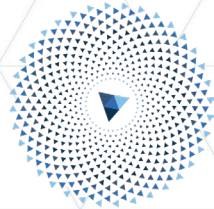


UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN

Stronger* | *Faster* | *Better





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

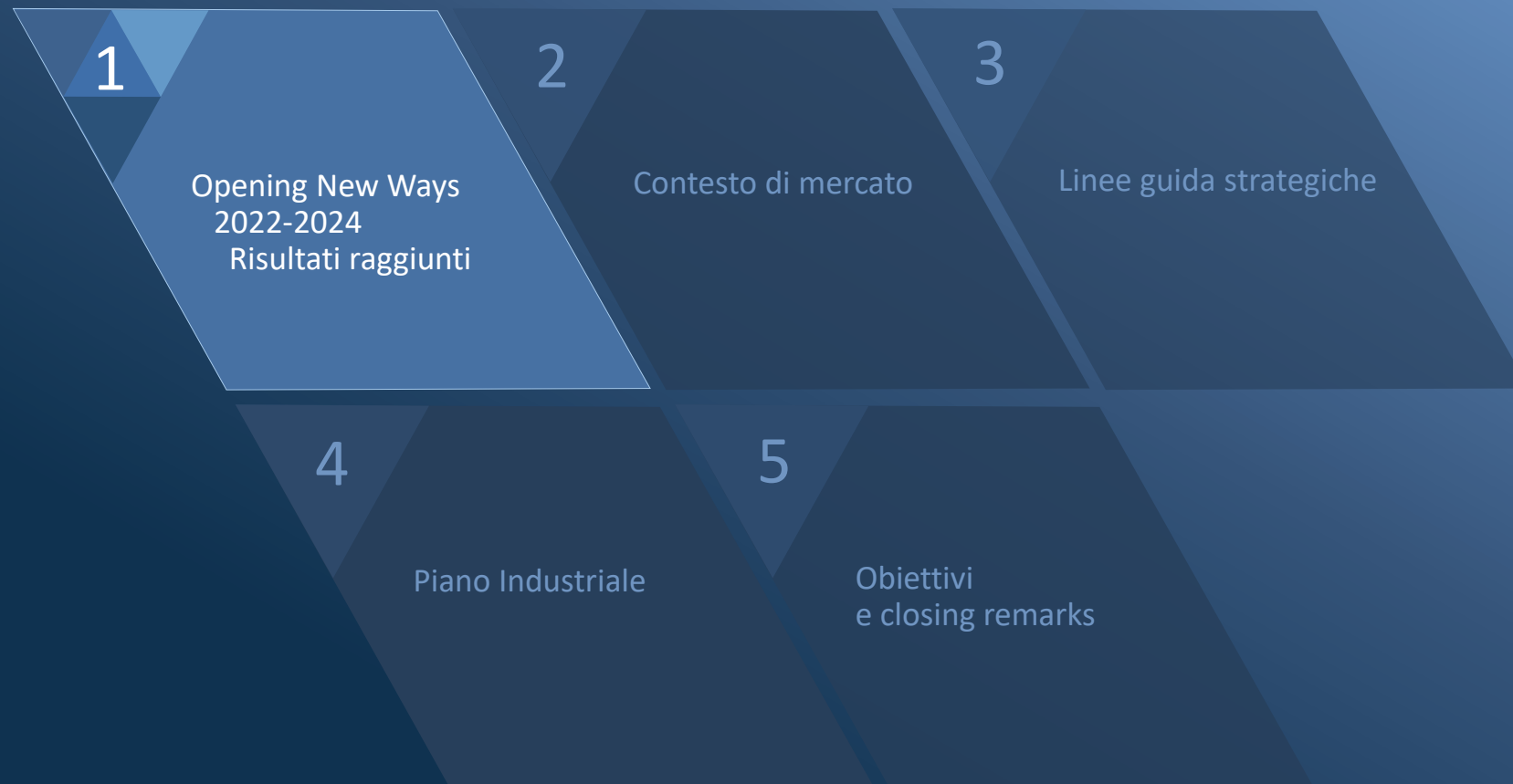
5

Obiettivi
e closing remarks





AGENDA





OPENING NEW WAYS: RISULTATI FINANZIARI RAGGIUNTI

Target finanziari

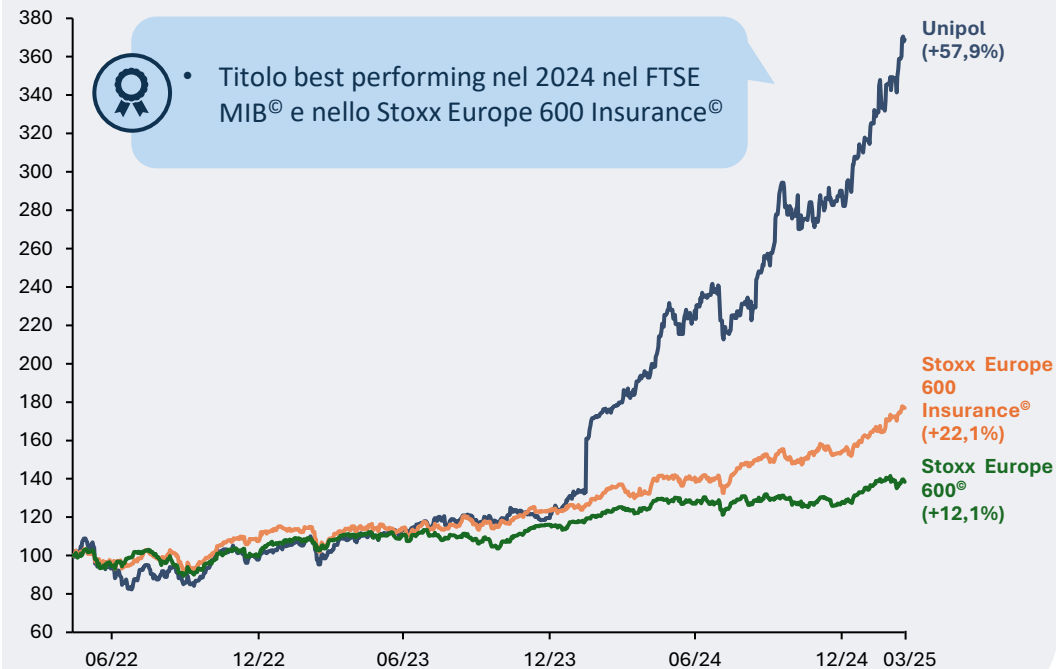
€mln %	2022-2024 actual	2022-2024 target	2022-2024 actual vs target
Risultato netto consolidato cumulato ^a	2.957	2.300	+29%
Risultato netto Gruppo Assicurativo cumulato ^b	2.319	2.104	+10%
Dividendi cumulati ^c	1.283	958	+34%
Solvency 2 ratio (cons. PIM)	212% ^d 260% ^{d,e}	150%-180%	ca. +32 p.p. ^f

