UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN

Stronger | Faster | Better

Unipol

INTRODUZIONE E MESSAGGI CHIAVE

Generato valore industriale e finanziario con il titolo Unipol best performer nel 2024
(1° tra le società incluse nel FTSE MIB© e Stoxx Europe 600 Insurance©)

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

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

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

Significativo valore azioni Unipol ancora inespresso

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

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

AGENDA

1 Opening New Ways 2022-2024 Risultati raggiunti

2 Contesto di mercato

3 Linee guida strategiche

4 Piano Industriale

5 Obiettivi e closing remarks

AGENDA

1 Opening New Ways 2022-2024 Risultati raggiunti

2 Contesto di mercato

3 Linee guida strategiche

4 Piano Industriale

5 Obiettivi e closing remarks

Target finanziari

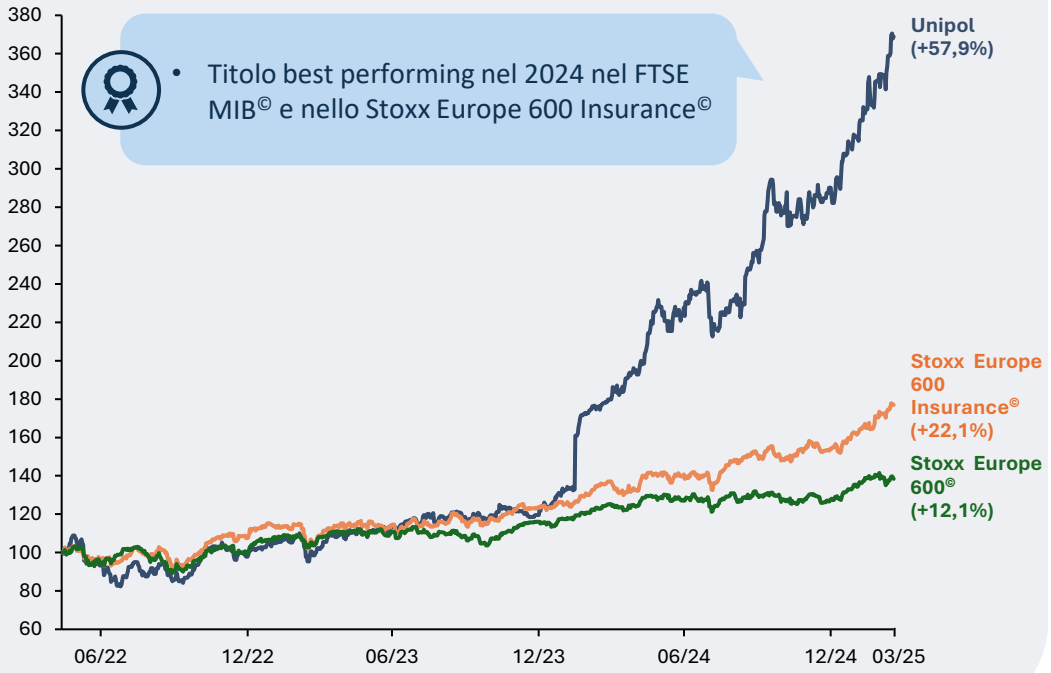
€mln | %	2022-2024 actual	2022-2024 target	2022-2024 actual vs target
Risultato netto consolidato cumulato[a]	**2.957**	**2.300**	**+29%**
Risultato netto Gruppo Assicurativo cumulato[b]	**2.319**	**2.104**	**+10%**
Dividendi cumulati[c]	**1.283**	**958**	**+34%**
Solvency 2 ratio (cons. PIM)	**212%[d]**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

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

Performance finanziaria

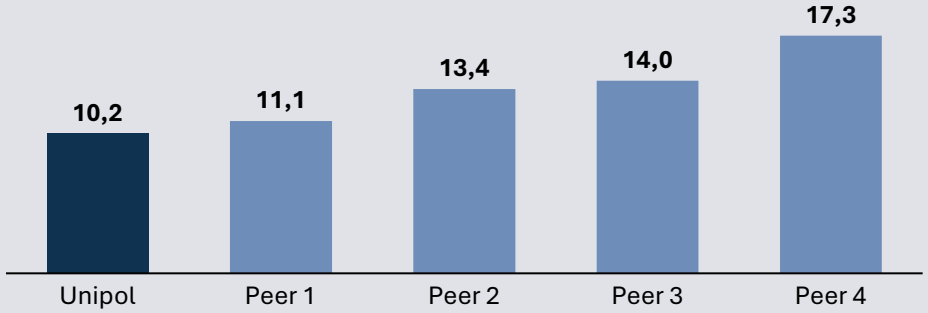
Total Shareholder Return Relativo[a]

(TSR annualizzato tra parentesi)

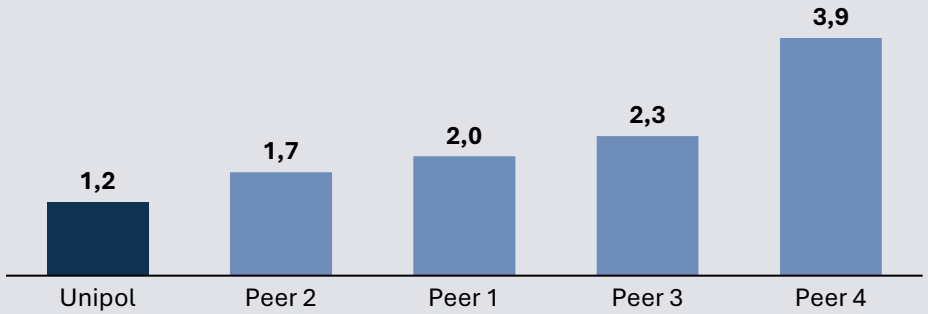


- Titolo best performing nel 2024 nel FTSE MIB© e nello Stoxx Europe 600 Insurance©

P/E 2024 ratio Unipol vs principali competitor[b]



P/BV 2024 ratio Unipol vs principali competitor[b]



