

Awakening the Lion

Your support to restore Generali leadership
in the global insurance arena



LA LISTA DEL GRUPPO CALTAGIRONE PER IL CDA DI GENERALI PRESENTA Í AWAKENING THE LIONÍ, IL PROGRAMMA STRATEGICO PER IL RILANCIO DELLA COMPAGNIA¹

IL PIANO LIFETIME PARTNER 24 NON CAMBIA ROTTA AL DECLINO DELLA COMPAGNIA

- Tra il 2005 ed il 2021 Generali ha perso più di 8 miliardi di capitalizzazione, in controtendenza rispetto a Zurich, Axa e Allianz
- Da inizio 2016, primo anno della gestione Donnet, a fine 2021, l'EPS CAGR *adjusted* di Generali è stato inferiore al 6%. La media di Axa, Zurich e Allianz è stata superiore al 7,5%

IL PIANO LIFETIME PARTNER 24 NON SI FOCALIZZA SULLE PRINCIPALI DEBOLEZZE DELLA COMPAGNIA

- Concentrazione sul *business* Vita in un contesto di tassi di interesse ancora bassi
- Limitata componente di masse di gestione da terzi nelle attività di *asset management*
- Portafoglio geografico molto frammentato e scarsa presenza in Asia
- Mancato contributo delle attività in Italia alla crescita del risultato operativo degli ultimi 4 anni
- Investimenti in M&A inferiori rispetto ai concorrenti e concentrati in operazioni di piccola taglia

LA GOVERNANCE ATTUALE IMPEDISCE LA CRESCITA DELLA COMPAGNIA E LA MASSIMA CREAZIONE DI VALORE PER TUTTI GLI AZIONISTI

- Significativa influenza del principale azionista, avente un conflitto di interesse su taluni *business* del Gruppo
- Accentramento nel tempo di eccessivi poteri in capo al CEO

Í AWAKENING THE LIONÍ SIGNIFICA ATTIVARE 5 LINEE DI INTERVENTO (PIUDUNA) PER TORNARE AD ESSERE LEADER

- Utili a circa 4,2 miliardi di Euro nel 2024, con EPS CAGR ~~21~~-~~24~~ stimato superiore al 14% attraverso interventi di carattere organico e non organico (EPS CAGR ~~21~~-~~24~~ organico >11%)
- Generazione di cassa cumulata disponibile per circa 9,5 . 10,5 miliardi di Euro nel periodo 2022-2024
- circa 1,5 . 1,6 miliardi di Euro di investimenti in trasformazione digitale e tecnologica
- Obiettivo di riduzione costi annui fino a circa 0,6 miliardi di Euro. Obiettivo *cost/income* del 55%

¹ NB.: Il programma è stato redatto %outside in+e unicamente sulla base di dati e informazioni pubblicamente disponibili.



Awakening the Lion

Your support to restore Generali leadership
in the global insurance arena

- Volontà di massimizzazione della disponibilità di cassa potenzialmente disponibile per attività di M&A fino a circa 7 miliardi di Euro grazie anche a utilizzo efficiente della leva
- Conferma dei dividendi previsti dall'Investor Day del 15 dicembre per il triennio 2022 - 2024, nonché conferma del riacquisto azioni

ÁAWAKENING THE LION+ SI BASA SU UNA LISTA DI CANDIDATI ALTAMENTE INDIPENDENTE E COMPETENTE E SULL'INSERIMENTO NELLA GOVERNANCE DELLE MIGLIORI PRATICHE DI MERCATO

- L'85% dei Consiglieri in Lista, incluso il Presidente, è indipendente
- Tolleranza zero sui conflitti di interesse tramite una revisione stringente delle procedure per le Operazioni con Parti Correlate e la presidenza del Comitato OPC ad un Lead Independent Director
- Ribilanciamento dei poteri del CEO
- Responsabilità diretta dell'azionista proponente rispetto al successo della lista: l'investimento economico dell'azionista è direttamente proporzionale ai propri diritti di voto.

Milano, 25 marzo 2022 . Claudio Costamagna e Luciano Cirinà, rispettivamente candidato Presidente del Consiglio di Amministrazione e candidato CEO della lista di consiglieri per il rinnovo del Consiglio di Amministrazione di Assicurazioni Generali S.p.A., hanno presentato oggi alla comunità finanziaria il programma strategico **ÁAwakening the Lion+** che intende rilanciare il Leone di Trieste.

Il programma, redatto Áoutside inÁ e unicamente sulla base di dati e informazioni pubblicamente disponibili, sarà trasformato entro sei mesi in un Piano Industriale dal Consiglio di Amministrazione che verrà eletto dall'Assemblea degli Azionisti che si terrà il prossimo 29 aprile prossimo, ove la Lista di Candidati presentata da VM 2006 S.r.l. risulti la più votata.

ÁAwakening the Lion+ si basa sulla constatazione della progressiva ed inesorabile perdita di competitività di Generali rispetto ai principali *competitors* europei conseguenza di una serie di elementi di debolezza strategici del Leone mai risolti: un portafoglio sbilanciato sul segmento Vita che soffre in contesti di bassi rendimenti come quello corrente, un segmento *asset management* sottoperformante rispetto ai *competitors*, una sub-ottimale gestione dei costi soprattutto a livello centrale.

