



Il Nuovo Piano Industriale

23 giugno 2022

Palazzo Mezzanotte – Milano

Agenda

1. Da dove veniamo
2. Gli scenari rilevanti
3. Il posizionamento di Net e il contesto competitivo
4. Le linee guida strategiche
5. Financials
6. Conclusioni

In un contesto complesso («cigno nero», covid, guerra russo-ucraina):

- Avvio nuove linee di business (modello multi-specialist)
- Raggiungimento di tutti i target di Piano
- Positivo andamento del titolo in Borsa

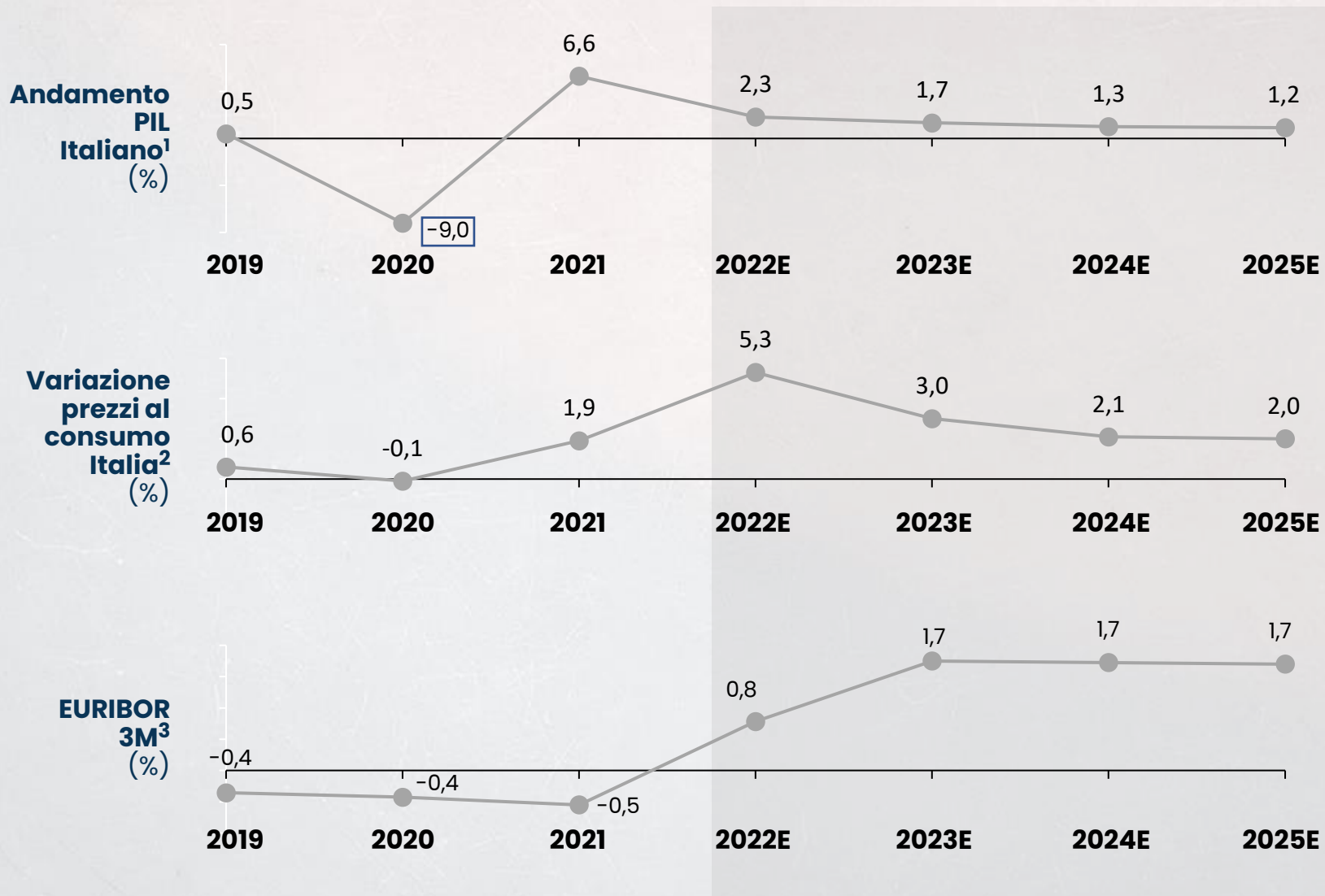


Dimostrate resilienza e credibilità

Agenda

1. Da dove veniamo
2. **Gli scenari rilevanti**
3. Il posizionamento di Net e il contesto competitivo
4. Le linee guida strategiche
5. Financials
6. Conclusioni

Il contesto macroeconomico



Principali trend macroeconomici

Superamento a tendere dello scenario recessivo e stabilizzazione dei principali indicatori, in particolare:

- **PIL italiano in ripresa** dopo la caduta del 2020, atteso riallineamento ai livelli storici
- Progressiva **riduzione dell'inflazione** dal picco 2022
- **Tassi di interesse** (Euribor 3M) atteso **in aumento** a seguito degli interventi delle banche centrali

La situazione esogena presenta non pochi **elementi di rischio**, ma la sistematica previsione di catastrofi in arrivo **non è né fondata né utile**

Il **PIL Italia** dopo la caduta del 2020 ha mostrato **capacità di ripresa** e nonostante le impreviste difficoltà (guerra, crisi energetica e potenziale *mild recession*) continua a navigare in **territorio positivo**

Sicuramente il sistema **oggi è diverso da quello del 2008**: banche patrimonialmente **più solide**, stock di risparmio, imprese che riportano **ottimi risultati** e nuove istituzioni (ad es. Unione Bancaria, MES,...)

Non ignorare i fattori di positività e resilienza

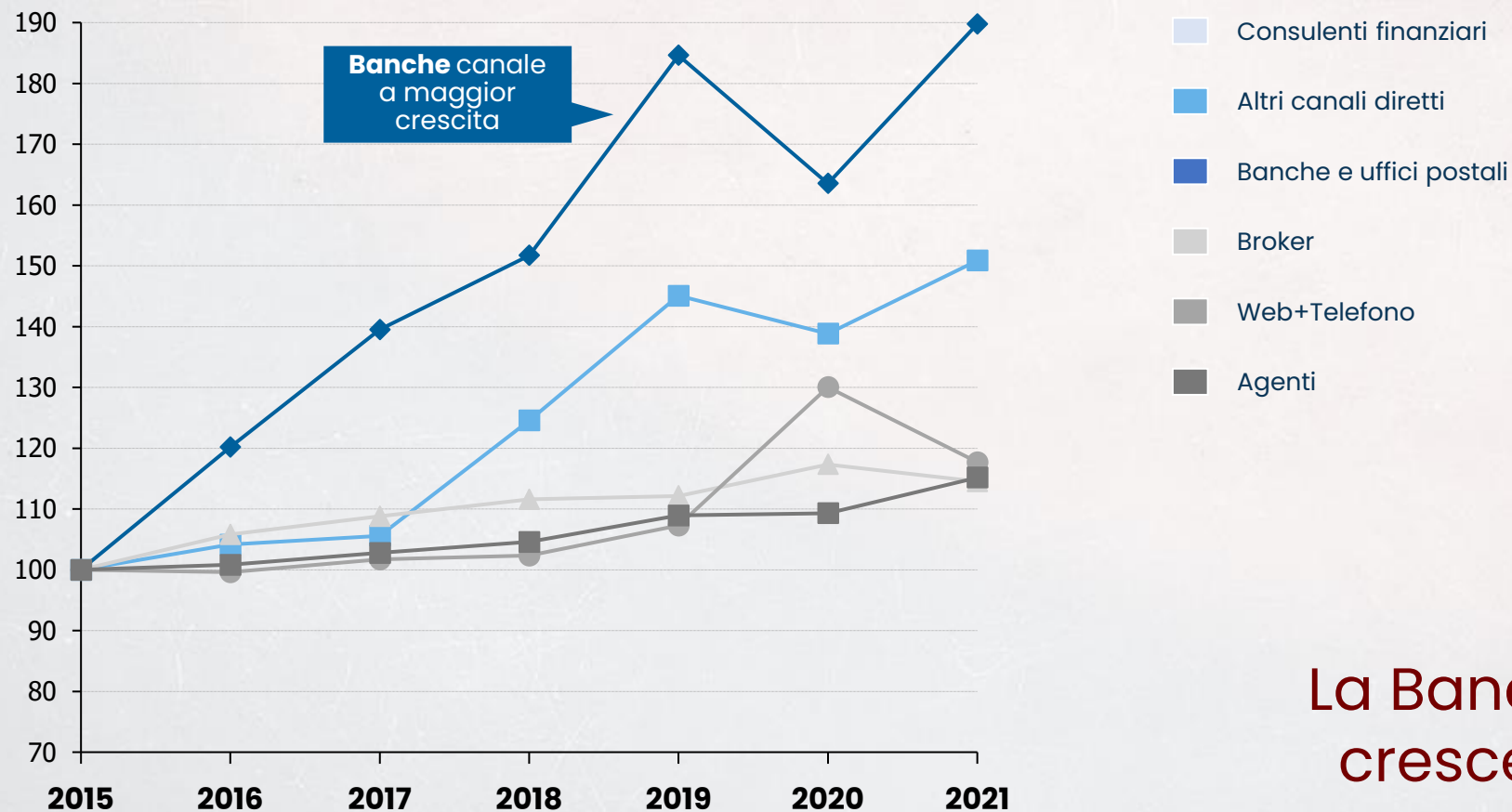
Il **mercato danni non auto** in Italia è piuttosto stabile ma resiliente
(CAGR 2016-2021 +0,9%)

All'interno di questo mercato il **canale Bancassicurativo** è «il solo» in forte espansione

Il comparto della **Cessione del Quinto** è stato ed è previsto in crescita

La Bancassicurazione Danni e i principali canali

Trend raccolta premi - Danni Non Auto
(Index 100, 2015-2021)

