



# ***Net Insurance: un'azienda in evoluzione con lo sguardo volto all'innovazione digitale***

*Mid & Small Virtual Conference, 31 Marzo, 1 e 2 Aprile 2020*

*Investor Presentation*

## AGENDA

Overview

Business Model

Financial Highlights

Giudizio degli analisti

Outlook 2020

Annex

# 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*

Overview

Business Model

Financial Highlights

Giudizio degli analisti

Outlook 2020

Annex

# Chi siamo



Siamo un Gruppo composto da una Compagnia **Danni** e una Compagnia **Vita** con una storia ventennale nel mercato assicurativo italiano



Offriamo soluzioni agili e innovative nell'ambito della **protezione**, dedicate alla **Persona**, alla **Famiglia** e alle **PMI**



NET grazie alle *capabilities* tecniche e tecnologiche sta attraversando un processo di **accelerazione** del proprio **modello societario** e di **business**



E' una realtà che vuole **rispondere ai «bisogni assicurativi» con servizi di elevata qualità**

## I NOSTRI NUMERI

**4** Linee di business

**> 100**  
Dipendenti

**20**  
Anni di attività nel  
panorama assicurativo

**84,4 mln**

# Chi siamo

## MISSION

- ✓ Lavoriamo ogni giorno con **impegno e responsabilità** per **creare valore**.
- ✓ **Promuoviamo l'innovazione**, anche nei segmenti più tradizionali, con l'obiettivo di farli evolvere.
- ✓ Realizziamo **prodotti in grado di interpretare, al meglio, le esigenze assicurative dei clienti**
- ✓ Offriamo opzioni di vendita basate sulla **multicanalità, anche grazie una solida struttura informatica**
- ✓ Perseguiamo l'obiettivo di dare un senso di familiarità attraverso soluzioni e servizi assicurativi di **elevata qualità e personalizzazione**



## VALORI

# Innovazione Semplicità Specializzazione

- ✓ Questi sono i valori comuni della Compagnia attraverso i quali sviluppiamo i piani aziendali e confermiamo, ogni giorno, la nostra **identità e posizione unica** nel mercato assicurativo.



## VISION

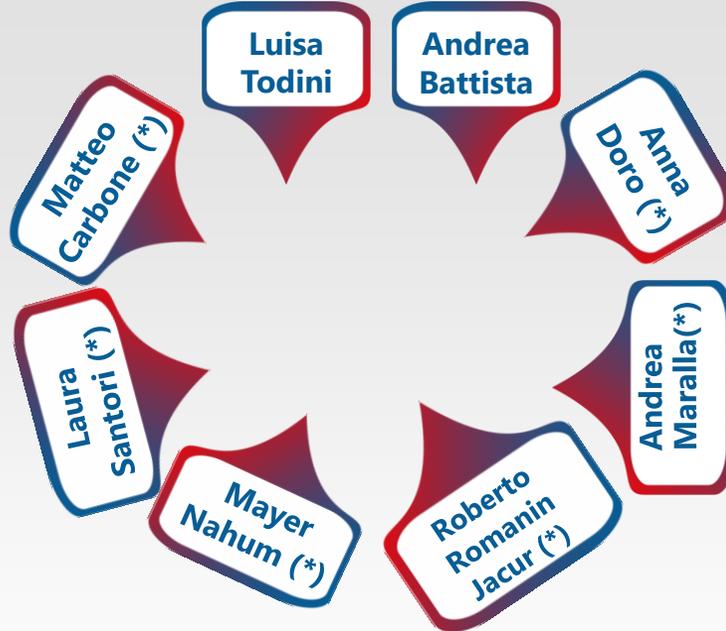
- ✓ Vogliamo **soddisfare le esigenze dei partner e dei consumatori** – da quelli più tradizionali a quelli di ultima generazione – e costruire con loro una stretta relazione improntata sulla fiducia e sulla chiarezza.
- ✓ Il nostro obiettivo è **far parte del futuro del settore assicurativo** e diventare, nel panorama italiano, **il player di riferimento nel settore dell'Insurtech.**



# Chi siamo – governance e struttura organizzativa

Schema di tipo “strong governance model”

## Board Member



- Amministratori di riconosciuto prestigio e consolidata esperienza ed equilibrio di genere
- Elevato grado di diversity tra i componenti e prevalenza di Amministratori Indipendenti

## Comitati endoconsiliari



- Governance evoluta e rafforzata in linea con le prassi delle società quotate
- Costituzione di comitati endoconsiliari per coadiuvare i lavori del CdA

\* Amministratori Indipendenti

# Chi siamo – governance e struttura organizzativa

Schema di tipo “strong governance model”

## Innovation Advisory Board

Innovation Advisory Board (IAB)

Presidente  
M. Carbone

- Presenza di professionisti indipendenti, esperti in fintech ed innovazione
- Rafforzare la filosofia «Insurtech Inside» di NET
- Supporto strategico all’attività d’azienda in materia di Innovation
- Segnalare startup della galassia insurtech più interessanti seconda una logica «affinity» di Gruppo

## Top Management



**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

29%



Altro flottante su AIM

16,1%



Fondi

Riassetto nell'azionariato  
 con larghissima presenza di  
 investitori di  
 elevato standing