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

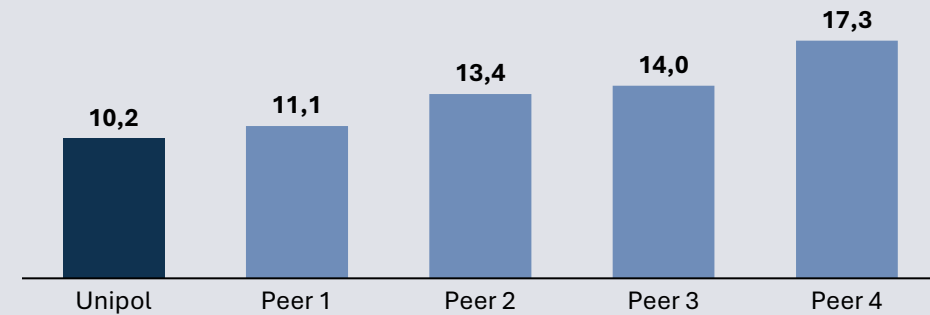


Performance finanziaria

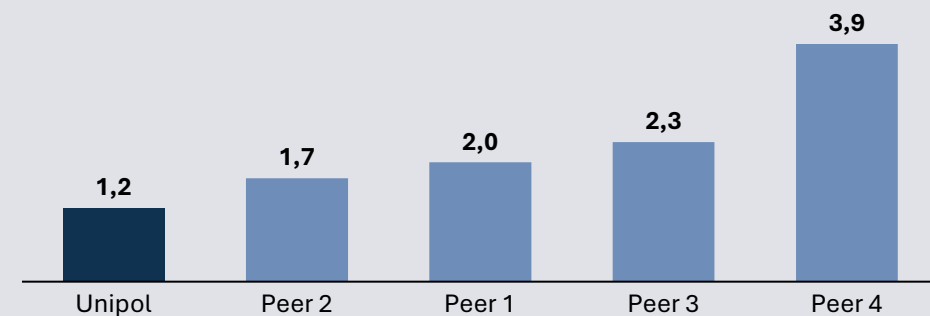
Total Shareholder Return Relativo^a (TSR annualizzato tra parentesi)



P/E 2024 ratio Unipol vs principali competitor^b

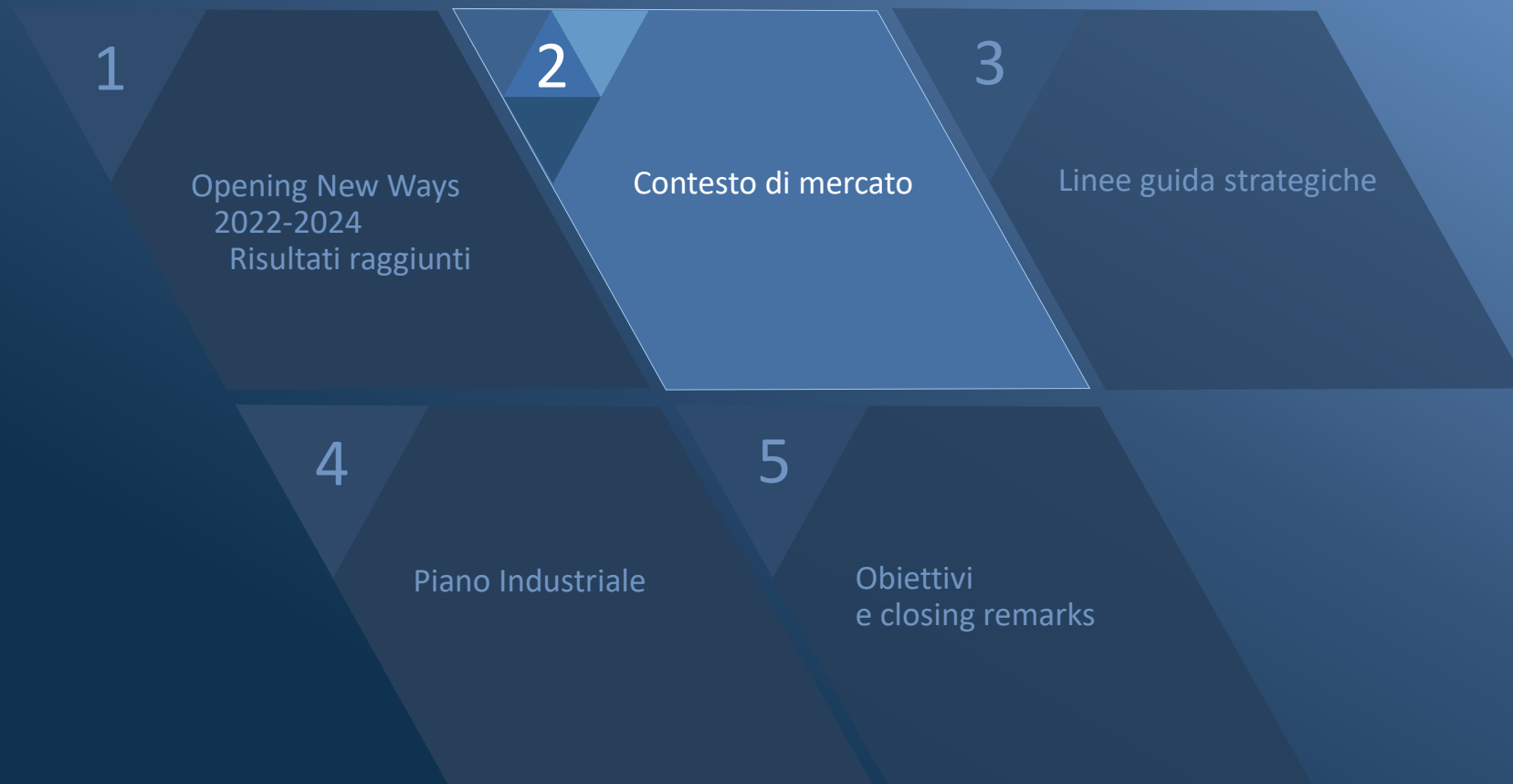


P/BV 2024 ratio Unipol vs principali competitor^b



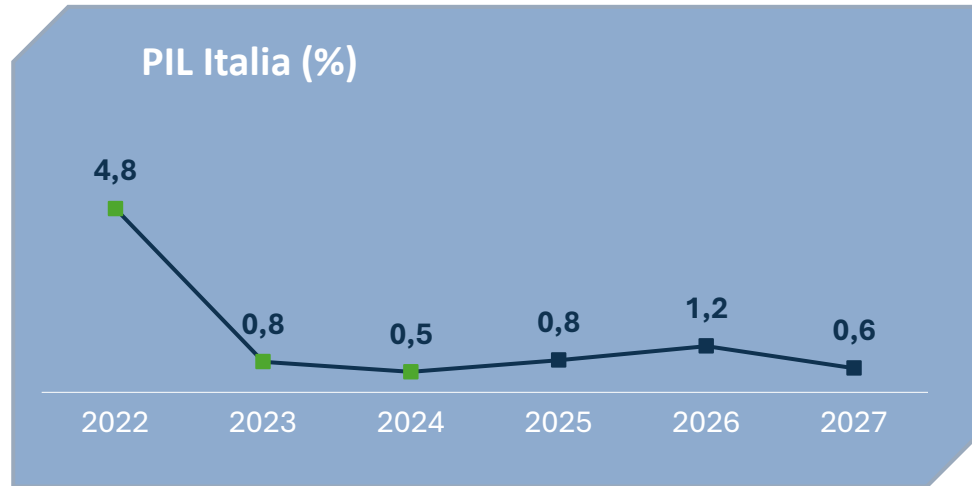
Fonte: Bloomberg (dati aggiornati al 21/03/2025)