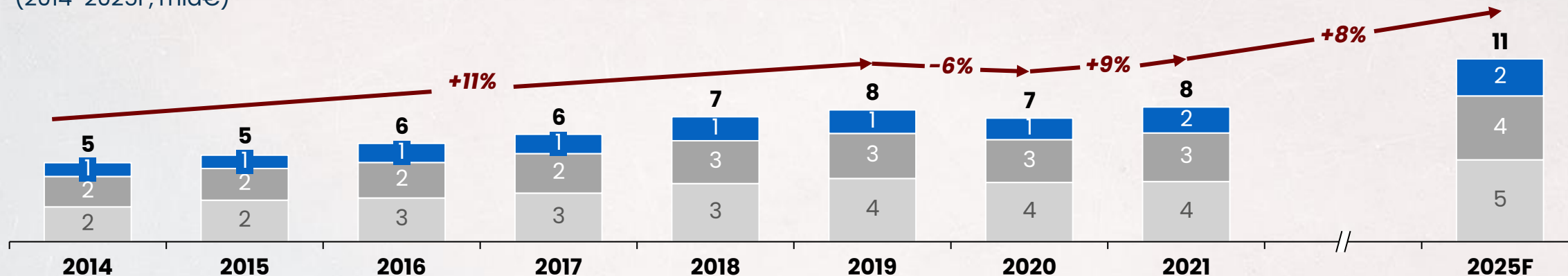


La Bancassicurazione Danni
cresce significativamente
più del mercato

Il mercato della Cessione del Quinto

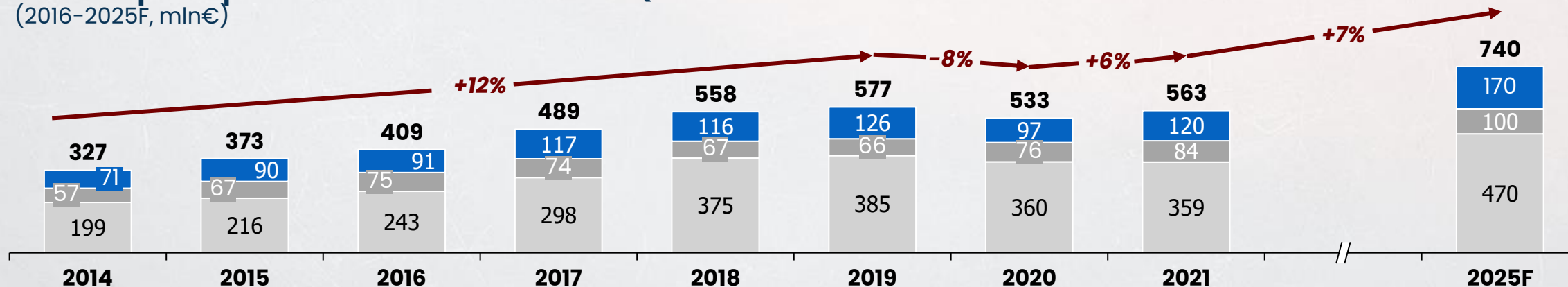
Volume finanziamenti CQ Retail - Mercato Italiano

(2014-2025F, mld€)



Raccolta premi polizza assicurative mercato CQ

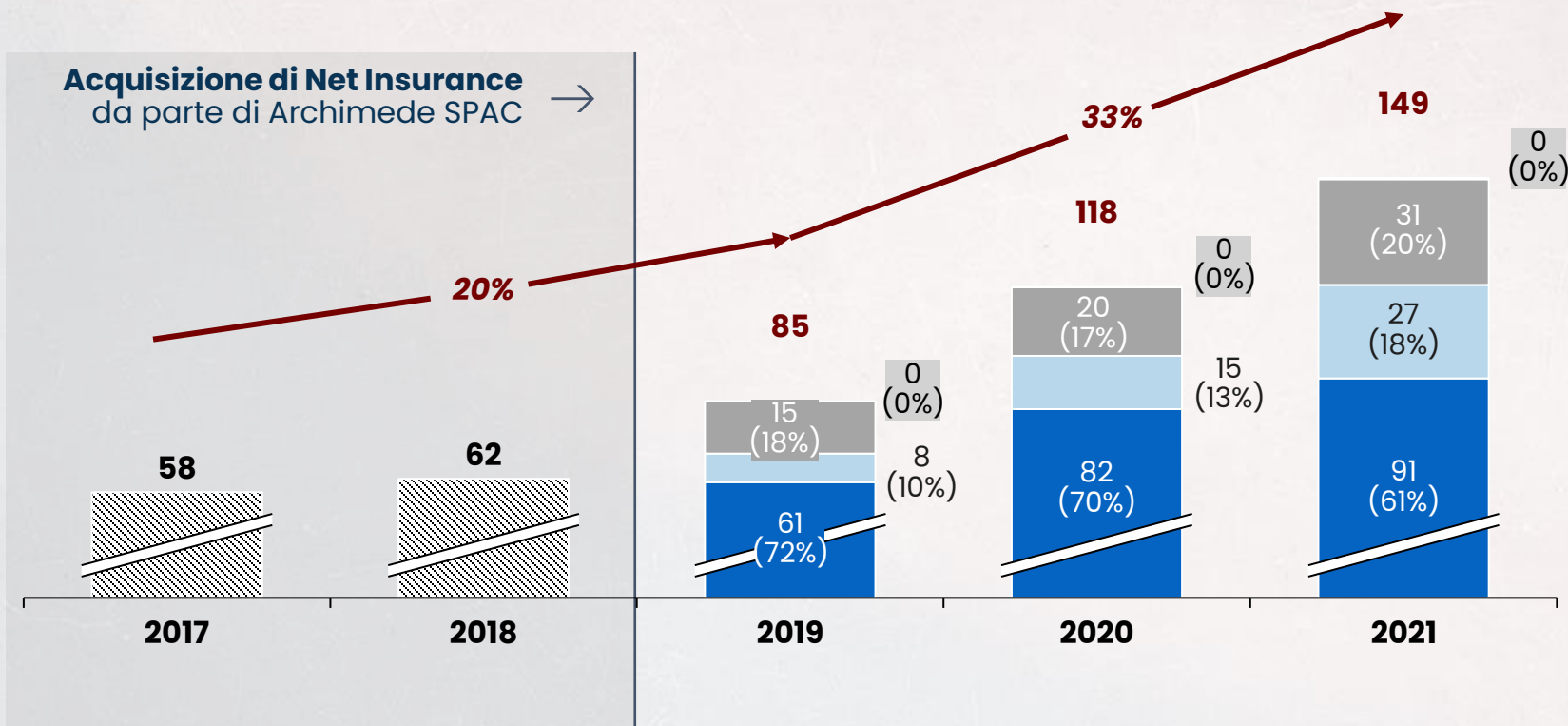
(2016-2025F, mln€)



Agenda

1. Da dove veniamo
2. Gli scenari rilevanti
3. Il posizionamento di Net e il contesto competitivo
4. Le linee guida strategiche
5. Financials
6. Conclusioni

Evoluzione dei principali indicatori



Combined Ratio
(lordo riass)

86%

91%

91%

Utile netto
(Mln €)

7,0

7,6

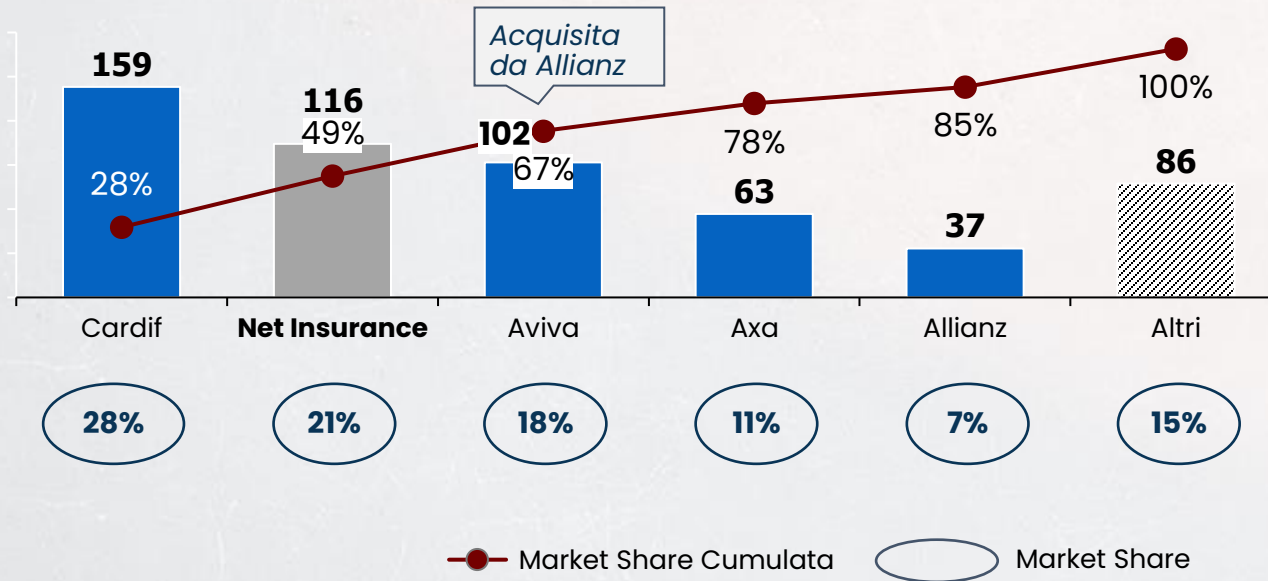
11,5

■ CQ ■ Bancassurance ■ Broker ■ Digital

- Focalizzazione **sul business CQ** riconquistando la **posizione di leadership** sul mercato
- Costruzione di una **piattaforma B2B2C aperta, indipendente e specializzata** nel business della Protezione per servire il canale Bancassurance
- Ampliamento del business **broker** e partenza del **business Digital** attraverso partnership mirate

Leadership nella Cessione del Quinto

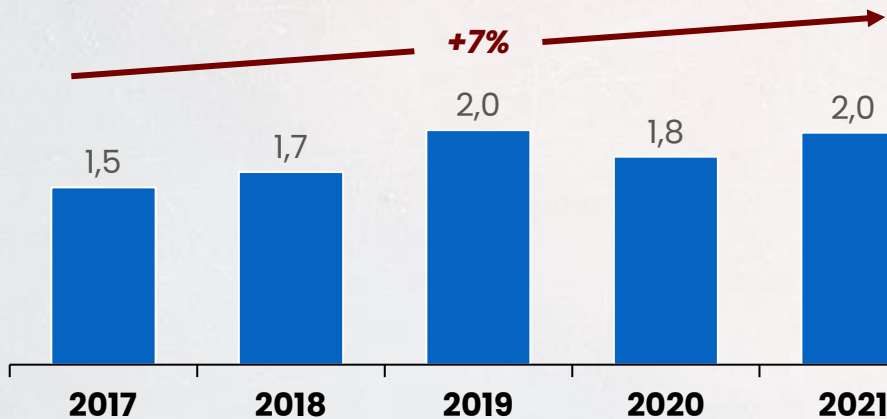
Raccolta premi assicurativi CQ – Ramo 14 Danni; Ramo I Vita (2021, mln€)