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

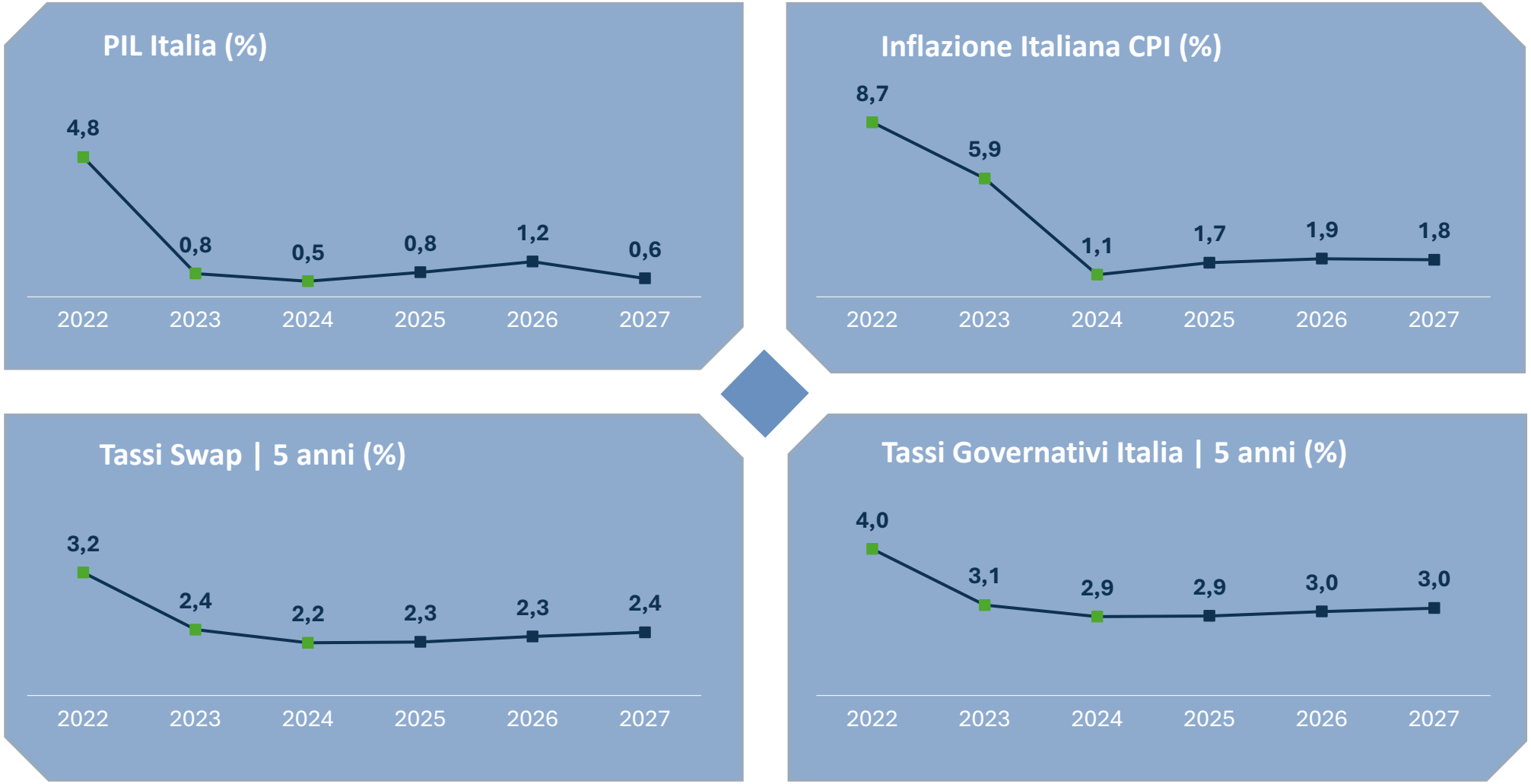
Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

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

AGENDA

1
Opening New Ways
2022-2024
Risultati raggiunti
2
Contesto di mercato
3
Linee guida strategiche
4
Piano Industriale
5
Obiettivi
e closing remarks

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



Fonte: Funzione Economic Research Unipol

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

	AUTO	DANNI NON AUTO	SALUTE	VITA
Premi	↗	↗↗	↗↗	→
Profittabilità	↗	→	→	→
Canali distributivi	▪ Il **canale agenziale** continua a crescere in valore assoluto e rimane **leader nel mercato Auto e Danni Non Auto** ▪ **Il canale bancario** si conferma un **driver della crescita** ▪ **Il contributo del canale digitale** si conferma **significativo nel business Auto** ▪ **Tutti i canali distributivi,** in particolare quello **bancario**, beneficiano della crescita del **business Salute**			**Il canale bancario** conferma la sua leadership nel **business Vita**