2,8%



Promoters SPAC  
 e management

40,2%



Banche e Assicurazioni

11,9%



Azioni proprie

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



# 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



Valorizzazione del business della  
Cessione del Quinto



Sviluppo della Bancassicurazione danni e  
protezione



Sviluppo del canale  
broker retail danni



Piattaforme digitali

Business Model

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

# Cessione del Quinto

- ✓ Una storia quasi ventennale con una consolidata **leadership** che verrà ulteriormente valorizzata
- ✓ Il mercato creditizio di riferimento cresce ed è previsto crescere nel medio termine anche grazie al **nuovo regime** regolamentare su diminuzione **capital charge**
- ✓ NET dispone di un **portafoglio diversificato** a seconda del settore delle (privato/pubblico/parapubblico) costruito mediante **accurati criteri di scoring risk**
- ✓ Il Gruppo presenta nel 2019 un livello di **Combined Ratio** sul business della Cessione del Quinto positivo e inferiore alle attese del Piano

## I NOSTRI NUMERI

da **20**  
Anni presenti sul mercato

> **20%**  
Market share

Ca. **70%**  
Peso della bancassurance  
sul fatturato 2019

# Cessione del Quinto

## *Punti di azione*

- ✓ Importante **riassetto organizzativo** (separazione tra Area business e Area Operations) e review dei processi
- ✓ **Repricing** mediante introduzione di livelli di tariffazione diversi e nuovi criteri assuntivi in fase di selezione del rischio (es. teleunderwriting)
- ✓ Numerosi **tavoli tecnici** avviati con i Partner per offrire soluzioni commerciali mirate e personalizzate



## *Obiettivi*

Consolidare **leadership** (quota di mercato stabilmente al di sopra del 20%) e garantire **elevati standard di qualità e specializzazione dei servizi**

Innalzare il grado di **redditività del business** - a livello di prodotto e di profittabilità tecnica - e di difesa dal rischio frodi (es. teleUW nel comparto pensionati)

**Customer satisfaction** (lato Partners) e **sviluppo relazioni** e incremento **qualità dei rischi assunti** (lato Compagnia)

# Bancassurance

- ✓ Bancassurance è il canale distributivo con il più **elevato tasso di crescita** degli ultimi anni
- ✓ Presenta ancora un rilevante potenziale di crescita nei rami Danni (non auto) e una **redditività del business consistentemente molto elevata**
- ✓ In Italia al III trim 2019 il **canale bancario** rappresenta il **secondo canale di vendita** con un peso del 12,6% sulla raccolta premi **Rami Danni (non – auto)**
- ✓ **L'offerta** dei prodotti è rivolta alla Persona, alle PMI e alla protezione di Finanziamenti e Pagamenti e **vuole rispondere a «bisogni assicurativi» con servizi di elevata qualità**

## I NOSTRI NUMERI

**5** Accordi di bancassurance

**Ca. 400**  
Filiali dove collocare  
Polizze NET

**10%**  
Peso della bancassurance  
sul fatturato 2019

# Principali iniziative (*Bancassurance*)

Partnership con istituti di rilevanza nazionale e locale

## Accordi distributivi

2020  
2018 - 2019



## Offerta prodotti



**Protection Famiglia**  
(Multirischi, Abitazione, Salute, Infortuni)



**CPI**  
(Mutui, Prestiti, business)



**Protection Business**  
(Multirischi impresa, rischi agricoli)



**PET Insurance**

Grazie a questi accordi vengono oggi collocati prodotti di Protection dedicati alla Persona, PMI...e altri in dirittura d'arrivo

# Broker

- ✓ Avviati tra il 2019 e i primi mesi 2020 una decina di **accordi di collaborazione** per la distribuzione dei prodotti NET e **continui dialoghi** sono in corso con broker di medie e grandi dimensioni.
- ✓ È ormai ben avviato un **ramo cauzioni di nicchia**, piccoli rischi molto selezionati e ben diversificati ed un prodotto innovativo legato alla **Protezione affitto**
- ✓ Prosegue l'attività nei **Rischi Agricoli** con forte protezione riassicurativa
- ✓ Interessanti opportunità – ancora non interamente colte – nei segmenti **Abitazione, Persone** (Salute/Infortuni/TCM), dei **Rischi sportivi, PMI** e **Cyber risk**; business tutti pienamente coerenti con il modello di business di NET
- ✓ E' un canale che consente alla Compagnia di agire come una «**fabbrica-prodotto**» per sviluppare offerte di tipo «affinity Group», con grande flessibilità sui modelli gestionali (web services o front-end di Compagnia)

## I NOSTRI NUMERI

+30

Accordi di distribuzione attivi

Ca. 20%

Peso sulla raccolta premi  
Del Gruppo

1

Piattaforma di fron-end  
completamente digital

# Mondo digital/Insurtech

- ✓ Conserva un potenziale rilevante del numero di polizze «digital» da poter collocare nel breve-medio periodo
- ✓ Siglate importanti partnership con Yolo e Neosurance, con cui sono stati lanciati i primi prodotti (sport e travel) e acquisite partecipazioni di minoranza in imprese digital/Insurtech a presidio del business
- ✓ E' un tool per aumentare e ottimizzare modelli operativi e di processo, oltre che nuove frontiere di vendita per accedere in mercati inesplorati (*i.e.* LPS)
- ✓ Sviluppo della macchina sinistri digitale – pronta liquidazione e, a tendere, utilizzo di meccanismi di intelligenza artificiale anche per la valutazione dei danni

