



# Net Insurance at a glance

*un'azienda con lo sguardo rivolto all'innovazione digitale*

Milano, Palazzo Mezzanotte, 21 novembre 2019

*AIM Investor Day*



# Chi siamo

## NET at a glance...

- ✓ Siamo un Gruppo composto da una Compagnia **Danni** e una Compagnia **Vita**
- ✓ Una storia quasi ventennale con una consolidata posizione nel business della CQ ed un orientamento
- ✓ Offriamo soluzioni agili e innovative nell'ambito della **protezione**, dedicate alla **Persona**, alla **Famiglia** e alle **PMI**
- ✓ NET è quotata sull'AIM dal 2013 e nell'ultimo anno, grazie alla **business combination con Archimede SPAC**, sta attraversando un processo di **accelerazione** del proprio **modello societario** e di **business**

## VALORI



- ❖ Innovazione
- ❖ Specializzazione
- ❖ Semplicità

## OBIETTIVI (AL 2023)



- ❖ Ca. 3 volte il fatturato 2018
- ❖ ROE > 20%
- ❖ Combined Ratio < 90%
- ❖ Solvency II Ratio stabilmente in area 170% - 180%

# Chi siamo



1  
FINANZIAMENTI E CQ



3  
PROTEZIONE  
SMALL BUSINESS



2  
PROTEZIONE  
RETAIL



4  
INSURTECH &  
DIGITAL

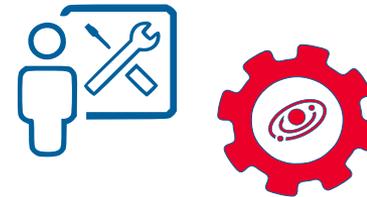
**4 linee di business**



**Mkt share ca. 25% nella CQ**



**Oltre 100 dipendenti**



**Approccio «pervasive insurtech»**

# Chi siamo

## Governance



Comitato Nomine  
e Remunerazioni

Presidente  
L. Todini

Comitato Controlli  
Interni Rischi e  
Parti Correlate

Presidente  
L. Santori

Comitato  
Investimenti

Presidente  
A. Battista

Innovation  
Advisory Board

Matteo Carbone  
(Insurtech Thought leader)

## Management team



**Andrea Battista**  
Chief Executive Officer



**Luigi Di Capua**  
CFO



**Stefano Longo**  
CBO



**Fabio Pittana**  
COO



**Rossella Vignoletti**  
CMO

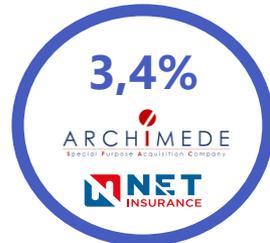
- Una consolidata esperienza e know-how pluridecennale sul mercato assicurativo di tutto il team executive
- Un team interamente definito e in azione da gennaio 2019

# Azionariato

Un azionariato diversificato con investitori di elevato standing



Altro flottante su AIM



Significativa quota di Partner industriali (bancari-assicurativi), a presidio e supporto del business

Chi siamo

**Business Model**

Piano Industriale 2019 – 2023

Principali iniziative intraprese

Financial Highlights

# Business Model

## Mission

*Costruire una piattaforma B2B2C  
aperta, indipendente e specializzata  
nel business della Protezione delle  
persone e dei loro beni,  
valorizzando tutte le opportunità di  
innovazione offerte dalle tecnologie  
digitali*

## Pillar strategici



**Business Model**

**Confermato il business model e i driver di fondo del Piano Archimede**

# Business Model

## CQ

- Una storia quasi ventennale con una consolidata **leadership** «tecnologica» nell'ambito della credit protection e delle coperture CQ
- **Market share ca. del 25%** e qualità di servizi riconosciuta dai clienti
- Il **mercato creditizio di riferimento cresce** ed è previsto crescere nel medio termine anche grazie al nuovo regime regolamentare su **diminuzione capital charge**
- NET ha ripreso un **trend positivo** nel fatturato già nel secondo semestre 2018 ed il business conferma la tendenza alla crescita anche nei primi mesi del 2019
- Implementazioni in termini di **underwriting** e **pricing** per innalzare la redditività del business e la difesa da rischio frodi (es. teleunderwriting)