LO SCENARIO COMPETITIVO

INVECCHIAMENTO DELLA POPOLAZIONE

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

CAMBIAMENTO CLIMATICO

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

TECNOLOGIA & AI

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

COMPORTAMENTO DEL CONSUMATORE

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

AGENDA

1 Opening New Ways 2022-2024 Risultati raggiunti

2 Contesto di mercato

3 Linee guida strategiche

4 Piano Industriale

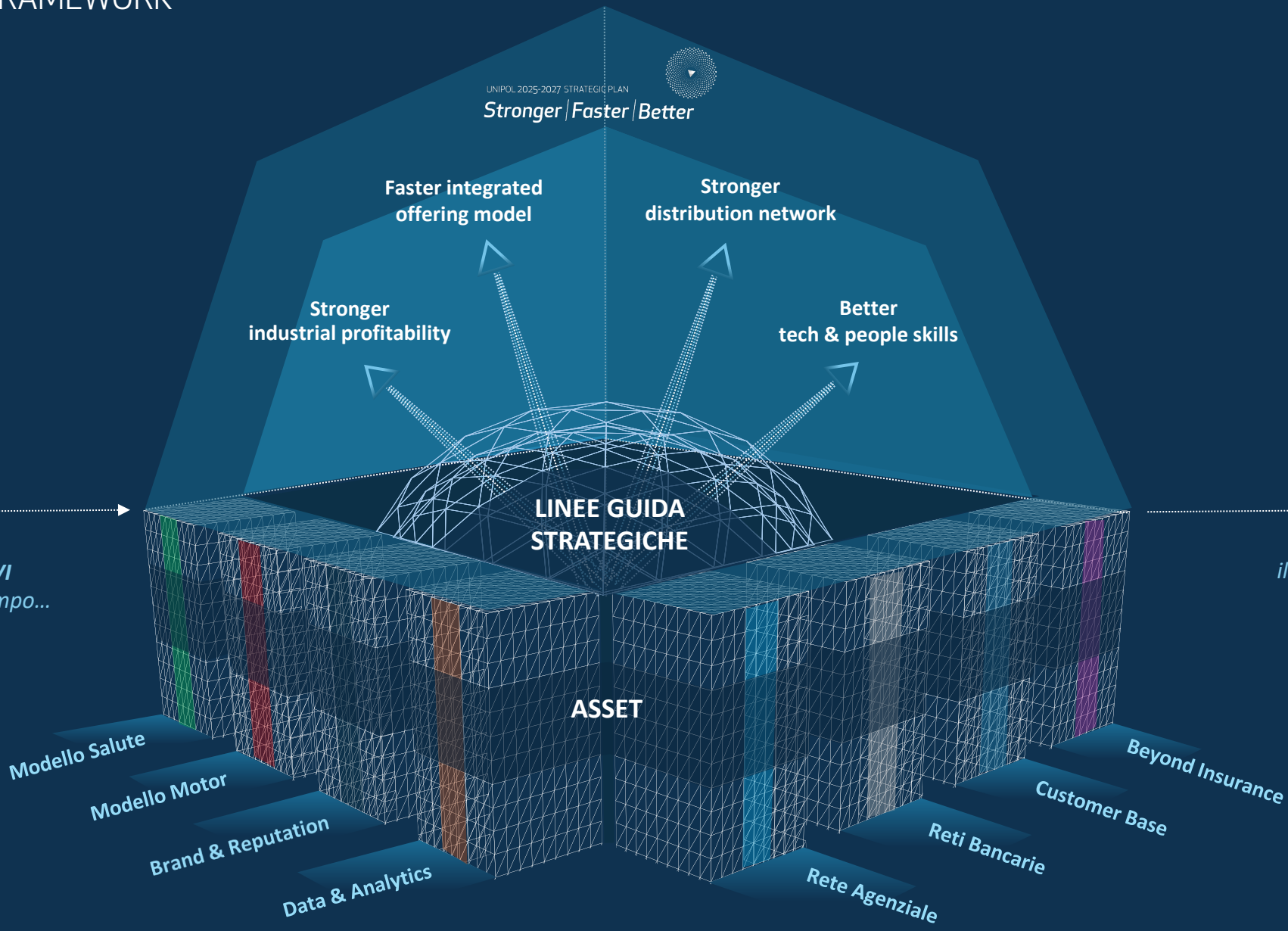
5 Obiettivi e closing remarks

STRATEGY FRAMEWORK

UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN
Stronger | Faster | Better

2025

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



2027

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

LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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

STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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

BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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

AGENDA

1 Opening New Ways 2022-2024 Risultati raggiunti

2 Contesto di mercato

3 Linee guida strategiche

4 Piano Industriale

5 Obiettivi e closing remarks

LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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

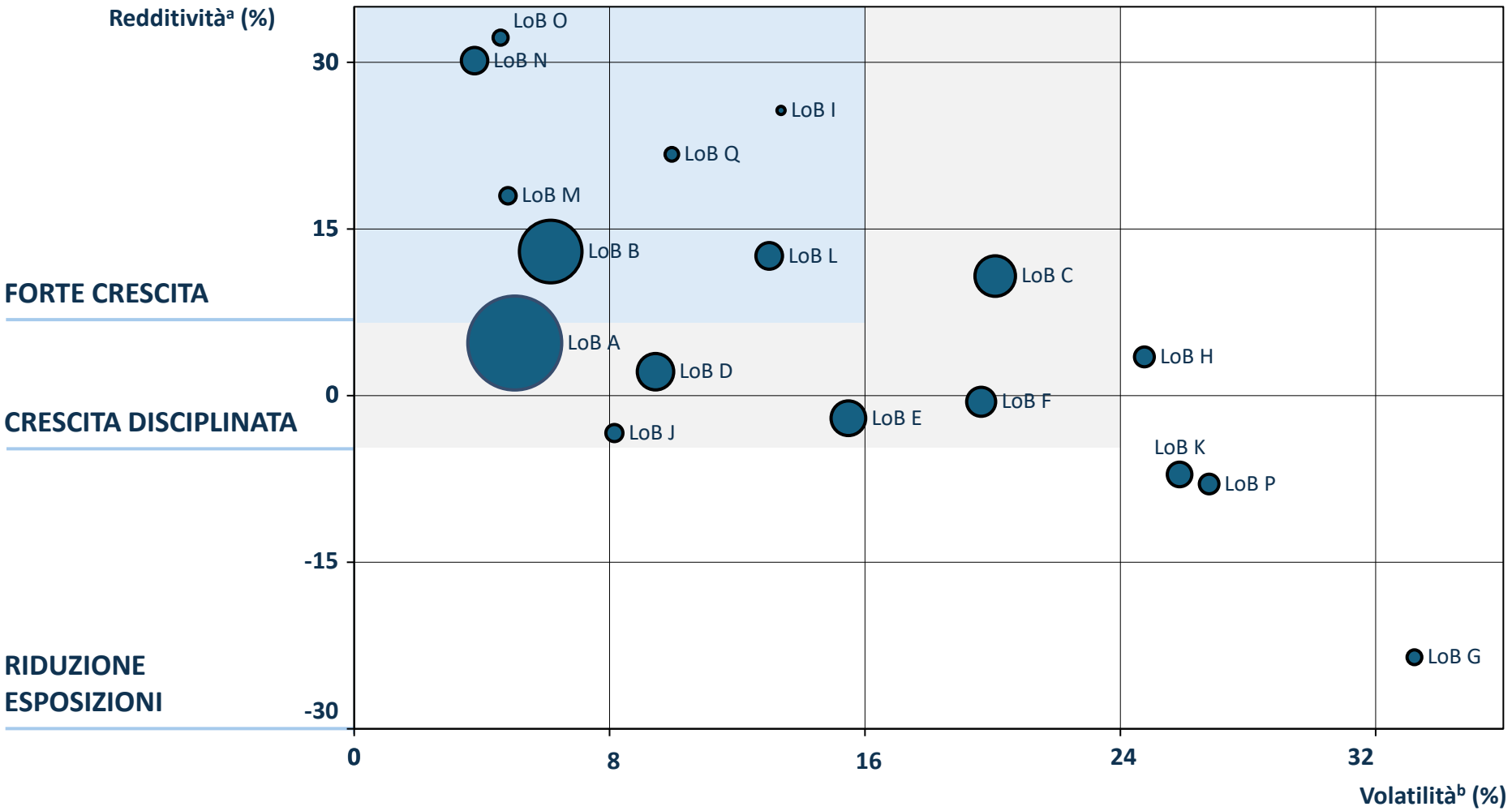
STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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

BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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

OTTIMIZZAZIONE RISK-BASED DEL PORTAFOGLIO



Line of Business (LoB)
Non esaustiva

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

Ottimizzazione rischio-rendimento del portafoglio in termini di linee di business e canali distributivi