## I NOSTRI NUMERI

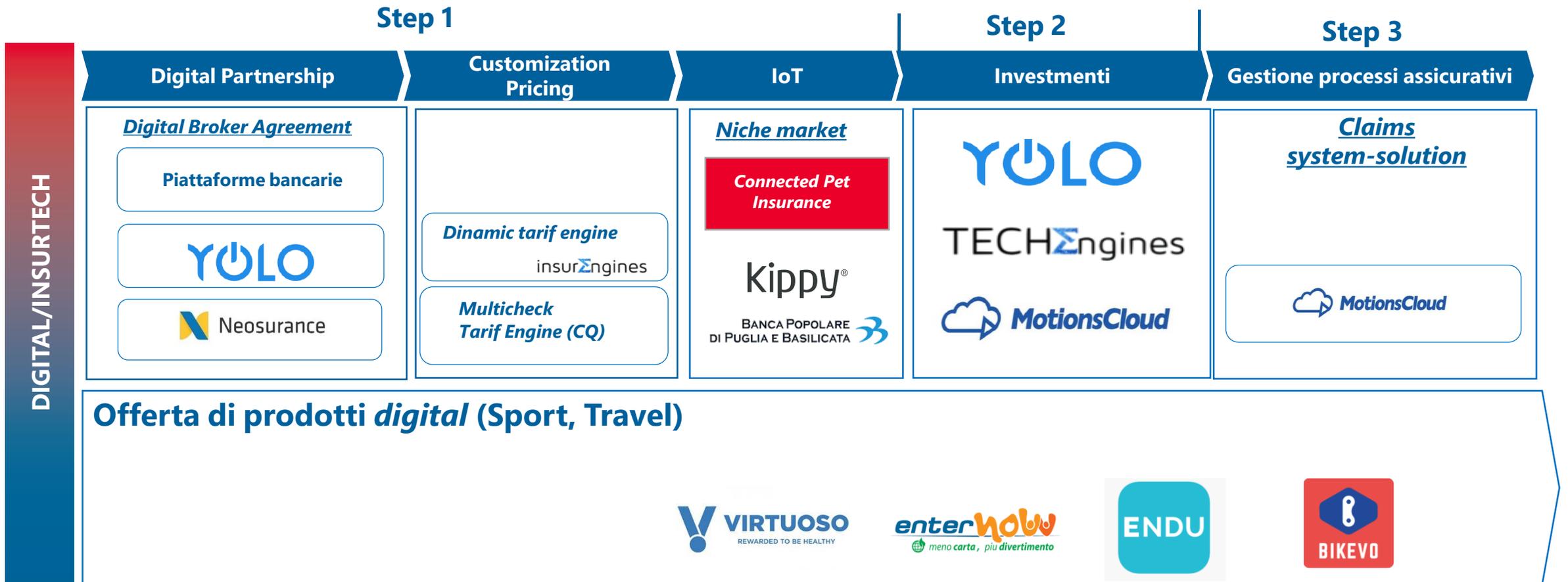
**2** Accordi con primari operatori di settore

**> 38 mila**  
Polizze “digital” emesse

**1,7 mln**  
Investimenti su Digital e Insurtech (a Piano)

# Principali iniziative (*Digital*)

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

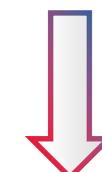


NET completerà progressivamente la gamma prodotti (es., Pet, Shared mobility, device protection)

# Business Plan 2019 - 2023

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

Le stime considerano lo stacco di dividendi in arco Piano



FY	Pay-out	Payable term
2020	20%	2021
2021	25%	2022
2022	30%	2023
2023	40%	2024

