UNIPOL 2025-2027 STRATEGIC PLAN

Stronger | Faster | Better

SVILUPPO DISCIPLINATO: IL RISK MANAGEMENT COME LEVA DEL GOVERNO INDUSTRIALE

Unipol

SVILUPPO DISCIPLINATO

lettura integrata rischio-rendimento

BUSINESS

FOCUS

MARGINALITÀ PROBABILISTICA

Redditività attesa della Linea di Business

RISK

FOCUS

VOLATILITÀ E ASSORBIMENTO DI CAPITALE

Capitale necessario e sostenibilità del profilo di rischio

Integrare le tradizionali metriche di business con una **lettura prospettica di marginalità e volatilità** a supporto delle **decisioni di crescita e sviluppo**

Orientare le scelte di crescita attraverso un framework di steering e monitoraggio che consideri in modo granulare, per ciascun business, marginalità probabilistica e capitale assorbito

MISURAZIONE E INDIRIZZO

Guidare le scelte di crescita dei business attraverso l'analisi congiunta di redditività attesa e capitale assorbito.

Matrice marginalità-volatilità e strategie assegnate

ESECUZIONE DELLA STRATEGIA E INCENTIVAZIONE

Rendere operative le linee guida attraverso KPI, pesi e target coerenti, integrati nei sistemi incentivanti del Business e della Rete Agenziale.

Sviluppo dei premi, focus sulla marginalità e gestione dei rischi

MONITORAGGIO

Verificare periodicamente risultati e scostamenti rispetto ai target, attivando azioni correttive e follow-up sulle Linee di Business.

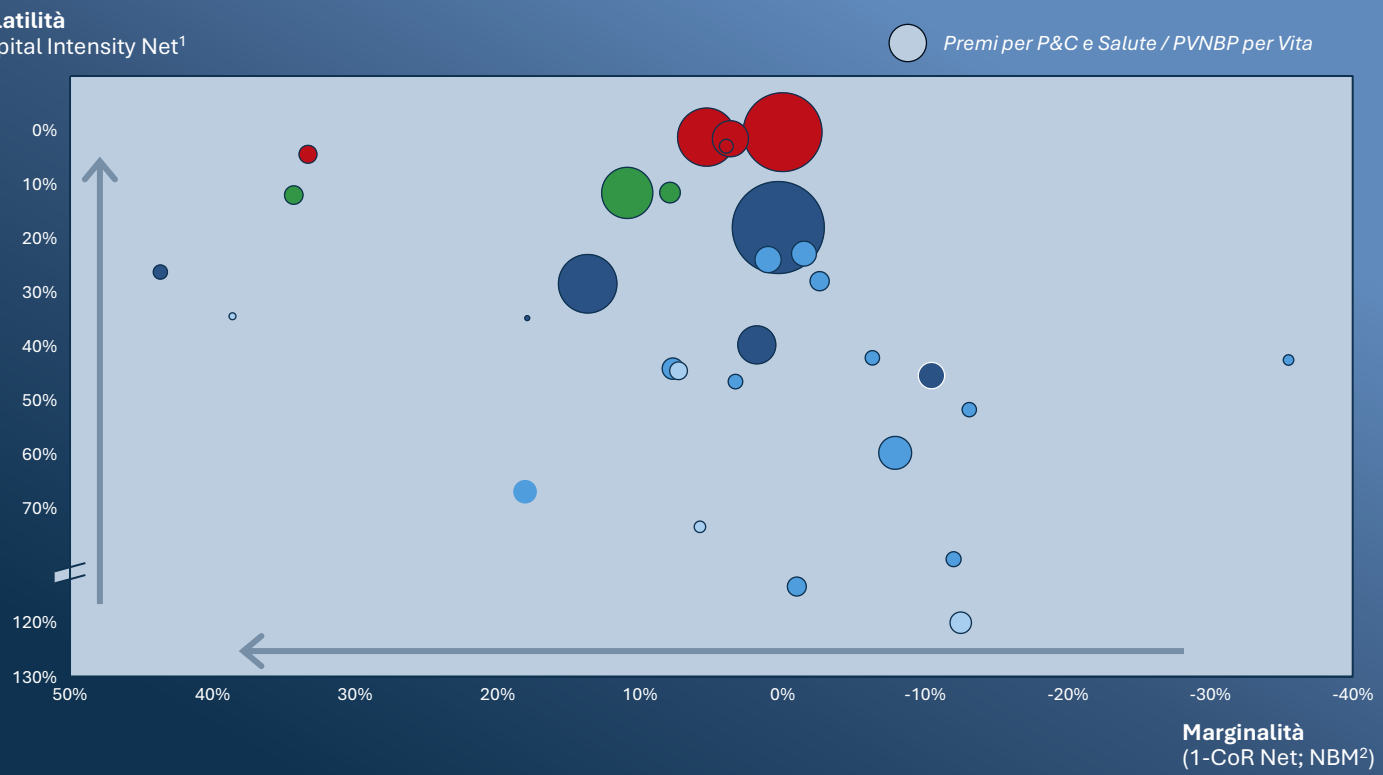
Monitoraggio KPI e avanzamento della strategia