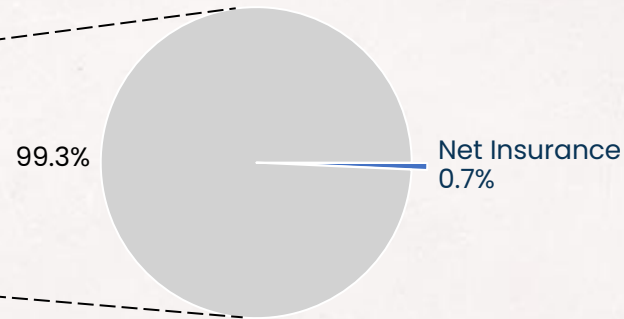
- **Leadership nel mercato CQ** con share of wallet elevate (+25%) sui top player, facendo leva su:
 - **Qualità del servizio**
 - **Velocità di risposta e flessibilità** nella customizzazione
- **Elevate barriere all'entrata** – stabilità della struttura competitiva del mercato
- **Investimenti significativi e ricorrenti** per mantenere e migliorare la **digitalizzazione dei processi** (es. Teleunderwriting)
- **Elevata qualità dei rischi** assunti con applicazione delle migliori pratiche di **pricing e underwriting**

Player emergente nella Bancassurance

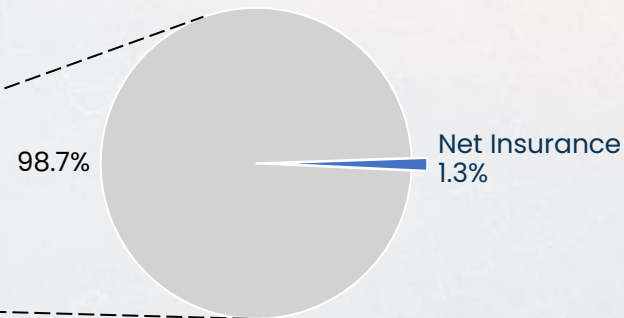
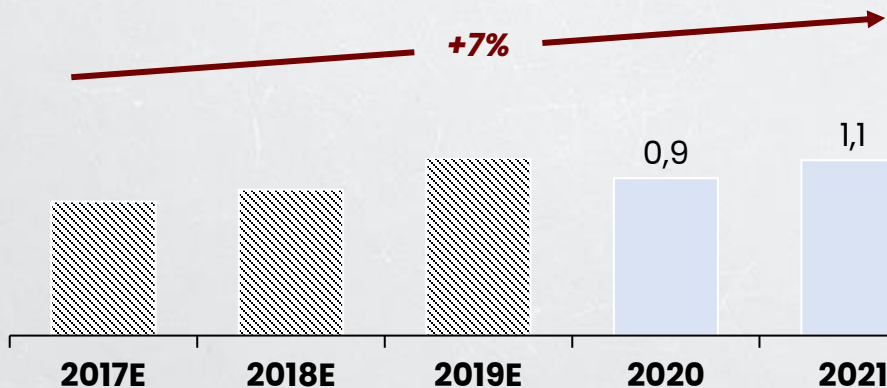
Raccolta premi Danni Non Auto – Bancassurance (2017-21, Mld€, Portafoglio Italiano)



Quota di mercato Net Insurance (% raccolta, 2021)



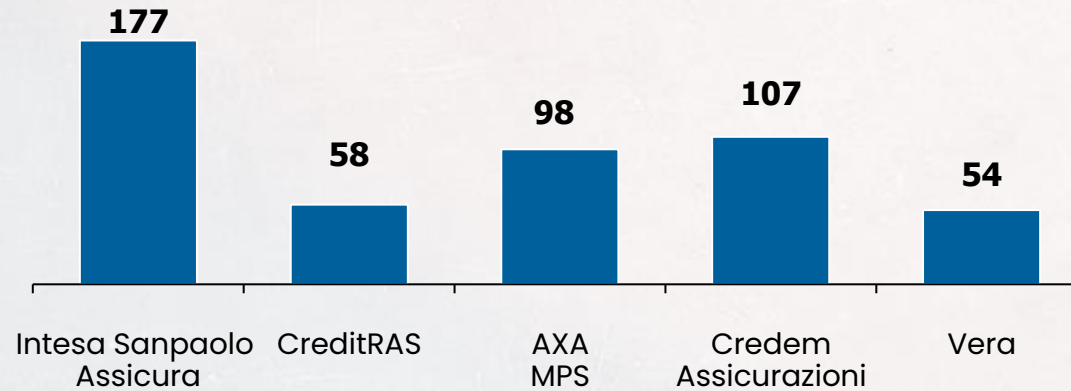
Raccolta premi Vita Protection1 – Bancassurance (2017-21, Mld€, Portafoglio Italiano)



Net Insurance è il player nuovo nella distribuzione bancassicurativa ed è ben posizionato per:

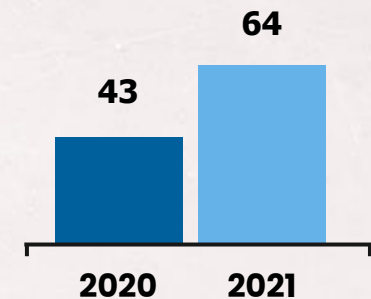
- «Cavalcare» la crescita attesa del **Bancassurance Danni** nelle banche medie e medio piccole, che sono stimate essere circa il 15-20% del mercato
- Valorizzare gli **accordi stipulati con player bancassurance locali**
- Fare leva sulla **macchina di servizio distintiva per i partner Bancassurance** (liquidazione tramite canali digitali, Academy Net per formazione, tecnologie a supporto della vendita, ...)

**Performance dei principali player Bancassurance
Danni non auto**
2020 (premi per filiale; k€)

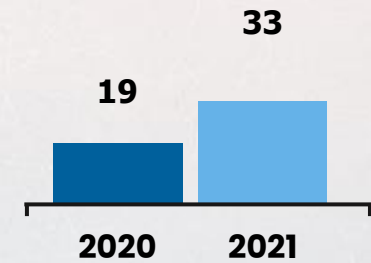


**Alto potenziale mediante convergenza
della produttività commerciale**

**Performance dei principali partner
Bancassurance di Net Danni non auto**
(premi per filiale; k€)



Partner A



Partner B

- Sottoscritti accordi con **Broker specialisti** per la distribuzione di prodotti mirati
- Business in **nicchie di mercato** (Agro e Cauzioni)
- Oltre 50 mandati in essere

- **Avvio del business digitale: 78k polizze** sottoscritte nel 2021
- **Ampio catalogo prodotti** che copre Casa, Salute, Tempo libero, Credito e Piccole e Medie Imprese
- Prodotti acquistabili in **un range fra 4 e 8 click**
- **Digitalizzazione** dei servizi post-vendita soprattutto in ottica liquidazione dei sinistri
- **Embedded Insurance** trend di mercato chiave a livello internazionale sul medio e lungo periodo

Gruppo Net Insurance – SWOT Analysis

Strength

- Leadership nella CQ in termini di raccolta e posizionamento su player primari del settore
- Business CPI in forte ramp-up (~67% CAGR19-22F)
- Accordi con partner Bancassurance con ancora elevato potenziale su business RE
- Macchina di servizio distintiva ai partner Bancassurance (liquidazione tramite canali digitali, Academy Net per formazione rete distributiva, tecnologie a supporto della vendita, ...)
- Sviluppata cultura dell'innovazione e del «Digital Insurance», facendo anche leva su partnership di livello

Opportunity

- Possibilità di seguire la crescita del mercato Danni RE e della Protection sul credito
- «Cavalcare» la crescita attesa del Bancassurance Danni, anche nelle banche medie e medio piccole
- Valorizzazione delle competenze in ambito digital
- Possibilità di fare leva sul posizionamento nelle Cauzioni e nell'Agro
- Aumento dei tassi di interesse
- Valutazione selettiva delle opportunità di M&A specialistiche e fortemente sinergiche

Weakness

- Business complessivo fortemente esposto su protezione del credito (CQ e CPI 80% raccolta complessiva 2021)
- Posizionamento RE su partnership bancarie non esclusive che potrebbe limitare le potenzialità di sviluppo del business
- Canale broker ancora frammentato e con bassi livelli di produzione
- Livelli di efficienza della struttura operativa da start-up potenzialmente sotto pressione in fase di scale-up

Threat

- Aumento dell'instabilità del quadro macroeconomico (incremento dei livelli di spread) e geopolitico
- Aumento delle policy di differenziazione fornitori sul mercato della CQ (dove Net Insurance è incumbent)
- Revamp dei competitor diretti sui partner bancassicurativi locali
- Ulteriore consolidamento del sistema delle banche locali

Agenda

1. Da dove veniamo
2. Gli scenari rilevanti
3. Il posizionamento di Net e il contesto competitivo
- 4. Le linee guida strategiche**
5. Financials
6. Conclusioni



Bilanciamento dinamico tra **crescita, solidità patrimoniale e remunerazione degli azionisti**



Consolidamento della
posizione di Net
Insurance come
**Leader della Cessione
del Quinto**



**Da Start-up a Scale-
up** del business
Bancassurance per
diventare **leader** di
**mercato delle banche
locali**



Ramp-up del **canale
Broker** con un
approccio fortemente
orientato al digitale e
ai **business Specialty**



Macchina operativa efficiente e digitale a scala garantendo progressiva innovazione ed
elevata **personalizzazione di servizio** ai partner



Evoluzione del modello di business operativo verso la «**Good practice**» **ESG**



Bilanciamento
dinamico tra
**crescita, solidità
e remunerazione
degli azionisti**

- **Autofinanziamento** del piano con **capitale operativo generato dalla crescita con redditività crescente**
- Mantenimento di **livelli elevati di solidità patrimoniale (SCR)** e dei **livelli di rating**
- **Mantenimento livelli di dividend payout attrattivi (30%)** per una «growth company»
- Continua spinta al miglioramento della **brand awareness e del posizionamento** nei mercati di riferimento
- Valutazione di eventuali **opportunità di crescita esterna** coerenti con il **modello di business**



Consolidamento
come **Leader
della Cessione
del Quinto**

- Difesa del **vantaggio competitivo e della posizione di leadership (30% share)** nei top player della CQ
- **Aumento della presenza nei top player** con share of wallet ancora limitato e **sviluppo dei player medi**
- **Mantenimento di una elevata qualità dei rischi assunti** a fronte di volumi moderatamente crescenti, grazie alla **qualità del servizio** e ad **advanced analytics** applicati alle migliori pratiche di **pricing e underwriting**



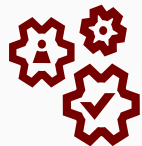
Da Start-up a
Scale-up del
business
Bancassurance

- **Portare a regime il potenziale distributivo** con i partner Bancassurance primari (accordi con investimenti upfront) su **CPI, Danni** (Famiglia, Salute e Casa) e **Vita Protezione**
- Valorizzazione del [modello di servizio](#) differenziale **per aumentare** la «share of wallet» nei **partner ancora poco sviluppati**
- **Sviluppo selettivo di nuovi accordi distributivi** con le banche locali



**Ramp-up del
canale Broker,**
con approccio
digital e Specialty

- **Sviluppo del business Broker** con una **piattaforma digitale dedicata** («Digital Attacker») e focus su **business Affinity**
- **Sviluppo delle Specialty** (Cauzioni e Agro) con una **politica assuntiva e riassicurativa prudente**
- **Graduale crescita delle partnership digital insurance** in essere e **proposizione prodotti specifici** per [canali digitali](#)