**Condizione che SCR Ratio ≥ 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

Overview

Business Model

Financial Highlights

Giudizio degli analisti

Outlook 2020

Annex

# Abbiamo mantenuto le promesse del Piano?

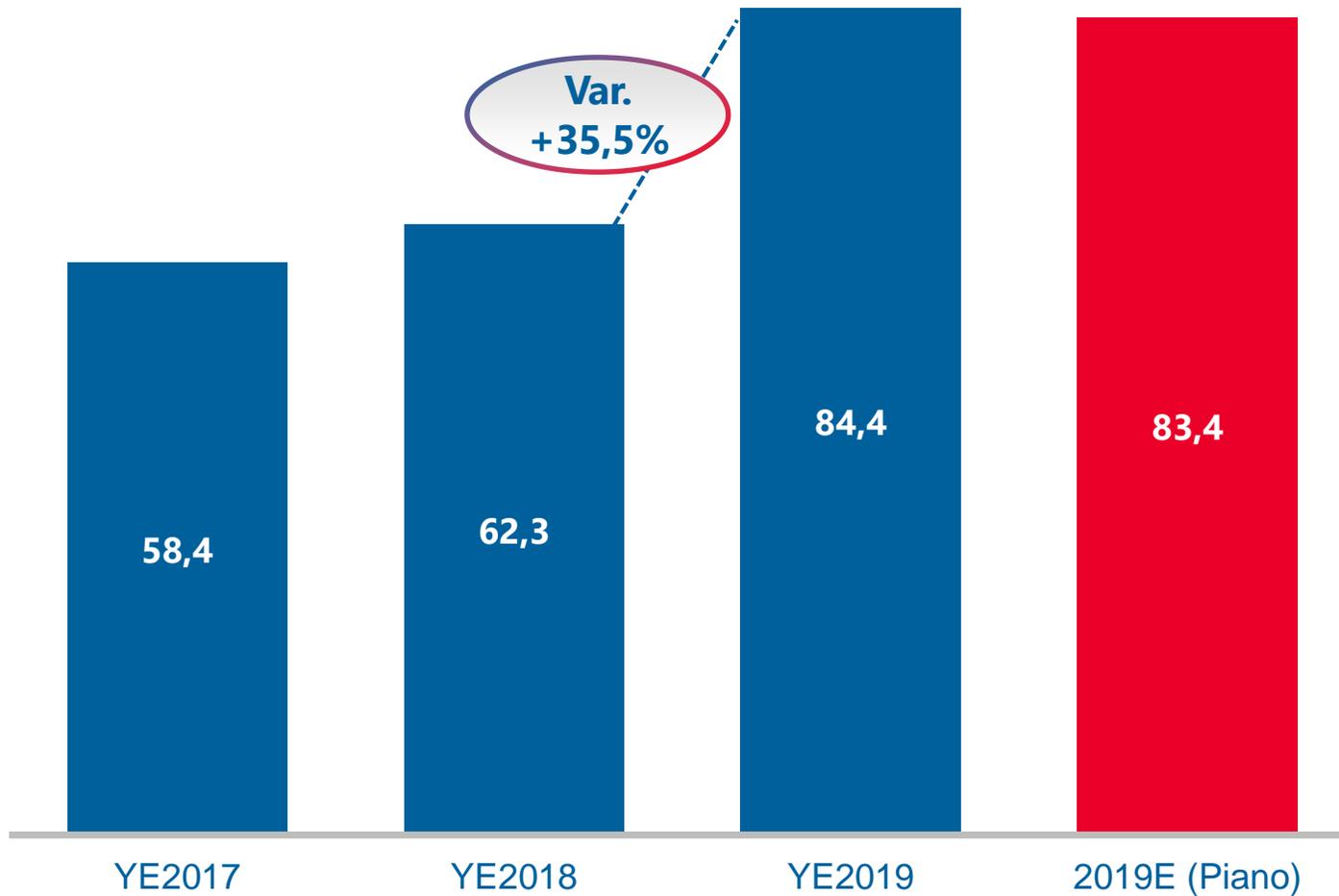
	Actual 2018	Target 2019	Actual 2019	
<b>Premi lordi contabilizzati</b> (€/mln)	62,3	83,4	84,4	
<b>Spese generali</b> (€/mln)	12,9	19,6	20,4 (*)	
<b>Ris. tecnico netto</b> (€/mln)	8,6	7,1	7,8	
<b>Utile netto</b> (€/mln)	4,1	4,5	12,5	
<b>Utile netto normalizzato</b> (€/mln)	6,7	6,5	7	
<b>Patrimonio netto</b> (€/mln)	53,8	58,3	71,8	
<b>ROE</b> (%)	11,3	8,0	19,7	
<b>Combined Ratio</b> (%)	77,9	87,8	85,9	
<b>Solvency Ratio</b> (%)	162,9%	~ 160-170	165,7%**	