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





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



■ Dati a consuntivo
■ Previsioni

Fonte: Funzione Economic Research Unipol



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

	AUTO	DANNI NON AUTO	SALUTE	VITA
Premi	↗	↗↗	↗↗	→
Profittabilità	↗	→	→	→
Canali distributivi	- 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





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**

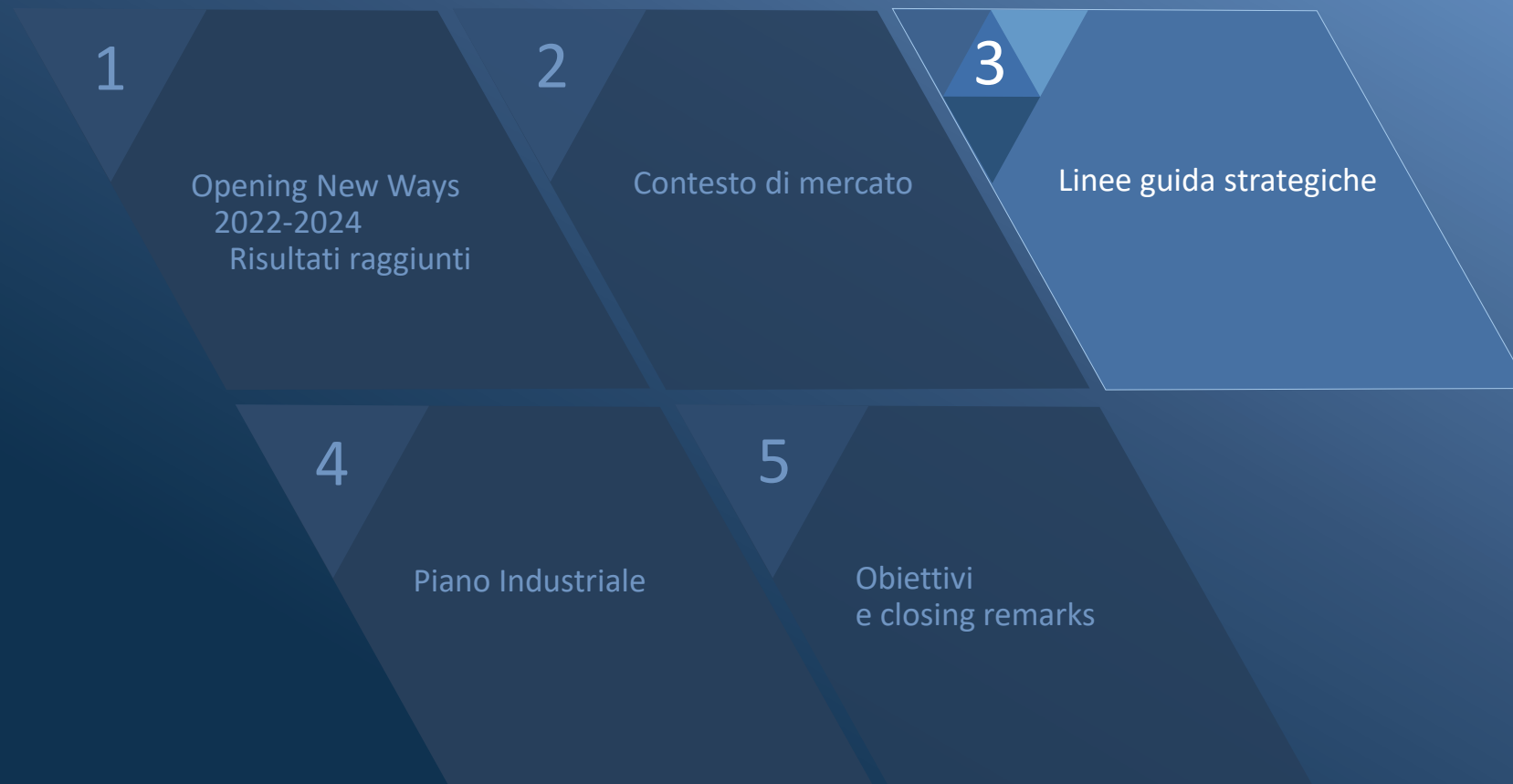
COMPORTAMENTO DEL CONSUMATORE

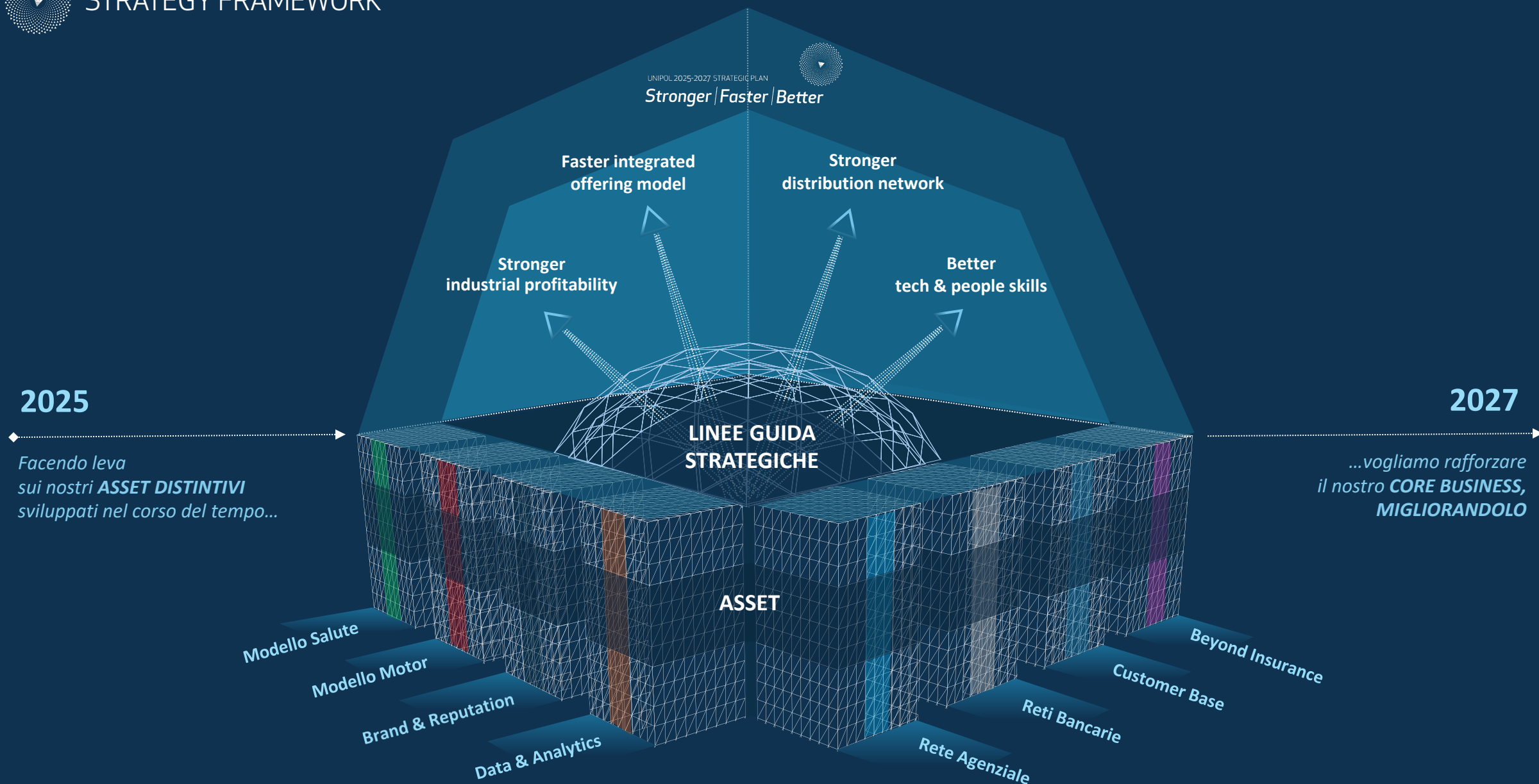
Evoluzione del comportamento d'acquisto dei Clienti che richiedono **servizi personalizzati e real-time**