IL MOTORE DI CREAZIONE DEL VALORE ASSICURATIVO

SVILUPPO DISCIPLINATO

De-risking e gestione delle esposizioni

Ingegneria di prodotto

Velocità di manovra

- Value drivers Auto
- Value drivers Non Auto
- Value drivers Vita e Salute

VALUE DRIVERS AUTO

ASSET

Modello Motor

~76% velocità di liquidazione esercizio corrente RCA

Network di **2.876 carrozzerie** e **211 centri UnipolGlass**

Data & Analytics

6mld di viaggi registrati dalle Unibox nel 2024

Oltre 130 variabili di pricing Auto

Customer Base

>10mln di veicoli assicurati

~84% retention RCA

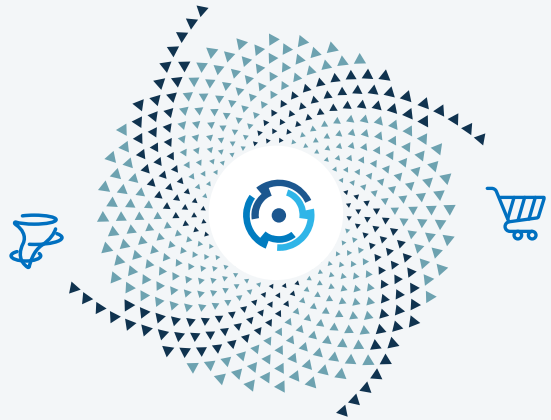
Algoritmi AI/ML
per **migliorare** i modelli
di retention, conversion e **di profittabilità**

PRICING & UNDERWRITING

Modello liquidativo **lesioni più efficace** nel **contenere** il **costo**

Industrializzazione della gestione dei sinistri gravi

LIQUIDAZIONE



OFFERTA

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

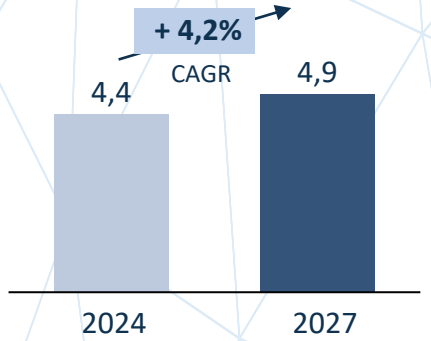
Evoluzione dell'offerta **per il canale flotte, car maker e dealer**

TELEMATICA

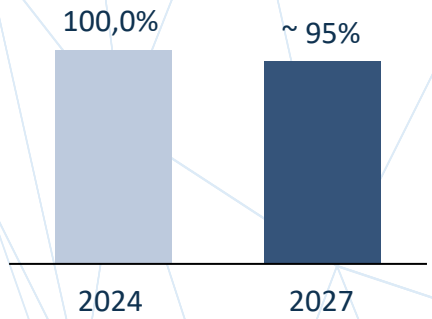
Sviluppo e integrazione del **device Smart Move nell'offerta telematica omnicanale**

TARGET 2027

Raccolta premi Auto di Gruppo (€mld)



CoR Auto di Gruppo



Rafforzamento della redditività con l'uso avanzato di data e analytics e lo scale-up della piattaforma omnicanale

VALUE DRIVERS NON AUTO

ASSET

Data & Analytics

~600 Data scientist e AI expert

Customer Base

~16,9mln Clienti del Gruppo

~ 88% retention Non Auto

Brand & Reputation

Unipol brand **Top of Mind**

Ingegneria di prodotto e **sofisticazione del pricing dinamico** su new business e rinnovi

PRICING & UNDERWRITING

Nuovo modello di **liquidazione dei sinistri Nat Cat**

Industrializzazione della gestione dei sinistri **Property** e **RCG**

LIQUIDAZIONE

OFFERTA

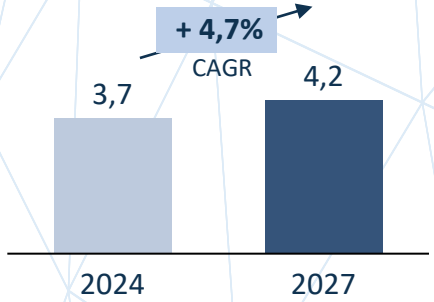
Offerta **Nat Cat** con focus sulla **gestione disciplinata delle esposizioni**

GESTIONE DEL PORTAFOGLIO E VELOCITÀ DI MANOVRA

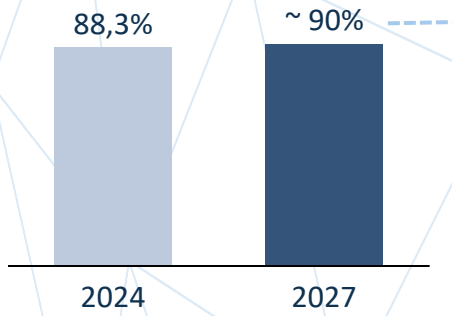
Aumento della **velocità di manovra** attraverso un **approccio innovativo** nella gestione del portafoglio

TARGET 2027

Raccolta premi Non Auto di Gruppo[a] (€mld)



CoR Non Auto di Gruppo[a]



Effetto stima probabilistica dei sinistri **Nat Cat**

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

Ingegneria di prodotto più efficace grazie al supporto dall'AI e maggiore velocità di manovra attraverso de-risking e gestione delle esposizioni

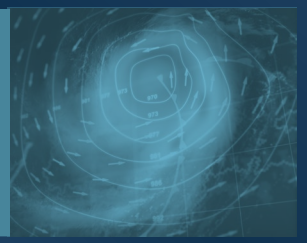
Illustrativo per la linea di business Property

FATTORI ABILITANTI

Analisi perizie sinistri eventi atmosferici con AI

Arricchimento delle basi dati tramite DB esterni

Mappe rischiosità



Nuove variabili tariffarie

- Presenza di piani interrati
- Area (m^2) di pannelli fotovoltaici
- Rapporto tra area pannelli fotovoltaici e tetto
- Parametri territorio

Nuovi livelli di garanzie e controlli

- Nuovi livelli di franchigie/massimali
- Impianti fotovoltaici
- Caduta alberi

Migliore **pricing** e **selezione del rischio** per la nuova produzione

Aumento della precisione nella gestione del portafoglio

Miglioramento della **redditività prospettica** del **portafoglio**

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

VELOCITÀ DI MANOVRA

BENEFICI CLIENTE

Nessun vincolo contrattuale	**Nessun vincolo**
Maggiore flessibilità e libertà in fase di rinnovo	**Maggiore flessibilità**
Piena trasparenza informativa con condizioni chiare e semplici	**Trasparenza**

ELIMINAZIONE DELLA TACITA PROROGA PER I RAMI ELEMENTARI

BENEFICI COMPAGNIA

Reputazione	Maggiore percezione di trasparenza e fiducia da parte dei Clienti con benefici sulla retention
Velocità	Capacità di reagire velocemente ai cambiamenti economici e ambientali
Ottimizzazione	Relazione più serena in fase di rinnovo/assenza disdetta

Aumentare la velocità di manovra del portafoglio a vantaggio dei Clienti e della Compagnia