(\*) Il target, al netto degli oneri straordinari sostenuti in relazione alla vicenda della sottrazione degli assets finanziari, è stato pienamente raggiunto

(\*\*) Il dato rappresenta il SII Ratio di cui alla reportistica SII - QRT 4° trimestre 2019. Dato annual non ancora disponibile

# Premi lordi contabilizzati

(€/ mln)

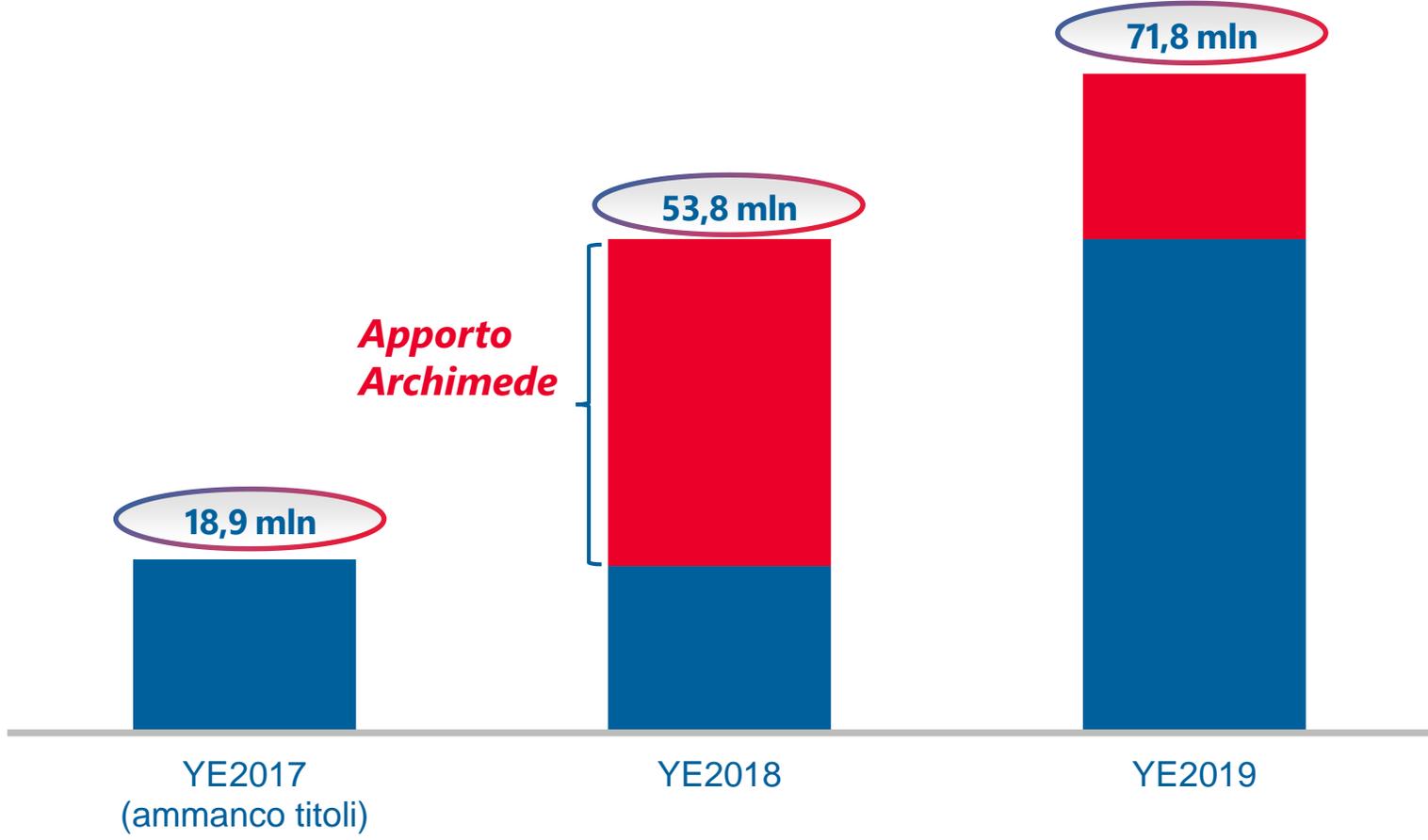


- *Avviate tutte le linee di business*
- *Apporto della Bancassurance già del 10%*
- *Oltre 38 mila polizze «digital» emesse*

# Patrimonio netto

(€/ mln)

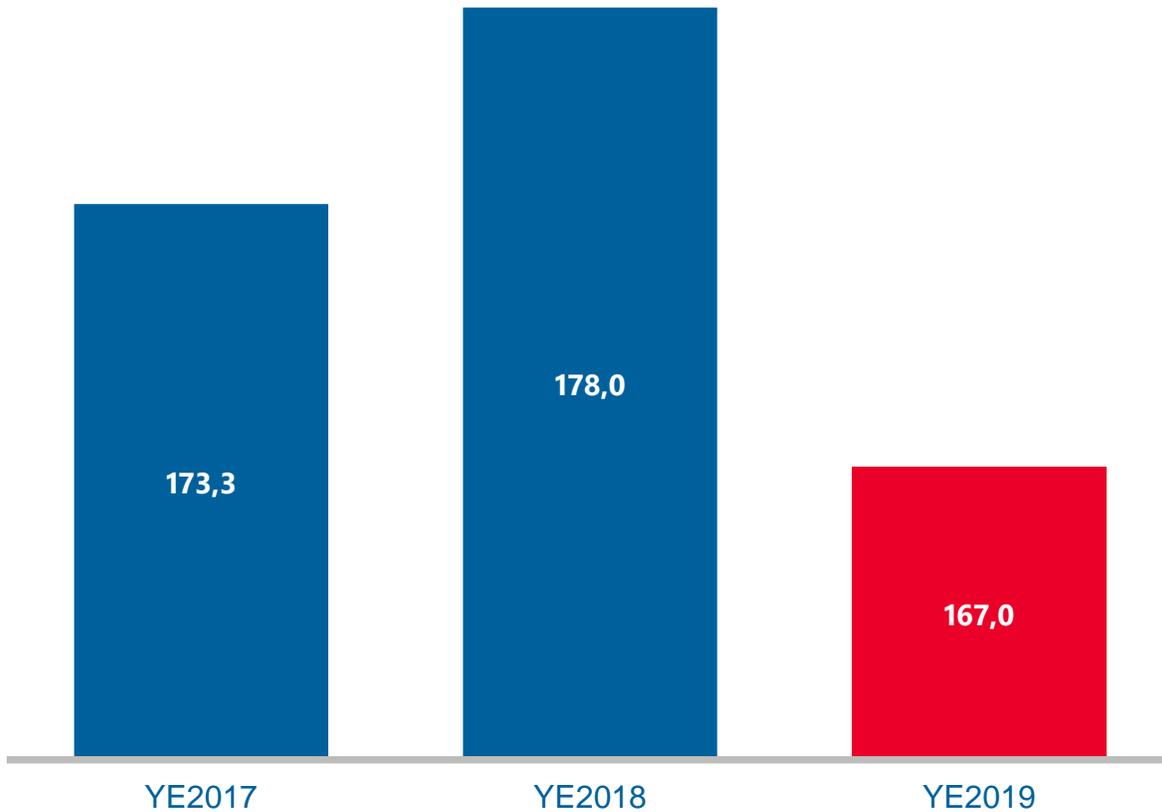
Il PN beneficia del risultato di periodo, degli accordi transattivi e dell'incremento di valore degli assets