Macchina operativa efficiente e digitale

- **Rafforzamento dell'organizzazione** a supporto della crescita e **aumento dell'attrattività per talenti e profili specializzati**
- **Efficientamento della macchina IT** completando la transizione verso una maggiore digitalizzazione e automazione dei processi
- Mantenimento degli attuali livelli di **investimento** nella **cyber security** e forte focus alla **tutela del patrimonio informativo** di società e clienti



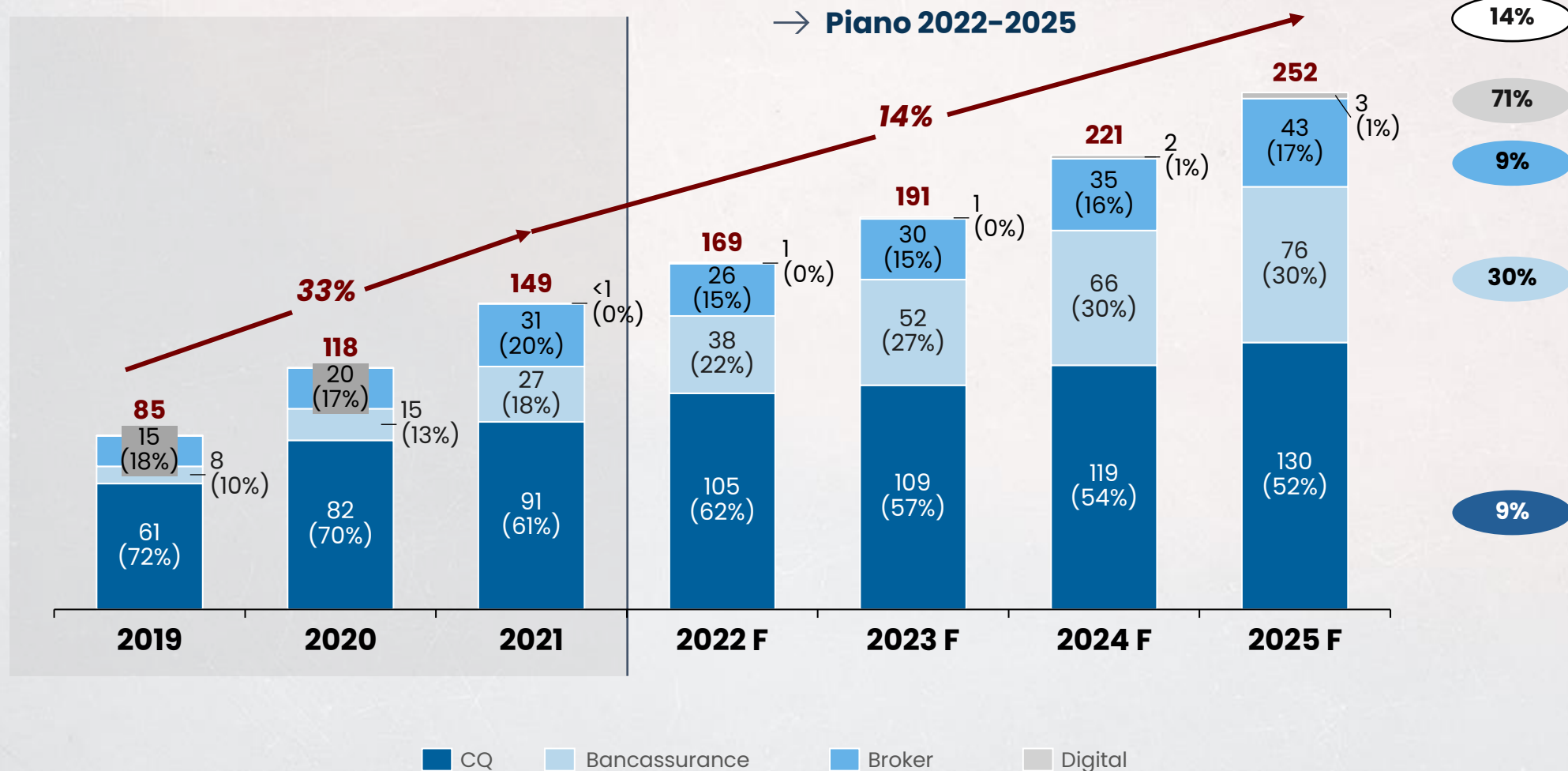
Evoluzione del modello di business e operativo verso la «**Good Practice**» ESG

- Continua promozione di un **modello di business sostenibile** attraverso la **riduzione dell'impatto ambientale** (obiettivo di riduzione del 15% delle emissioni CO2 al 2025) e l'incremento di **investimenti in asset sostenibili**
- **Consolidamento dell'impegno** verso l'**inclusione** e il **benessere** dei **dipendenti** con l'obiettivo di mantenere il **riconoscimento Great Place to Work** (Trust Index $\geq 60\%$)
- **Presidi interni ESG** e allineamento degli **obiettivi del management** a **risultati di sostenibilità**

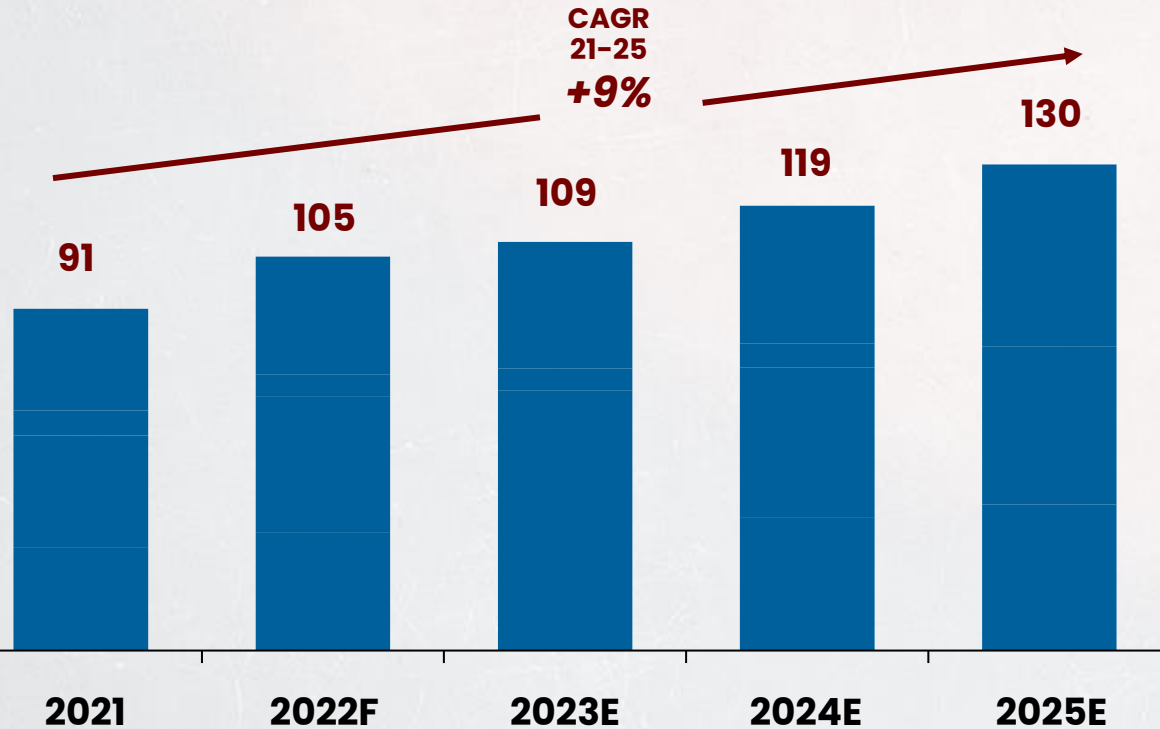
Agenda

1. Da dove veniamo
2. Gli scenari rilevanti
3. Il posizionamento di Net e il contesto competitivo
4. Le linee guida strategiche
- 5. Financials**
6. Conclusioni

Premi lordi contabilizzati (Mln€)



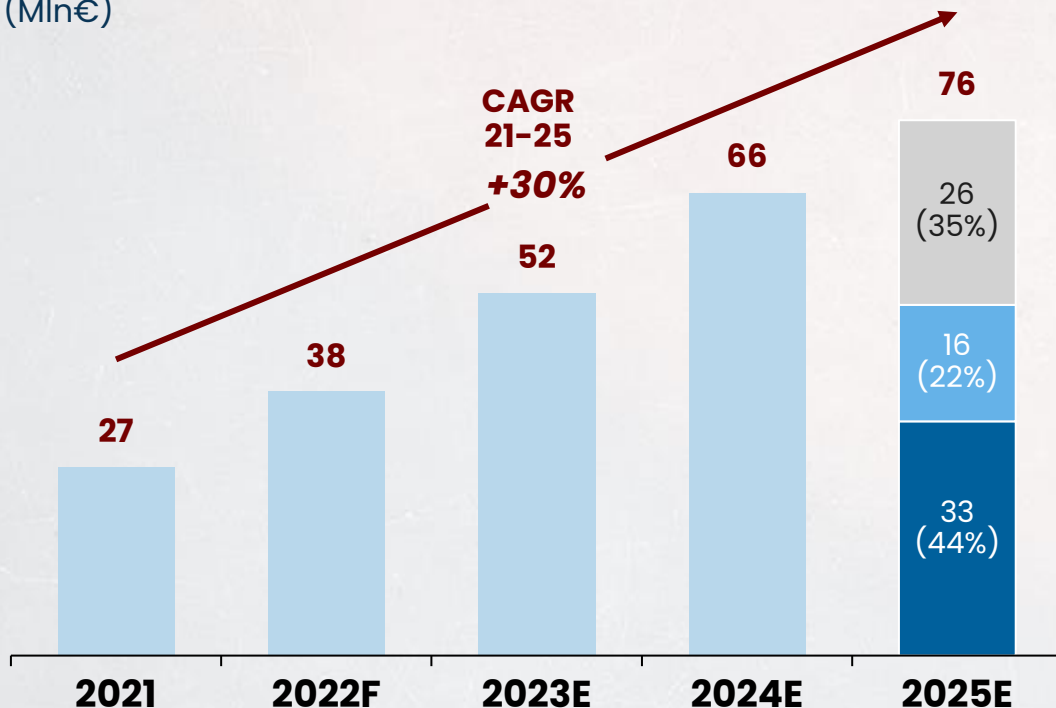
Premi lordi contabilizzati – Business CQ (Mln€)