## Bancassicurazione

- Bancassurance è il **canale distributivo con il più elevato tasso di crescita** degli ultimi anni
- Nel solo I semestre 2019 la raccolta premi danni(\*) ammonta a € 19,2 mld (+3,5% rispetto al I semestre 2018) e la bancassurance è il **terzo canale distributivo in Italia**
- Il canale bancario ha un «**peso distributivo**» **dell'11,9% (\*\*)** sui Rami Danni (non auto) e del 7,7% sul totale dei Rami Danni nel I semestre dell'anno
- Presenta ancora un rilevante potenziale di crescita nei rami Danni (non auto) e una **redditività del business consistentemente molto elevata**

• (\*) Fonte ANIA: La raccolta Danni ammonta a euro 19,2 mld e la Bancassurance ha inciso per ca. 1,5 mld (ca. 285 mln in più rispetto al I semestre 2018)

• (\*\*\*) Fonte ANIA

# Business Model

## Broker

- Avviata già in aprile l'attività con **Vitanuova** (prodotti infortuni e casa), rete di circa 300 consulenti assicurativi, con modalità di vendita digitale end-to-end
- Numerosi **dialoghi** sono in corso con **broker di medie e grandi dimensioni**
- È stato reso disponibile un prodotto innovativo legato alla **Protezione affitto**
- È ormai ben avviato un **ramo cauzioni di nicchia** - piccoli rischi molto selezionati e ben diversificati
- Prosegue l'attività nei **Rischi Agricoli** - con forte protezione riassicurativa

## Digital

- Previsti ca. euro **1,7 Mln investimenti IT** su mondo Digital
- Sviluppo della macchina **sinistri** digitale – pronta liquidazione e, a tendere, utilizzo di meccanismi di intelligenza artificiale anche per la valutazione dei danni
- Partnership strategica con **Yolo** e **Neosurance**, con cui sono stati lanciati i primi prodotti (sport e travel)
- Acquisizione di partecipazioni di minoranza in **imprese digitali/Insurtech partner** (*marketplace, data analytics, tool sinistri, motore di Istant Insurance*) sino ad un ammontare complessivo a tendere di 3-4 milioni di euro

Chi siamo

Business Model

**Piano Industriale 2019 – 2023**

Principali iniziative intraprese

Financial Highlights

# Piano Industriale 2019 - 2023

Le stime considerano lo stacco di dividendi in arco Piano

	2018	Forecast 2019	Obiettivi 2020	2023E
Premi lordi contabilizzati € Min	62,3	83,4	112,9	170,3
Spese Generali € Min	12,9	19,6	20,2	23,5
Ris. Tecnico Netto € Min	8,6	7,1	6,6	19,7
Utile Netto € Min	4,1	4,5	6,2	17,5
Utile Netto normalizzato* € Min	6,7	6,5	6,3	17,5
Patrimonio Netto** € Min	53,8	58,3	63,3	92,0
ROE %	11,3	8,0	10,2	20,2
Combined Ratio %	77,9	87,8	87,9	81,4
Solvency Ratio %	162,9	~ 160-170	~ 165-175	~ 170-180



Anno	Pay-out
2020	20%
2021	25%
2022	30%
2023	40%

**Condizione che  
SCR Ratio  $\geq$  150%**

\* L'utile normalizzato è pari al risultato di esercizio depurato di oneri e proventi collegati ad eventi straordinari/non ricorrenti

\*\* Al netto dei dividendi progressivamente corrisposti

Chi siamo

Business Model

Piano Industriale 2019 – 2023

**Principali iniziative intraprese**

Financial Highlights

# Principali iniziative (*Bancassurance*)

Circa 2 mln di investimenti in arco Piano per dotare i Partner di strumenti di vendita evoluti