*Apporto Archimede*

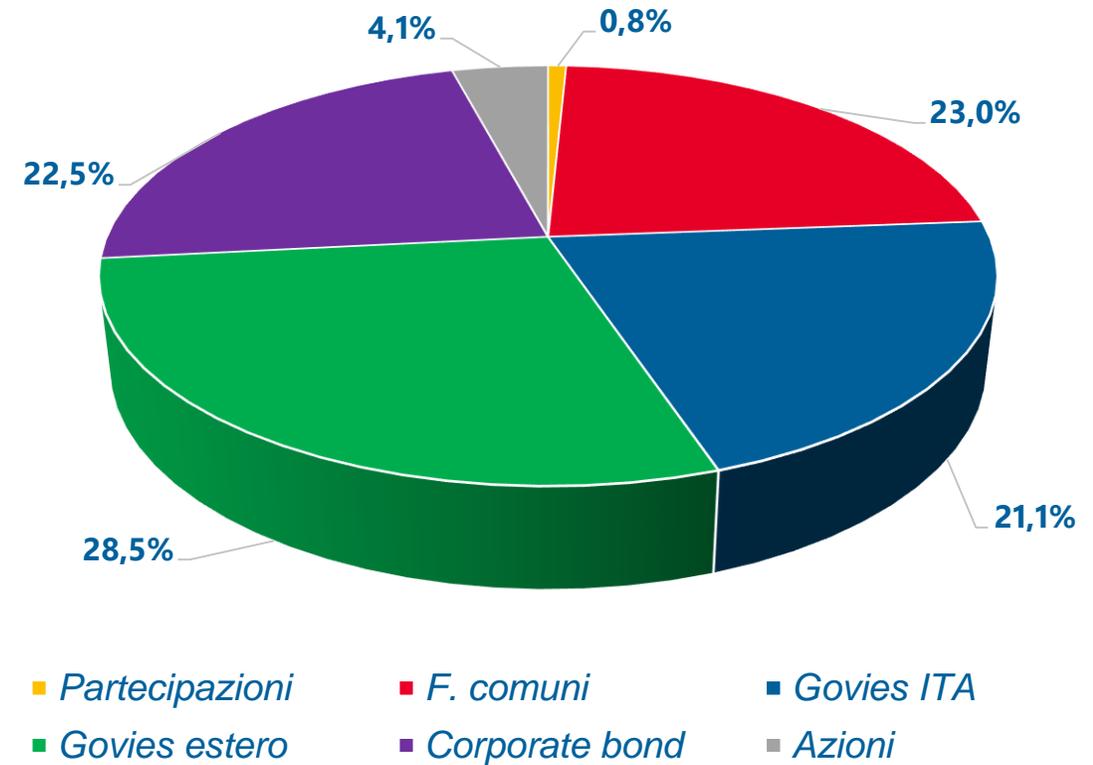
# Gestione finanziaria

(€/ mln)



Assets in lieve flessione per la restituzione di depositi di riassicurazione (17,9 mln) remunerati a tassi elevati

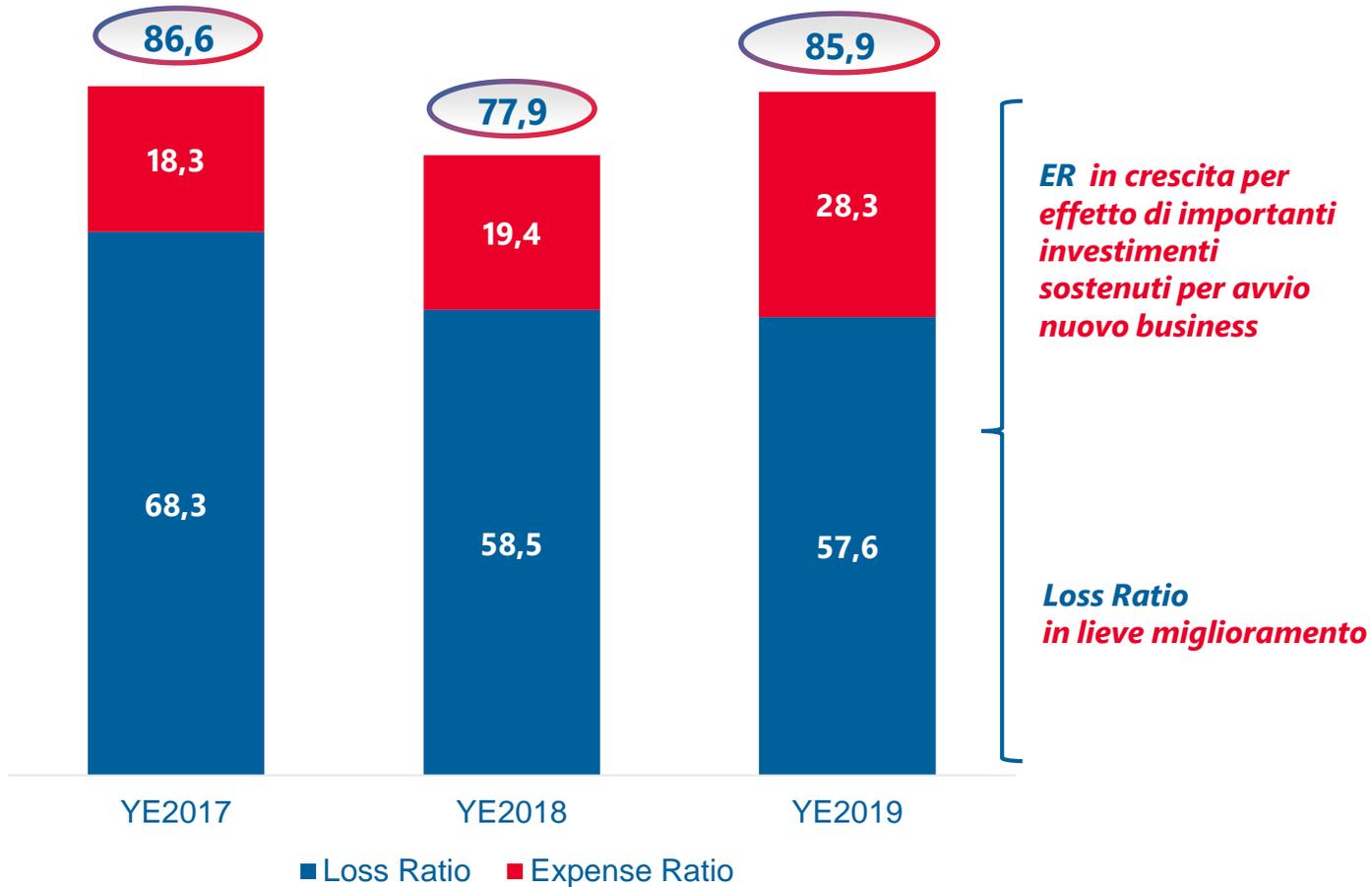
Risultato della gestione finanziaria per 1,9 mln



