

Unipol Gruppo Finanziario

Piano Industriale 2010 – 2012

Risultati al 1° trimestre 2010

Milano – 14 maggio 2010

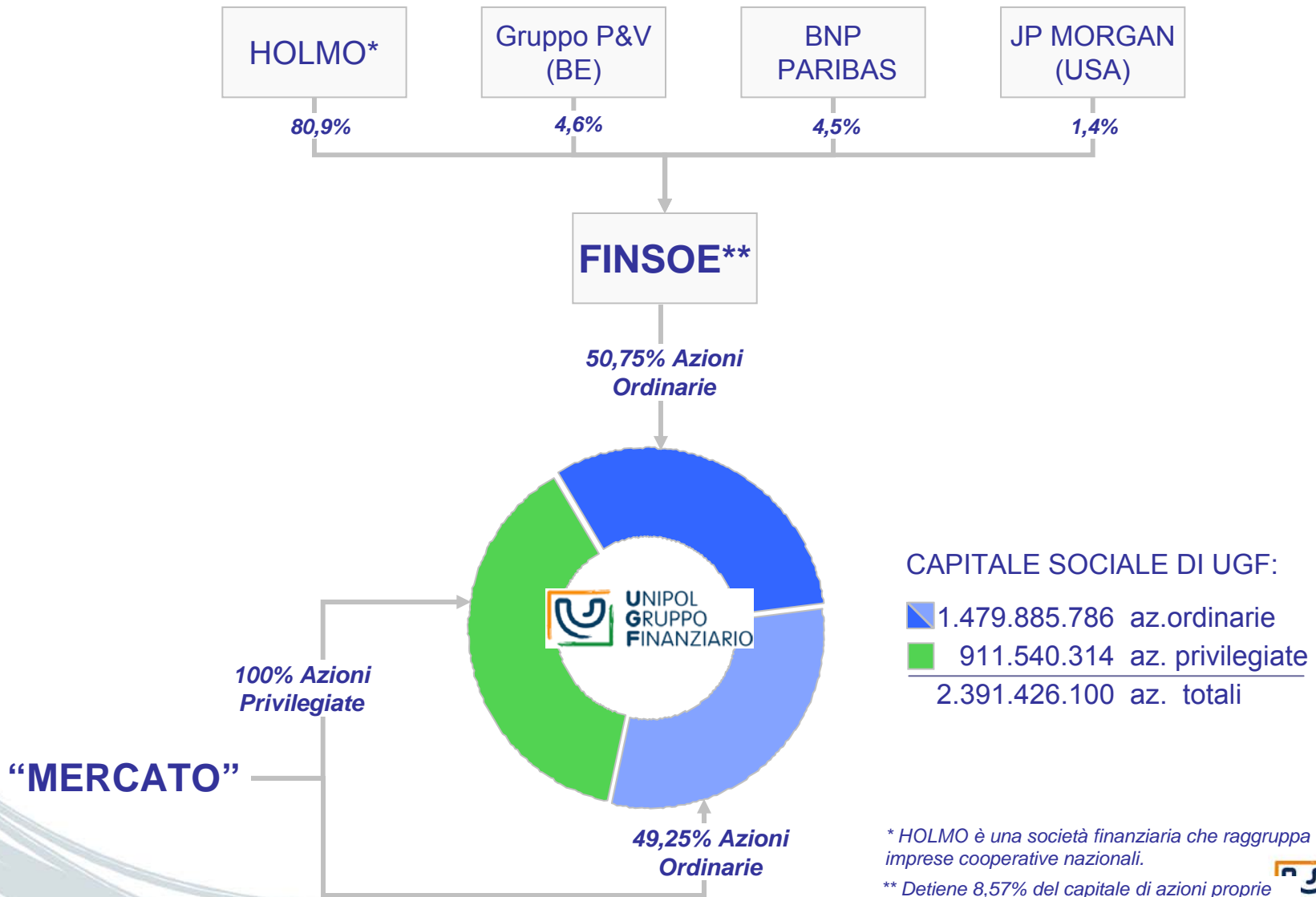
- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni
- 4 Area assicurativa Vita
- 5 Area Bancaria
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria
- 7 Risultati consolidati e solvency
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010

1. Unipol Gruppo Finanziario

Chi siamo

- Unipol Gruppo Finanziario è un Gruppo attivo nei settori Assicurativo e Bancario nel mercato italiano, con oltre 6 milioni di clienti
- È controllato dalle principali imprese cooperative italiane della grande distribuzione, della produzione e lavoro e dei servizi, ed è partecipato dalle organizzazioni sindacali e dalle organizzazioni del lavoro autonomo
- E' il 4^a operatore nazionale nel settore assicurativo, con una quota di mercato dell'8,1% (11,6% nel Danni e 6,5% nel Vita)
- Raccoglie premi per 9,5 miliardi di euro (di cui 4,3 Danni e 5,2 Vita)
- Gestisce Asset per oltre 30 miliardi di euro
- Nel settore Bancario (operativo dal 1998) ha sviluppato una raccolta diretta di 8,7 miliardi di euro
- Adotta una strategia multicanale: opera con oltre 1.600 agenzie assicurative, circa 300 filiali bancarie del Gruppo (di cui 180 integrate con agenzie assicurative), 750 filiali bancarie del gruppo BNL, oltre al canale diretto (internet / telefono)

1. Unipol Gruppo Finanziario: compagine azionaria



- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni
- 4 Area assicurativa Vita
- 5 Area Bancaria
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria
- 7 Risultati consolidati e solvency
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010

2. Le principali ipotesi sottostanti al piano

Premessa

- Il Piano Industriale del Gruppo è stato elaborato nei primi mesi del 2010 sulla base di scenari che non prevedono nel prossimo triennio shock o andamenti anomali dei mercati finanziari
- Nelle ultime settimane stiamo assistendo a nuove tensioni e turbolenze, originate dall'area Euro, che potrebbero rendere più incerto il decorso dell'economia e dei mercati post-crisi 2007-2009, condizionando gli scenari di mercato attualmente prevedibili e conseguentemente i risultati economici sostenibili

2. Le principali ipotesi sottostanti al piano: gli scenari di mercato

Scenari di mercato

Premi auto

+1,5% cagr '09-'12

Premi non auto

+1,7% cagr '09-'12

Premi Danni

+1,6% cagr '09-'12

Premi Vita

+2,0% cagr '09-'12

Premi Totali

+1,9% cagr '09-'12

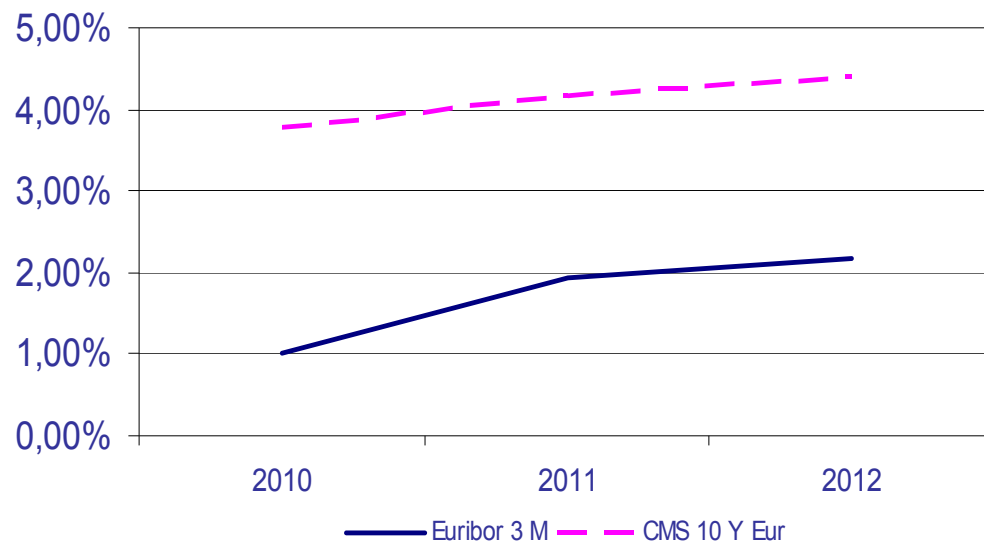
Raccolta diretta

+4,4% cagr '09-'12

Impieghi

+5,3% cagr '09-'12

Tassi di interesse



Fonte: elaborazioni interne.

Nota: tassi d'interesse medi.

2. Le principali ipotesi sottostanti al piano: il perimetro del Gruppo

2009

SETTORE ASSICURATIVO			SETTORE BANCASSICURAZIONE			SETTORE BANCARIO		
SOCIETA'	BUSINESS	CANALE	SOCIETA'	BUSINESS	CANALE	SOCIETA'	BUSINESS	CANALE
	Danni + Vita	Agenti / Filiali UGF Banca		Vita	Filiali BNL		Bancario	Filiali, negozi fin., promotori
	Danni	Agenti plurim./ brokers					Merchant banking e mediocredito	Direzione, Sedi territoriali
	Auto	Internet / Telefono				... altre società		
	Sanità	Accordi, internet						

Gruppo Arca

previsto consolidamento nel Gruppo UGF **a partire dalla seconda metà del 2010** (acquisizione subordinata ad autorizzazione delle Autorità competenti).

Navale

prevista integrazione in UGF Assicurazioni

BNL Vita

prevista cessione nell'arco di piano. **I dati del Piano Industriale, pertanto, non considerano il consolidamento di BNL Vita.** Nella presentazione i **dati 2009 sono da considerarsi pro-forma**, ovvero calcolati escludendo BNL Vita

UGF S.p.A.

aumento di capitale a pronti per complessivi massimi 400 euro mln, abbinato ad un'emissione di warrant (convertibili in azioni nel 2013 per un controvalore di massimi 100 euro mln)

Principali ipotesi

2012

SETTORE ASSICURATIVO			SETTORE BANCASSICURAZIONE			SETTORE BANCARIO		
SOCIETA'	BUSINESS	CANALE	SOCIETA'	BUSINESS	CANALE	SOCIETA'	BUSINESS	CANALE
	Danni + Vita	Agenti / Filiali UGF Banca		Vita e Danni	Filiali Gruppi BPER, BPSO e altre Banche		Bancario	Filiali, negozi fin., promotori
	Auto	Internet / Telefono					Merchant banking e mediocredito	Direzione, Sedi territoriali
	Sanità	Accordi, internet				... altre società		

2. Mission del Gruppo

La nostra mission

... assicurare una crescita sostenibile e di lungo periodo accompagnata da un'adeguata redditività, attraverso un rapporto equo con tutti gli stakeholders: azionisti, clienti, agenti, dipendenti e fornitori ...

I nostri obiettivi

sviluppare lo storico radicamento territoriale ed il legame con le organizzazioni del lavoro

caratterizzarsi per l'offerta di prodotti e servizi alle persone ed alle piccole-medie imprese

essere Leader nei servizi del welfare (previdenza, assistenza, sanità)

mantenere una forte solidità patrimoniale

generare redditività di lungo termine creando valore per gli azionisti

2. Le linee guida del Piano Industriale

REDDITIVITA'

- recupero redditività “strutturale” del comparto Danni
- incremento margine del business Vita
- consolidamento della marginalità sul comparto Bancario

MERCATI DI RIFERIMENTO

- orientamento verso i segmenti retail e piccole e medie imprese, con focalizzazione sui “mercati tradizionali”, ovvero le organizzazioni del lavoro dipendente, autonomo e della cooperazione

EFFICIENZA OPERATIVA

- semplificazione dell’assetto organizzativo
- evoluzione della piattaforma IT con focus sulla distribuzione ed efficienza del servizio al cliente
- razionalizzazione e controllo dei costi di funzionamento

SOLIDITA' PATRIMONIALE

- base patrimoniale solida per sostenere lo sviluppo del business e rispondere ai necessari requisiti di capitale
- decisioni operative basate sulla redditività del capitale assorbito
- ottimizzazione del rapporto rischio-rendimento

SOSTENIBILITA' - approccio strategico alla Sostenibilità, con l'obiettivo di valorizzare l'identità e la specificità dell'impresa quali fattori determinanti del proprio posizionamento competitivo

2. La copertura del mercato

Focus sui mercati tradizionali

Canale	Segmento target	Priorità
Agenzie di UGF Assicurazioni	Retail	Mercati tradizionali del Gruppo
	PMI	
UGF Banca	Retail	
	PMI	
Internet/telefonico	Retail	Mass Market
Canali alternativi		
Bancassurance	Retail	Affluent
Direzionale (broker)	PMI	Settori Industriali selezionati
Direzionale (account)	Corporate	Grandi Aziende



MERCATI TRADIZIONALI

- **Aumento della penetrazione sulle attuali convenzioni** a livello nazionale, regionale e locale
- **Sviluppo di nuove convenzioni con ulteriori settori dell'associazionismo**
- **Revisione delle logiche di offerta:** da "leva di prezzo" a "offerta dedicata" (focus sulla componente di servizio)

1.000.000 di clienti nei mercati tradizionali al 2012

2. Principali target 2012 del Piano Industriale

SOSTENIBILITA'

REDDITIVITA'

MERCATI DI RIFERIMENTO

EFFICIENZA OPERATIVA

SOLIDITA' PATRIMONIALE

Premi diretti

combined ratio danni (lav. dir.)

new business margin vita

utile netto comparto banca

utile netto consolidato

solvency ratio

Target 2012

4,6 euro mld (danni)
3,1 euro mld (vita)