**SPARKASSE**  
CASSA DI RISPARMIO



Data firma  
07/12/2018



Data avvio vendite  
03/05/2019



BANCA POPOLARE  
DI PUGLIA E BASILICATA



Data firma  
28/02/2019



Data avvio vendite  
Prima metà di luglio



**IBL Banca**



Data firma  
12/06/2019



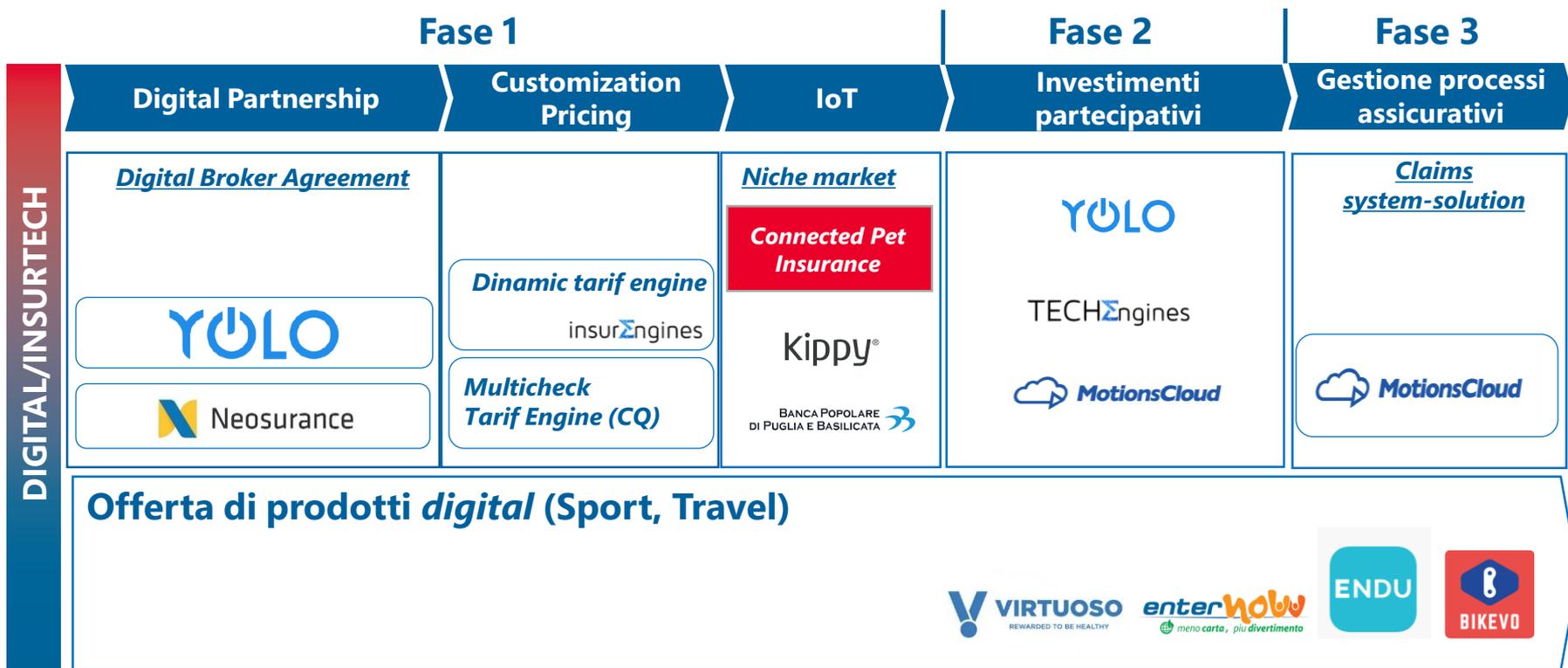
Data avvio vendite  
Nelle prossime settimane



Accordi in linea e/o in anticipo rispetto al Piano... con nuovi accordi distributivi in dirittura d'arrivo già entro l'anno

# Principali iniziative (*Digital*)

Rafforzare l'innovatività dell'offerta assicurativa e la Value proposition di NET



NET è prossima ad allargare la gamma di prodotti (es., *Pet, Shared mobility, device protection*)

# Principali iniziative (Altro)



## Set up del business



Concept e sviluppo  
prodotti  
Bancassurance



Costituzione di una  
Academy per  
Formazione rete  
distributiva



Asset allocation



Ottimizzazione  
politica di  
riassicurazione

## Valorizzazione del brand



Rilancio logo secondo  
una logica "digital  
friendly"



Sponsorship con  
AIA/FIGC

## Opzioni di crescita



Protezione collettiva  
(LTC e altro)



Libera prestazione di  
servizi su prodotti  
«digital»

