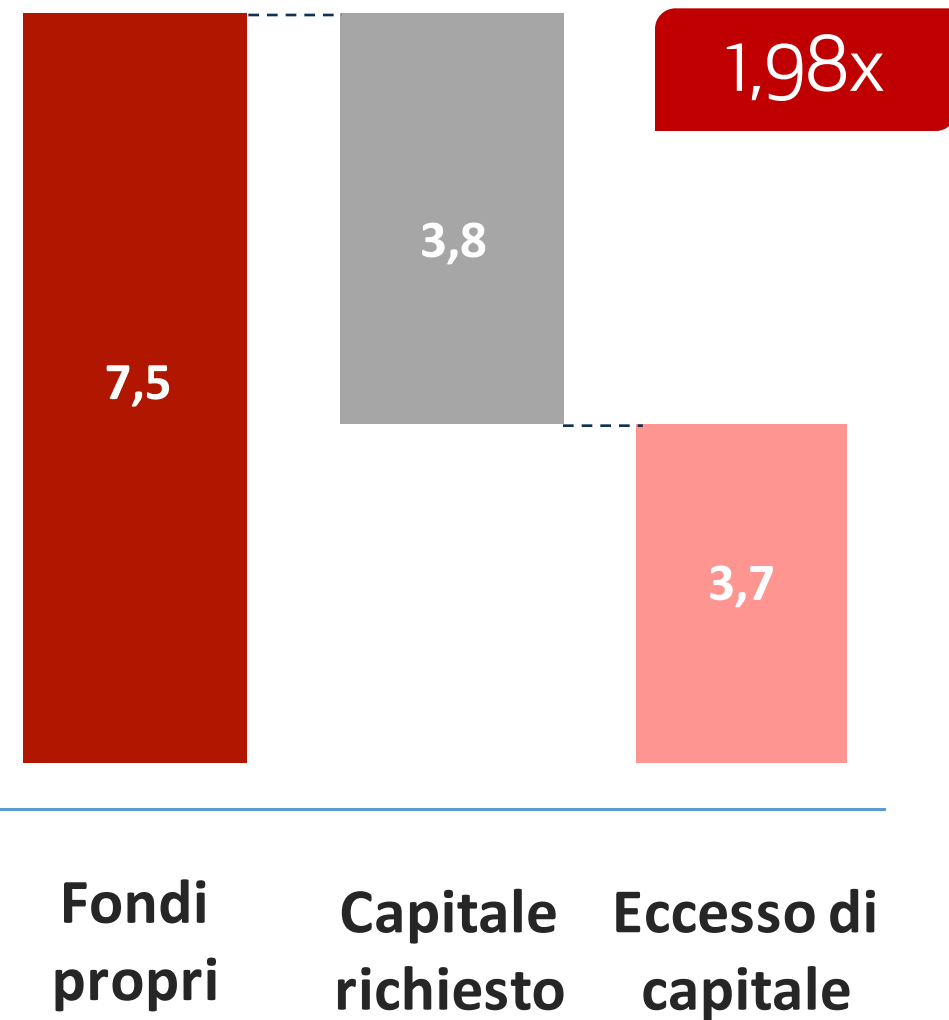


UNIPOLSAI

Solvency II (dati consolidati)