KPI	OBIETTIVO	METRICA
CAPITAL INTENSITY	Misurare il **profilo di rischio** e **l'assorbimento di capitale** delle singole Linee di Business, in funzione della volatilità del business	**Capitale (SCR gestionale) su premi** Calcolo puntuale del capitale con modelli di Risk Management per Linee di Business
MARGINALITÀ PROBABILISTICA	Identificare la **marginalità attesa** legata alle singole Linee di Business consentendo un **confronto omogeneo**	**Sinistri probabilistici su premi** Calcolo della marginalità probabilistica per polizza e garanzia con modelli GLM

MISURAZIONE E INDIRIZZO | MATRICE RISCHIO-RENDIMENTO (1/2)

Business di Gruppo

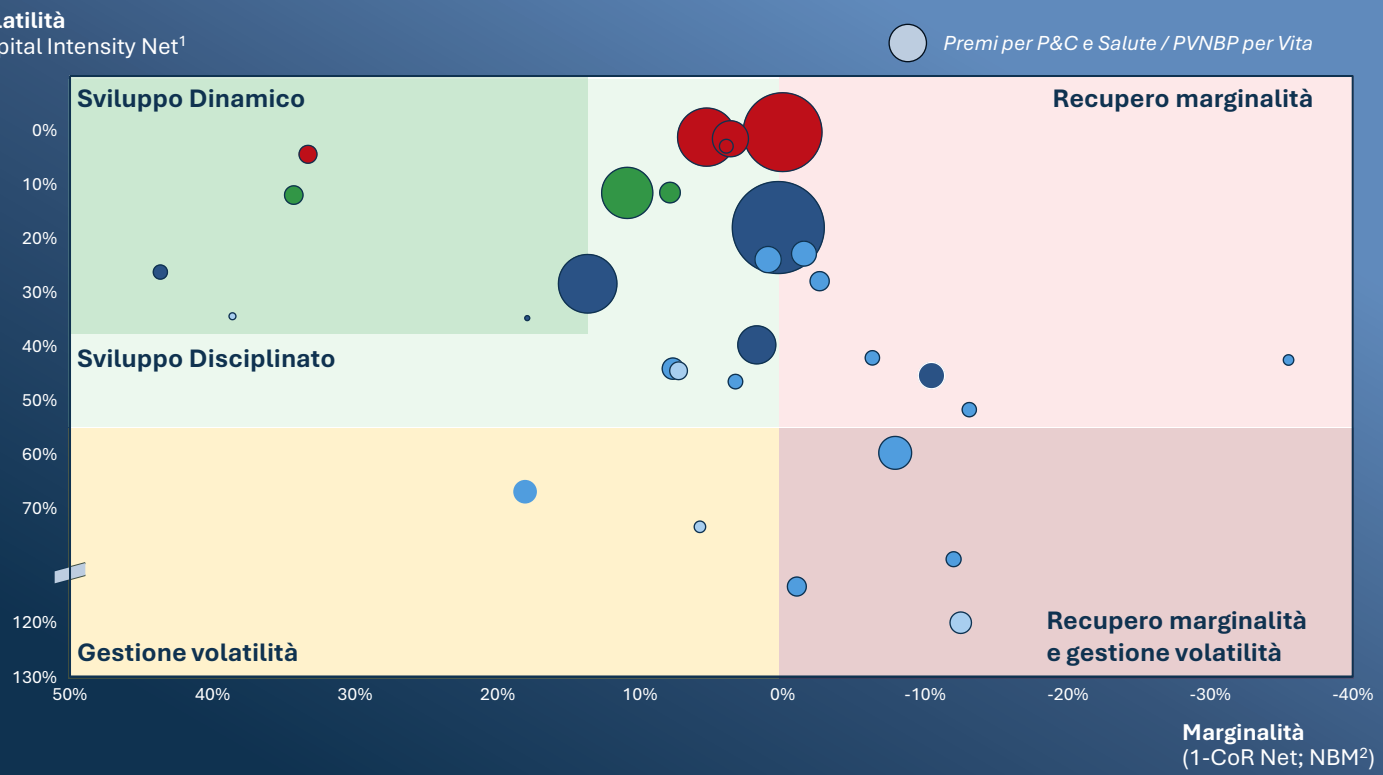
- **P&C**
  - Retail
  - SME
  - Corporate
- Vita
- Salute