AGENDA







LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE



STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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



STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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



BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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





AGENDA





LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE



STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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

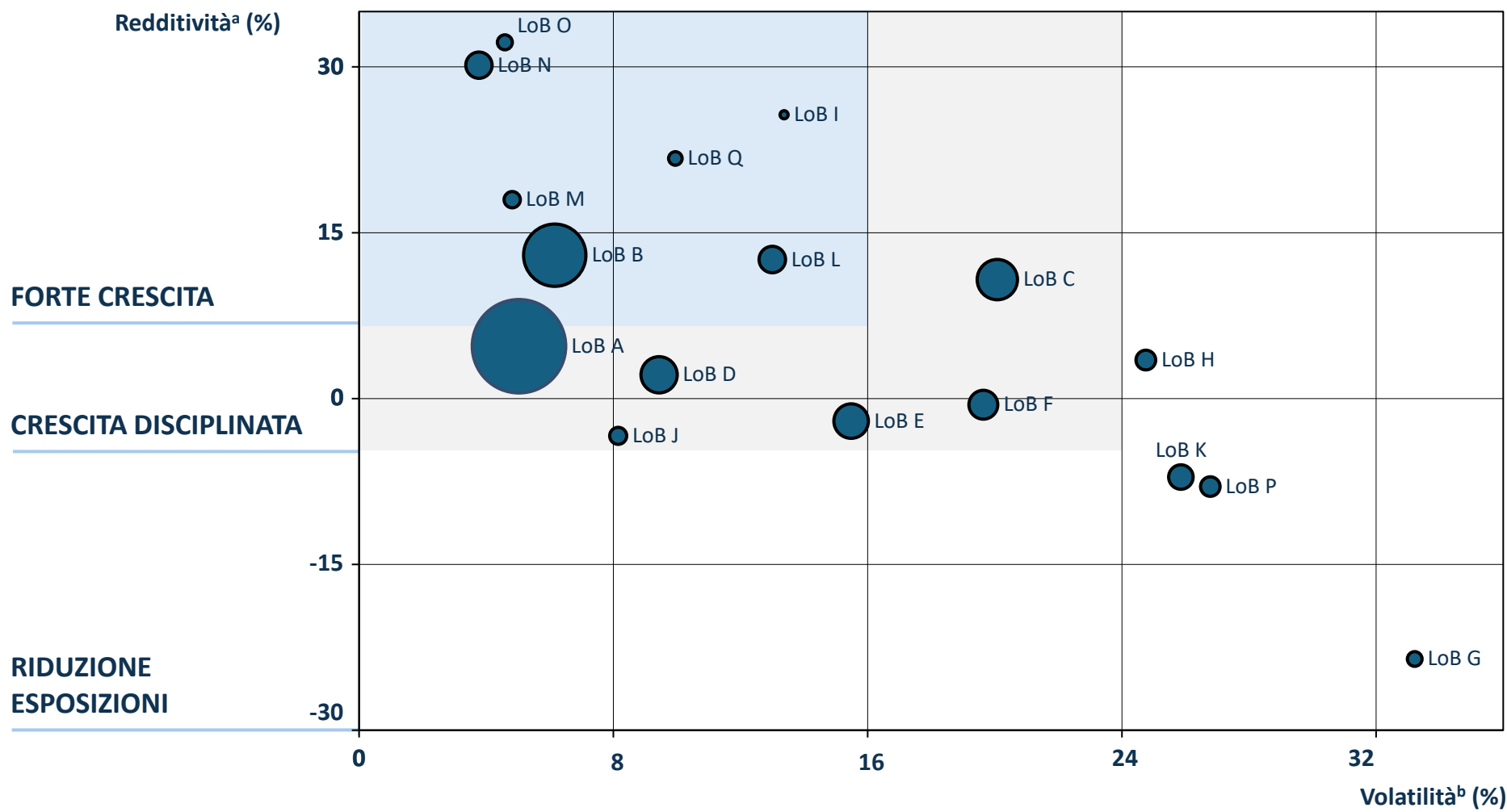
STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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

BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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





Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



Value drivers Auto

Value drivers Non Auto

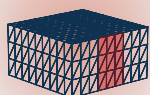
Value drivers Vita e Salute





ASSET

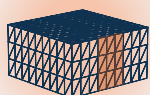
Modello Motor



~76% velocità di liquidazione
esercizio corrente RCA

Network di 2.876 carrozzerie
e 211 centri UnipolGlass

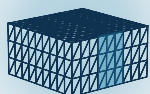
Data & Analytics



6mld di viaggi registrati
dalle Unibox nel 2024

Oltre 130 variabili di pricing Auto

Customer Base



>10mIn di veicoli assicurati

~84% retention RCA

Modello liquidativo lesioni
più efficace
nel contenere il costo

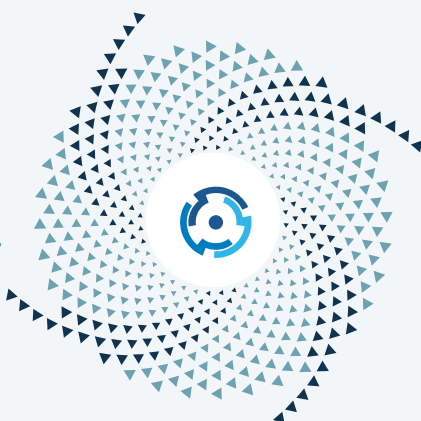
Industrializzazione della
gestione dei sinistri gravi