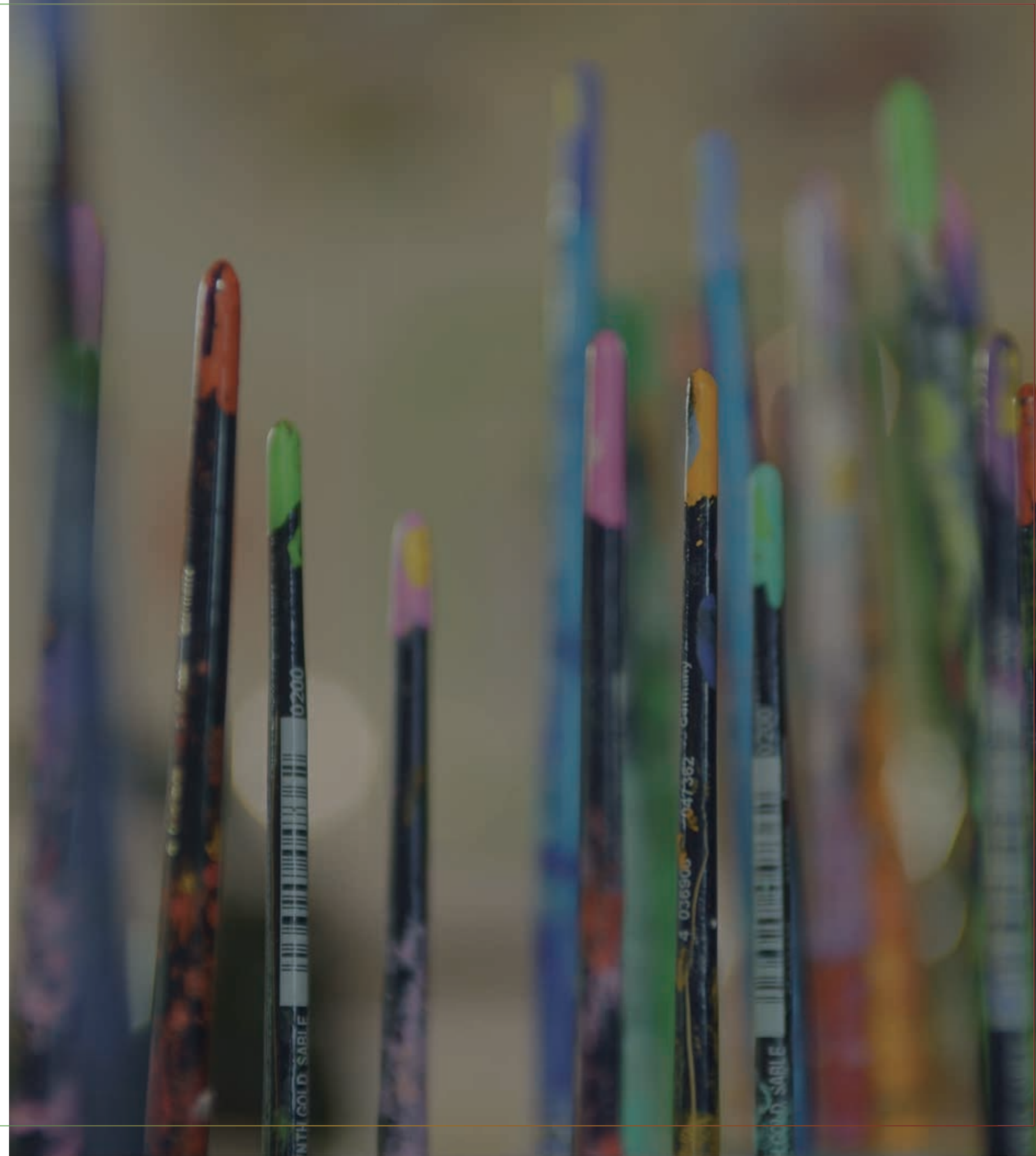
Solvency II (dati individuali)



Dati calcolati con l'utilizzo degli USP (Undertaking Specific Parameters) secondo l'attuale normativa

AVVISO

Il Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Unipol Gruppo Finanziario S.p.A. e di UnipolSai Assicurazioni S.p.A., Maurizio Castellina, 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.