97,5%

25%

50 euro mln

250 euro mln

1,4 x (solvency I)
1,5 x ** (solvency II)

Delta 2009*-2012

+ 2,9 % cagr
+ 12,4 % cagr

- 10,5 pp

+ 5,6 pp

+ 74 euro mln

n.s.

stabile

*pro-forma

** il calcolo Solvency II è stato effettuato sulla base di ipotesi elaborate a partire dalle ultime indicazioni regolamentari. I risultati rappresentati potrebbero cambiare qualora la norme definitive su Solvency II differissero dalle proposte normative fino ad ora elaborate

- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni**
- 4 Area assicurativa Vita
- 5 Area Bancaria
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria
- 7 Risultati consolidati e solvency
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010

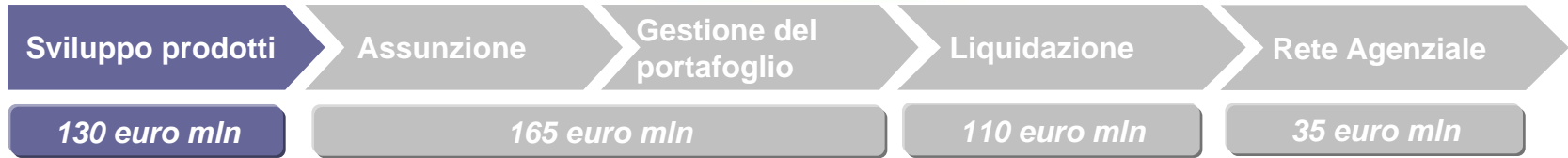
3. Area assicurativa DANNI

Il recupero del margine tecnico



3. Area assicurativa DANNI

Il recupero del margine tecnico



Auto

Persone

Aziende/ Enti

Adeguamento tariffario/ contrattuale

- Nuovo prodotto unificato UGF Assicurazioni

- Adeguamento e differenziazione tariffe (profilazione cliente/rischio)

- Revisione condizioni di rischio e contrattuali sui grandi contratti

Innovazione e completamento gamma offerta

- Nuovi prodotti auto con soluzioni innovative/distintive (es. pay per use) e servizi aggiuntivi
- Utilizzo della tecnologia per rafforzare il posizionamento leader sul mercato (es. black box)

- Completamento della gamma prodotti
- Innovazione in settori ad elevato potenziale

- Revisione e sviluppo offerta ad-hoc per le PMI, focus sui mercati di riferimento (associazioni di categoria, cooperazione, ecc.)

Prodotti sostenibili

- Sviluppo prodotti innovativi a valenza ambientale e sociale (es. polizza auto ad impatto zero)

3. Area assicurativa DANNI

Il recupero del margine tecnico



Revisione processi assuntivi

- Completamento dell'automazione del sistema autorizzativo per la direzione e le agenzie al fine di assicurare **rigore nella fase assuntiva** dei prodotti Retail e Tailor Made
- **Rigido controllo su andamenti tecnici del portafoglio** (focus su plurisinistrati)
- **Riduzione della flessibilità tariffaria** applicata ai contratti standardizzati e **forti restrizioni nella politica assuntiva RCG Enti**

Riqualficazione portafoglio

- **Intervento mirato** prevalentemente sui rami Auto, Infortuni/Malattia, Globale Fabbricati, RCG Enti pubblici ed in particolare sui portafogli cumulativi

3. Area assicurativa DANNI

Il recupero del margine tecnico



Controllo costo sinistri e costi accessori

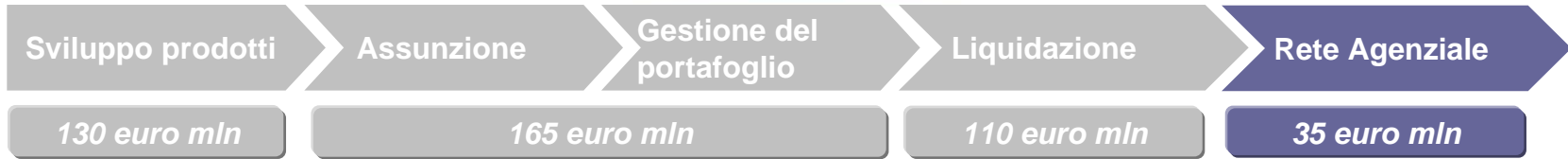
- **Controllo costo dei sinistri**, tramite:
 - azioni mirate su sinistri con **microlesioni**
 - aumento della **canalizzazione** presso le carrozzerie convenzionate
 - **riduzione** citazioni e **controllo** su contenzioso radicato
 - **contrasto** alla intermediazione legale
 - **selezione** e attento **monitoraggio** attività di periti, medici ed avvocati
 - estensione dell'utilizzo della **tecnologia** a supporto del processo liquidativo
- **Prevenzione frodi** attraverso nuovi strumenti automatizzati
- Ottimizzazione delle sinergie di Gruppo grazie all'**esperienza UniSalute** sui sinistri malattia

Miglioramento dei livelli di servizio

- Revisione dei sistemi/processi per la gestione dei **tempi di liquidazione**
- Monitoraggio della **qualità del servizio** liquidativo

3. Area assicurativa DANNI

Il recupero del margine tecnico



Modello distributivo del canale agenziale

- Definizione di **modelli** di riferimento che indirizzino la rete verso un'offerta ad alto "valore assicurativo" garantendo:
 - competitività e sostenibilità economica delle Agenzie
 - ritorno di redditività per la Compagnia
 - differenziazione dei livelli di servizio e assistenza in funzione dei modelli di agenzia
- **Revisione sistemi di remunerazione** per renderli maggiormente correlati all'effettivo valore economico generato
- **Semplificazione dei processi di agenzia**
- **Profilazione del portafoglio clienti e potenziamento capacità d'offerta attraverso il CRM (customer relationship management)**

Ristrutturazione della rete

- **Riequilibrio della copertura territoriale**
- Sviluppo di **nuove forme di partnership** con gli Agenti e rafforzamento del modello agenzie societarie
- **Integrazione e razionalizzazione** delle reti Agenziali

3. Area assicurativa DANNI

Le società operative

Unisalute

- **Fabbrica unica** di Gruppo nel ramo malattia
- Sviluppo delle **polizze collettive** con il canale direzionale, anche alla luce della riforma normativa sul welfare (decreto Sacconi)
- Sviluppo **offerta on line** con focus primario sugli assicurati delle polizze collettive
- Segmentazione più puntuale dei **fornitori** per tipologia di prestazione e **contenimento del costo** della prestazione in rete
- Servizi multicanale e **internet** con revisione processi interni per migliorare efficienza-efficacia e incrementare l'elasticità della macchina operativa

+30% margine industriale al 2012 rispetto al 2009

3. Area assicurativa DANNI

Le società operative

Linear

- **Sviluppo canali** a copertura del mass market con logiche di prezzo e specializzazione del servizio, in coerenza con l'evoluzione della domanda di mercato
- **Accentramento** gestione sinistri / modello integrato di servizio
- Revisione processi e riorganizzazione **call-center**
- **Innovazione** e completamento della piattaforma **web**

*+4,9% crescita premi diretti
danni CAGR '09-'12*

Navale

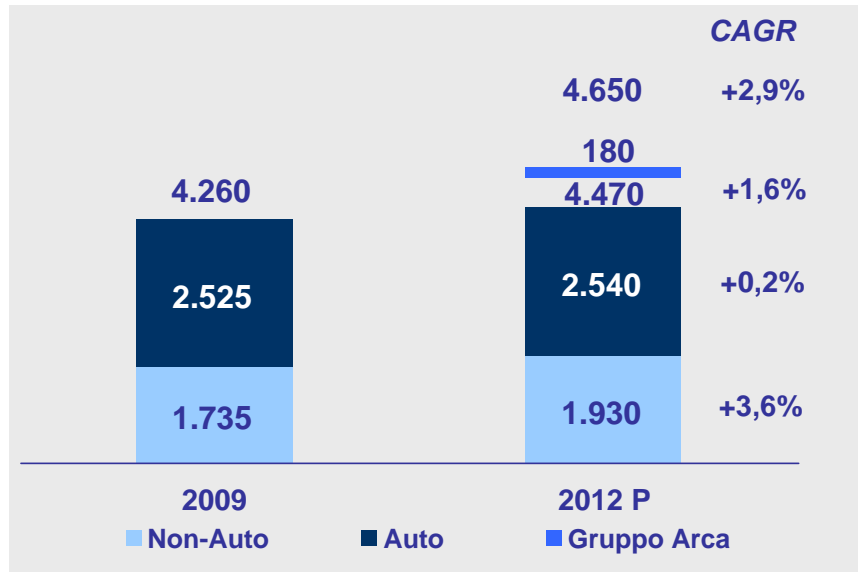
- Integrazione con la rete di UGF Assicurazioni al fine di uniformare l'approccio distributivo di Gruppo sul canale Agenziale
- Revisione strategia sul canale agenti plurimandatari
- Riorganizzazione e riqualificazione rete di vendita

3. Area assicurativa DANNI

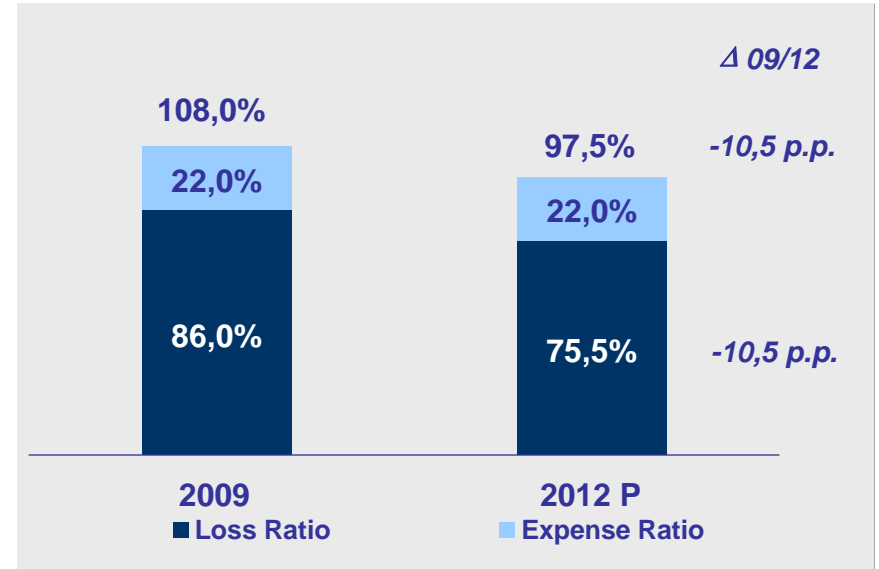
Sintesi obiettivi

EUR/mln

Premi Danni

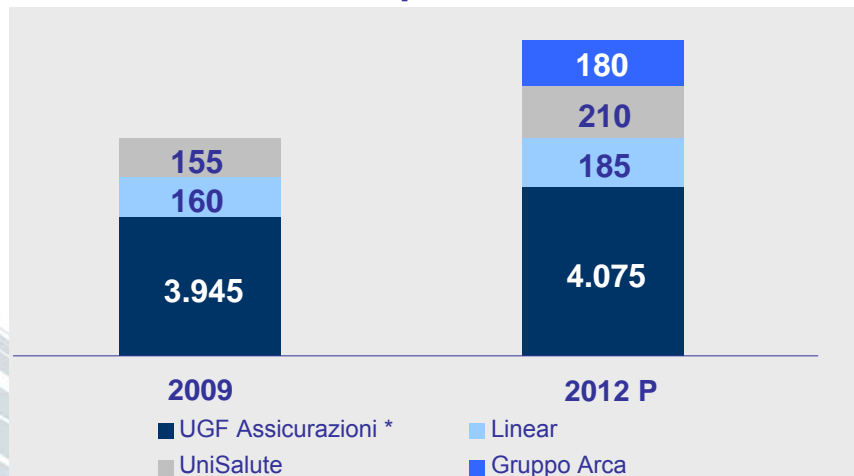


Combined Ratio Lavoro diretto



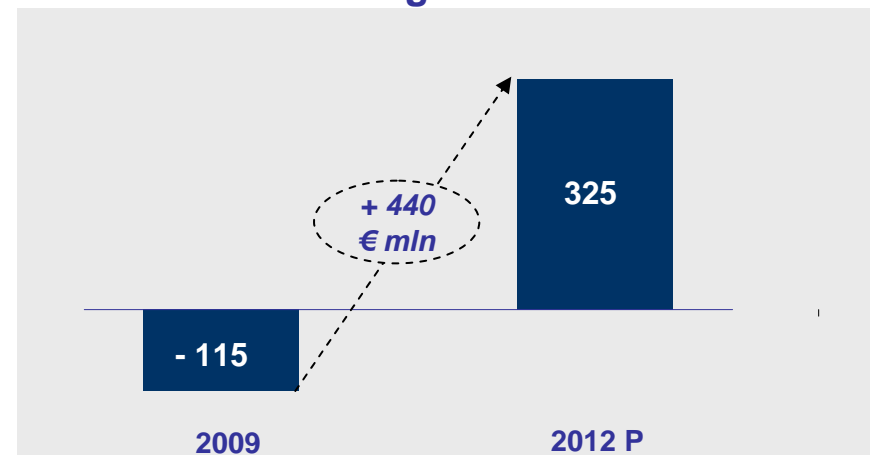
EUR/mln

Premi per società



EUR/mln

Margine tecnico



* UGF Assicurazioni comprensiva di Navale

Indice

- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni
- 4 Area assicurativa Vita**
- 5 Area Bancaria
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria
- 7 Risultati consolidati e solvency
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010