LIQUIDAZIONE

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



PRICING & UNDERWRITING



OFFERTA

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

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

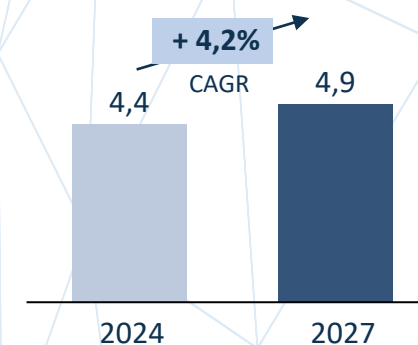
TELEMATICA



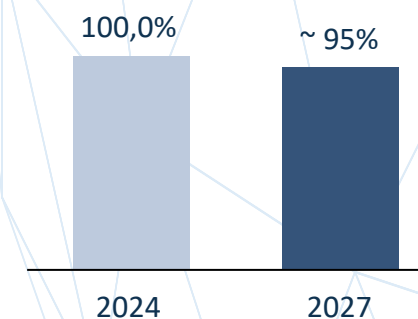
Sviluppo e integrazione del device
Smart Move nell'offerta
telematica omnicanale

TARGET 2027

Raccolta premi Auto di Gruppo (€mld)



CoR Auto di Gruppo



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

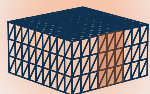




VALUE DRIVERS NON AUTO

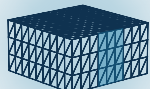
ASSET

Data & Analytics



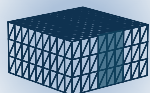
~600 Data scientist
e AI expert

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



GESTIONE DEL PORTAFOGLIO E VELOCITÀ DI MANOVRA



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



OFFERTA

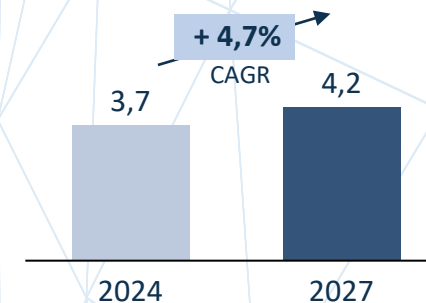
Offerta **Nat Cat** con focus
sulla **gestione disciplinata**
delle esposizioni

Stronger
industrial profitability

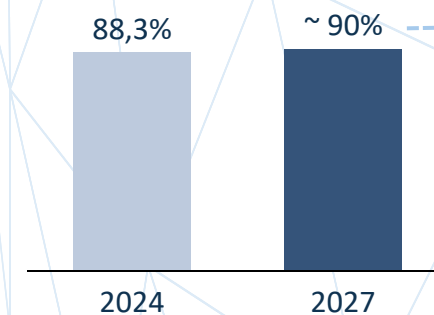


TARGET 2027

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





FATTORI ABILITANTI

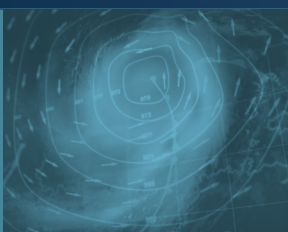
Analisi perizie
sinistri eventi
atmosferici
con AI



Arricchimento
delle basi dati
tramite DB
esterni



Mappe
rischiosità



Nuove variabili tariffarie

Presenza di piani interrati

Area (m²) 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

Illustrativo per la linea di business Property



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



Aumento della precisione
nella gestione
del portafoglio



Miglioramento della
redditività prospettica
del **portafoglio**

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





BENEFICI CLIENTE

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





2024 vs 2023

Premi^a

Perdita probabilistica annua attesa

TERREMOTO

+8%

-9%

INONDAZIONE

+17%

-15%

TEMPESTA

+33%

-14%

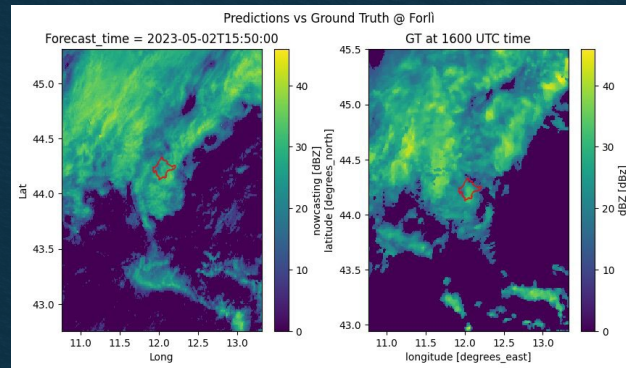
Fattori chiave di successo

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

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



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



**ALERT
REAL TIME**



**ARTIFICIAL
INTELLIGENCE**



**CLAIMS
BUSINESS
MANAGEMENT**



Stima dell'impatto immediata
e scelta della migliore
strategia liquidativa

**ORCHESTRATORE
AUTOMATICO
DI PROCESSO**



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

**Applicazioni AI
in ambito Sinistri**

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

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

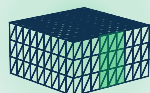




VALUE DRIVERS VITA E SALUTE

ASSET

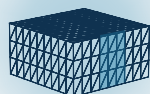
Modello Salute



Centri sanitari di proprietà del Gruppo (~50)

Primo network convenzionato in Italia, con centrale operativa proprietaria

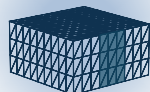
Customer Base



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

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

Brand & Reputation



Unipol brand **Top of Mind**

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

INNOVAZIONE



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**

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**

OFFERTA



ECCELLENZA TECNICA E OPERATIONS

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

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

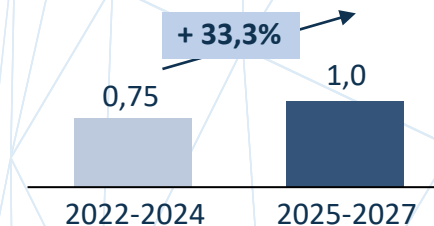
Gestione del portafoglio vita con **focus sui rinnovi** alla scadenza

Stronger
industrial profitability

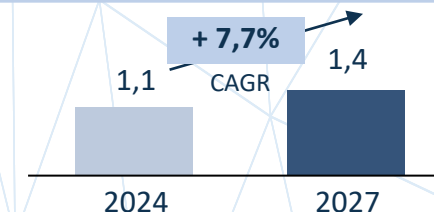


TARGET 2027

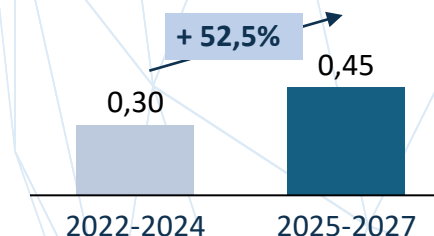
Valore Nuova Produzione Vita di Gruppo^a (€mld)



Raccolta premi Salute di Gruppo^b (€mld)



Risultato servizi assicurativi Salute di Gruppo^c (€mld)