DE-RISKING E GESTIONE DELLE ESPOSIZIONI

2024 vs 2023	TERREMOTO	INONDAZIONE	TEMPESTA
Premi[a]	+8%	+17%	+33%
Perdita probabilistica annua attesa	-9%	-15%	-14%

Fattori chiave di successo

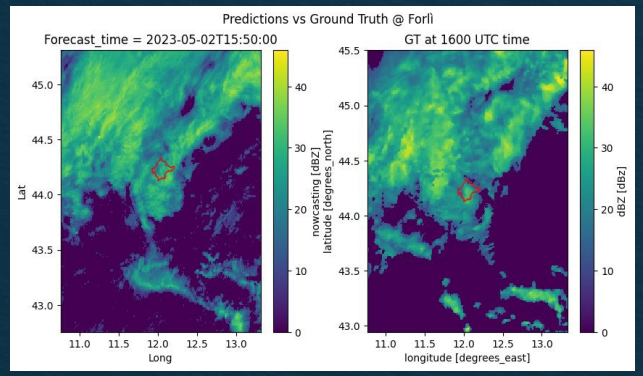
- Ingegneria di prodotto
- Rete Agenziale
- Resilienza della retention
- Reputazione del Gruppo

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

Gestione delle esposizioni eseguita con successo e profondamente radicata nella strategia di Unipol

NUOVO MODELLO SINISTRI NAT CAT

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



ALERT REAL TIME

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

CLAIMS BUSINESS MANAGEMENT

Stima dell'impatto immediata e scelta della migliore strategia liquidativa

ORCHESTRATORE AUTOMATICO DI PROCESSO

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

Applicazioni AI in ambito Sinistri

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

VALUE DRIVERS VITA E SALUTE

ASSET

Modello Salute

Centri sanitari di proprietà del Gruppo (~50)

Primo network convenzionato in Italia, con **centrale operativa proprietaria**

Customer Base

~11mln di Clienti **Salute** di Gruppo

~2,5mln di Clienti **Vita** di Gruppo

Brand & Reputation

Unipol brand **Top of Mind**

OFFERTA

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

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

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

INNOVAZIONE

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

ECCELLENZA TECNICA E OPERATIONS

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

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

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

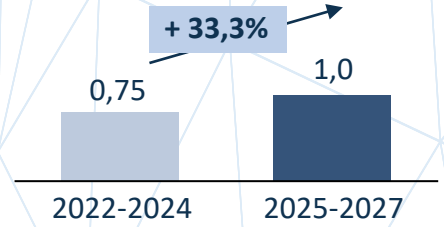
DISTRIBUZIONE

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

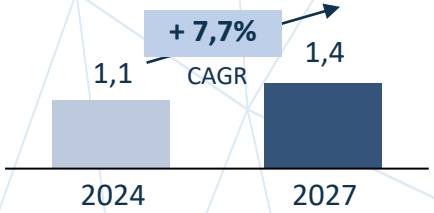
Rafforzare la **leadership** nei **Fondi Pensione e nei Fondi Sanitari**

TARGET 2027

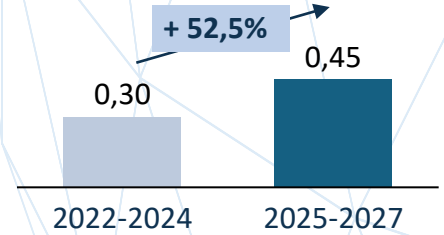
Valore Nuova Produzione Vita di Gruppo[a] (€mld)



Raccolta premi Salute di Gruppo[b] (€mld)



Risultato servizi assicurativi Salute di Gruppo[c] (€mld)



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

Rafforzare il modello integrato assicurazione-servizi a beneficio dei Clienti

LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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

STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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

BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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

unica Unipol

UnipolRental NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Nuovo modello di business rivolto alla clientela retail e al noleggio di veicoli usati

Nuovo processo di pricing dinamico

Nuovo modello di logistica

UniSalute SPECIALISTI NELL'ASSICURAZIONE SALUTE

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

UnipolMove

Arricchimento della value proposition

Ampliamento dei canali di vendita

Design di processi customer-centric

SiSalute SPECIALISTI NEI SERVIZI SALUTE

Orchestratore e fornitura di servizi

Santagostino LA TUA SALUTE

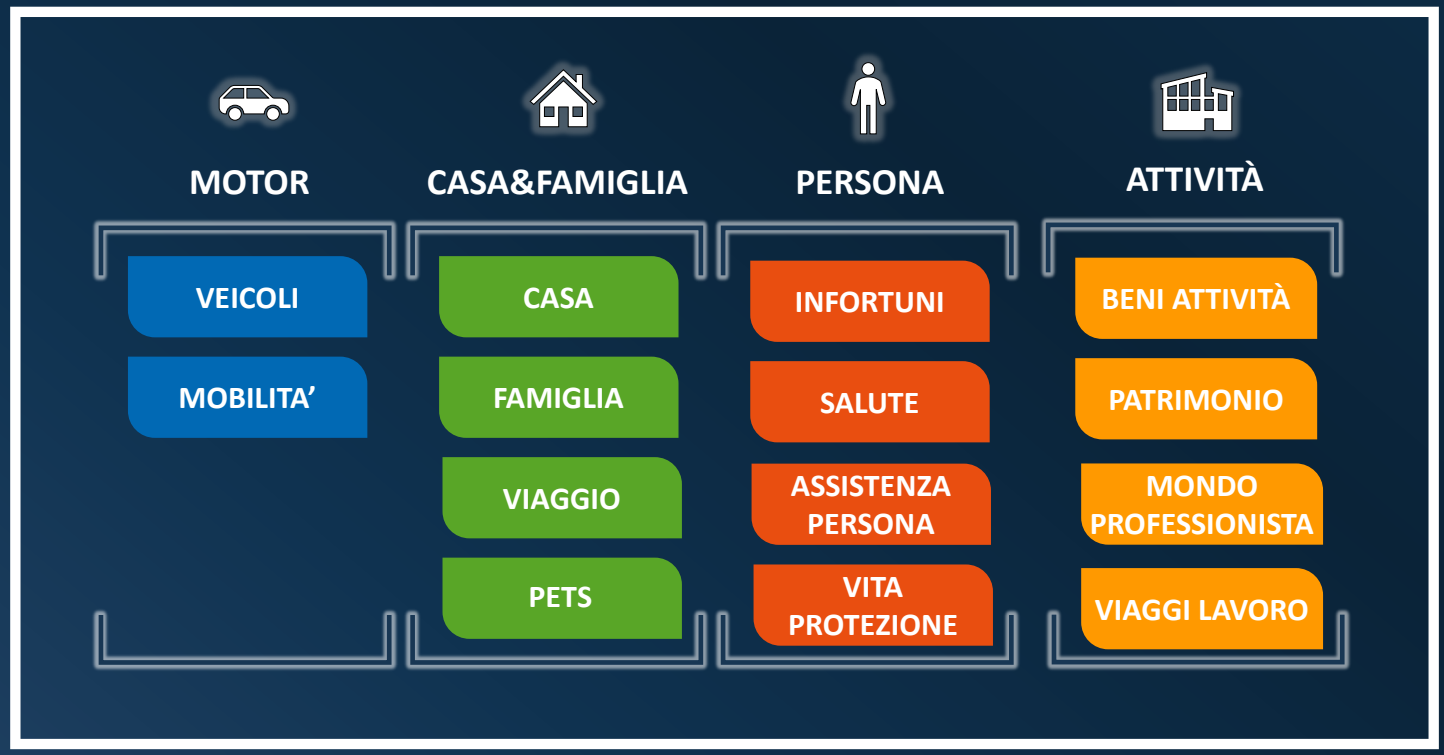
Network primario con espansione geografica dei centri medici