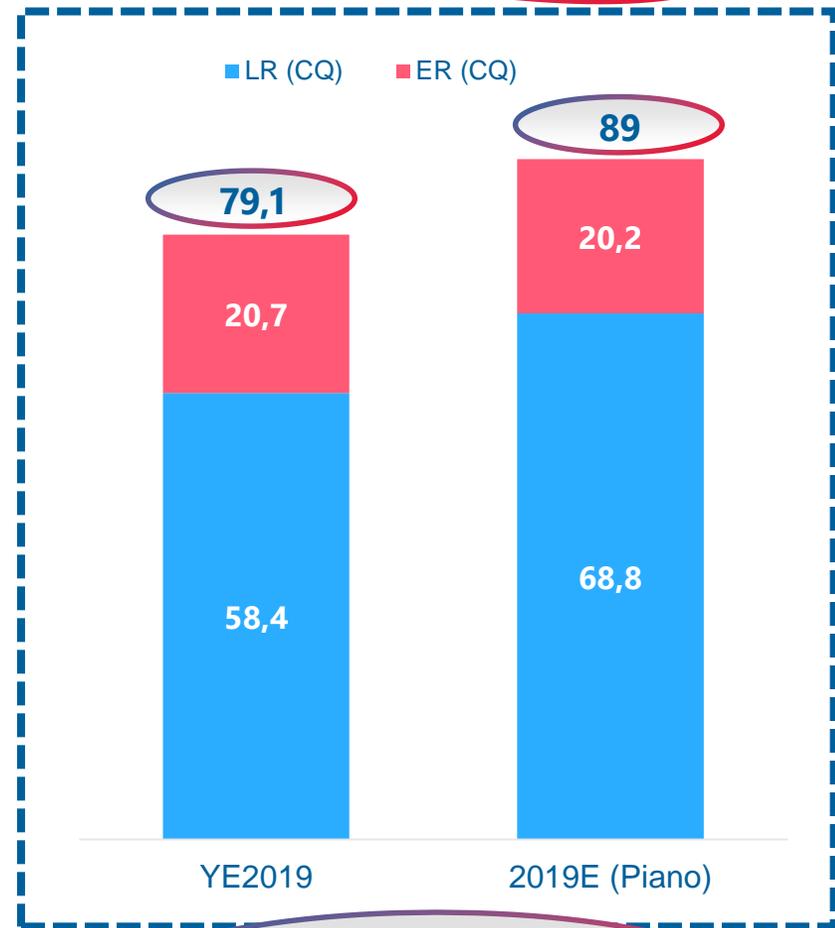
Asset allocation molto diversificata e coerente con target Piano

# Combined ratio

(%)



**Il CoR(\*) è più che in linea con le previsioni del Piano**

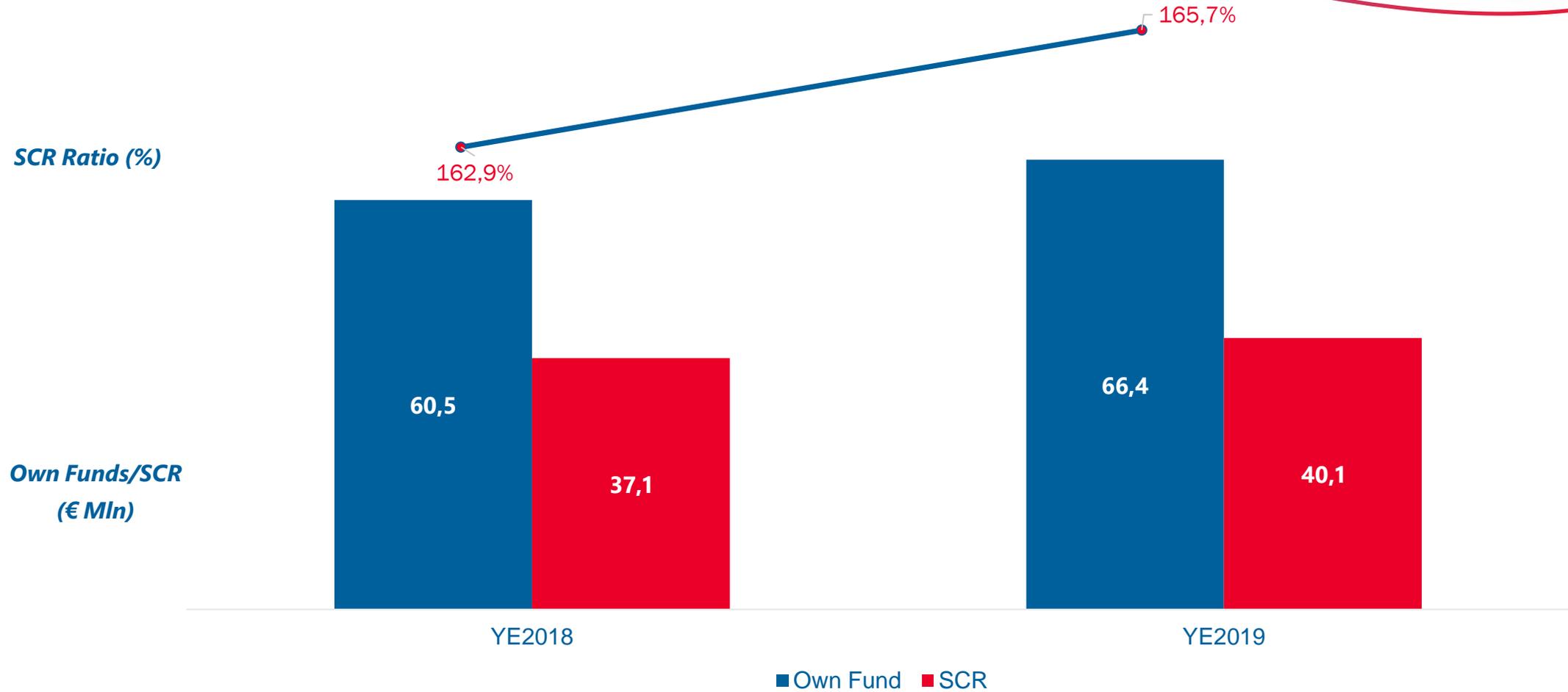


**CoR della CQ più basso di ca. 10 p.p. rispetto al Piano! CoR più basso anche grazie al run-off dei sinistri anni precedenti**