4. Area assicurativa VITA

Il recupero della generazione di valore



- Completamento **offerta in logica life-cycle cliente**
- Revisione **strutture tariffarie e di garanzia**
- **Rafforzamento della strategia di posizionamento sui fondi pensione**

- Piani di **intercettazione scadenze** mirati con prodotti ad adeguata marginalità
- **Indirizzo/incentivazione della rete Agenzie**
- **Rafforzamento del supporto commerciale** per le agenzie ad alto potenziale

- **Incremento livello di servizio** per il cliente/ agente attraverso un piattaforma operativa unificata
- **Completamento piattaforma IT** ed efficientamento struttura gestionale

*85 euro mln valore nuova produzione di Gruppo nel 2012 (+43 euro mln)
340 euro mln APE di Gruppo nel 2012 (+126 euro mln)*

4. Area assicurativa VITA

Focus sulla previdenza

Comparto previdenza

- **Fondi pensione negoziali:**
 - rinnovo delle convenzioni di gestione in portafoglio
 - acquisizione di nuovi mandati, con particolare attenzione ai fondi pensione di nuova costituzione (settore pubblico)
 - diversificazione tra gestioni per mandati “garantiti” e mandati “non garantiti”
 - allungamento delle scadenze contrattuali
- **Previdenza individuale:**
 - revisione della gamma di offerta previdenziale ed innovazione di prodotto
 - strumenti di supporto ad hoc per la rete distributiva (es. pianificazione previdenziale)

**4 euro mld
masse gestite
UGF Ass. al
2012
(+85% rispetto
al 2009)**

4. Area assicurativa VITA

Il Gruppo Arca

Descrizione

- Importante operatore nazionale nel business Assicurativo **Vita** (premi per 477 milioni di euro nel 2009) e **Danni** (premi per 173 milioni nel 2009)
- E' il 4[^] Gruppo in Italia nella **bancassicurazione Danni** e il 15[^] nella **bancassicurazione Vita** *
- Distribuisce i suoi prodotti tramite:
 - **Filiali bancarie** (circa 2.200 sportelli di oltre 30 banche convenzionate);
 - **Agenzie assicurative** (circa 150 Agenzie di cui il 49% ubicate nel Nord Italia, il 28% nel Centro ed il 23% nel Sud e Isole)
- Le principali società del Gruppo sono:
 - **Arca Vita** società capogruppo ed operante nel business Vita
 - **Arca Assicurazioni**, controllata al 64% da Arca Vita e operante nel business Danni
 - **Arca Vita International**, controllata al 100% da Arca Vita, società di diritto irlandese specializzata in polizze unit-linked
- Ha chiuso il 2009 con un **utile consolidato** di 16 milioni di euro

* Dati 2008

4. Area assicurativa VITA

Il Gruppo Arca: rationale strategico dell'acquisizione

Strategicità dell'alleanza con BPER e BPS

Avvio di un'alleanza strategica con due tra i maggiori gruppi bancari nazionali, aventi matrici di valori e di mercato comuni ad UGF.

Consolidamento presenza nella bancassurance

Attraverso ARCA, gruppo di tradizione e know how nella bancassurance danni e vita, si consolida la presenza di UGF in tale canale, che vedrà l'uscita di BNL Vita

Creazione di una piattaforma aperta

Individuazione in ARCA di una piattaforma di bancassurance aperta all'ingresso di altri gruppi bancari culturalmente affini, con un brand fortemente riconosciuto dal mercato

Rafforzamento della presenza territoriale

Consolidamento della presenza del Gruppo UGF sul territorio nazionale:
ARCA è presente in più di 18 regioni (con una significativa presenza al Nord)

Sfruttamento di sinergie di know-how e best practice

Obiettivi: (i) messa in comune delle competenze sui mercati sviluppate da ARCA, con quelle industriali, commerciali e gestionali di UGF, nei business Vita e Danni (ii) condivisione dei processi operativi di eccellenza e delle best practice presenti nei due gruppi

Sfruttamento di potenzialità commerciali

Opportunità di incrementare notevolmente la capacità di penetrazione di ARCA, attualmente al di sotto dei benchmark di mercato

*180 euro mln
premi diretti
danni al 2012*

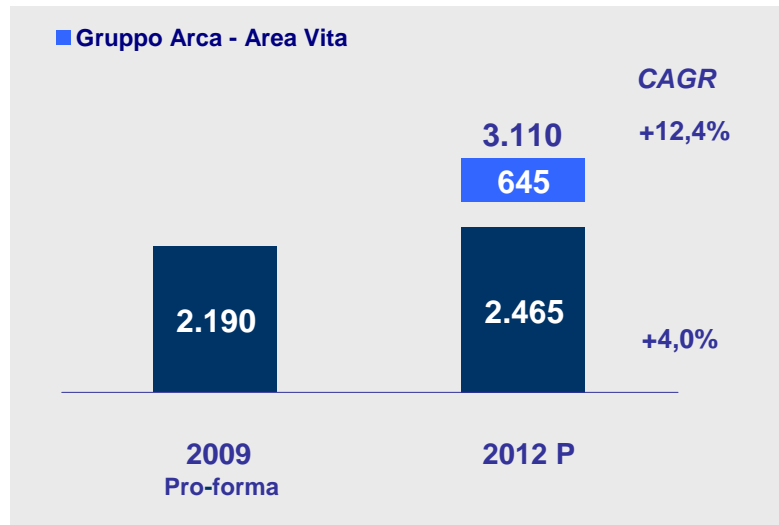
*645 euro mln
premi diretti vita
al 2012*

4. Area assicurativa VITA

Sintesi obiettivi

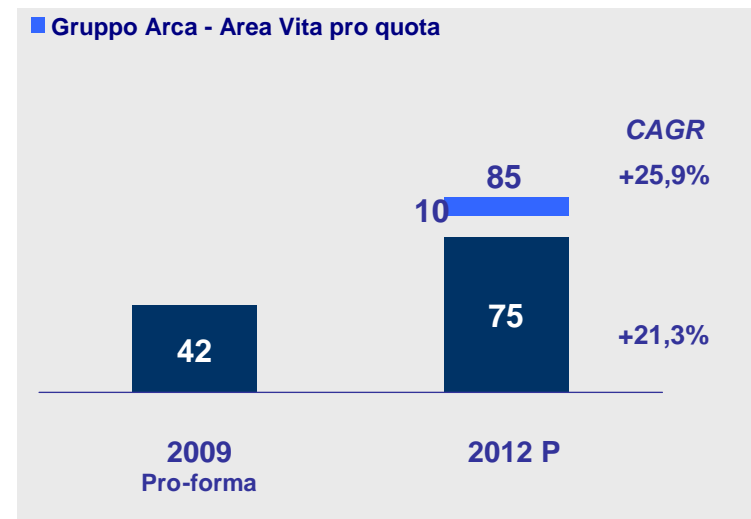
EUR/mln

Premi Vita



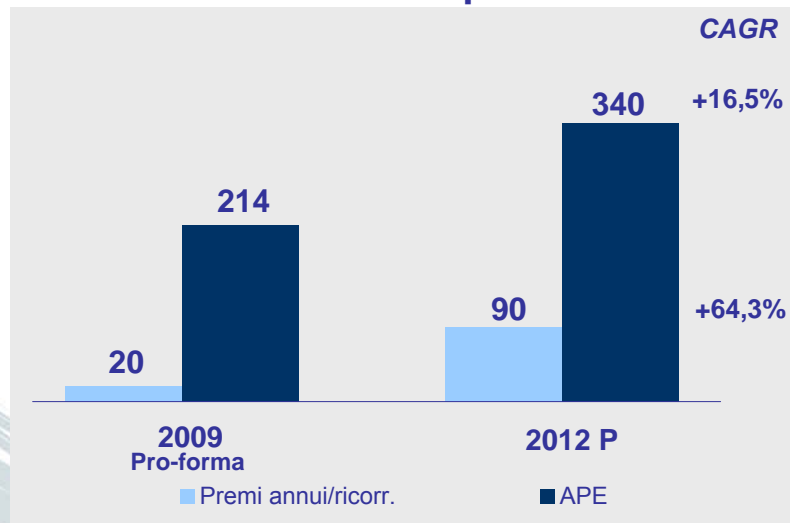
EUR/mln

Valore Nuova Produzione

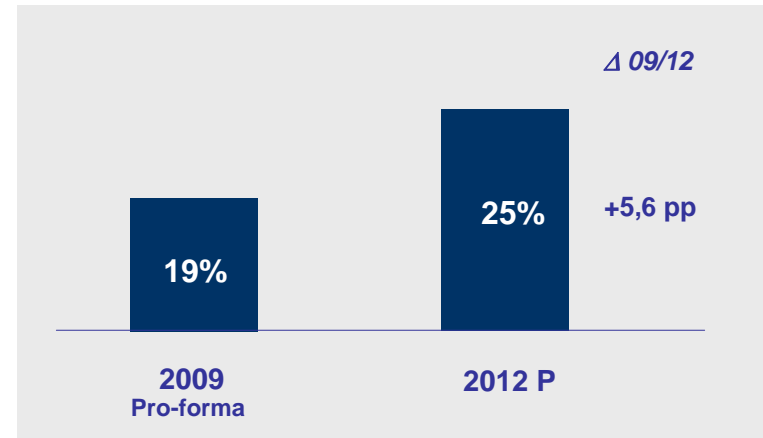


EUR/mln

Volumi nuova prod. *



NBM **



(**) Ipotesi sottostanti al calcolo :
 - tasso di attualizzazione 6,50%
 - tasso di rendimento 4,00%
 - tax-rate 32,32%

* Dati pro quota



Indice

- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni
- 4 Area assicurativa Vita
- 5 Area Bancaria**
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria
- 7 Risultati consolidati e solvency
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010

5. Area BANCARIA

Gli obiettivi strategici

Modello di business

- **Sviluppo Modello di business integrato Banca – Assicurazione**
- *fabbrica prodotti con offerta dedicata e distintiva*)
- **Focalizzazione sui mercati preferenziali** del Gruppo, **PMI e Affluent** con offerte e strutture dedicate

Redditività

- **Incremento degli standard di produttività e di efficienza della rete** con riferimento ai benchmark di mercato
- **Miglioramento gestione costi operativi:** processo di spesa strutturato

Modello operativo

- **Revisione del processo di erogazione e gestione del credito**
(rating creditizio interno, outsourcing recupero crediti, nuove procedure integrate sede/filiali)

Rete distributiva

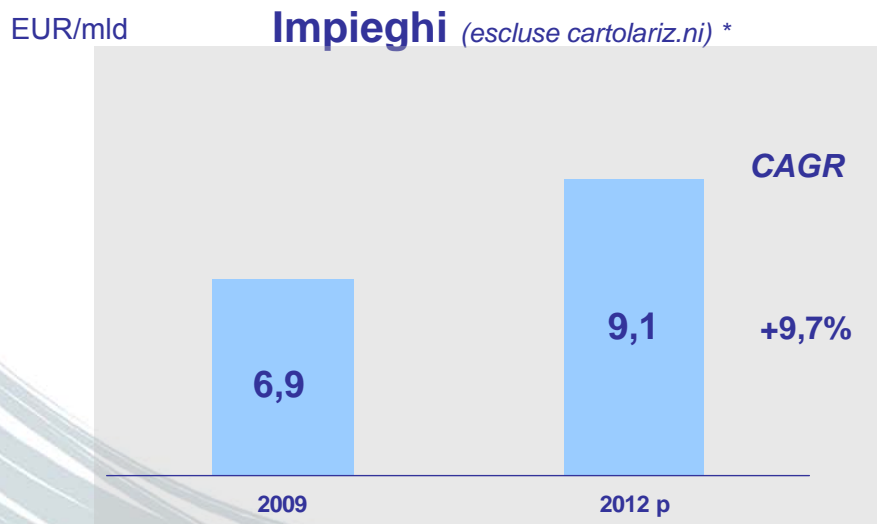
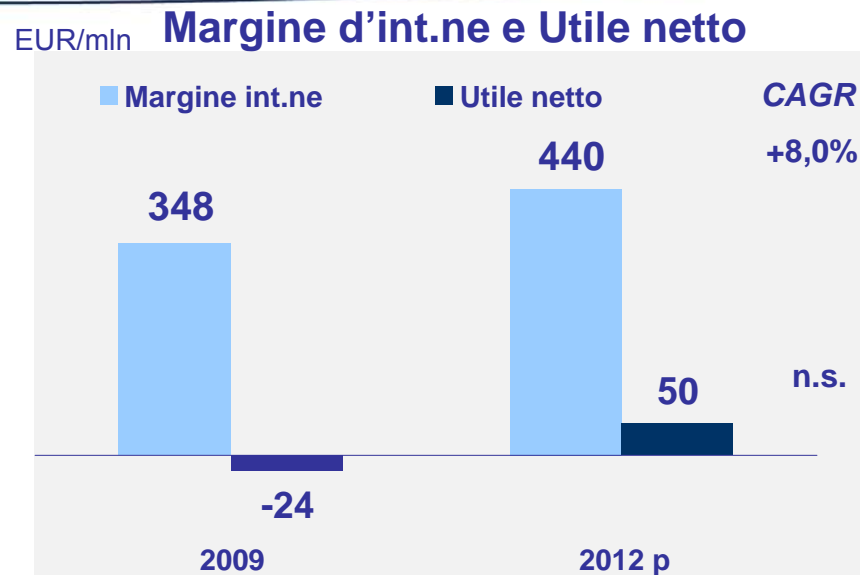
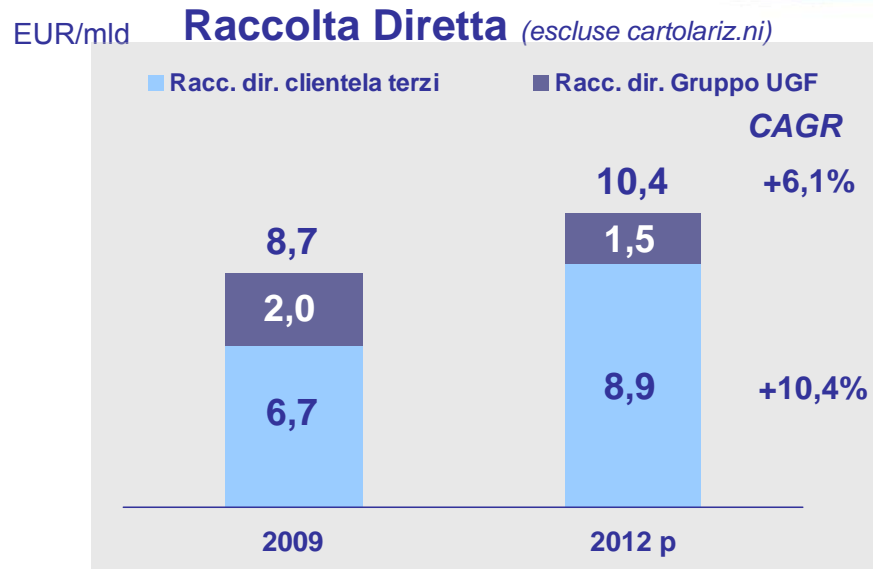
- **Revisione della strategia di localizzazione geografica delle filiali**