1. Calcolata sui premi per i business Danni e sul Present Value New Business Premium (PVNBP) per i business Vita
2. New Business Margin: Rapporto New Business Value (NBV) su Present Value New Business Premium (PVNBP)

Business di Gruppo

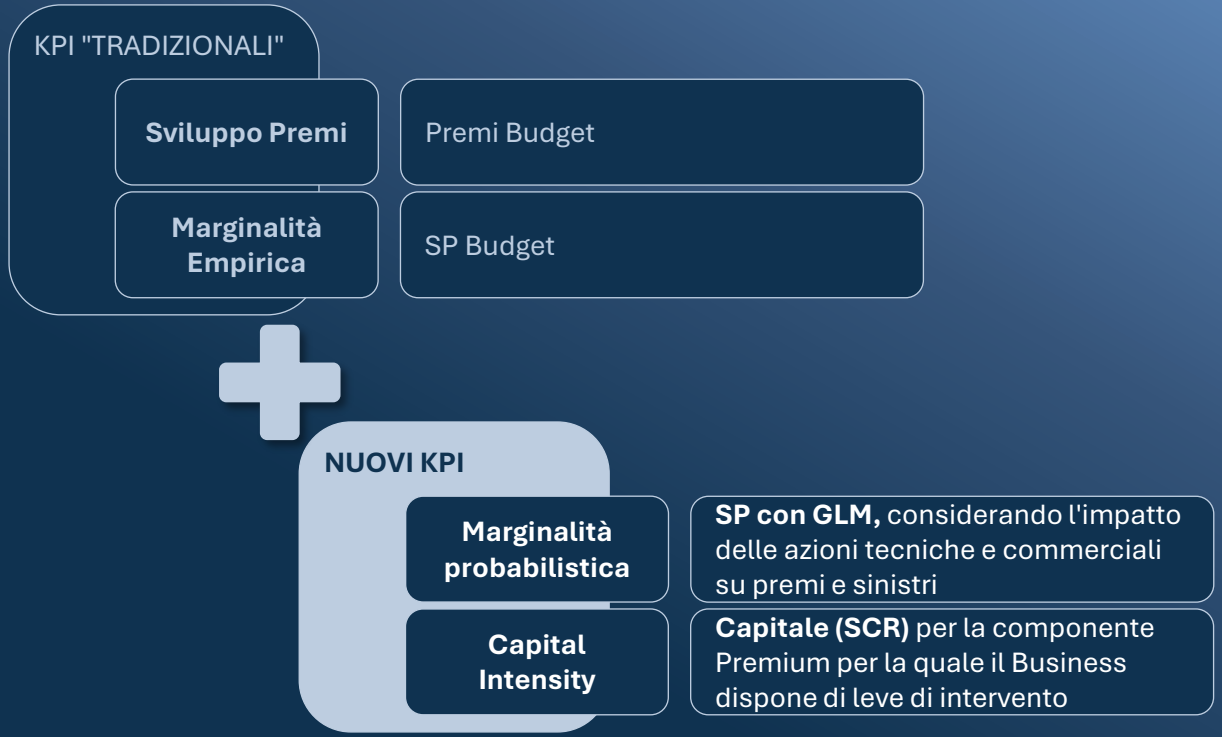
- P&C
  - Retail
  - SME
  - Corporate
- Vita
- Salute