Nuove offerte cliniche basate sulle esigenze dei Clienti con NPS best-in-class

Evoluzione phygital

UNICA UNIPOL: PIATTAFORMA DI OFFERTA INNOVATIVA E DATA-DRIVEN

unica
Unipol



Unica offerta
4 aree assicurative
e 14 ambiti di protezione

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

Modello di vendita omnicanale
e piena integrazione con i canali digitali

Maggior eccellenza tecnica
sia del nuovo business
che del portafoglio esistente

Nuovo modello operativo
sia in termini di sistema informativo
che di processi

Offerta assicurativa completa e personalizzata
che copre molteplici bisogni con una esperienza Cliente innovativa

OFFERTA PHYGITAL SALUTE

VIRTUAL CARE
Consulenza medica, psicologica e nutrizionale digitale

NUOVA OFFERTA ASSICURATIVA DIGITALE
Offerta modulare basata su più livelli di copertura

CARE MANAGER
Supporto e assistenza specialistica forniti da SiSalute

MODULI TEMATICI E OPZIONALI
Flessibilità di personalizzare l'offerta in autonomia in base alle preferenze e alle esigenze del Cliente

SANTAGOSTINO
Network primario di centri medici

COMPLETAMENTE OMNICANALE
Integrata con la rete fisica

Offerta integrata Salute, omnicanale e modulare, abbinata ai servizi sanitari, per cogliere la crescente domanda in ambito Salute

NUOVA OFFERTA CONGIUNTA TELEMATICA E TELEPEDAGGIO

Faster integrated offering model

TELEMATICA

- Tariffazione Pay per Use e stile di guida
- Rilevamento di incidenti
- Ricostruzione degli incidenti
- Assistenza stradale
- Informazioni real-time

DISPOSITIVO UNICO SMART MOVE

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

Kernel Core

DSRC Battery

SERVIZI DI TELEPEDAGGIO

- Telepedaggio autostradale
- Accesso ZTL
- Parcheggi
- Rifornimento
- Pagamento di multe e bollo
- Altri servizi di mobilità

Potenziamento delle sinergie tra telematica, offerta di sistemi di pagamento e assicurazione

LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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

STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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

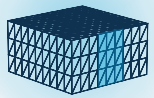
BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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

STRONGER AGENCY NETWORK

ASSET

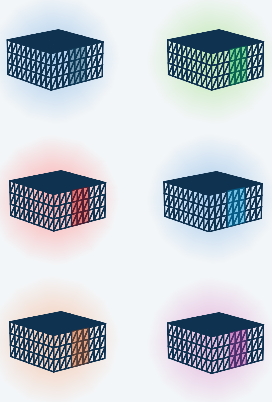
Rete Agenziale



~3.700 Agenti

~1.600 Specialisti

~25.000 tra Subagenti e Personale di Agenzia



Asset del Gruppo a supporto della **prima Rete Agenziale in Italia**

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

Supporto allo **sviluppo** della **nuova generazione** di Agenti

OMNICANALITA'

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

SPECIALISTI

NUOVO SISTEMA CRM

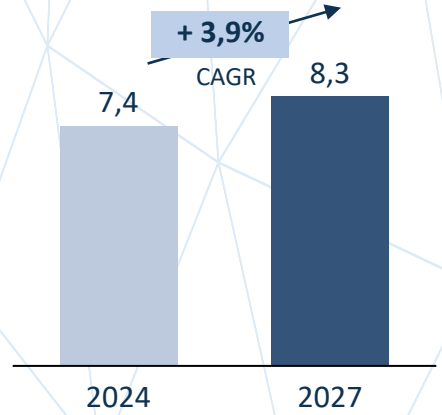
Nuovo **sistema di CRM avanzato** per supportare la **strategia commerciale** e di **targeting**, consolidando la **centralità del Cliente**

ALLOCAZIONE DELLA CAPACITY COMMERCIALE

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

TARGET 2027

Raccolta premi Danni[a] (€mld)

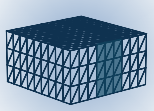


Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

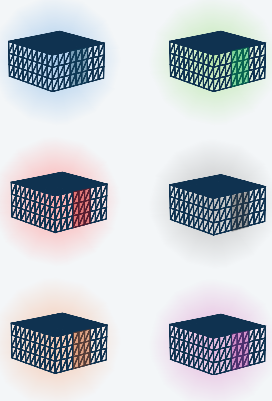
Modello distributivo omnicanale value-driven incentrato sulle capacità della Rete Agenziale e potenziato da tecnologia e specializzazione

ASSET

Brand & Reputation



Reputazione di Unipol a supporto del canale bancario



Piattaforma Bancassurance dedicata basata sugli **asset di Unipol**

Uniport – nuova piattaforma IT bancassurance

Evoluzione del **supporto alla clientela**

MODELLO DISTRIBUTIVO

OFFERTA DANNI

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

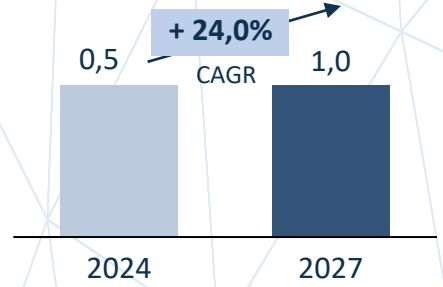
OFFERTA VITA

Potenziamento dell'**offerta capital-light**

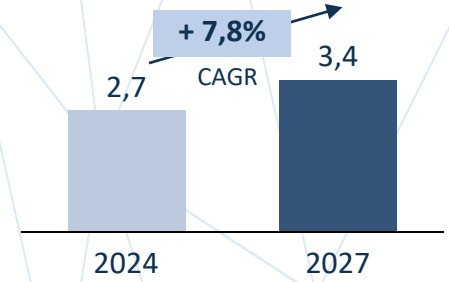
Rafforzamento del business **protezione** con **soluzioni in abbinamento**