**+10,4% raccolta diretta da terzi
CAGR '09-'12**

**+8,0% margine d'int.ne CAGR '09-'12
riduzione cost/income
superiore a 10 pp '09-'12**

5. Area BANCARIA

Sintesi obiettivi (dati relativi al Gruppo UGF Banca)



Alcuni indicatori

	2009	2012 P
Cost / income	76,6%	66,0%
Tier 1 ratio	7,3%	6,3%
Total capital ratio	14,5%	12,2%
N° filiali	299	308

* impieghi cartolarizzati pari a 2,9 euro mld nel 2009 e 2,3 euro mld nel 2012.

Indice

- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni
- 4 Area assicurativa Vita
- 5 Area Bancaria
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria**
- 7 Risultati consolidati e solvency
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010

6. Efficienza operativa

Organizzazione/ HR

- **Assetto di Gruppo**
 - modello di governance (Holding leggera di indirizzo e controllo vs specificità delle Società operative)
 - semplificazione dei processi interni (decisionali e attuativi)
- **Sistemi incentivanti**
legati alle performance reddituali, di Borsa ed agli indicatori di solidità patrimoniale

Sistemi IT

- **Evoluzione Sistemi**
 - completamento sistemi Vita, CRM e Solvency II
 - sviluppo nuova piattaforma Sinistri integrata
- **Efficienza e Gestione Innovazione**
 - razionalizzazione applicativi e infrastrutture
 - creazione nucleo per l'innovazione tecnologica a supporto del business

Costi Generali

- **Progetto One Company**
 - efficientamento e razionalizzazione di tutte le voci di spesa condivisa a livello di Gruppo
- **Razionalizzazione della gestione immobiliare e dei costi di funzionamento delle sedi**
- **Contenimento spese discrezionali**
(consulenze e prestazioni esterne)

*stabilità expense ratio Area assicurativa Danni '09-'12
riduzione di oltre 10 pp cost/income Area Bancaria '09-'12*

6. Gestione Finanziaria

Strategie di investimento

Obiettivi dell'attività d'investimento

- massimizzare il profilo di rischio/rendimento
- garantire la costanza dei redditi in un orizzonte temporale pluriennale

Criteri guida dell'asset allocation

- obiettivi di redditività del portafoglio
- obiettivi di assorbimento di capitale in un'ottica Solvency II (riduzione dell'azionario già avviata nel 2010)
- diversificazione per emittente (corporate / governativo)
- cash flow matching: investimenti in liquidità coerenti con il profilo di decadimento delle passività assunte
- investimento residuale in strumenti finanziari alternativi

Strategie d'investimento 2010-2012

Azioni

- preferenza verso titoli caratterizzati da elevati dividend yield e da un adeguato profilo di crescita reddituale e solidità patrimoniale

Liquidità

- investimenti coerenti con il profilo di decadimento delle passività assunte

Obblig. corporate

- diversificazione per emittente, settore industriale e rating
- investimenti selettivi in titoli subordinati

Obblig. governative

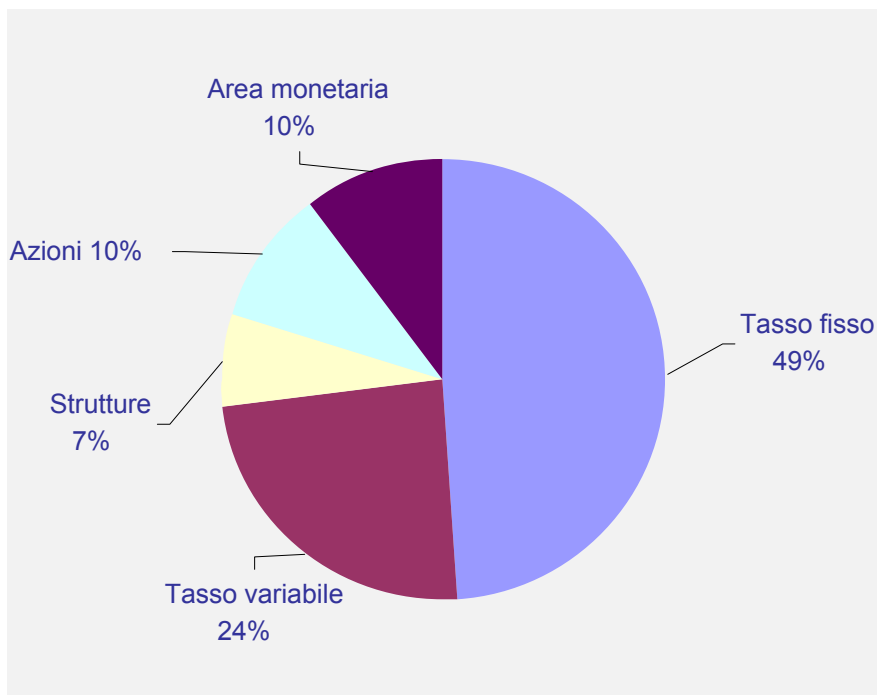
- preferenza per i titoli di stato italiani
- diversificazione tra emittenti sovrani e sovranazionali
- scadenze coerenti con approccio "cash flow matching"

6. Gestione Finanziaria

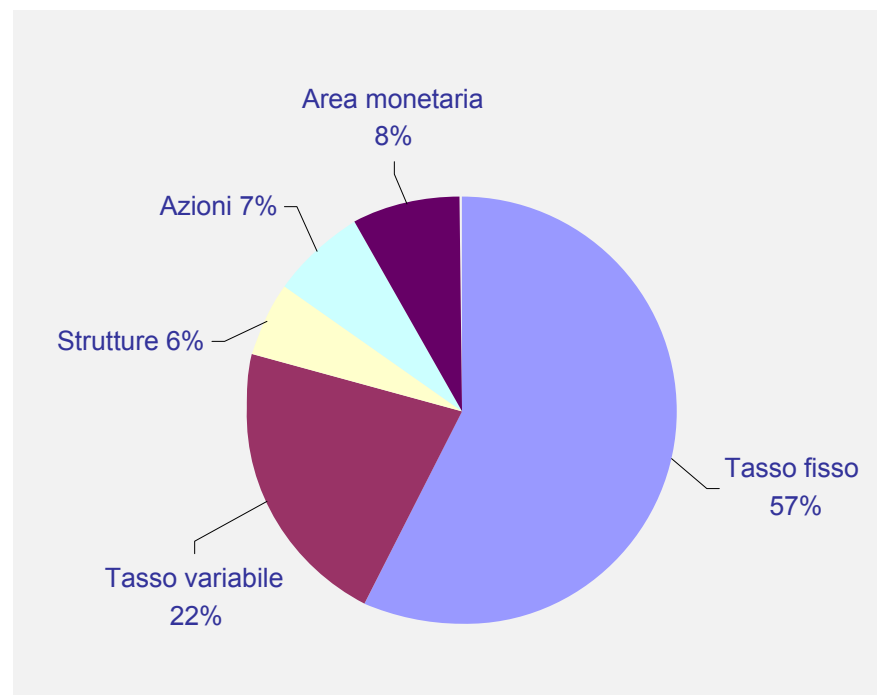
Asset allocation

Asset allocation comparto assicurativo

2009 Pro-forma



2012 *



rendimento degli asset assicurativi previsto nell'arco di piano: 4% – 4,3%

Indice

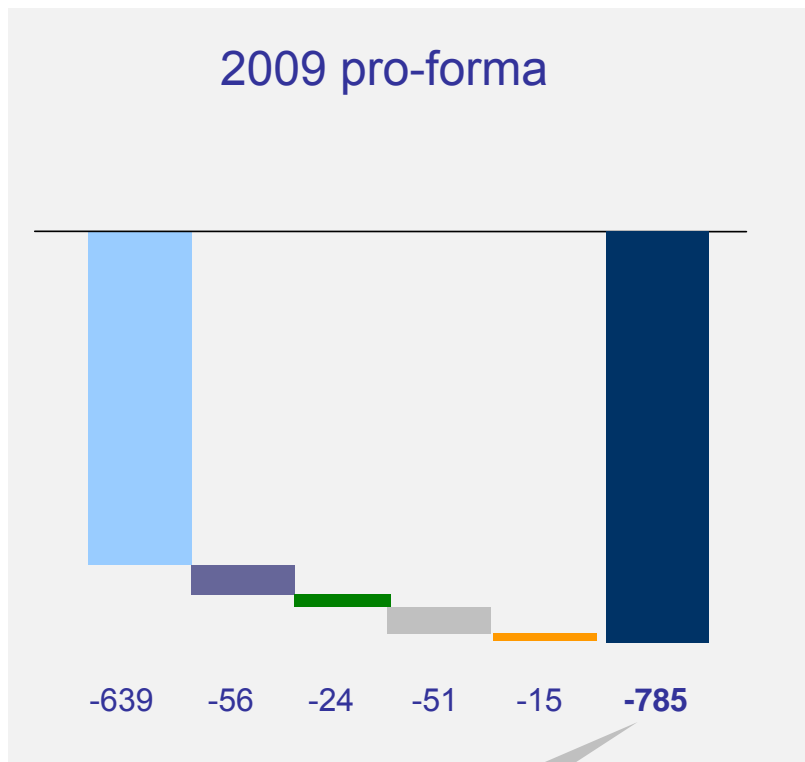
- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni
- 4 Area assicurativa Vita
- 5 Area Bancaria
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria
- 7 Risultati consolidati e solvency**
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010