(\*) Al lordo della riassicurazione

# SCR Ratio di Gruppo

Migliora la solvibilità di Gruppo attestandosi ai livelli del Piano



(\*) Dato di SII Ratio 2019 relativo alla reportistica SII - QRT 4° trimestre 2020. Dato annual non ancora disponibile

Overview

Business Model

Financial Highlights

Giudizio degli analisti

Outlook 2020

Annex

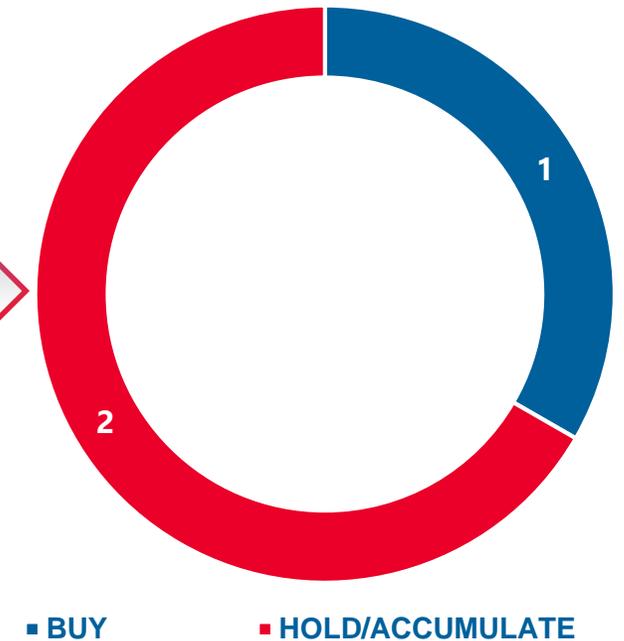
# Giudizio degli analisti

**Banca Akros – Iniziation coverage 30/10/2018**

**Kepler Cheuvreaux – Iniziation coverage 08/03/2019**

**KT&P – Iniziation coverage 01/08/2019**

Broker	Giudizio	Target price	Update	Previous
Banca Akros	ACCUMULATE	€ 5,50	26/03/2020	BUY (07/2019)
KT&P	BUY	€ 7,49	03/02/2020	BUY (10/2019)
Kepler Cheuvreaux	HOLD	€ 5,30	27/09/2019	HOLD (08/2019)



**Partenza positiva del business in questa prima parte dell'anno**

**Resilienza finanziaria e patrimoniale**

**Smart working per tutta la popolazione aziendale e continuità operativa**



# Annex 1 - Team management

**Andrea Battista**  
Chief Executive Officer



Laureato in Economia cum laude presso l'Università Luiss di Roma.

Ha cominciato la sua carriera come Analista in McKinsey & Company. Da gennaio 2001 è Direttore della Business Unit Vita del Gruppo Cattolica e nel 2006 diventa Direttore Generale di Duomo Assicurazioni. Dal Gennaio 2009 è Amministratore Delegato del Gruppo Aviva in Italia. Di recente ha ricoperto il ruolo di Amministratore Delegato presso Eurovita Assicurazioni, raggiungendo risultati finanziari di successo. Fondatore e Presidente Esecutivo di Archimede SPAC, nonché Amministratore Delegato di Net Insurance Spa.

**Luigi Di Capua**  
CFO



Laureato in Economia all'Università Bocconi di Milano.

Nel 2008 inizia la sua esperienza nel mondo assicurativo, presso il gruppo Poste Vita nel ruolo di responsabile Risk Management. Ha fatto poi parte del team di management di Eurovita Assicurazioni, contribuendo alla profonda trasformazione di tutta la catena del valore. Ricopre poi il ruolo di Chief Risk Officer nel gruppo Poste Vita.

**Stefano Longo**  
CBO



Laureato in Scienze Industriali.

Nel 2008 entra nel Gruppo Aviva, quale Amministratore Delegato di Avipop Assicurazioni e Avipop Vita, per assumere successivamente anche gli incarichi di Amministratore Delegato di Eurovita Assicurazioni e di Bancassurance Director del Gruppo Aviva in Italia.

Dal 2015 al 2017 è stato Senior Advisor di Eurovita Assicurazioni.

**Fabio Pittana**  
COO



Laureato in Scienze Statistiche presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Inizia la sua carriera nel Gruppo IMI, dove rimane otto anni. Dal 1999 al 2005 è nel Gruppo Arca, dove ricopre le cariche di Direttore Centrale di Arca Vita e Direttore Generale di Arca Inlinea. Nel 2005 fa il suo ingresso in BNPP Cardif Vita S.p.A. – dove resterà fino al 2018.

**Rossella Vignoletti**  
CMO



Laureata in Lingue e Letterature Moderne presso l'Università degli Studi di Milano.

Approda al mondo delle assicurazioni nel 1999, in Allianz, dove lavorerà per dieci anni. Nel 2010 passa nel Gruppo Aviva in Italia dove ricopre l'incarico di Communication Manager e, successivamente, di Head of Marketing & Communication.

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

**Contatti IR**



+39 06 893261



investor.relations@netinsurance.it