Linee guida e principali assumption

- Conservazione della **posizione di leadership in un mercato che**, allineandosi al mercato del credito erogato, **prospetta una crescita** in linea con il consensus generale degli operatori
- Crescita del mercato del **credito erogato** (CAGR 2021-2025 ~8%) e del mercato assicurativo CQ sottostante (CAGR 2021-2025 ~7%) trainata da:
 - **Mantenimento**, da parte di Net Insurance, della **Share of Wallet** sui principali player, **incremento** su alcuni **partner e segmenti (privati) ad alto potenziale**
 - **Investimenti** per il miglioramento del livello di **digitalizzazione dei processi**
 - **Focalizzazione sui partner commerciali** attraverso l'offerta di **servizi e supporti commerciali distintivi** (es. formazione, call center)

Premi lordi contabilizzati – Business Bancassurance (Mln€)



Accordi in essere – Produzione media per sportello (K€)

	2021	2022F	2023E	2024E	2025E
CPI	25,8	30,6	29,9	32,7	35,7
RE e Vita Protection	10,2	12,4	17,5	21,9	26,2

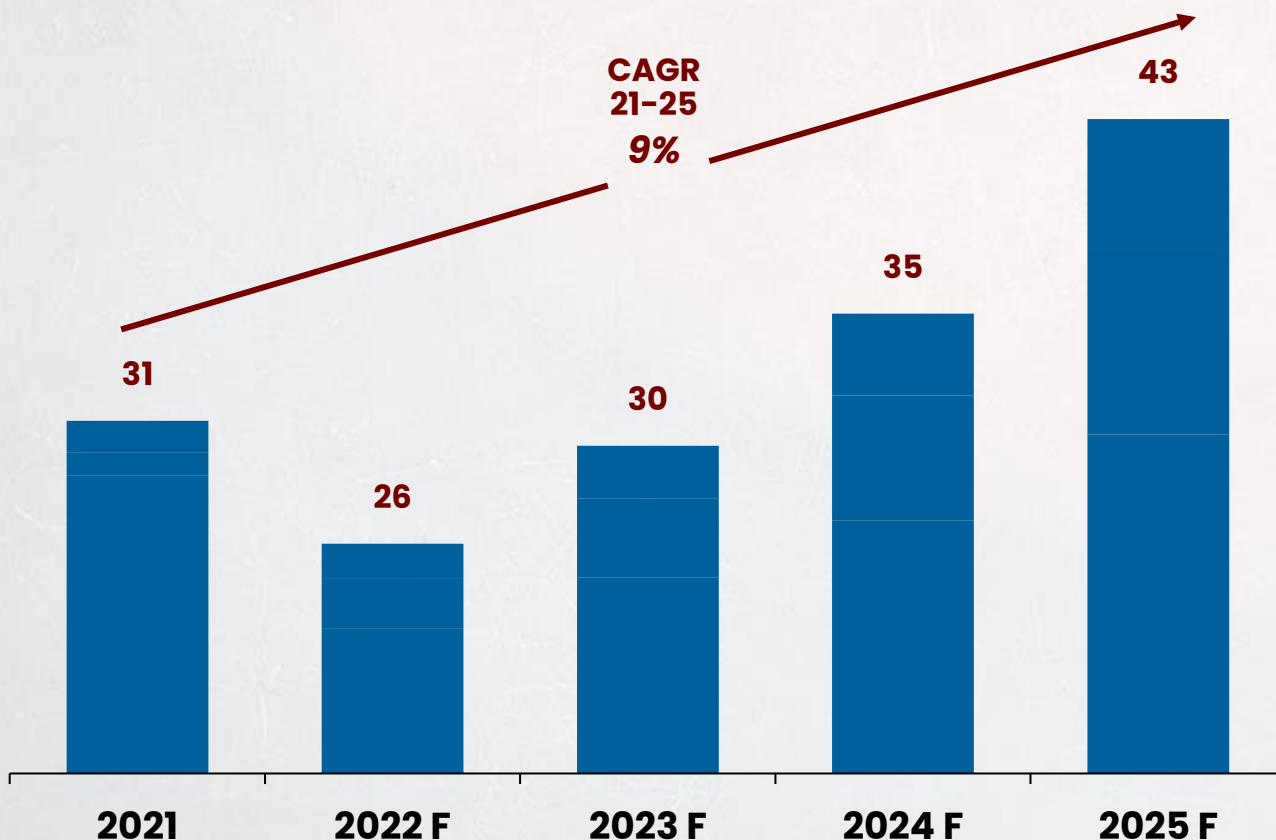
■ Accordi in essere – CPI ■ Nuovi accordi Bancassurance – CPI ■ Accordi in essere – RE e Vita Protection

Linee guida e principali assumption

- Per le partnership **Bancassurance in essere** ipotizzato un target di raccolta in base agli **obiettivi contrattualizzati** per accordi con upfront
- **Best practice distributive interne** per accordi senza upfront
- **Supporto commerciale** (es. Next to you nella fase di prevendita) e iniziative di animazione della rete di vendita
- **Piani di formazione tecnica e commerciale** e potenziamento di NIBA
- Iniziative di **co-marketing** con i partner
- Evoluzione continua degli **strumenti tecnologici** a servizio dei partner

Area Broker prevista in crescita

Premi lordi contabilizzati – Business Broker
(Mln€)

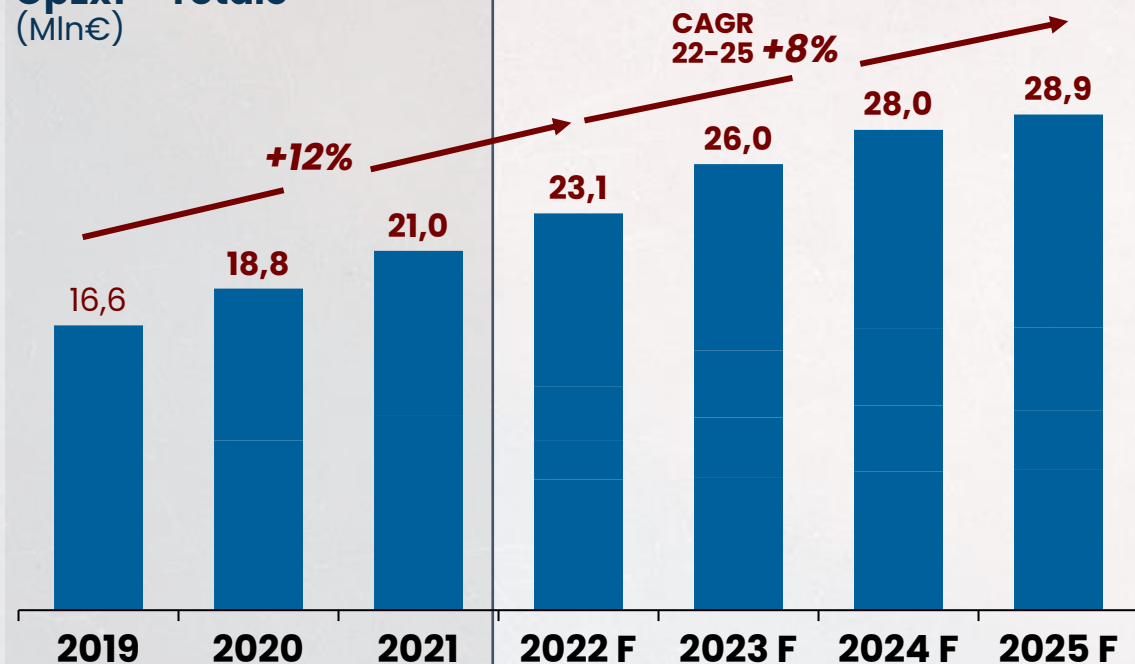


Linee guida e principali assumption

- Consolidamento del **business Agro**, con obiettivo di **superare i livelli conseguiti 2021** a target di piano
- **Sviluppo del business Cauzioni** mantenendo il ricorso alla riassicurazione
- **Ramp up** dei business **Rami Elementari**, focus **prodotti retail**:
 - Evoluzione della **piattaforma tecnologica** messa a disposizione dei broker in ottica **Digital Attacker** con un set di strumenti per la gestione del business (es. processo assuntivo, contatto a distanza, ..)
 - Potenziamento della **struttura commerciale** di canale
 - Completamento della **gamma prodotti**
 - Esplorazione del **mercato Affinity** per fare leva sul **portafoglio clienti** dei broker

OpEx1 – Totale (Mln€)

→ Piano 2022-2025



20,0% 15,9% 14,0% 13,7% 13,6% 12,6% 11,5%

6,1%

6,0%

5,7%

5,2%

4,9%

8,0%

7,7%

7,9%

7,4%

6,5%

**Incidenza
sui premi
contabilizzati**

Personale

*Altre spese
operative*

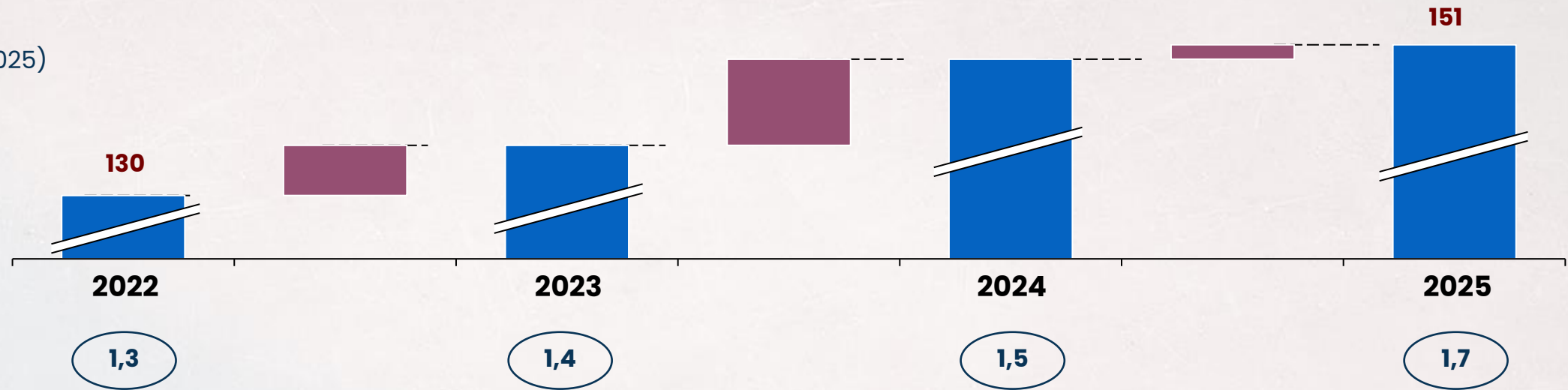
Linee guida e principali assumption

- **Spese del personale in crescita** (+2,3 Mln€ 2022B vs 2025)
- **Costi direttamente allocabili alle linee di business in aumento** (+1,7 Mln€ 2022 vs 2025), in particolare:
 - **Nuovi servizi di valutazione merito creditizio (CQ)**
 - Incremento dei servizi legati alla **formazione e al supporto** alle banche partner (Bancass)
 - **Crescita Ammortamenti** (+1,2 Mln€ 2022 vs 2025) per maggiori investimenti anche nel 2023