7. I risultati economici consolidati

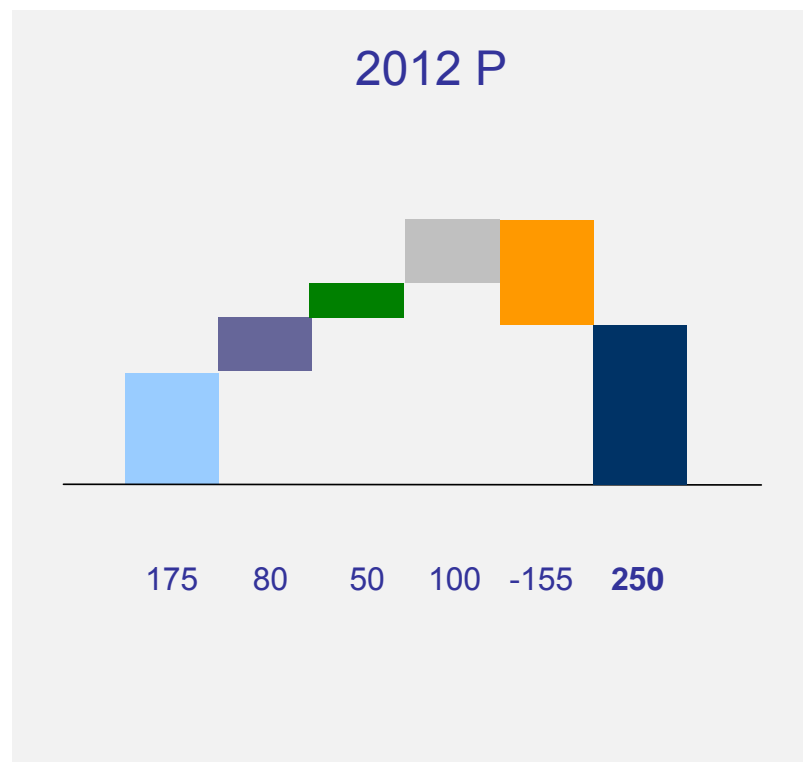
Sintesi obiettivi

EUR/mln

Risultato netto Consolidato per area di business *



di cui 631 euro mln impairment

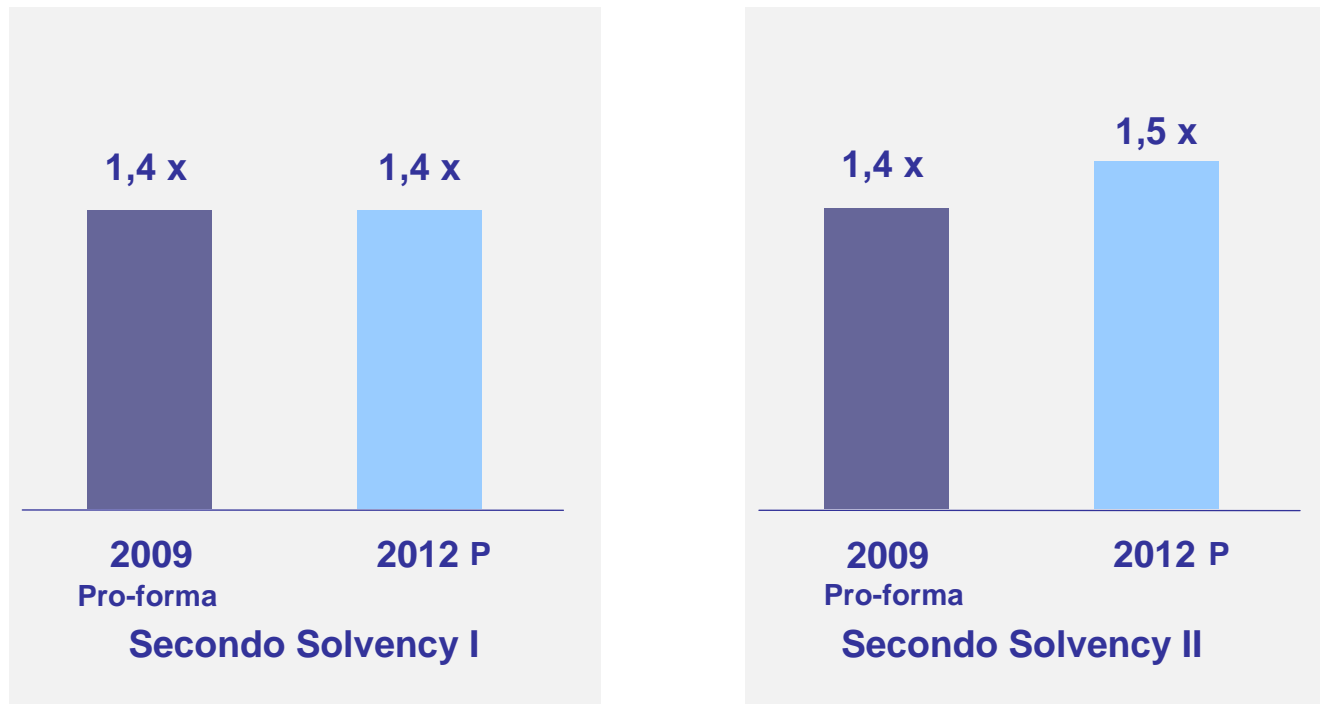


- Area Danni
- Area Vita
- Area Bancaria
- Holding
- Rettifiche Consolidamento
- Risultato netto Consolidato

* netto tasse, lordo terzi.

7. La solvency di Gruppo *Sintesi obiettivi*

Solvency ratio



Nota: il calcolo Solvency II è stato effettuato sulla base di ipotesi elaborate a partire dalle ultime indicazioni regolamentari. I risultati rappresentati potrebbero cambiare qualora la norme definitive su Solvency II differissero dalle proposte normative fino ad ora elaborate

7. L'assorbimento del capitale

Il ruolo del risk management

Modello di business

- **Integrazione del Risk Management nei processi operativi**
- Valutazione e monitoraggio della redditività considerando lo specifico **assorbimento del capitale**
- Utilizzo degli strumenti di risk management per la **definizione ex ante della composizione dei portafogli** (attivi e passivi)

Pricing e redditività aggiustati per il rischio

- **Allocazione del Capitale** tra le diverse linee di business coerentemente con la relativa redditività aggiustata per il rischio
- Utilizzo del **pricing** come strumento di screening preventivo del rischio non voluto

7. I principali obiettivi del Piano Industriale

Riepilogo

<i>dati in milioni di euro</i>	2009*	2012	CAGR '09-'12	Delta	<i>dati in milioni di euro</i>	2009*	2012	CAGR '09-'12	Delta
Area Danni					Risultati consolidati				
Premi Danni	4.260	4.650	2,9%	390	Risultato netto consolidato	-785	250	ns	1.035
Combined Ratio (lav. dir.)	108,0%	97,5%		-10,5 pp	di cui da Area Danni	-639	175	ns	814
Loss Ratio (lav. dir.)	86,0%	75,5%		-10,5 pp	di cui da Area Vita	-56	80	ns	136
Expense Ratio (lav. dir.)	22,0%	22,0%		stabile	di cui da Area Bancaria	-24	50	ns	74
Margine Tecnico Danni	-115	325	ns	440	di cui da Holding	-51	100	ns	151
					di cui Rettifiche consolid.	-15	-155	ns	-140
Area Vita					Solvency Ratio				
Premi Vita	2.190	3.110	12,4%	920	Secondo Solvency I	1,4 x	1,4x		stabile
APE Vita (NP) pro-quota	214	340	16,5%	126	Secondo Solvency II	1,4 x	1,5x		
Val. Nuova Prod. pro-quota	42	85	25,9%	43					
New Business Margin	19%	25%		+5,6 pp					
Area Bancaria									
Raccolta Diretta (euro/mld)	8,7	10,4	6,1%	1,7					
Impieghi (euro/mld)	6,9	9,1	9,7%	2,2					
Margine d'intermediazione	348	440	8,0%	92					
Cost/Income	76,6%	66,0%		-10,6 pp					
Utile netto	-24	50	ns	74					

Note: * dati 2009 pro-forma, escluso contributo di BNL Vita
 Raccolta diretta ed impieghi escluse cartolarizzazioni
 Risultato consolidato netto tasse e lordo terzi

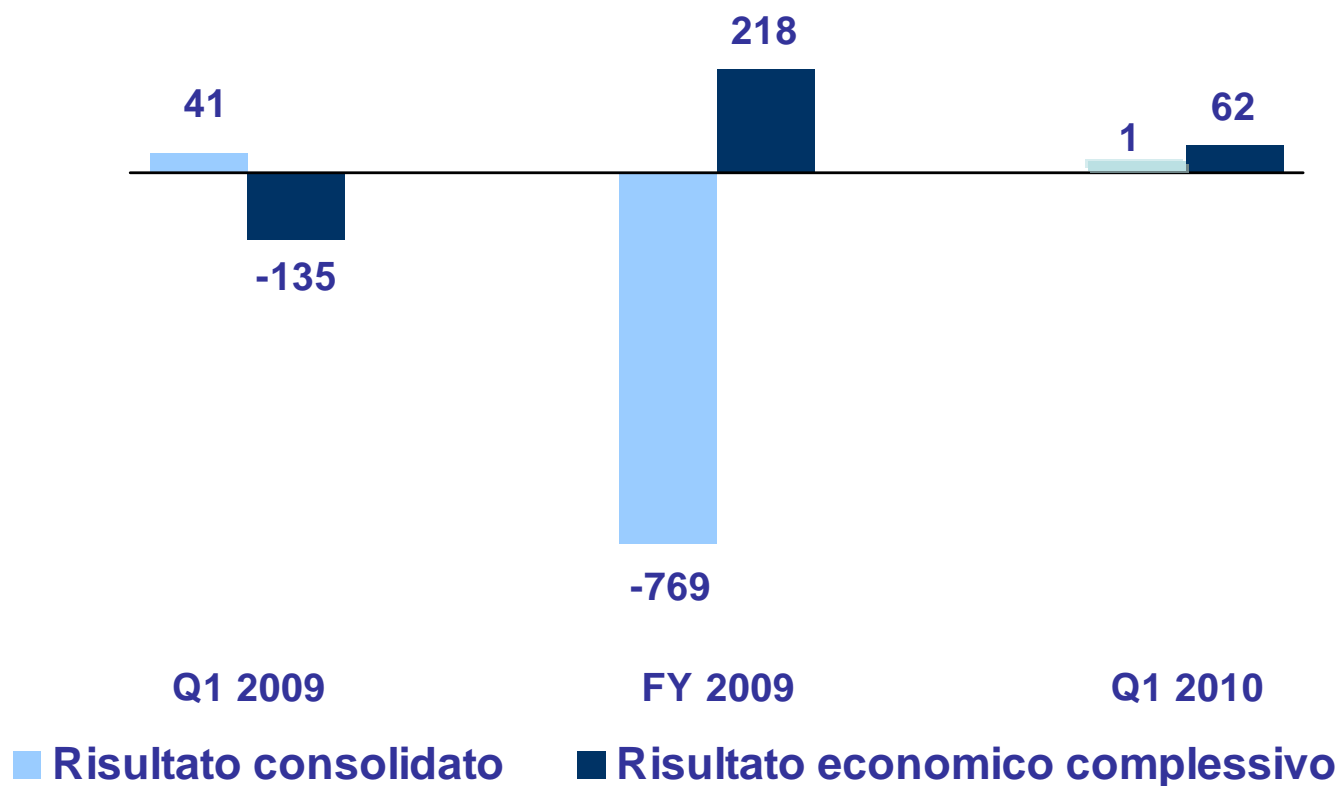
Indice

- 1 Unipol Gruppo Finanziario: chi siamo
- 2 Ipotesi, linee guida e principali target 2012 del Piano
- 3 Area assicurativa Danni
- 4 Area assicurativa Vita
- 5 Area Bancaria
- 6 Efficienza operativa e Gestione finanziaria
- 7 Risultati consolidati e solvency
- 8 Allegati – Risultati consolidati 1 trimestre 2010**

8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

Risultato economico complessivo

EUR/mln



8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

Sintesi Conto Economico Consolidato per settori

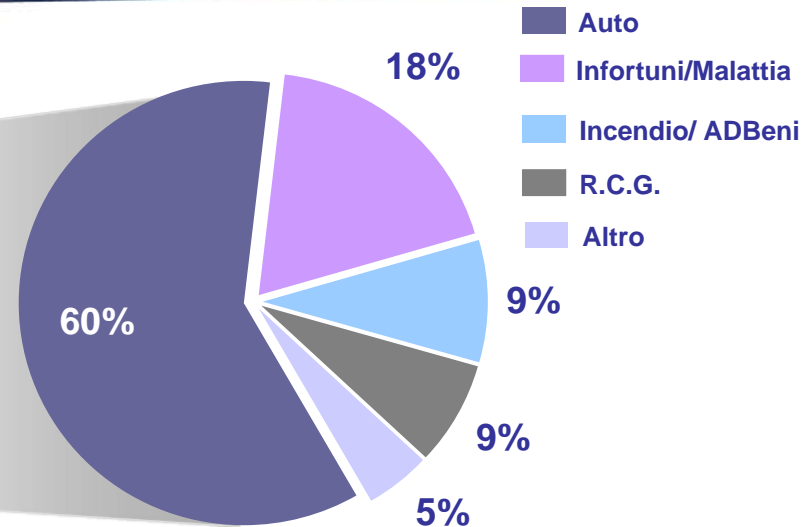
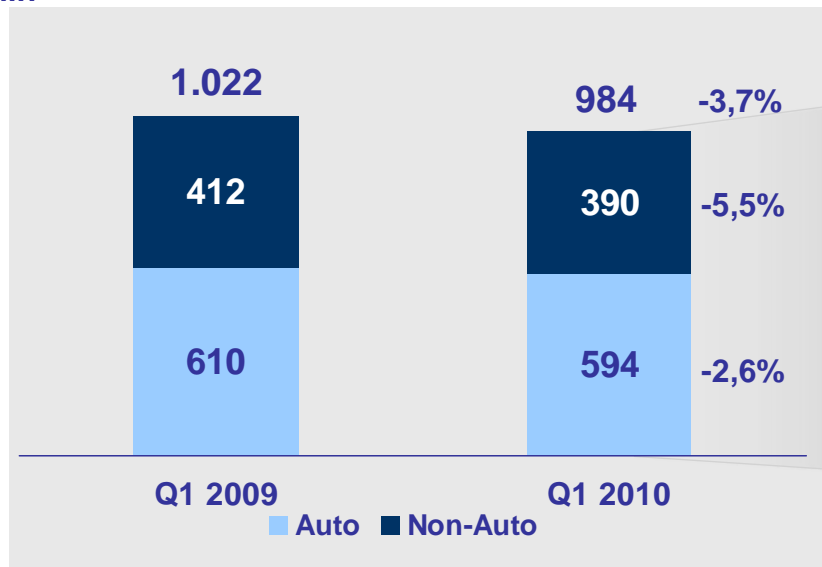
EUR/mln