1. *Calcolata sui premi per i business Danni e sul Present Value New Business Premium (PVNBP) per i business Vita*
2. *New Business Margin: Rapporto New Business Value (NBV) su Present Value New Business Premium (PVNBP)*

BUSINESS	STRATEGIA	APPROCCIO E AZIONI
Infortuni da circolazione	**Sviluppo Dinamico**	**Espansione nei segmenti ad alto potenziale**, con maggiore **orientamento alla crescita di volumi e quota di mercato**, entro livelli di marginalità e rischio coerenti con la strategia assegnata **POSSIBILI AZIONI** Iniziative di **spinta commerciale** con scontistiche dedicate
Rischi agricoli	**Recupero marginalità**	**Azioni di efficientamento e riposizionamento tecnico-commerciale** per recuperare redditività, anche attraverso una revisione dei volumi, del perimetro o delle condizioni applicate ai segmenti non profittevoli **POSSIBILI AZIONI** Azioni di **riequilibrio tecnico dei rischi in portafoglio**

SISTEMA INCENTIVANTE – ILLUSTRATIVO DANNI



- Ai KPI tradizionali **si affiancano** nel sistema incentivante i nuovi KPI di Marginalità probabilistica e Capital Intensity, con riferimento al **perimetro** sul quale il Business dispone di leve di intervento dirette
- I **pesi** dei KPI sono definiti per singola Linea di Business in base a **strategia assegnata e caratteristiche del business** considerato (es. Motor/Non-Motor)

Cicli periodici di monitoraggio per **tradurre le metriche Risk in decisioni di sviluppo e azioni**, verificando al contempo l'andamento dei KPI introdotti nel sistema incentivante e la coerenza dei risultati rispetto ai target assegnati

MISURAZIONE

Rilevazione periodica di marginalità probabilistica e Capital Intensity per Linea di Business.

CONFRONTO OMOGENEO E GRANULARE

LETTURA DEGLI SCOSTAMENTI

Confronto rispetto a target, budget e traiettoria strategica assegnata.

EVIDENZA DELLE AREE DI ATTENZIONE

AZIONI E FOLLOW-UP

Individuazione delle leve tecnico-commerciali e verifica degli effetti nei cicli successivi.

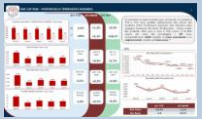
CHIUSURA DEL CICLO DECISIONE-ESECUZIONE

MARGINALITÀ PROBABILISTICA



Rilevazione **elaborata dal Business** con frequenza trimestrale

CAPITAL INTENSITY



Rilevazione **a cura del Risk Management** integrata dal reporting mensile CAT

Lo **sviluppo disciplinato** integra crescita, marginalità e capitale.
Il **Risk Management diventa così una leva strutturale del governo industriale**, capace di orientare il business verso **traiettorie sostenibili di creazione di valore.**

MISURARE E INDIRIZZARE

Definire priorità e linee guida strategiche attraverso Marginalità probabilistica e Capital Intensity





ESEGUIRE E INCENTIVARE

Tradurre la strategia in KPI, pesi e target coerenti

MONITORARE

Verificare scostamenti, azioni correttive e avanzamento della strategia