Rafforzamento della struttura operativa

Risorse totali

(# Risorse; 2022-2025)



Premi per
risorsa (Mln€)

1,3

1,4

1,5

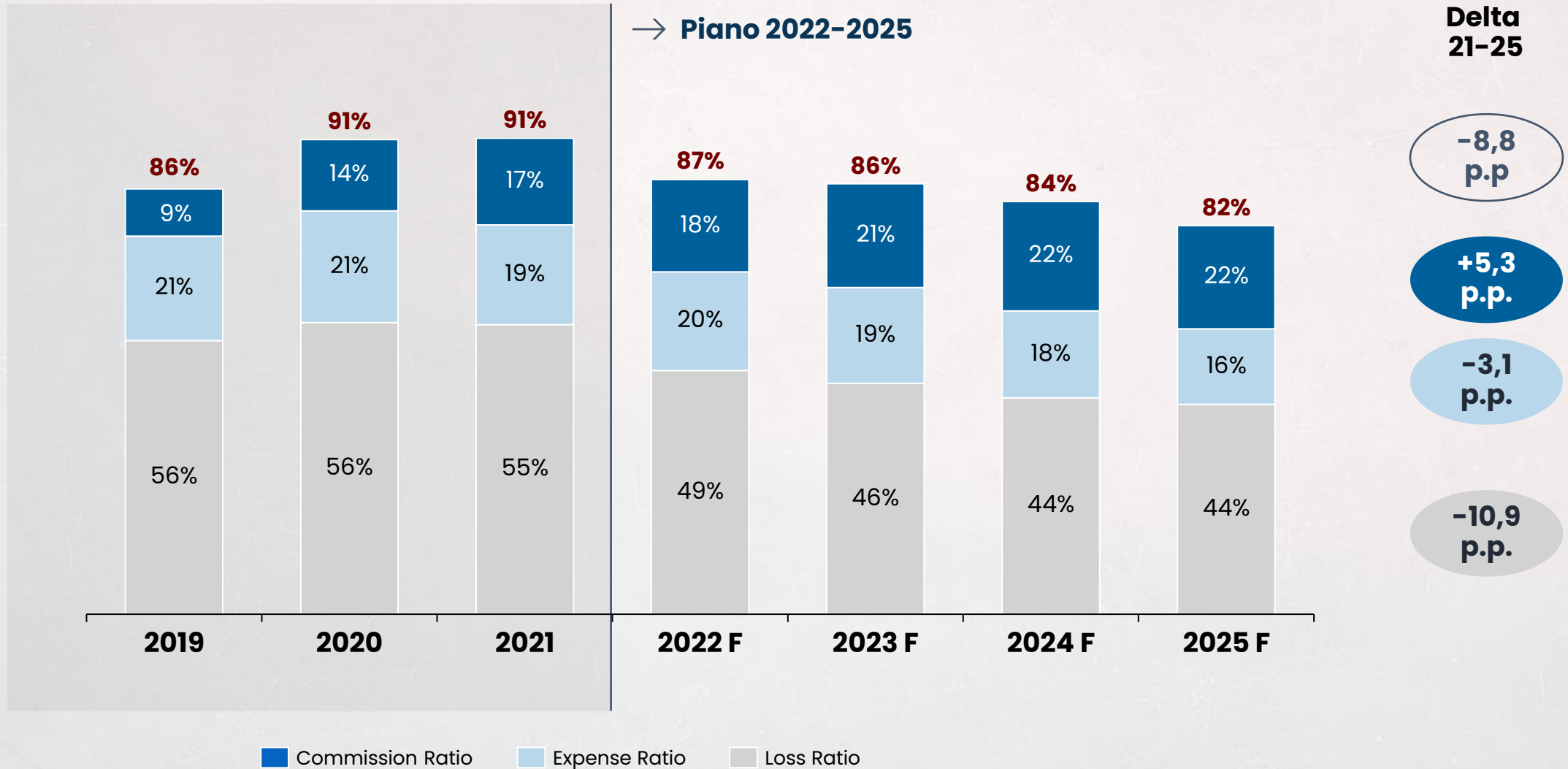
1,7

Linee guida e principali assumption

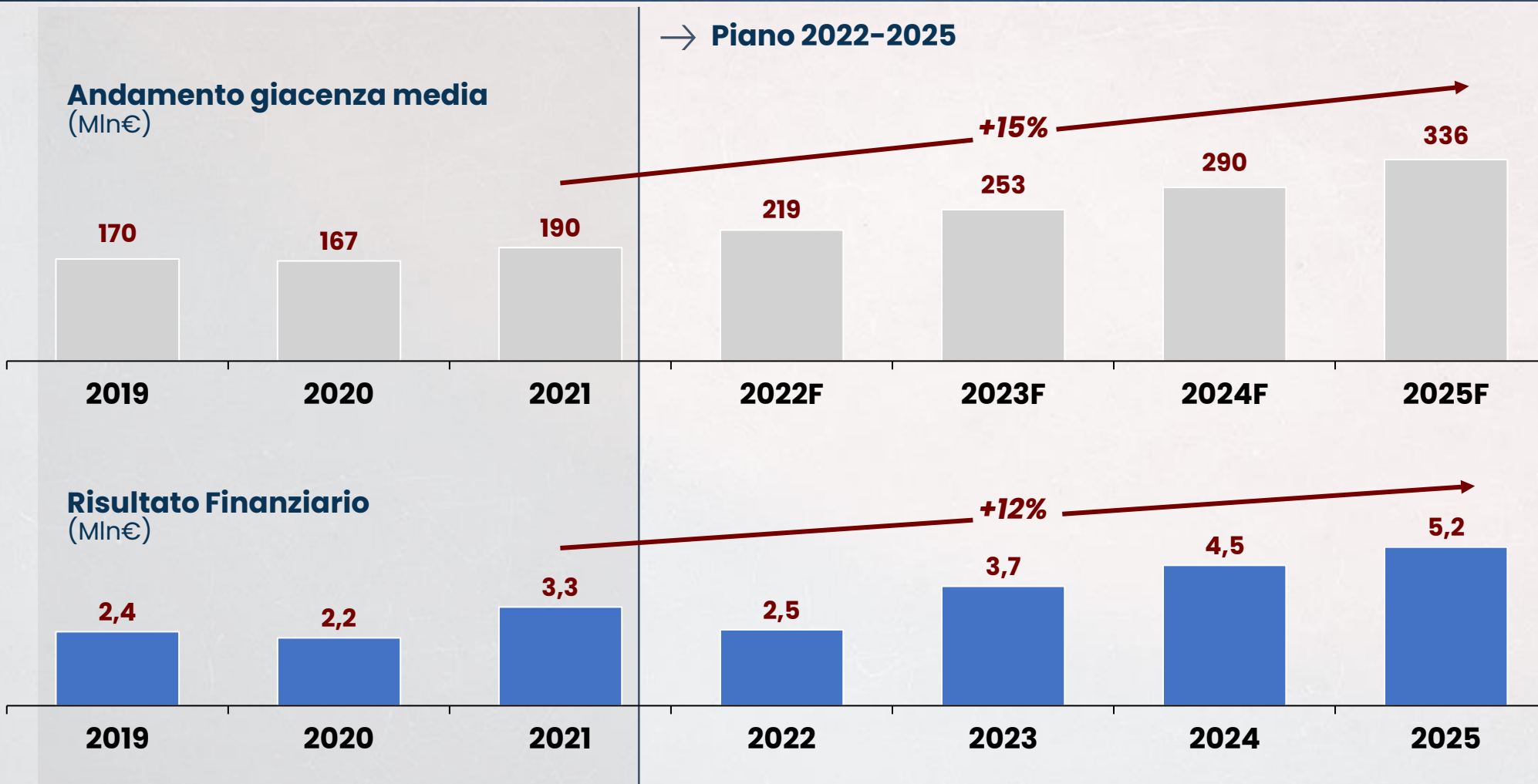
- Ingresso di **nuove risorse per potenziamento macchina operativa** (+21 FTE in arco piano)
- **Value pool** dedicato all'**incentivazione di risorse virtuose** e alla **retention dei talenti**
- Nuovo piano di **stock option «esteso»**

Combined ratio

Combined Ratio (lordo riass) (%)



Risultato gestione finanziaria



[Gestione Portafoglio Investimenti](#)

Rendimento netto spese

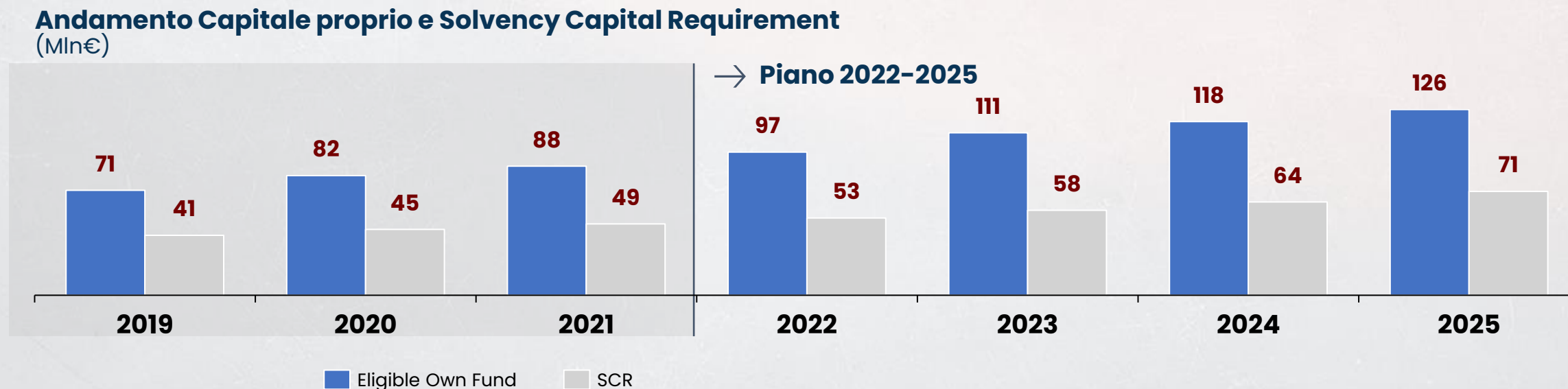
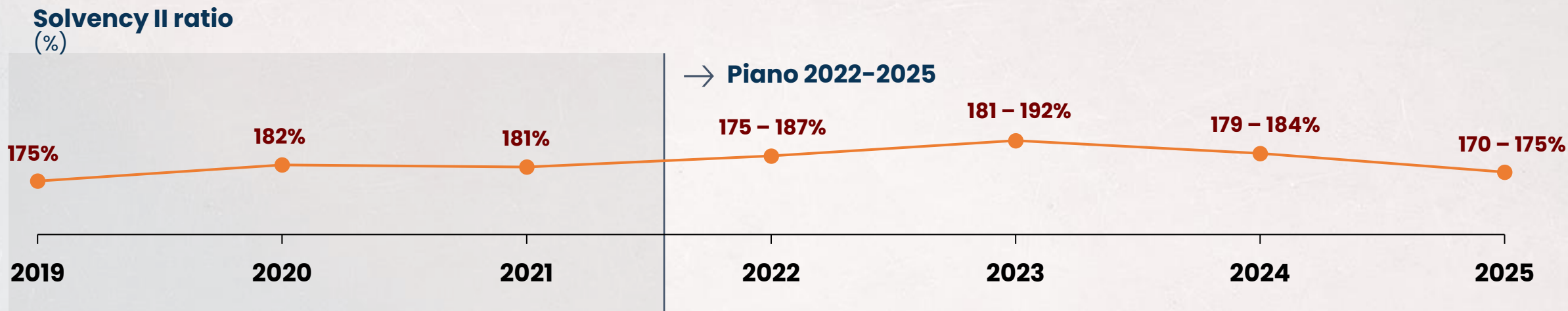