	SETTORE ASS.VO DANNI			SETTORE ASS.VO VITA			SETTORE BANCARIO			Holding, Servizi e Elisioni sett.li		TOTALE CONSOLIDATO		
	mar-10	mar-09	var. %	mar-10	mar-09	var. %	mar-10	mar-09	var. %	mar-10	mar-09	mar-10	mar-09	var. %
Raccolta assicurativa (lav dir)	984	1.022	-3,7	1.193	1.661	-28,2						2.177	2.683	-18,9
Premi netti	996	1.034	-3,6	1.185	1.654	-28,3	0	0		0	0	2.182	2.687	-18,8
Commissioni nette	0	0		0	0		29	18	63,1	-4	-1	24	17	44,8
Proventi/oneri finanziari (escl.att/pass designate a fair value)	53	61	-13,6	232	156	49,3	40	52	-24,1	-5	-3	320	266	20,5
Impairment su titoli di capitale AFS	-23	-2		-9	-4		-1			0	0	-33	-7	
Oneri netti relativi ai sinistri	-841	-808	4,1	-1.302	-1.744	-25,4	0	0		0	0	-2.143	-2.552	-16,0
Spese di gestione	-217	-232	-6,8	-31	-24	27,0	-63	-61	3,5	-6	-8	-317	-326	-2,8
Altri proventi/oneri	-6	-4	62,0	-8	-10	-21,7	1	0	-765,3	3	1	-10	-14	-25,8
Utile (perdita) ante imposte	-38	48		69	27		5	8		-12	-12	24	72	-67,1
Imposte												-23	-31	
Utile (perdita) consolidato												1	41	

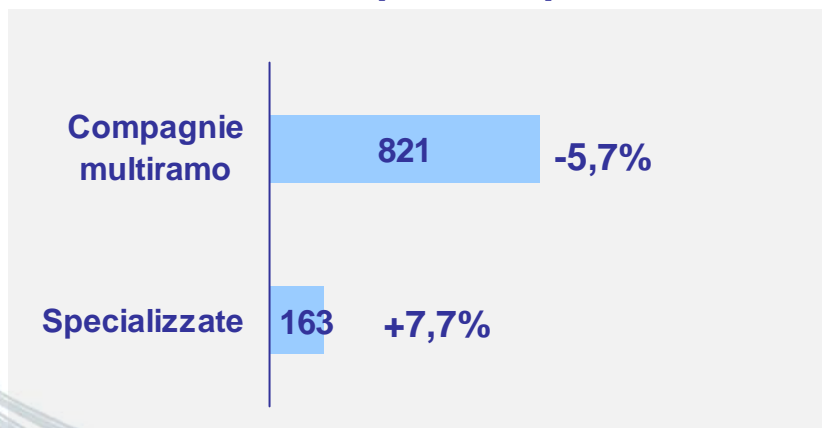
8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

Raccolta Premi Diretti DANNI

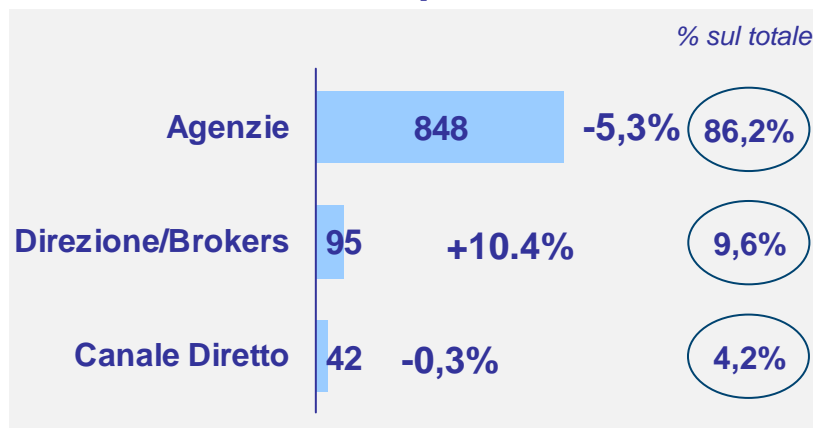
EUR/mln



Raccolta per comparto

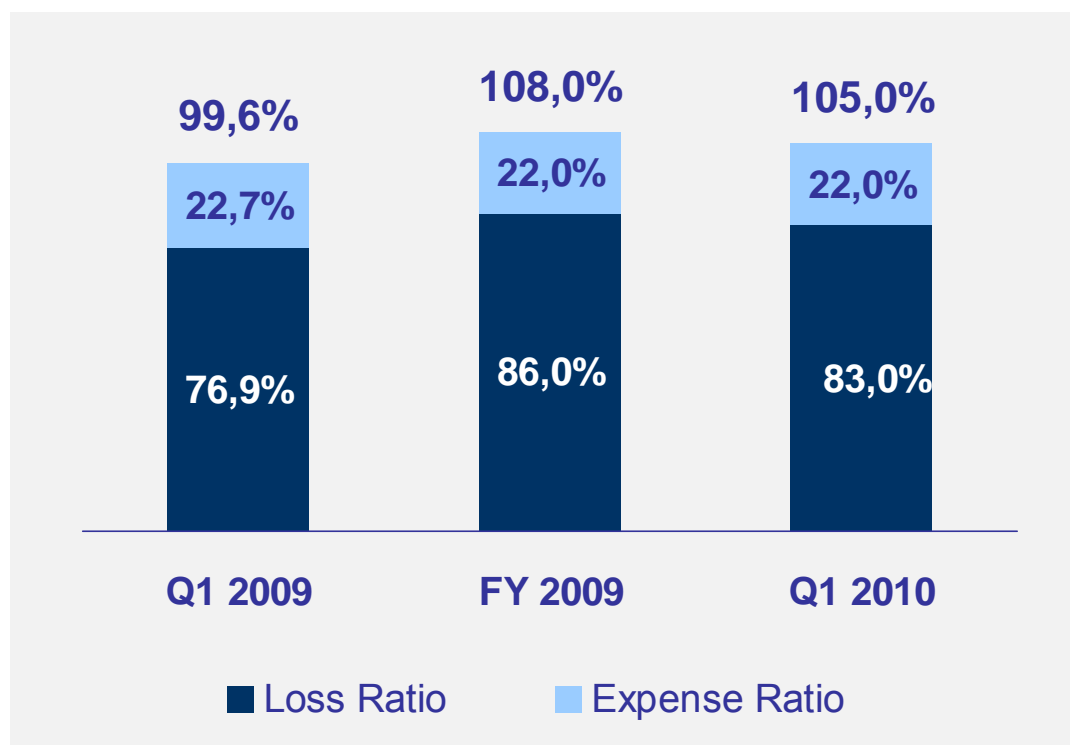


Raccolta per canale



8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

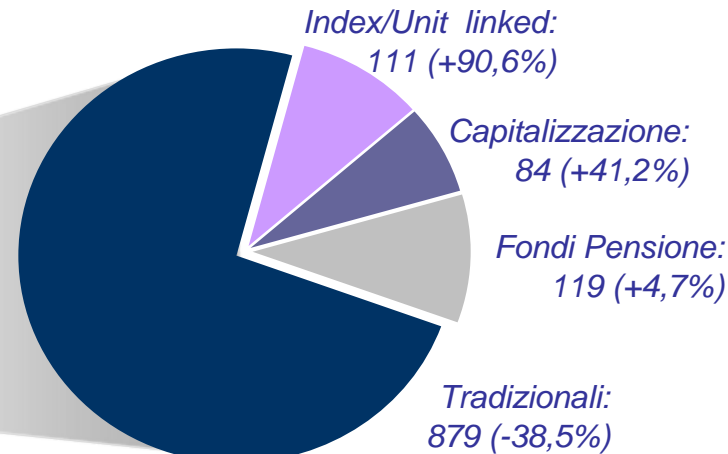
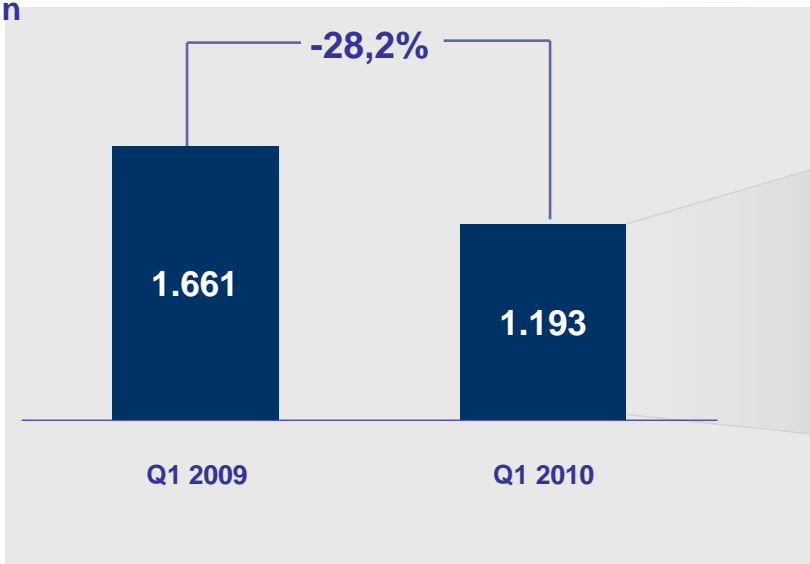
Combined Ratio DANNI (lavoro diretto)



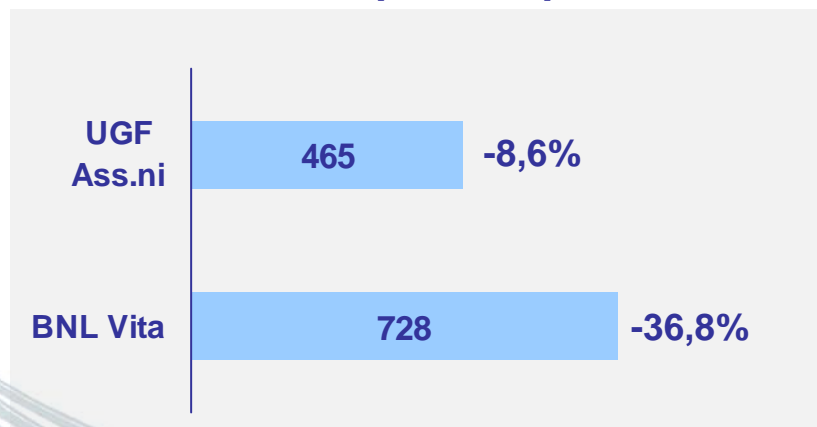
8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