Chi siamo

Business Model

Piano Industriale 2019 – 2023

Principali iniziative intraprese

**Financial Highlights**

# Financial Highlights

I primi risultati del 2019 si presentano complessivamente in linea con il Piano

	YE2017	YE2018	Var.	1H 2018	1H 2019	Var.
Premi lordi contabilizzati (€/mln)	58,4	62,3	+6,7%	34,6	38,8	+12,1%
Ris. Finanziario netto (€/mln)	5,7	0,1	-5,6 mln	1	0	-1 mln
Ris. tecnico netto (*) (€/mln)	4,3	8,6	+100%	3,9	4,3	+10,3%
Utile netto (€/mln)	(17,5)	4,1	+21,6 mln	3,3	2,1	-1,2 mln
Utile netto normalizzato (€/mln)	3,5	6,7	+3,2 mln	4,7	3,5	-1,2 mln
Patrimonio netto (€/mln)	18,9	53,8	+184,7%	42,2	60,9	+44,3%
Combined Ratio (%)	86,6	77,9	-8,7 p.p.	86,5	74,6	-11,9 p.p.
Solvency Ratio (%)	< 100%	> 160%	+101,3p.p.	131,4%	160,3%	+28,9 p.p.

(\*) somma algebrica di premi netti, sinistri netti e commissioni dei riassicuratori

# Disclaimer

*Questa presentazione (la "Presentazione" o di seguito anche il "Documento") è stata predisposta da Net Insurance S.p.A. (la "Società", e unitamente alle società da essa controllate, il "Gruppo") unicamente a scopo informativo.*

*La Presentazione non costituisce un'offerta o un invito a sottoscrivere o acquistare titoli negli Stati Uniti, in Australia, Canada o Giappone nonché in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe soggetta all'autorizzazione da parte di autorità locali o comunque vietata ai sensi di legge (gli "Altri Paesi").*

*La diffusione del Documento e le informazioni riguardanti il Progetto possono essere soggette a restrizioni in determinate giurisdizioni. Né il presente Documento né alcuna parte o copia di esso possono essere pubblicati, inviati, trasmessi o distribuiti, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti, in Australia, in Canada o in Giappone. Qualsiasi inosservanza alla suddetta restrizione potrebbe comportare una violazione delle normative locali in materia finanziaria. La distribuzione del contenuto del presente Documento in altre giurisdizioni può essere limitata dalla legge, e le persone in possesso del presente Documento sono tenute a informarsi riguardo tali restrizioni e a rispettarle.*

*Si segnala che il presente Documento, qualunque parte di esso o la sua distribuzione non può costituire la base di un'eventuale decisione di investimento, dal momento che la Presentazione e le informazioni quivi contenute sono state predisposte a titolo meramente informativo e non hanno finalità o costituiscono in alcun modo consulenza in materia di investimenti.*

*Le informazioni, punti di vista e opinioni ivi contenute sono fornite con riferimento alla data di redazione del presente Documento e sono soggette a verifiche, completamento e aggiornamenti senza necessità di preavviso; sotto tale profilo, la Società non assume alcun obbligo di fornire aggiornamenti ovvero di inviare apposite comunicazioni, preventive o successive, nell'ipotesi in cui si verificassero tali aggiornamenti ovvero tali variazioni ed integrazioni dovessero rendersi necessarie e/o opportune.*

*La Presentazione non intende essere omnicomprensiva.*

*Le dichiarazioni ivi contenute non sono state oggetto di verifica indipendente. Non viene fatta alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in riferimento all'imparzialità, accuratezza, completezza, correttezza e affidabilità delle informazioni ivi contenute e, pertanto, nessun affidamento potrà essere riposto sulle medesime. La Società e i suoi rappresentanti declinano ogni responsabilità (sia per negligenza o altro), derivanti in qualsiasi modo da tali informazioni e/o per eventuali perdite derivanti dal loro utilizzo o altrimenti in connessione con questa Presentazione. L'accettazione del presente Documento e la partecipazione alla sua presentazione implicano e presuppongono l'accettazione dei termini del presente disclaimer da parte del destinatario.*

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

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

*... it will be difficult to go on in  
considering insurance a boring  
topic ...*

#### IR Contacts

 +39 06 893261

 [investor.relations@netinsurance.it](mailto:investor.relations@netinsurance.it)