TARGET 2027

Raccolta premi Danni[a] (€mld)



Raccolta premi Vita[b] (€mld)



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

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

LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE

STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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

STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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

BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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

BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

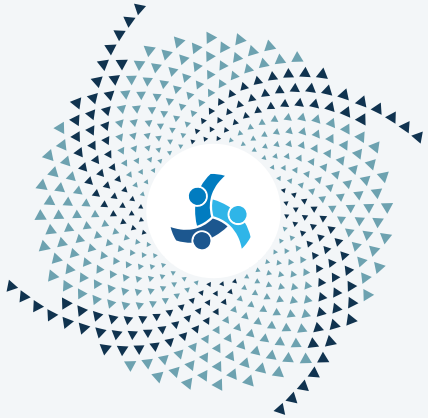
AI SOLUTIONS

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

PEOPLE JOURNEY

Ricambio generazionale e **workforce planning** a **medio-lungo termine**

Valutazione **multidimensionale** delle performance



TECH PLATFORM

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

PEOPLE SKILLS

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

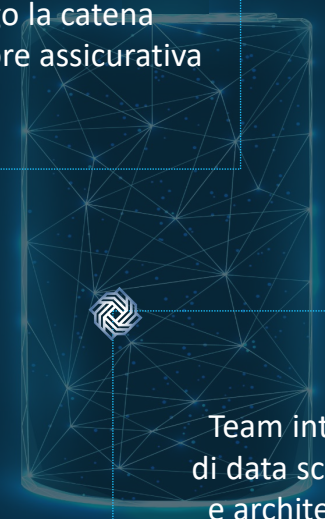
TARGET 2027

Investimenti tech 2025-2027	**500 €mln**
Tech, digital e data scientist 2025-2027	**400 nuove assunzioni**

Evoluzione tecnologica e sviluppo di nuove competenze per accelerare la strategia di business, automatizzare i processi e aumentare la produttività

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

Elevata quantità di dati lungo la catena del valore assicurativa



Team interno di data scientist e architetti IT

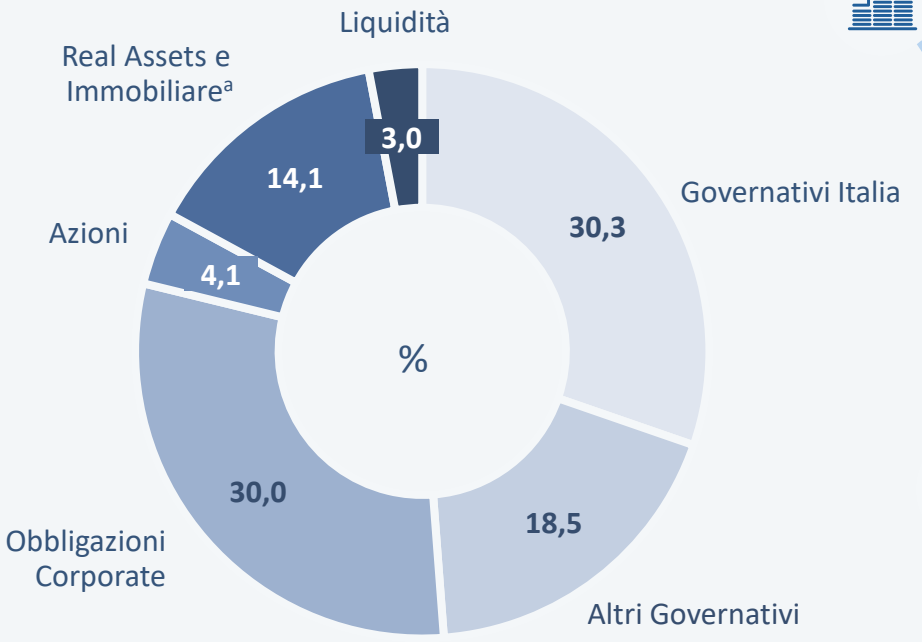
...e la loro scalabilità lungo l'intera value chain

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

Sviluppo di soluzioni AI per evolvere il modello operativo e ridurre le attività a basso valore aggiunto

ASSET ALLOCATION STRATEGICA

2024



2027

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

Strategia di ALM-AAS[b] volta ad **ottimizzare la generazione di capitale** nel lungo periodo e **minimizzarne la volatilità**

Consolidamento degli investimenti **real assets**

Progressiva riduzione del leverage

TARGET 2027

Trattenuto medio finanziario Vita[c]	
2024	**1,0%**
2027	**1,1%**

Rendimento cedole e dividendi[d]	
2024	**4,2%**
Media 2025-2027	**3,8%**

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

SOSTENIBILITA' – AMBITI E TARGET

AMBITI	PRINCIPALI INIZIATIVE DI PIANO	TARGET
CONTRIBUIRE ALLA RESILENZA DI IMPRESE E PERSONE AL CAMBIAMENTO CLIMATICO	▪ Offerta Nat Cat con focus su sviluppo disciplinato esposizioni ▪ Modello liquidativo Nat Cat ▪ Ingegneria di prodotto	**Oltre 600 €mln** di capitale allocato (SCR Nat Cat) per la copertura obbligatoria delle imprese
SUPPORTARE LA POPOLAZIONE NELLE RISPOSTE AI BISOGNI DI SALUTE E BENESSERE	▪ Offerta phygital Salute ▪ Potenziamento delle sinergie tra prevenzione e protezione ▪ Boost canali distributivi per potenziare offerta Salute retail	Prestazioni sanitarie erogate nel triennio 2025-2027 pari a **~16 mln** NPS prestazioni network proprietario **>75**
SOSTENERE LA TRANSIZIONE AMBIENTALE	▪ Offerta telematica (greenbox) e telepedaggio ▪ Noleggio veicoli usati ▪ Adesione a Insurance Transition to Net Zero (FIT)	Target net zero Scope 1 e 2 (al 2030)[a] : **-63%** Target net zero Scope 3 (al 2030)[a,b] : **-50%** **40%** di prodotti a valenza ambientale e sociale[a,c]
GOVERNARE IL RICAMBIO GENERAZIONALE, L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA E DELLE NUOVE COMPETENZE	▪ Governance sviluppo soluzioni AI ▪ Evoluzione competenze AI ▪ Assunzioni tech, digital e data scientist ▪ Ricambio generazionale e workforce planning	**170.000 ore di formazione** erogate in ambito tech, digital, data science e AI nel triennio 2025-2027