Obiettivi 2022-2025

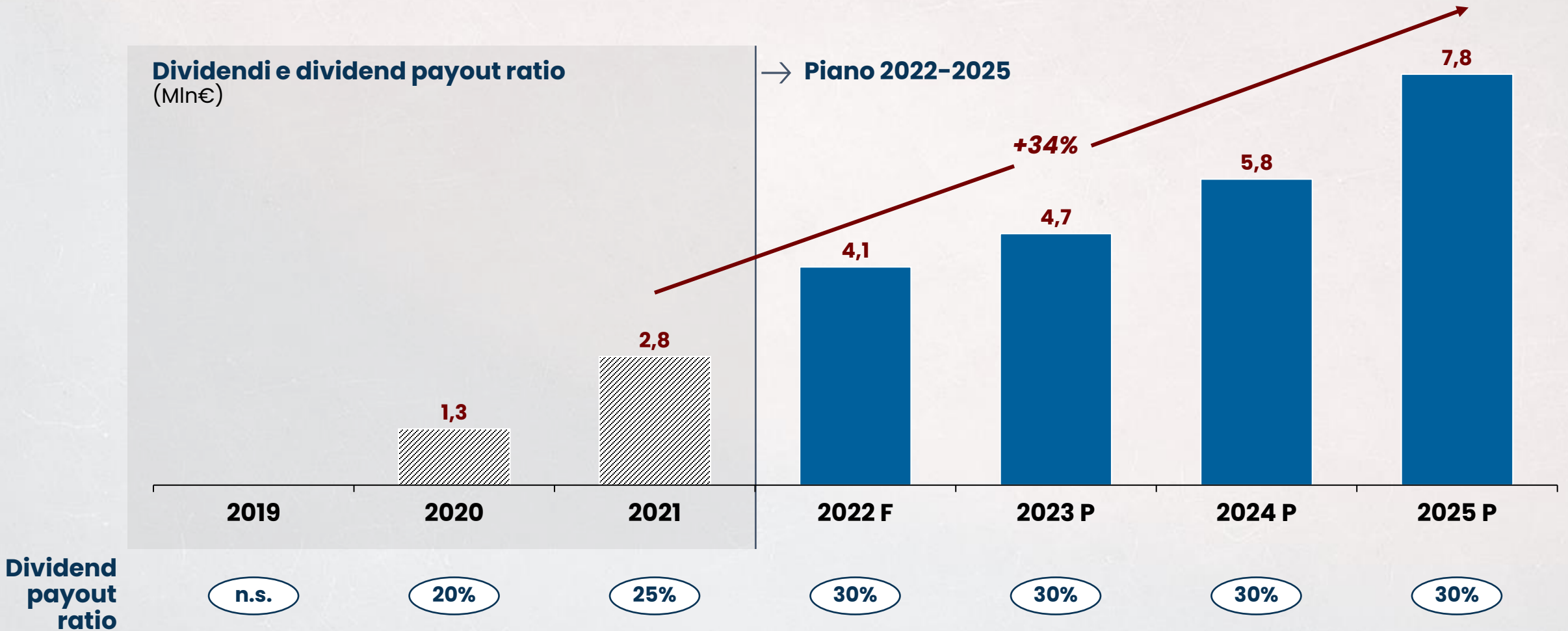
	2021	2022 F	2023 P	2024 P	2025 P
Premi lordi contabilizzati € Min	149,3	169,2	191,3	221,4	252,1
Spese Ordinarie € Min	21,0	23,1	26,0	28,0	28,9
Ris. Tecnico Netto € Min	10,6	17,0	19,0	23,2	31,7
Ris. Gestione Finanziaria € Min	3,3	2,5	3,7	4,5	5,2
Utile Netto € Min	11,3	14,9	20,2	19,3	25,9
Utile Netto normalizzato* € Min	11,5	13,6	15,8	19,3	25,9
ROE	13,4%	16,2%	19,0%	15,7%	18,8%

* L'utile normalizzato è risultato di esercizio depurato di oneri e proventi non ricorrenti, collegati ad eventi di natura straordinaria

Solvency Ratio

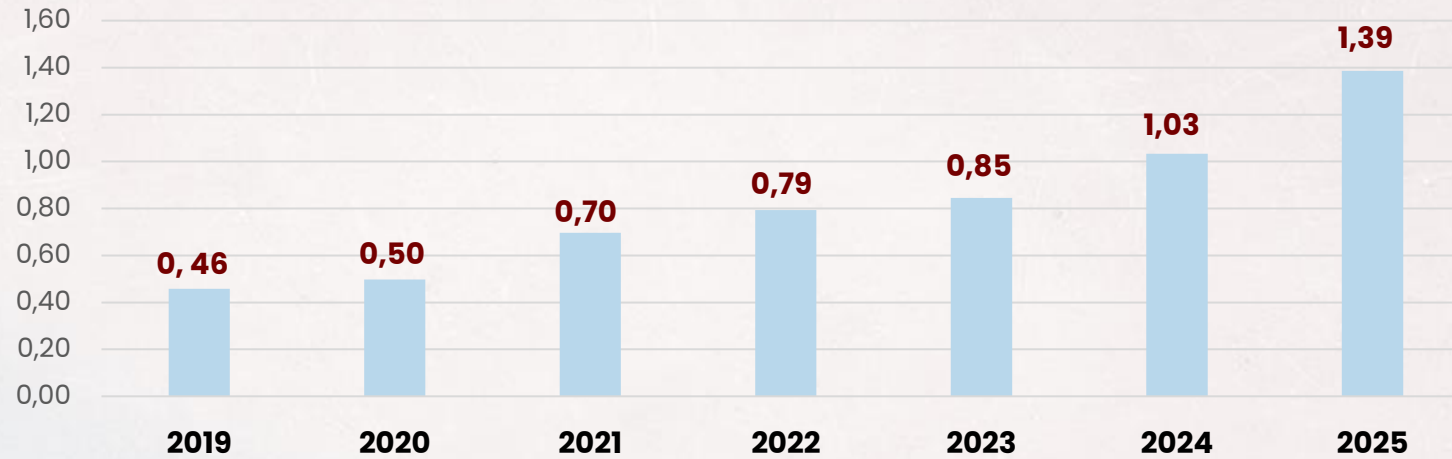


Dividend payout



Earning & Book value per azione

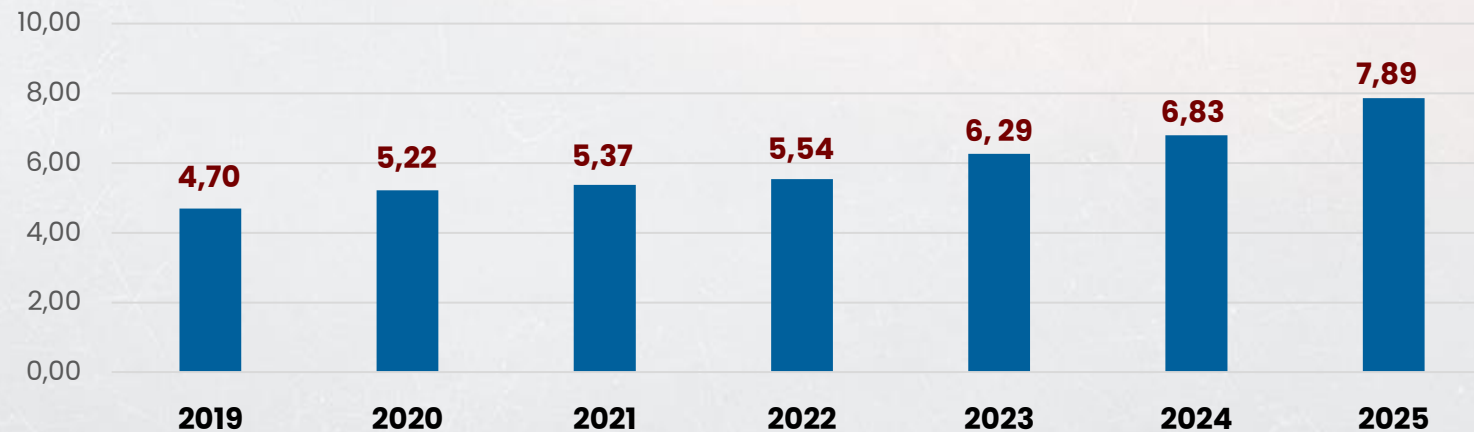
EPS (Earning per share) normalizzato



**CAGR
21-25**

19,3%

BVPS (Book value per share)



10,6%

I risultati di bilancio oggetto di questa presentazione sono tutti espressi secondo i **principi contabili attualmente** in vigore e non tengono in alcuna misura conto degli effetti dell'introduzione dei **principi IFRS17 e IFRS9**.

Si rileva comunque che:

- la situazione è ancora in **evoluzione** e le conversioni dei valori in base ai nuovi principi **non possono ritenersi ancora stabilizzate**
- si prevede di comunicare i dati di questo piano "tradotti" nei nuovi principi ante la pubblicazione della prima informativa che dovrà essere redatta in base ai principi IFRS 9 E 17 (allo stato la relazione semestrale 2023)

Agenda

1. Da dove veniamo
2. Gli scenari rilevanti
3. Il posizionamento di Net e il contesto competitivo
4. Le linee guida strategiche
5. Financials
6. **Conclusioni**

Credibilità e resilienza del business model sono dimostrate

La redditività è prevista a **doppia cifra** lungo tutto l'arco di Piano

Non verranno richiesti aumenti di capitale a supporto dello sviluppo del Piano

Rischio di execution moderato. Facciamo quello che sappiamo fare, elevata protezione riassicurativa, diversificazione e squadra manageriale testata

Saranno realizzati passi fondamentali verso la **piena digitalizzazione** della catena del valore

Il quadro d'insieme è positivo per cogliere eventuali **opportunità di crescita esterna**



Euronext Milan

–

Segmento STAR



Grazie

Questa presentazione (di seguito, la "Presentazione" o il "Documento") è stata predisposta da Net Insurance S.p.A. (di seguito, 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").