A ciò si aggiunge una presenza geografica altamente frammentata che pesa anch'essa sulla base costi creando peraltro grande complessità manageriale, una strategia di M&A concentrata su transazioni di piccola taglia che non riescono a mutare il posizionamento strategico della Compagnia e infine la mancanza di una chiara strategia (oltre a limitati investimenti) per affrontare la trasformazione digitale che sta rivoluzionando il settore.



Awakening the Lion

Your support to restore Generali leadership
in the global insurance arena

Awakening the Lion+ intende rilanciare effettivamente il Leone attraverso 5 linee di intervento strategico (più una):

- 1. Razionalizzazione della presenza geografica.** Focus sui mercati che assicurano crescita e redditività a medio e lungo termine. Revisione approfondita della presenza geografica finalizzata a liberare risorse da reinvestire in crescita organica (e non) in mercati ad alto potenziale connotati da forte attrattività finanziaria. Consolidamento della *leadership* in Italia, Francia e Germania, crescita nell'Est Europa, Cina e India e sviluppo della presenza in USA soprattutto in ambito *asset management*.
- 2. Efficientamento dei costi centrali e amministrativi.** Attivazione immediata di un *crash program* basato sulla semplificazione della struttura di holding, sulla semplificazione della struttura organizzativa, sull'efficientamento delle funzioni non-business+, sul consolidamento dei processi IT e sulla fidelizzazione dei talenti. L'obiettivo è di portare il rapporto *Cost/Income ratio* dall'attuale 64% circa a circa il 55% facendo di Generali un *benchmark* nella gestione dei costi.
- 3. Miglioramento delle performance operative nei singoli paesi.** Rinnovata ambizione di crescita del risultato operativo principalmente nei mercati maturi in cui Generali opera, anche tramite un piano di forte incentivazione del *management* sui risultati. Concentrazione degli sforzi manageriali principalmente su tre linee di *business* specifiche al fine di ridurre la dipendenza dal business Vita: (i) diventare la prima scelta per Small & MidCo, settore in rapida crescita e forte marginalità, (ii) avviare un programma di sviluppo di un ecosistema Unico Integrato per la Salute+che rafforzi e uniformi la strategia della Compagnia sull'Health e infine (iii) forte accelerazione sull'*asset management* tramite il superamento della strategia multi-boutique e lo sviluppo di una Central Factory e tramite un programma di *insourcing* dei talenti. Il piano su questo punto è completato da un programma di digitalizzazione delle attività degli agenti da sviluppare in concerto con la forza vendita.
- 4. Tech e Data Analytics.** Investimento complessivo nel triennio di 1,5 - 1,6 miliardi di Euro in investimenti tecnologici per creare nuove opportunità di crescita e di risparmio sui costi preparando la Compagnia a fronteggiare le esigenze e le abitudini delle nuove generazioni (di clienti, dipendenti e agenti). Generali deve liberarsi dalla concentrazione su pochi grandi fornitori, far crescere in house una generazione di developers e data scientists e recuperare il ritardo accumulato nel campo del *insurtech*.
- 5. M&A.** Focus su operazioni di M&A in grado di accompagnare la trasformazione e la crescita aziendale anche attraverso l'uso efficiente della leva finanziaria ed evitando la moltiplicazione dei *dossier*. La nuova strategia si baserà su un limitato numero di operazioni di maggiori dimensioni in ambito Danni e in aree geografiche di interesse, nell'*asset* e nel

Awakening the Lion

Your support to restore Generali leadership
in the global insurance arena



wealth management, nel Fintech e nell'Insurtech. La nuova strategia beneficerà della volontà di massimizzare la disponibilità di cassa potenzialmente disponibile per attività di M&A fino a 7 miliardi di Euro che deriveranno da: aumento dei ricavi rispetto al Lifetime Partner 24, utilizzo dei potenziali proventi della razionalizzazione geografica e ricorso, se necessario, alla leva finanziaria.

+1. Approccio differenziante sull'ESG. Generali non si può semplicemente allineare agli *standard* ESG ma deve ambire ad essere protagonista dei processi che mirano a costruire una società più sostenibile. Tre le linee di azione su cui intervenire immediatamente: (i) attivare investimenti in *ESG data infrastructure*, (ii) supportare la forza vendita con competenze specializzate per settore sui rischi ESG che possa sostenere l'attività per clienti B2B nell'adozione delle migliori pratiche ESG, (iii) introdurre prodotti assicurativi sostenibili e raddoppiare l'impegno a favore di iniziative sociali e a sostegno delle comunità nelle quali la Compagnia opera.

Il gruppo Caltagirone è uno dei principali gruppi industriali privati italiani di dimensione internazionale. Attivo da più di 130 anni si articola oggi in varie società quotate che operano in 18+ paesi nel mondo, con più di 3.500 dipendenti nei settori dello sviluppo immobiliare, della produzione di materie prime, dell'editoria, dei grandi lavori, dell'asset management e della finanza. Il gruppo Caltagirone è ad oggi il secondo azionista di Assicurazioni Generali, ed è stato rifondato 50 anni fa dall'attuale presidente Francesco Gaetano Caltagirone.

Media Relations
T +393351892850
media@awakeningthelion.com

Investors Relations
T +390645412365
investors@awakeningthelion.com