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

AGENDA

1 Opening New Ways 2022-2024 Risultati raggiunti

2 Contesto di mercato

3 Linee guida strategiche

4 Piano Industriale

5 Obiettivi e closing remarks

KPI Assicurativi

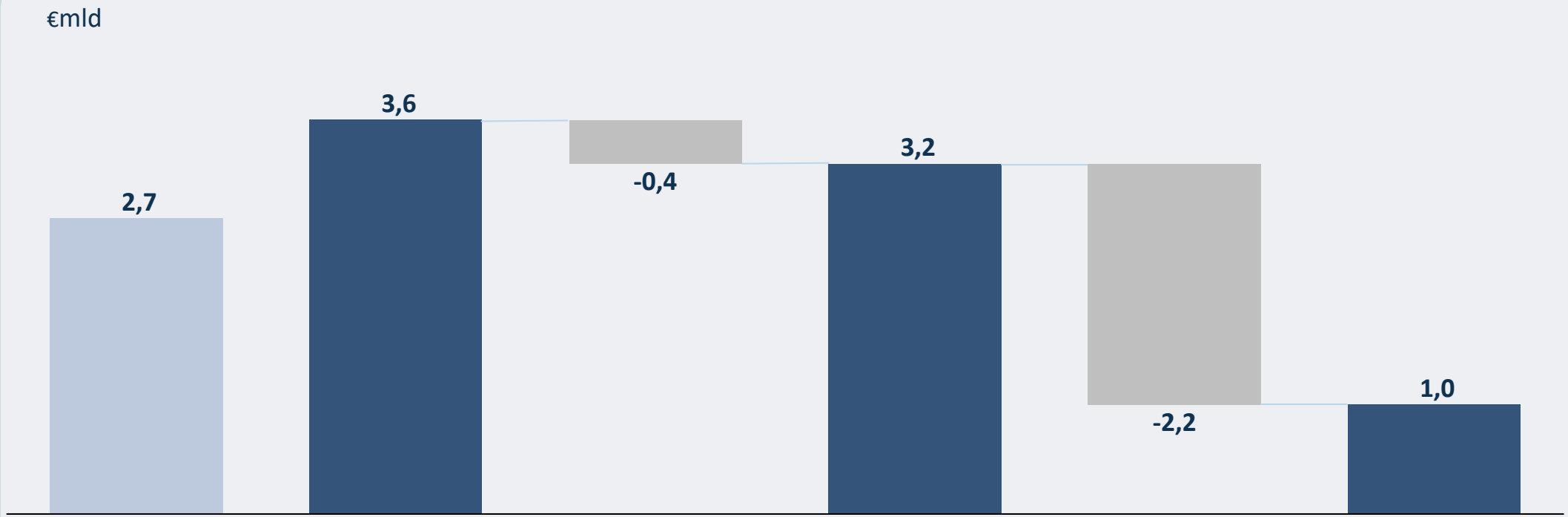
	Target 2027	Δ vs 2024
Premi Danni	**10,6 €mld**	**+ 4,9% CAGR**
di cui Auto	4,9 €mld	+ 4,2% CAGR
di cui Non Auto[a]	4,2 €mld	+ 4,7% CAGR
di cui Salute	1,4 €mld	+ 7,7% CAGR
CoR Danni	**92,0%**	**- 1,6 p.p.**
Premi Vita	**7,4 €mld**	**+ 4,8% CAGR**

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

KPI Finanziari

	Target cumulato 2025-2027	
Risultato netto consolidato 2025-2027	3,8 €mld	
Risultato netto Gruppo Assicurativo 2025-2027	3,4 €mld	~+13% EPS CAGR 24-27
Dividendi 2025-2027	2,2 €mld	~+10% DPS CAGR 24-27

GENERAZIONE DI CAPITALE



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

CLOSING REMARKS

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

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

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

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

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

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

NOTE (1/2)

PAGINA 2

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

PAGINA 5

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

PAGINA 6

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

PAGINA 16

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

PAGINA 19

a. Escluso il business Salute

PAGINA 22

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

NOTE (2/2)

PAGINA 24
a. CSM Nuova Produzione IFRS 17 e New Business Value Unit Linked
b. Premi di Arca Assicurazioni e Unipol Assicurazioni S.p.A. riferiti esclusivamente al ramo ministeriale Malattia, UniSalute raccolta totale Danni
c. Risultato IFRS 17 (2022 Saldo tecnico IFRS 4)

PAGINA 31
a. Include la raccolta premi di Unipol Assicurazioni S.p.A. e UniSalute (attraverso la Rete Agenziale)

PAGINA 32
a. Include raccolta premi di Arca Assicurazioni (compreso segmento protezione Arca Vita) e UniSalute attraverso la bancassicurazione
b. Include raccolta premi di Arca Vita (escluso segmento protezione)

PAGINA 36
a. Include Investimenti alternativi
b. ALM: Asset and Liability Management, AAS: Asset Allocation Strategica
c. Perimetro di Gruppo, solo Gestioni Separate
d. Danni e Vita Patrimonio Libero

PAGINA 37
a. Gli obiettivi sono soggetti agli andamenti di mercato e ai vincoli geopolitici
b. Portafogli di listed equities e publicly traded corporate bonds gestiti direttamente
c. Target relativo sia all'ambito «Sostenere la transizione ambientale» che all'ambito «Supportare la popolazione nelle risposte ai bisogni di salute e benessere»

PAGINA 39
a. Escluso business Salute

PAGINA 41
a. Al netto dell'impatto fiscale

DISCLAIMER

Nella presentazione sono contenute informazioni e dati nonché attese, stime, previsioni di risultati e di eventi che riflettono le attuali visioni ed assunzioni del management. Tali contenuti potrebbero discostarsi, anche in maniera rilevante, da quanto effettivamente si realizzerà a causa di eventi, rischi, condizioni economiche e fattori di mercato non noti o non prevedibili allo stato attuale o che risultano essere al di fuori del controllo del management stesso.

Non si assume, inoltre, alcun obbligo circa il successivo aggiornamento dei contenuti della presentazione.

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

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

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

CONTATTI INVESTOR RELATIONS

Adriano Donati
Head of Investor Relations

investor.relations@unipol.it

Carlo Latini	Tel +39 051 507 6333
Eleonora Roncuzzi	Tel +39 051 507 7063
Giancarlo Lana	Tel +39 335 455234
Giuseppe Giuliani	Tel +39 051 507 7218
Silvia Tonioli	Tel +39 051 507 2371

UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN

Stronger | Faster | Better

Unipol