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44



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

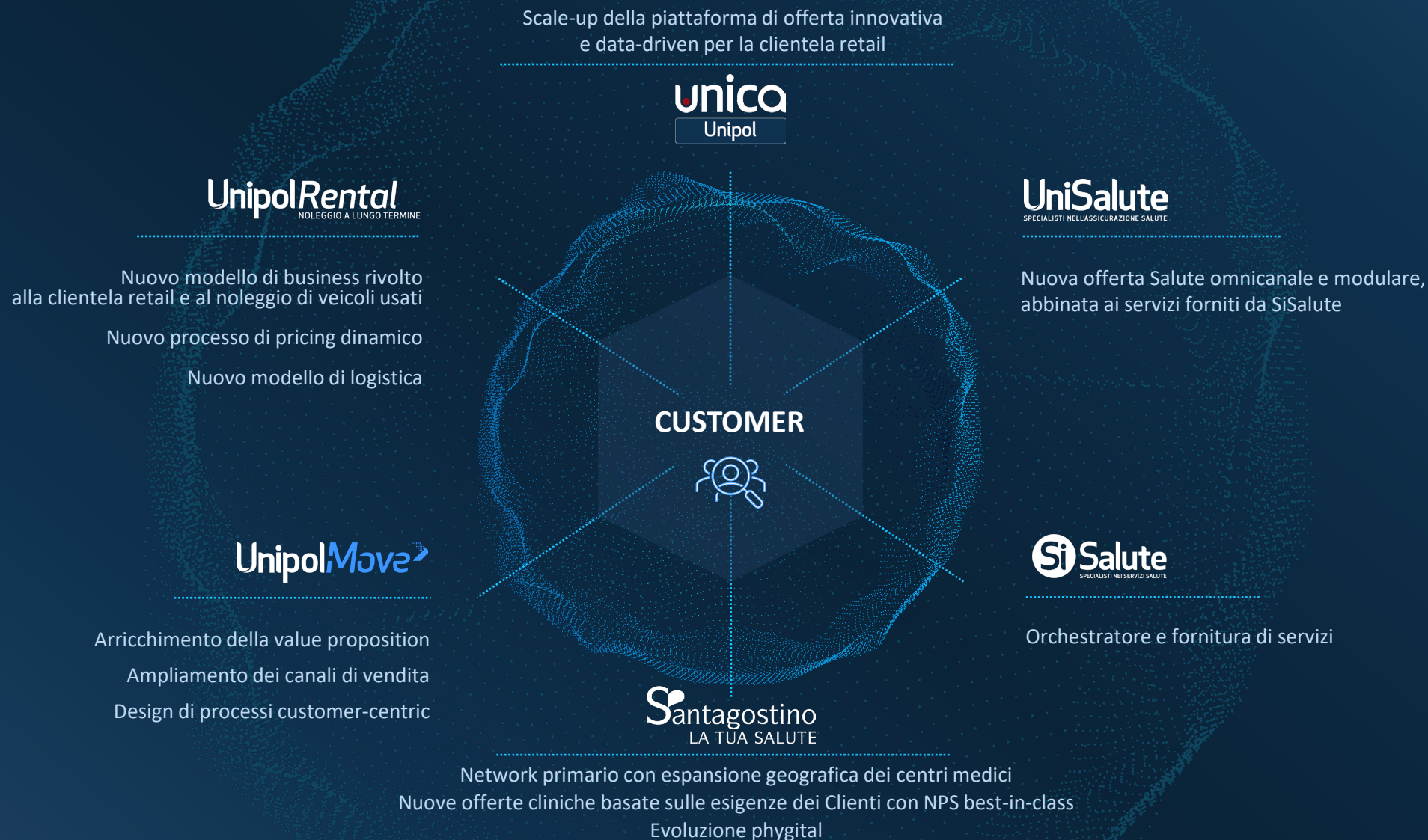
- Modello di distribuzione omnicanale incentrato sulla Rete Agenziale
- Incremento produttività del bancassurance



BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

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







Unica offerta

4 aree assicurative
e 14 ambiti di protezione



Unico contratto

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



Modello di vendita omnicanale

e piena integrazione con i canali digitali



Maggior eccellenza tecnica

sia del nuovo business
che del portafoglio esistente



Nuovo modello operativo

sia in termini di sistema informativo
che di processi



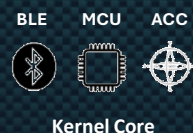


TELEMATICA

SERVIZI DI TELEPEDAGGIO

DISPOSITIVO UNICO SMART MOVE

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



Kernel Core



DSRC



Battery



Tariffazione Pay per Use
e stile di guida

Rilevamento di incidenti

Ricostruzione degli incidenti

Assistenza stradale

Informazioni real-time

Telepedaggio autostradale

Accesso ZTL

Parcheggi

Rifornimento

Pagamento di multe e bollo

Altri servizi di mobilità



LE 4 LINEE GUIDA STRATEGICHE



STRONGER INDUSTRIAL PROFITABILITY

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

FASTER INTEGRATED OFFERING MODEL

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



STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

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



BETTER TECH & PEOPLE SKILLS

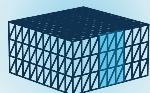
- Evoluzione piattaforme tech
- Scale-up sviluppo soluzioni AI
- Adozione massiva di competenze tecnologiche





ASSET

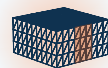
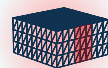
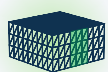
Rete Agenziale



~3.700 Agenti

~1.600 Specialisti

~25.000 tra Subagenti
e Personale di Agenzia



Asset del Gruppo
a supporto della
prima Rete Agenziale in Italia

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

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



OMNICALITÀ

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

SPECIALISTI



NUOVO SISTEMA CRM

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

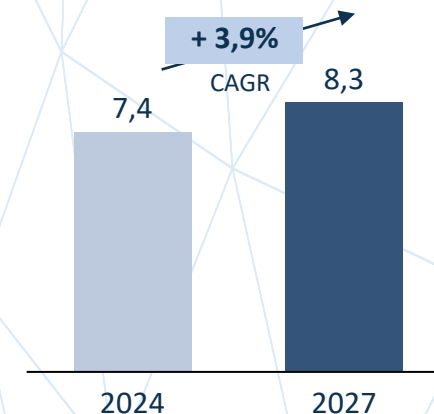
ALLOCAZIONE DELLA CAPACITY COMMERCIALE



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

TARGET 2027

Raccolta premi Danni^a (€mld)



Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44

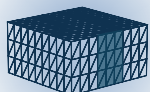
**Modello distributivo omnicanale value-driven incentrato sulle capacità
della Rete Agenziale e potenziato da tecnologia e specializzazione**





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

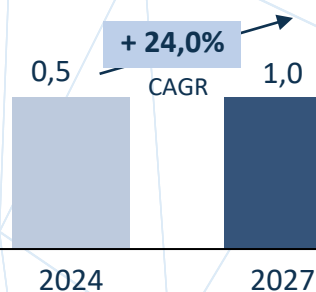


Potenziamento dell'offerta capital-light

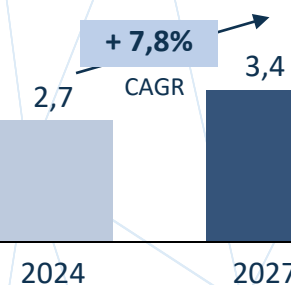
Rafforzamento del business protezione
con soluzioni in abbinamento