Raccolta Premi Diretti VITA

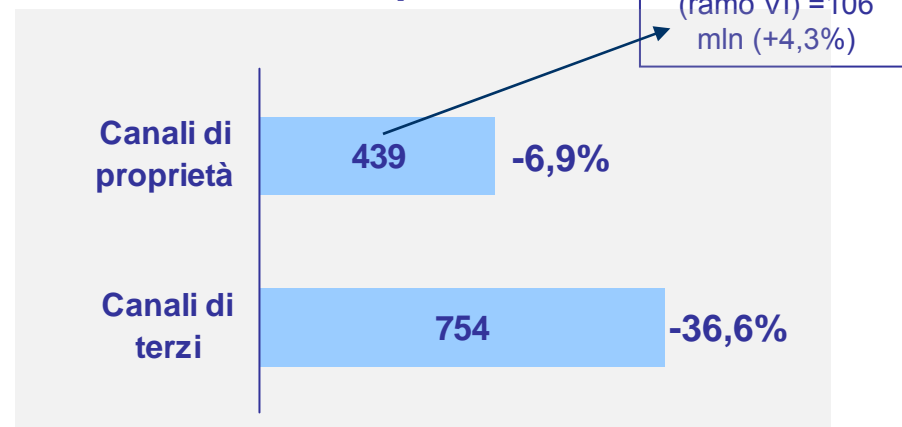
EUR/mln



Raccolta per comparto



Raccolta per canale

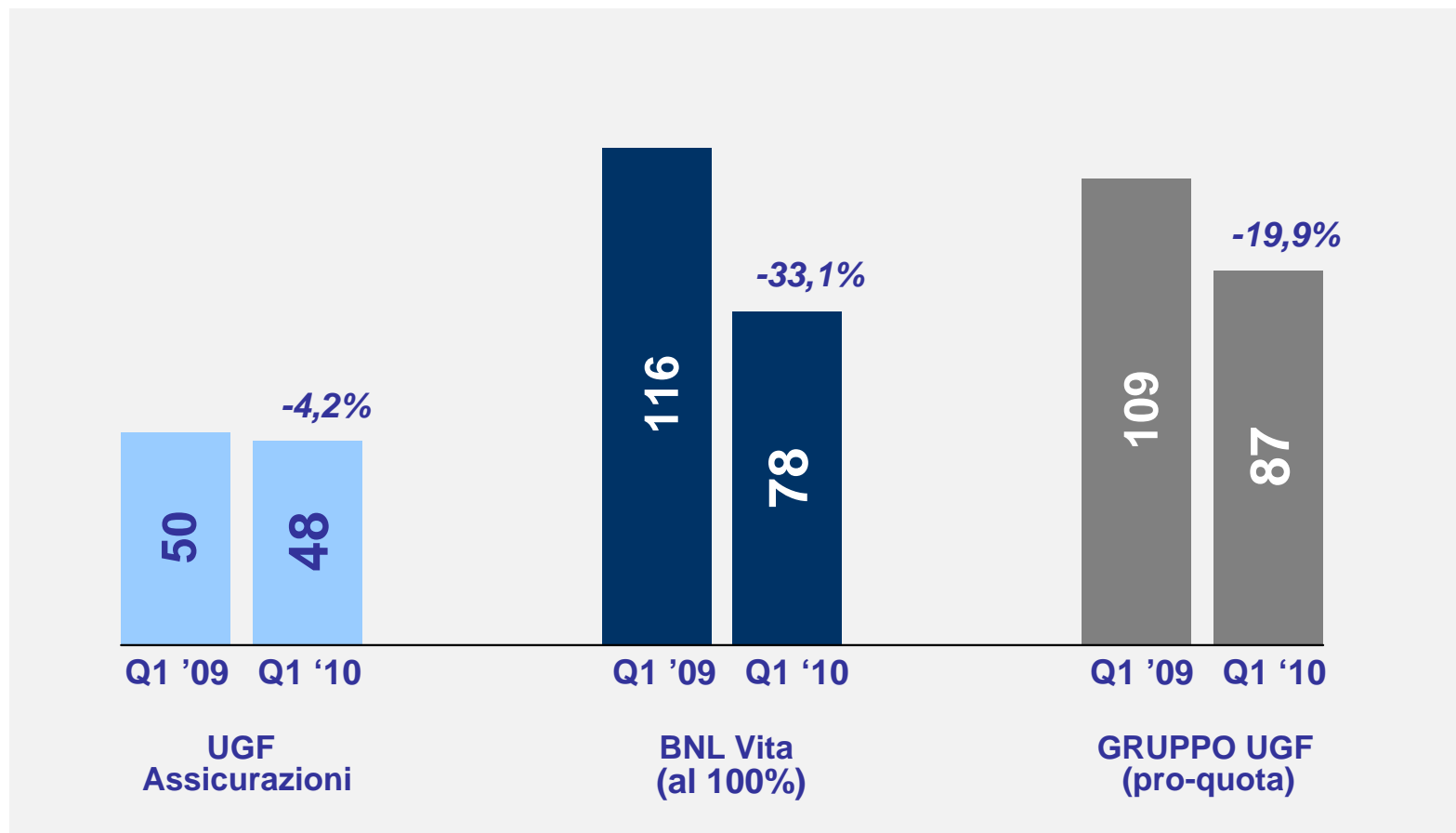


Di cui fondi pensione Chiusi garantiti (ramo VI) = 106 mln (+4,3%)

8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

Raccolta VITA – APE *

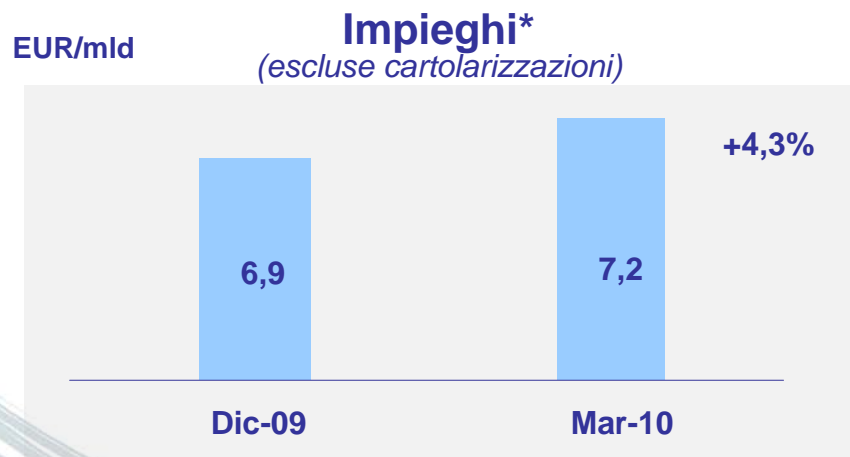
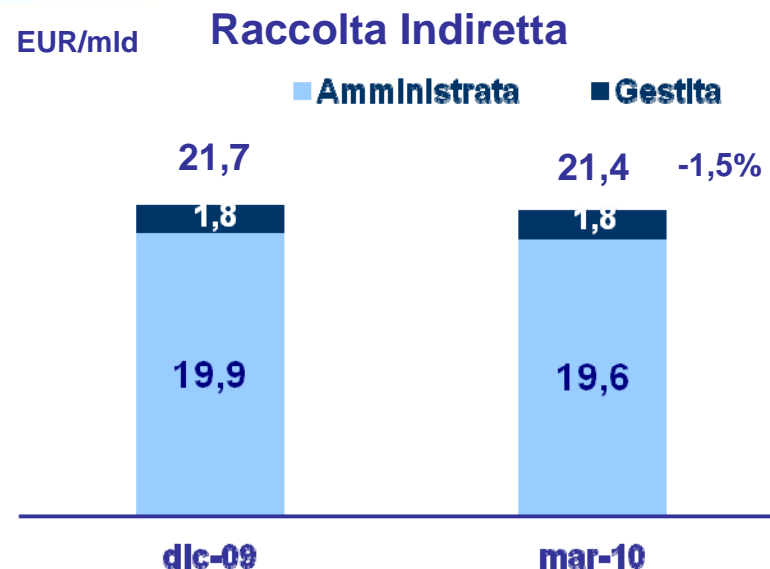
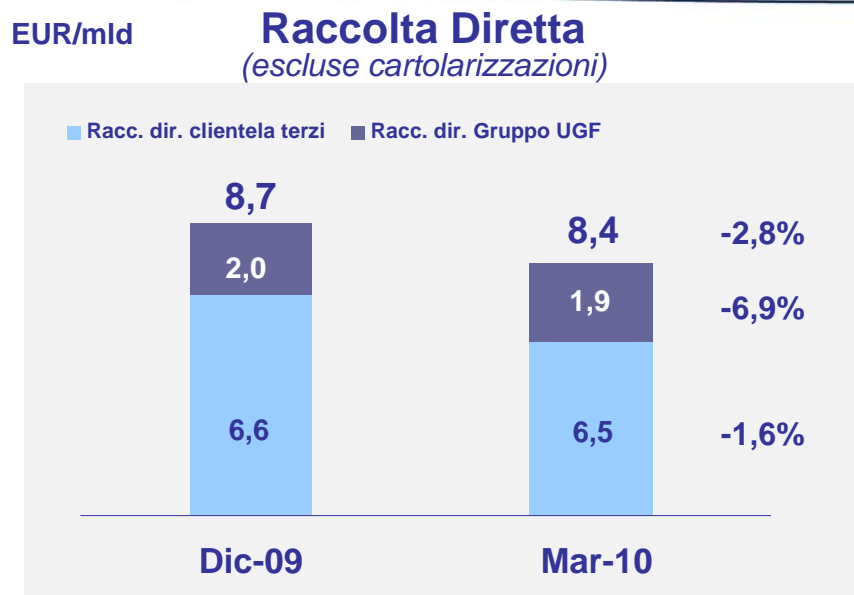
EUR/mln



(*) Annual Premium Equivalent. Dati Pro-quota

8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

UGF Gruppo BANCARIO – Principali dati finanziari



EUR/mIn Sofferenze

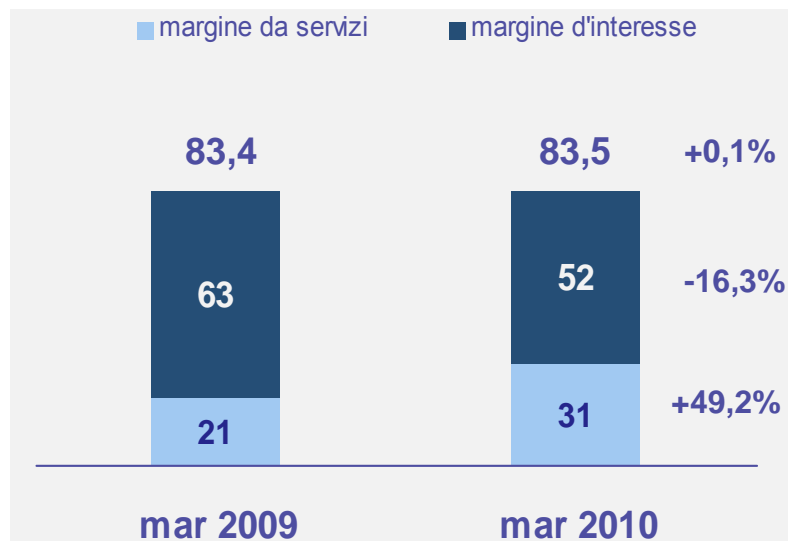
	Dic-09	Mar-10
Inc% sofferenze nette/Impieghi	2,0%	2,2%

* impieghi cartolarizzati pari a 2,9 euro mld al 31/12/2009 e 2,7 euro mld al 31/3/2010

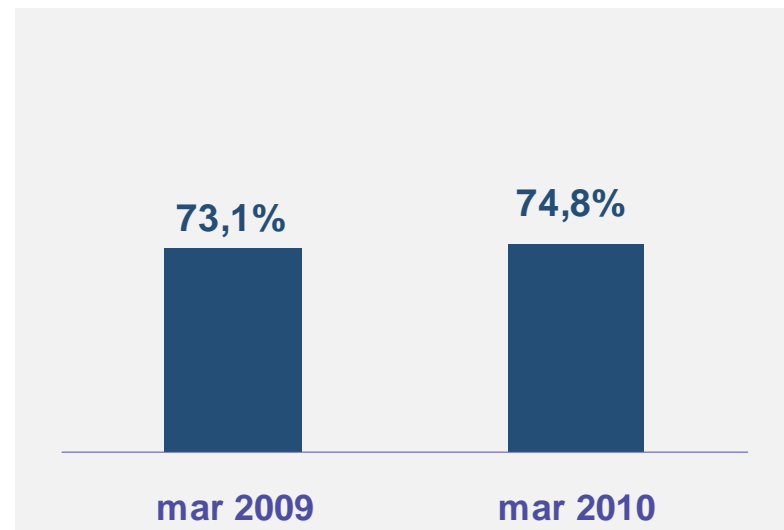
8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