CONTATTI INVESTOR RELATIONS

Adriano Donati

Head of Investor Relations

Tel +39 051 507 7063

investor.relations@unipol.it

investor.relations@unipolsai.it

Giancarlo Lana

Tel +39 011 66 57 642

Eleonora Roncuzzi

Tel +39 051 507 7063

Laura Marrone

Tel +39 051 507 2183

Giuseppe Giuliani

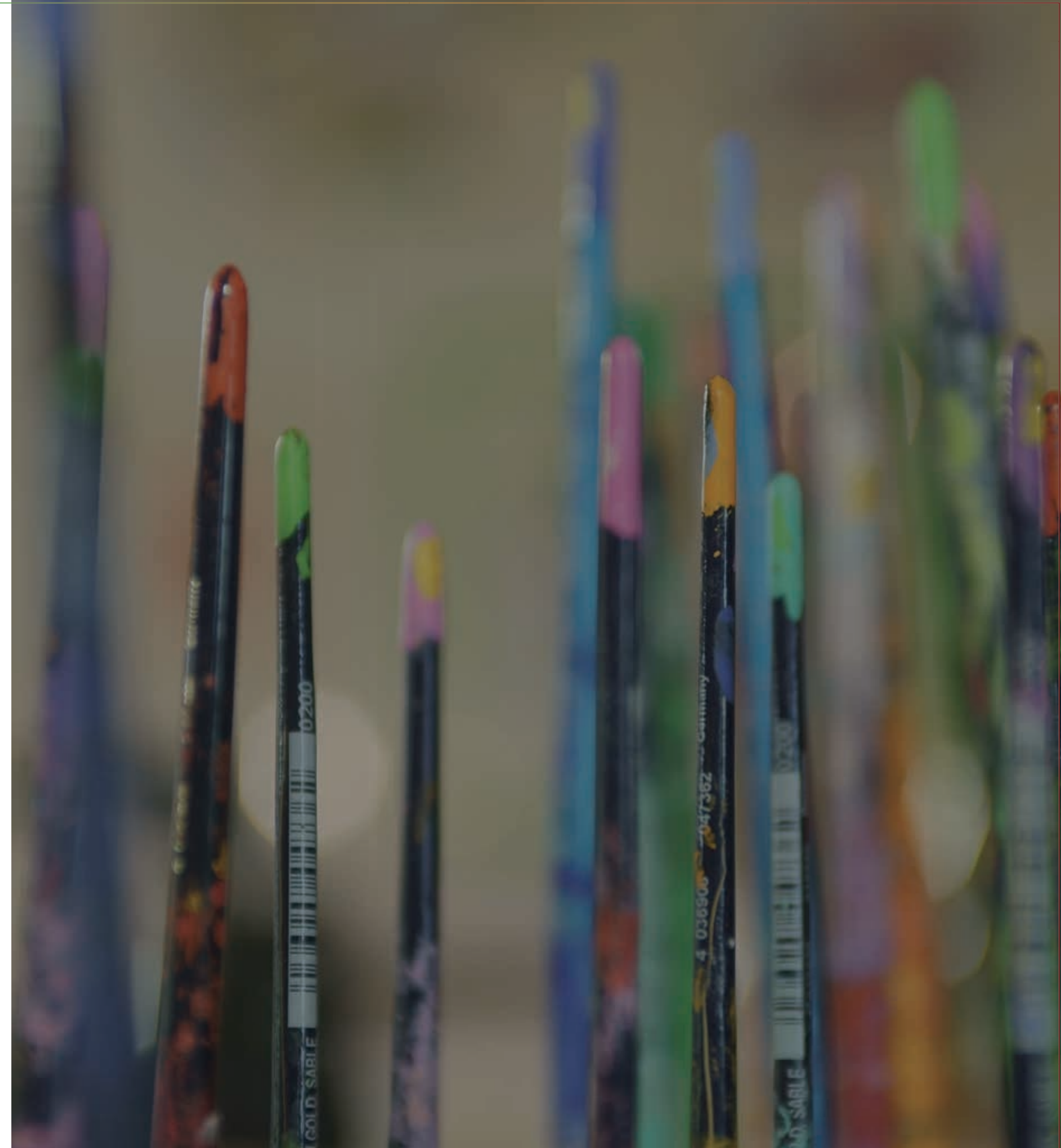
Tel +39 051 507 7218

Carlo Latini

Tel +39 051 507 6333

Silvia Tonioli

Tel +39 051 507 2371



The background is a vibrant, abstract composition of paint splatters and brush strokes in various colors including blue, red, yellow, green, and purple. Several paintbrushes are visible, some lying horizontally across the frame. A semi-transparent dark blue rectangular overlay covers the central portion of the image, serving as a backdrop for the text and logo.

Unipoltobe

PIANO INDUSTRIALE 2016-2018