Nessuno degli strumenti finanziari a cui si fa riferimento nel Documento sono stati né saranno registrati negli Stati Uniti ai sensi dello United States Securities Act of 1933 (come successivamente modificato), o ai sensi delle leggi sugli strumenti finanziari vigenti in Altri Paesi.

La diffusione del Documento e le informazioni contenute nella presente Presentazione possono essere soggette a restrizioni in determinate giurisdizioni e i destinatari in possesso di questo documento saranno gli unici responsabili di conoscere tali restrizioni e dell'osservanza delle stesse. 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 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, assunzioni 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 contiene altresì previsioni, obiettivi e stime che riflettono le attuali opinioni del management della Società in merito ad eventi futuri, che pertanto sono incerte per loro natura. 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 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.

Le stime del nuovo Piano Industriale rappresentano grandezze di conto economico riclassificato e vengono espresse secondo i principi contabili attualmente in vigore e non tengono conto degli effetti dell'introduzione dei principi contabili IFRS17 e IFRS9.

Strategia di portafoglio

- Definizione di strategie su portafogli di bond volte a cogliere le **opportunità** offerte dalla **curva dei tassi**
- Nessun investimento previsto in Equity, Real Estate e FX (previsto hedging)
- Investimenti mirati in player Insurtech da valutare caso per caso

Ottimizzazione rischio-rendimento

- Gestione del portafoglio complessivo volta a **massimizzare il rendimento mantenendo contenuto il capitale** richiesto
- Limitazione dei duration gap a <1,5 anni e attenzione alla **diversificazione** e alla **minimizzazione dei rischi** emittente e controparte
- Mantenimento di un **liquidity risk** sostanzialmente pari a zero

Operazioni selettive

- **Ricerca selettiva di rendimento** tramite investimenti in fondi UCITS/FIA alternativi e attenzione in particolare a fondi di loans e private debt
- Rispetto dei nuovi **vincoli introdotti dalla normativa IFRS9**, applicata al mondo assicurativo a partire da gennaio 2023



BACK

Consolidamento delle policy ESG

Environment

Iniziative avviate/ in corso

- **Utilizzo responsabile di risorse naturali** presso le sedi aziendali (es. carta riciclata, raccolta differenziata, riduzione plastica)
- Produzione di **energia rinnovabile** attraverso l'installazione di un **impianto fotovoltaico**
- **Digitalizzazione** della carta (es. registri di assicurazione)

Linee guida del Piano

Riduzione dell'impatto ambientale e l'utilizzo responsabile delle risorse naturali

Social

Iniziative avviate/ in corso

- Attenzione ai **dipendenti** e al **work-life balance**
- Continuo **investimento** nella **formazione** dei dipendenti anche attraverso collaborazioni con business school esterne
- Sviluppo di iniziative a **supporto della comunità locale** e degli categorie fragili (es. donazione ferie non godute, corsa di Miguel)
- Raggiungimento **parità di genere** a tutti i livelli (in area 40% del genere meno rappresentato)

Linee guida del Piano

Impegno verso l'inclusione, il benessere dei dipendenti e le comunità di riferimento

Governance

Iniziative avviate/ in corso

- Costituzione di un **comitato dedicato agli ESG**
- **Parità di genere** nel Consiglio di Amministrazione

Linee guida del Piano

Consolidamento dei presidi interni ESG e allineamento degli obiettivi di business alle Good Practice ESG



Environment

- **Incremento** del focus nella selezione di **investimenti** che rispettino i **criteri ESG** e/o in **asset aziende** che operino in settori «**non critici**»
- **Riduzione emissioni CO2** relative a uffici e data center del **15% in arco piano** e **incremento della quota di energia rinnovabile utilizzata**

Social

- Miglioramento continuo dell'ambiente lavorativo e **mantenimento del riconoscimento Great Place to Work** (score >60%)
- Commitment per il **mantenimento dei livelli di rappresentanza di genere** (in area 40% del genere meno rappresentato) e di sostanziale **assenza di Gender Pay Gap** con il pieno rispetto delle logiche di meritocrazia

Governance

- **Valorizzazione del comitato interno ESG** in termini di **sviluppo di iniziative** per la **diffusione della cultura della sostenibilità** all'interno dell'organizzazione
- Integrazione **obiettivi di sostenibilità nel compenso variabile del management** in arco Piano



BACK

Ottimizzazione dei sistemi di scoring ed integrazione di nuove variabili/indicatori di rischio nelle scorecard

Piano tariffario multivariato che privilegia i profili di rischio migliori

Campagne mirate su specifici segmenti di clientela

Integrazione della reportistica andamentale e tecnica



BACK

PRODOTTI DIGITAL

Proposizione di prodotti specifici (Pet, Sci e Casa) per i canali digitali. Previsto ampliamento al mondo Salute

DISPOSITIVI IOT


Integrazione dispositivi IoT nella catena dei prodotti digitali; anche in ottica Data driven

AREE DI COPERTURA

Mobility

-  Infortuni e soccorso
-  Annullamento evento
-  Responsabilità civile
-  Sci

PMI

-  Incendio e furto
-  Invalidità e perdita di impiego
-  Tutela legale
-  Assistenza e prevenzione Cyber

Altri Prodotti

-  Casa
-  Pet
-  Danni a Device
-  Viaggio (assistenza e rimborso spese mediche)

Nuovi mondi (metaverso - NFT):
«vigile attesa»



BACK

Formazione

Pieno supporto alle esigenze di formazione anche avanzata dei partner nell'ambito della protezione tramite **NIBA (Net Insurance Business Academy)**, struttura creata ad hoc da Net. Crea, organizza e gestisce la formazione IVASS (obbligatoria e discrezionale) per i distributori.

Digital tool

- Front-end digitale integrato con i principali centri servizi – operatività fully paperless
- Liquidazione tramite canali digitali
- Tecnologie a supporto della vendita

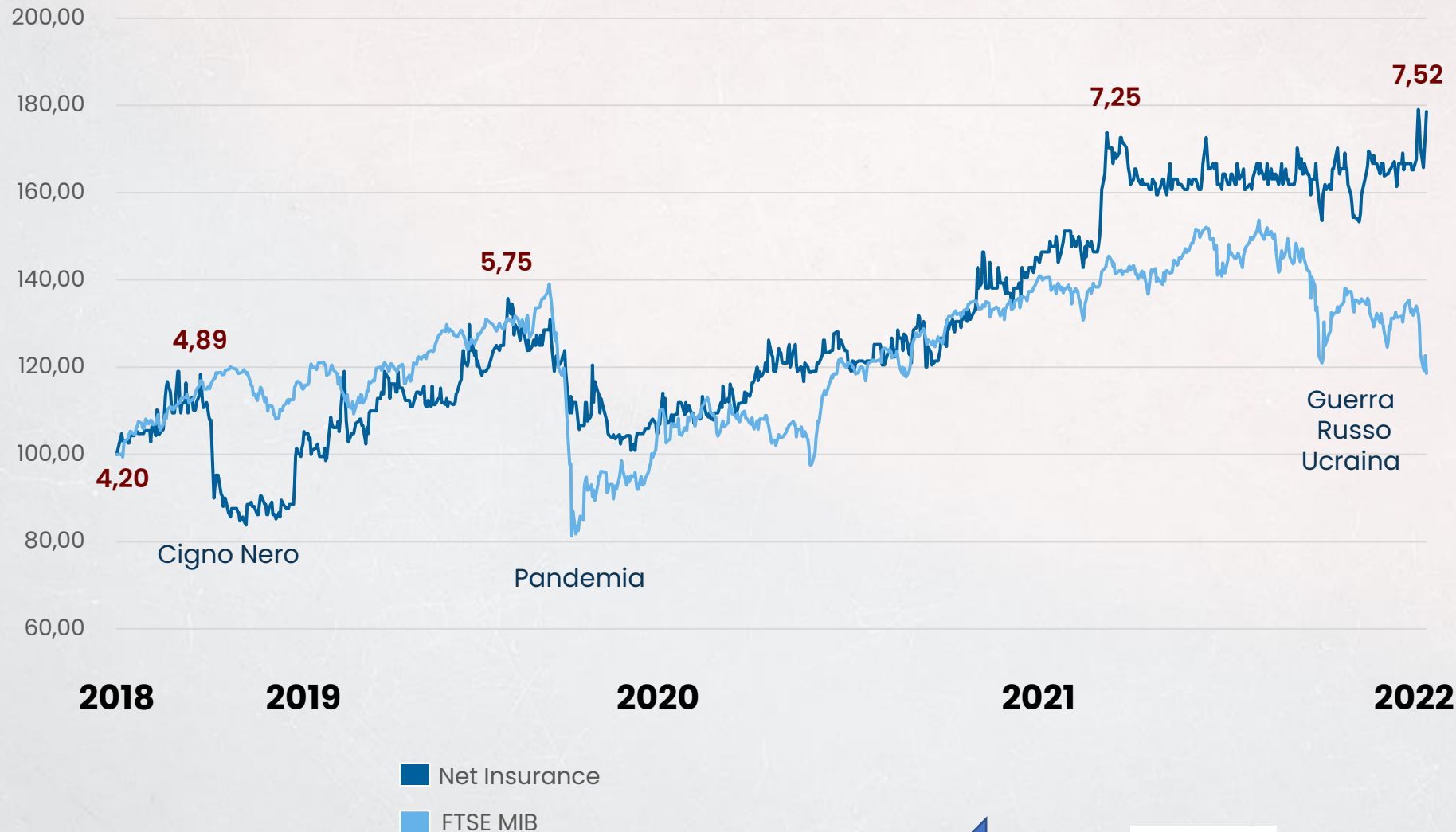
Assistenza e supporto

Servizio di assistenza commerciale mirata tramite il **Contact Center evoluto multicanale** di Net Insurance che aiuta l'operatore di banca nella proposizione dei prodotti della Compagnia fornendo supporto in tutti gli aspetti pre e post vendita.



BACK

Andamento Titolo 2018-2022



Total Shareholder Return

65,3%*

Il total shareholder Return tiene conto anche dei dividendi corrisposti, partendo dal prezzo di riferimento della business combination NET/Archimede



Spinta continua e incessante **sull'automazione/digitalizzazione** dei processi attraverso la leva dei dati e dell'intelligenza artificiale

Insourcing progressivo delle applicazioni a fronte di business case redditizi

Mantenimento della **Certificazione allo Standard ISO27001:2013** – Sistema di Gestione per la Sicurezza delle Informazioni (SGSI) e forte attenzione a tutti i temi connessi alla **Cyber Security**



BACK