UGF Gruppo BANCARIO – Principali dati economici

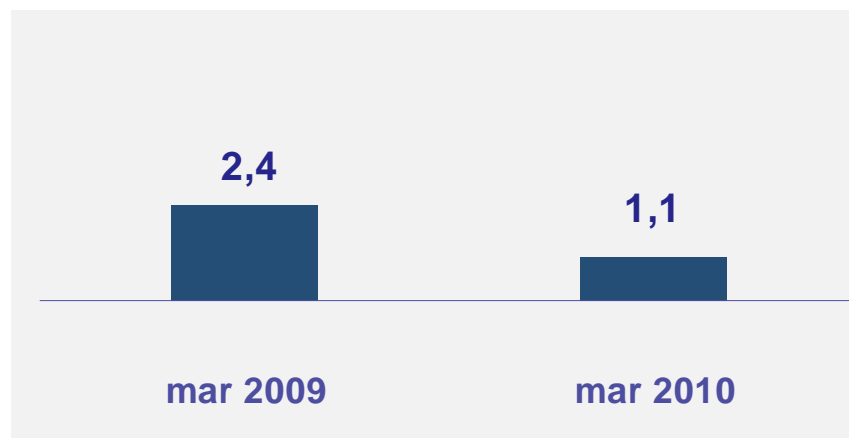
EUR/mln **Margine di intermediazione**



Cost/Income Ratio



Risultato Netto Consolidato



8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

Composizione investimenti al 31 marzo 2010

EUR/mld

INVESTIMENTI ASSICURATIVI GESTITI DA UGF

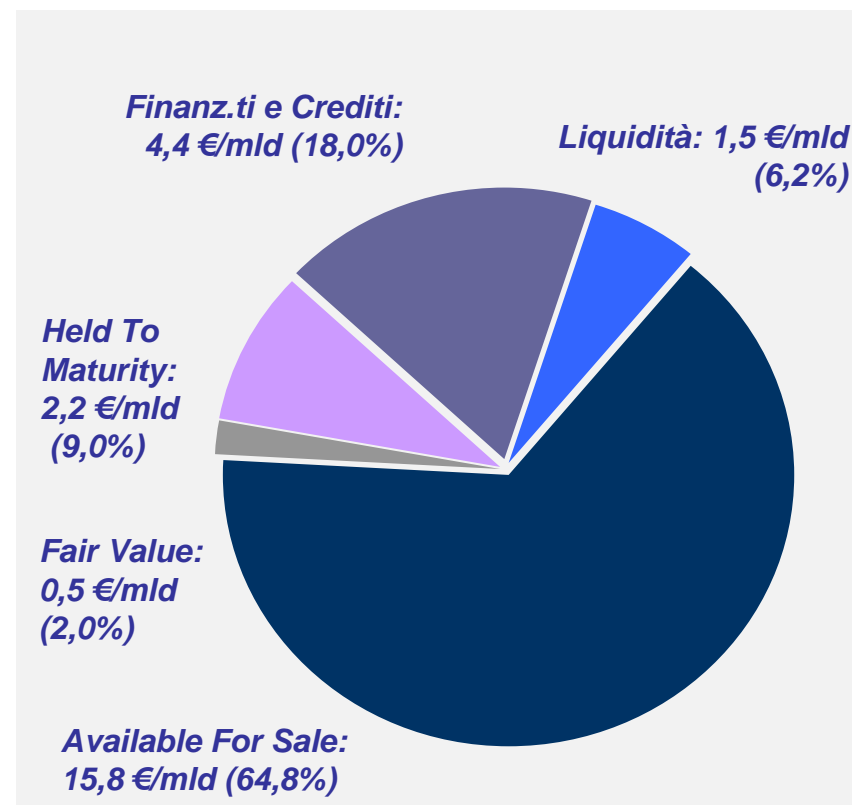
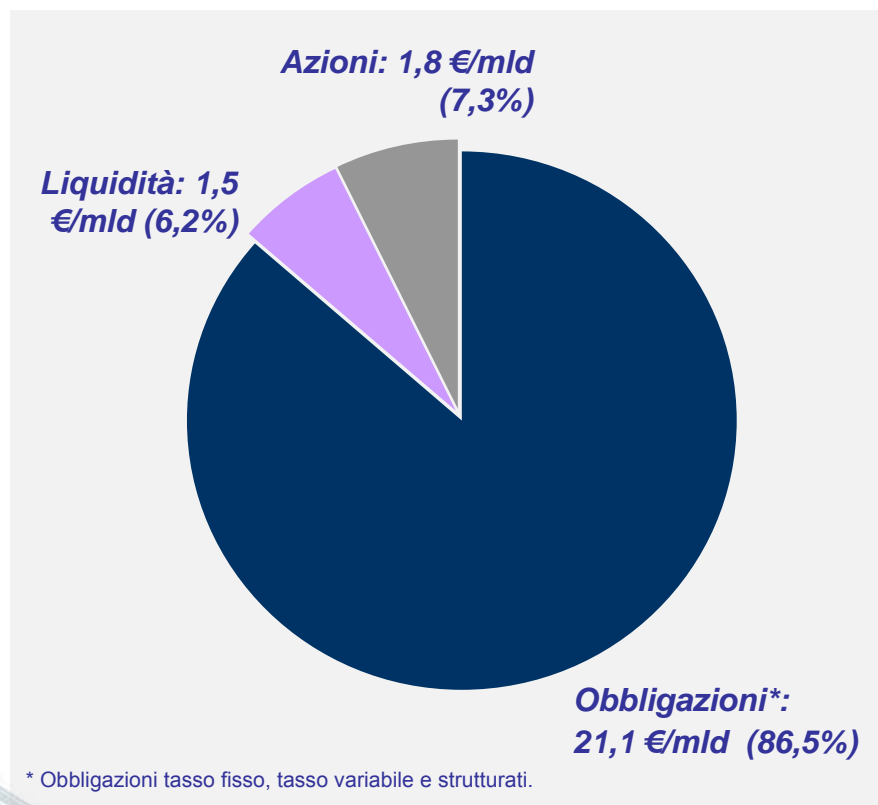
(Esclusa classe D)

TOTALE: 24,4 EUR/mld

Al valore di Mercato

RIPARTIZIONE PER ASSET

RIPARTIZIONE PER CATEGORIA CONTABILE

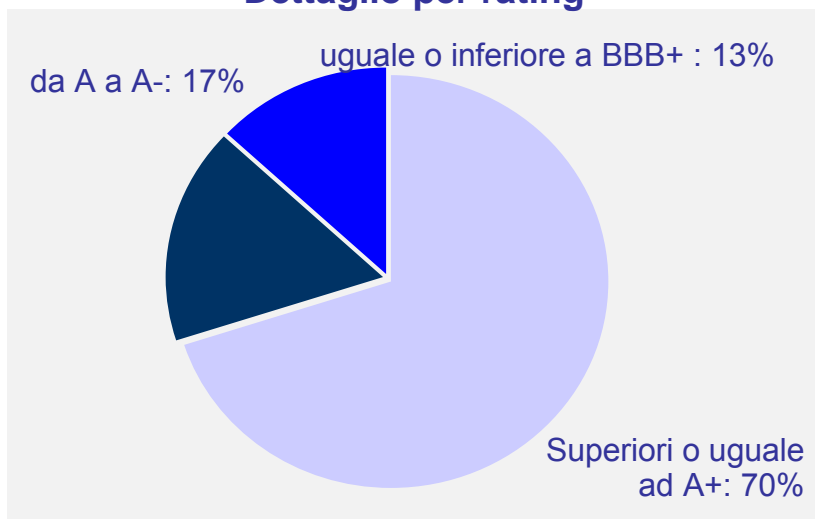


8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

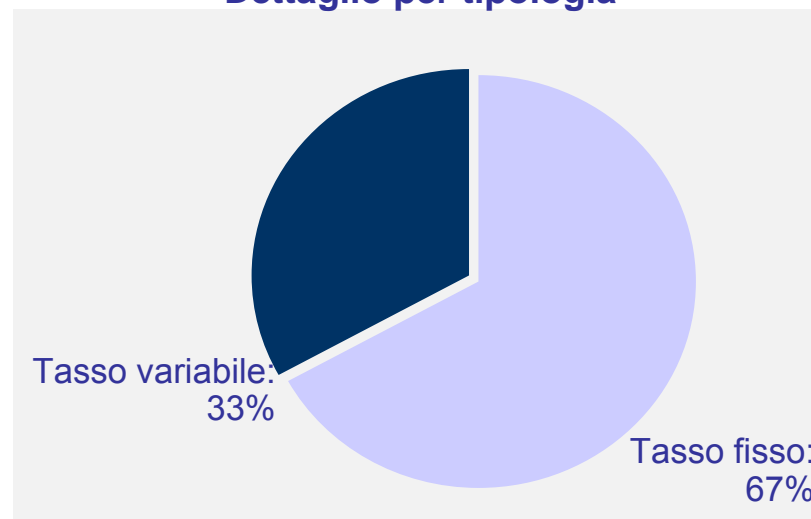
Portafoglio obbligazionario dati al 31 marzo 2010

Investimenti assicurativi gestiti da UGF. Tasso fisso, tasso variabile e strutturati, esclusa Classe D
 Totale 21,1 EUR/Mld, valori di mercato

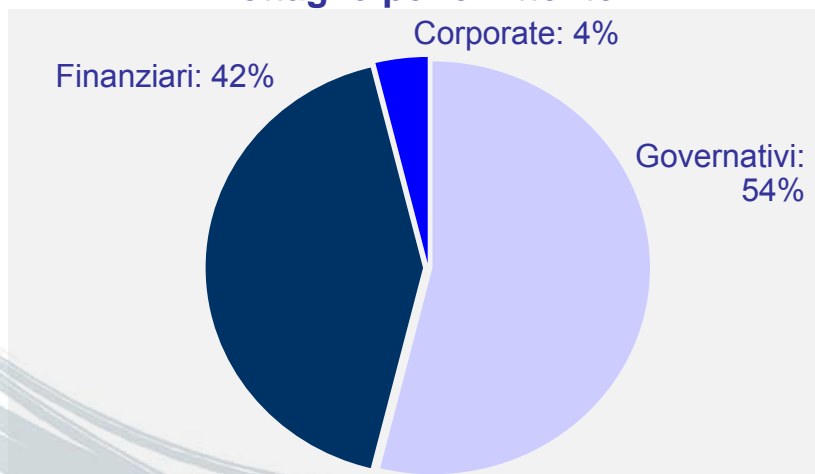
Dettaglio per rating



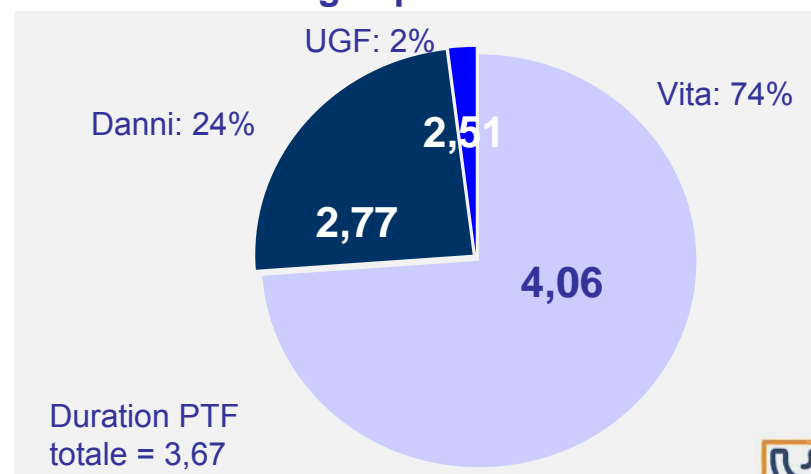
Dettaglio per tipologia



Dettaglio per emittente



Dettaglio per duration*



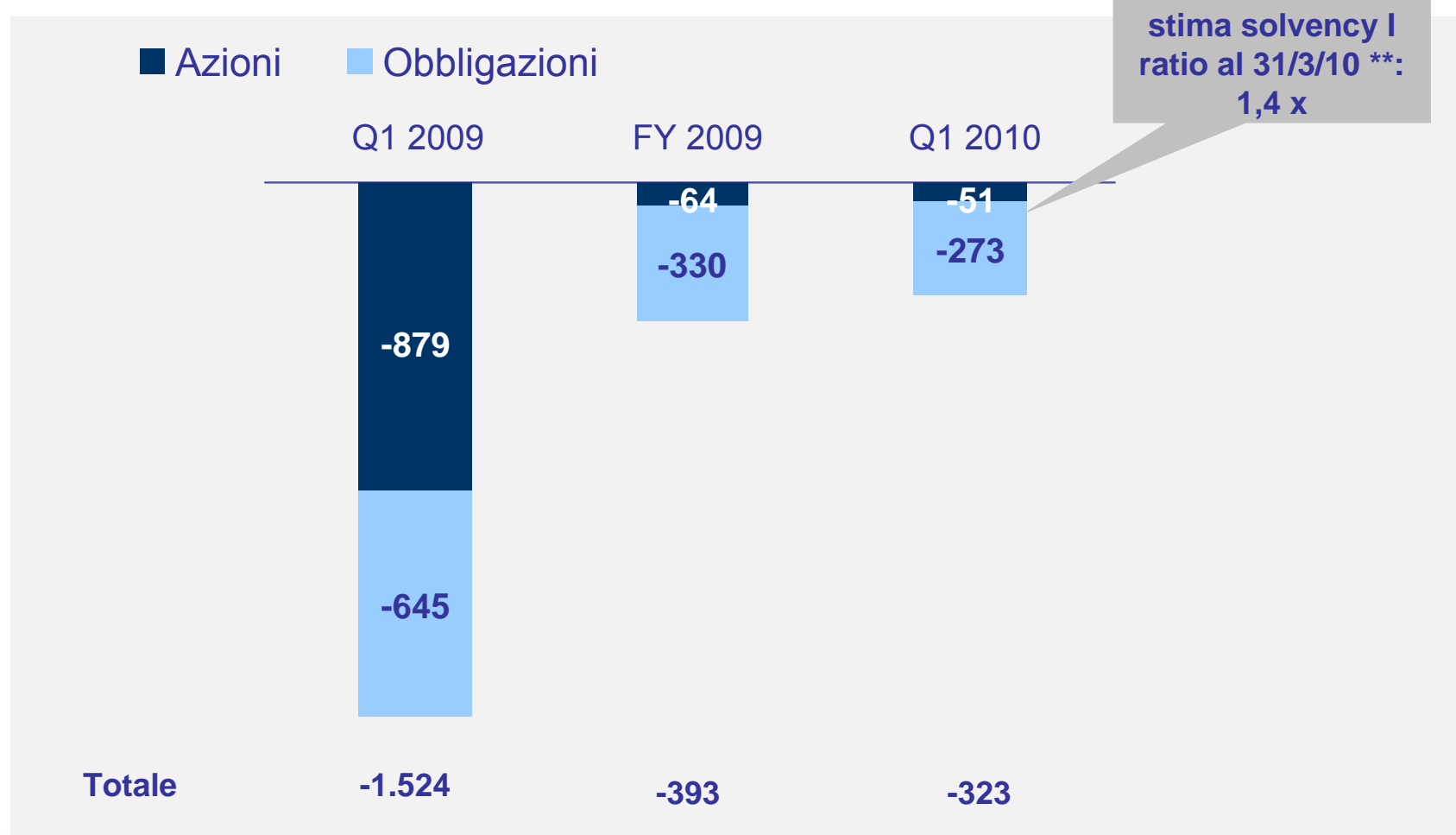
* Compresi investimenti monetari e liquidità.

8. Allegati - Risultati consolidati 1° trimestre 2010

Riserva AFS dati al 31 marzo 2010

EUR/mln

EVOLUZIONE RISERVA AVAILABLE FOR SALE *



* Break-up basato su stime interne. ** post-dividendi.

Nella presentazione sono contenute informazioni relative a previsioni di dati, risultati ed eventi che riflettono l'attuale visione del management, ma che potrebbero anche parzialmente discostarsi da quanto effettivamente si realizzerà a causa di eventi, rischi, fattori di mercato non noti o non prevedibili allo stato attuale.

Il sottoscritto Maurizio Castellina, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Unipol Gruppo Finanziario S.p.A. dichiara, ai sensi dell'art. 154-bis, comma secondo, del "Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria" che l'informativa contabile contenuta nella presentazione, corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Investor Relations
Unipol Gruppo Finanziario - Via Stalingrado 45, Bologna

investor.relations@unipolgf.it

Adriano Donati

Tel +39 051 507 7933
adriano.donati@unipolgf.it

Devis Menegatti

Tel +39 051 507 7885
devis.menegatti@unipolgf.it

Eleonora Roncuzzi

Tel +39 051 507 7063
eleonora.roncuzzi@unipolgf.it

Silvia Tonioli

Tel +39 051 507 7933
silvia.tonioli@unipolgf.it