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

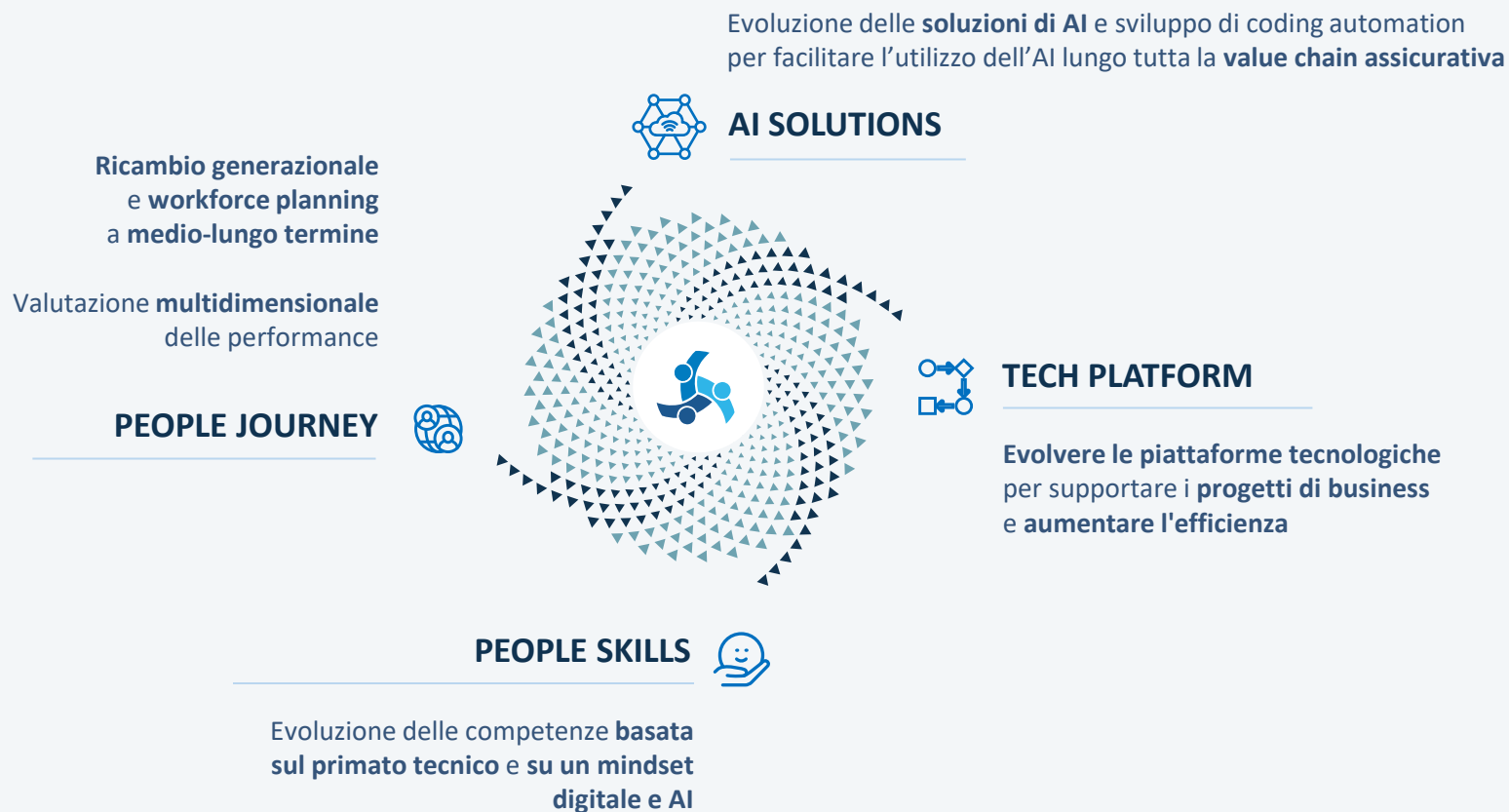
STRONGER DISTRIBUTION NETWORK

- 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





TARGET 2027

Investimenti tech
2025-2027

500 €mln

Tech, digital
e data scientist
2025-2027

400
nuove
assunzioni



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



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

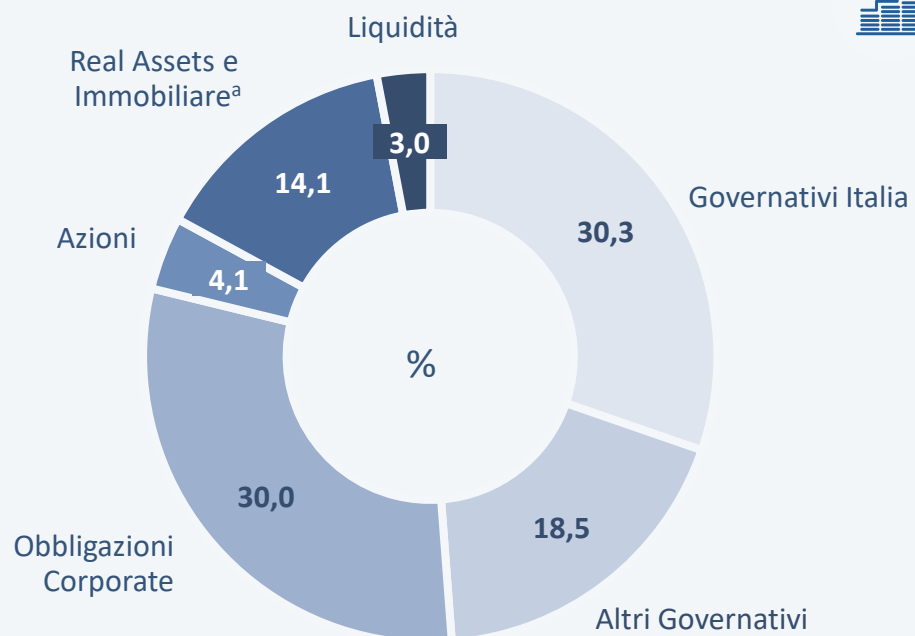
	Underwriting	Distribuzione e operations	Sinistri	IT e funzioni di supporto
Produttività	Accelerazione e miglioramento analisi di underwriting	Chatbot di assistenza per Clienti e reti distributive	Automazione di attività amministrative e liquidative	Coding automation
Eccellenza tecnica	Arricchimento dati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



ASSET ALLOCATION STRATEGICA

2024

2027



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



Strategia di ALM-AAS^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

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

PRINCIPALI INIZIATIVE DI PIANO

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

TARGET

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

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

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

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

NPS prestazioni network proprietario **>75**

**SOSTENERE
LA TRANSIZIONE AMBIENTALE**

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

Target net zero Scope 1 e 2 (al 2030)^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

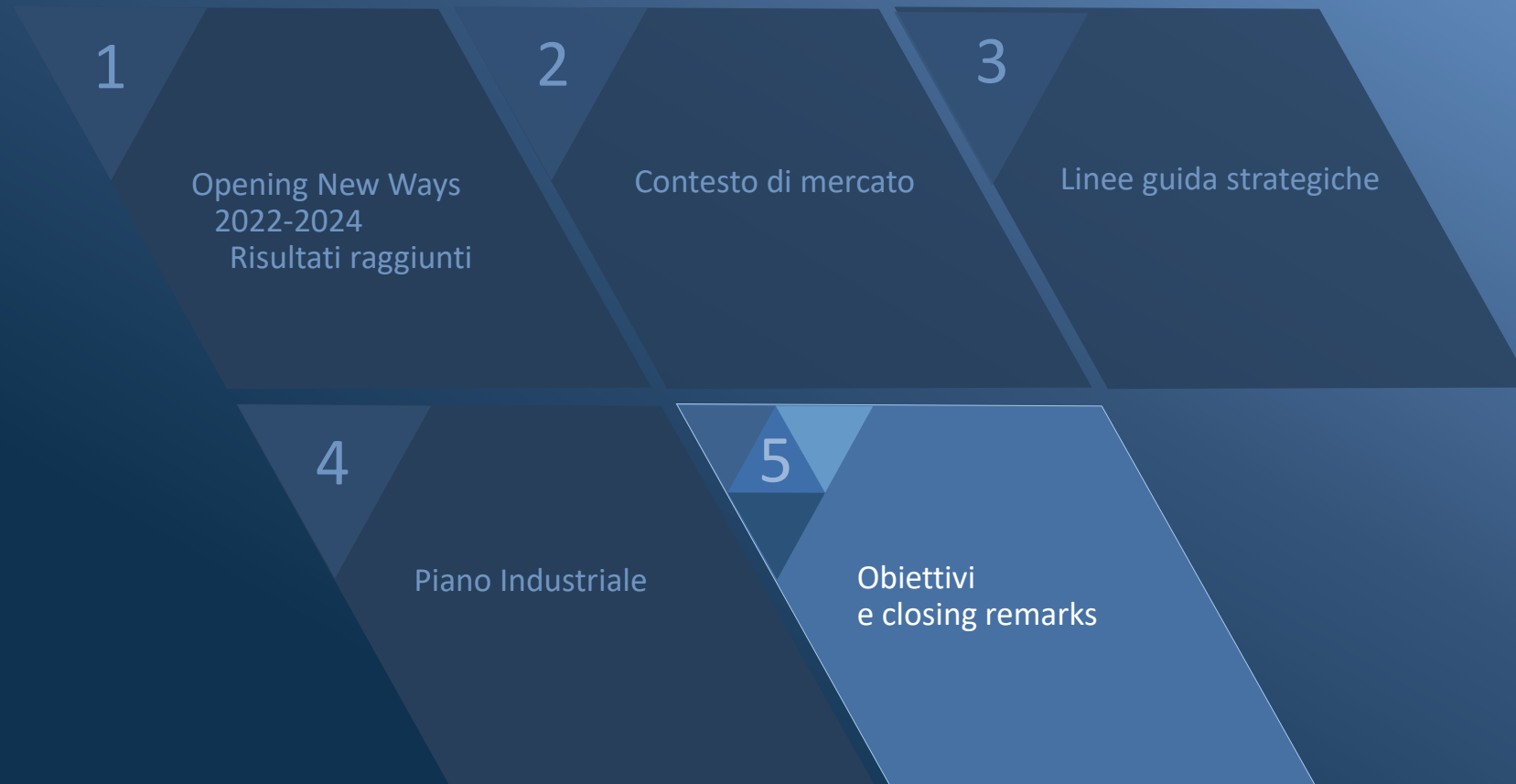
170.000 ore di formazione erogate in ambito tech, digital, data science e AI nel triennio 2025-2027

Tutte le note sono riportate nelle pagine 43-44





AGENDA





KPI Assicurativi



	Target 2027	Δ vs 2024
Premi Danni	10,6 €mld	+ 4,9% CAGR
<i>di cui Auto</i>	4,9 €mld	+ 4,2% CAGR
<i>di cui Non Auto^a</i>	4,2 €mld	+ 4,7% CAGR
<i>di cui Salute</i>	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

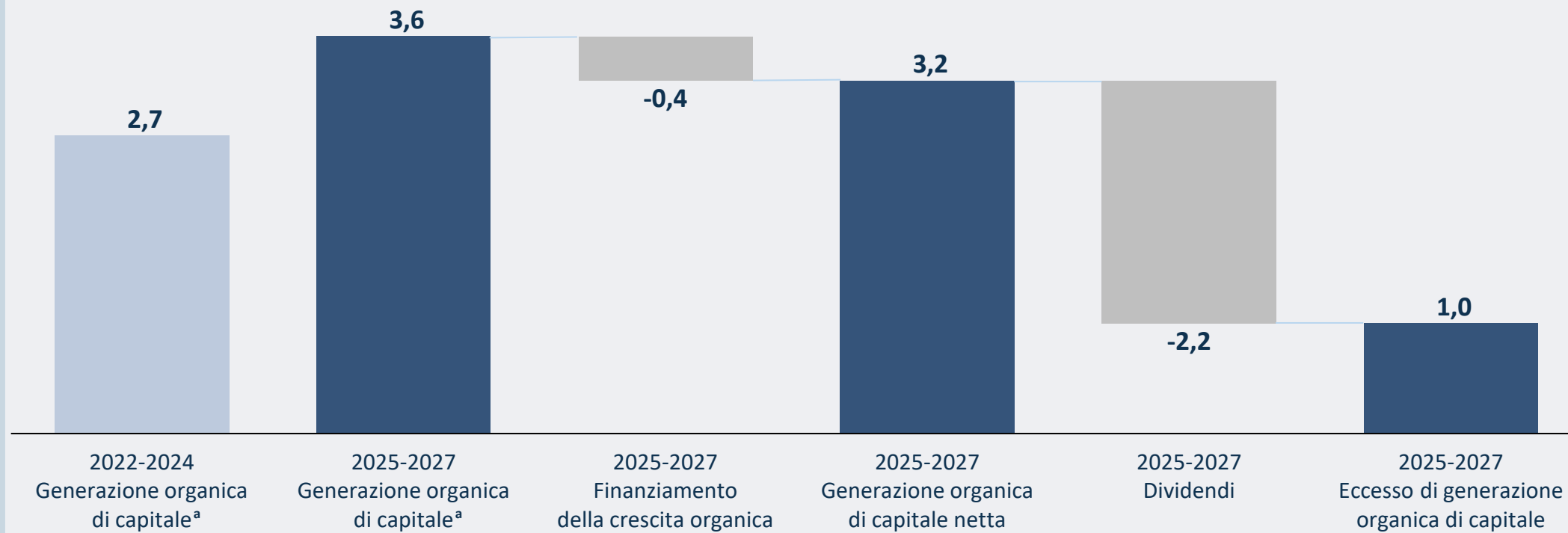
2,2 €mld

~+10% DPS CAGR 24-27



GENERAZIONE DI CAPITALE

€mld



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.





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

