

Grupul Generali lansează strategia *Lifetime Partner 27: Driving Excellence*

Obiective de creștere ambițioase pentru intervalul 2025-2027

- Creștere solidă a câștigurilor: 8-10% CAGR EPS (rata anuală compusă de creștere a câștigurilor per acțiune)
- Generare susținută de numerar: > 11 miliarde € flux de numerar net cumulat al holdingului
- Creșterea dividendelor per acțiune: > 10% CAGR DPS (rata anuală compusă de creștere a dividendului pe acțiune) cu politică de creștere continuă

Cadru clar de gestionare a capitalului cu accent sporit pe randamentul acționarilor

- Peste 7 miliarde € în dividende cumulate (2025-2027) – cu aproximativ 30% mai mult decât în perioada 2022-2024
- Angajament pentru răscumpărarea de acțiuni de cel puțin 1,5 miliarde € pe durata planului
- Răscumpărare de 500 milioane € ce va fi lansată în 2025

Priorități strategice

EXCELENȚĂ ÎN RELAȚIA CU CLIENȚII: Îmbunătățirea angajamentului de a fi Partener pe Viață printr-o experiență exemplară pentru clienți, propuneri inovatoare de valoare adăugată din partea Grupului și o rețea de distribuție consolidată

EXCELENȚĂ ÎN CAPACITĂȚILE DE BAZĂ: Accelerarea creșterii în segmentele preferate de profit, creșterea competenței tehnice și scalarea activelor la nivel de Grup pentru a spori eficiența

EXCELENȚĂ ÎN MODELUL OPERAȚIONAL AL GRUPULUI: Continuarea centralizării competențelor distinctive și a serviciilor partajate la scară largă pentru a crește productivitatea și performanța

Menținerea poziției #1 pe RNPS (Relationship Net Promoter Score) și a unei rate de retenție a clienților de 90%

CAGR (rata anuală compusă de creștere) a rezultatului operațional 8-9% Property & Casualty 4-5% Asigurări de viață

**1,2-1,3 miliarde € investiții cumulate ale Grupului în AI și tehnologie
Îmbunătățire de 2,5-3 p.p. în raportul cost/venituri din asigurări**

Fundamente cheie

- **PROPULSAȚI DE OAMENI:** Abilitarea oamenilor noștri să prospere prin dezvoltarea continuă a competențelor și o cultură a excelenței, meritocrației și diversității
- **CONDUȘI DE AI & DATE:** Accelerarea capacității de a îmbunătăți experiența clienților și a distribuitorilor și de a crește eficiența operațională și excelența tehnică
- **ANCORAȚI ÎN SUSTENABILITATE:** Oferirea unui impact pozitiv asupra profitului, oamenilor și planetei

Philippe Donnet, Generali Group CEO: *“Generali a depășit deja cu succes obiectivele financiare ale planului său strategic anterior, ‘Lifetime Partner 24: Driving Growth’ într-un mediu macroeconomic dificil pe plan global. Acum vom accelera cursa către excelență pentru a stimula creșterea câștigurilor și generarea de numerar, vizând avansul randamentelor pentru acționari cu două cifre pentru dividendele per acțiune, ceea ce va duce la peste 7 miliarde € în dividende cumulate, plus un angajament de cel puțin 1,5 miliarde € în răscumpărări de acțiuni pe durata planului, inclusiv răscumpărarea de 0,5 miliarde € pe care o lansăm în 2025, așa cum am prezentat.*

Datorită planului nostru ‘Lifetime Partner 27: Driving Excellence’, vom îmbunătăți și mai mult excelența în relația cu clienții noștri, în modelul operațional al Grupului și în capacitățile noastre de bază. Vom investi în AI, noi tehnologii și în dezvoltarea competențelor angajaților noștri pentru a valorifica oportunitățile oferite de tendințele emergente, de așteptările clienților aflate în schimbare rapidă și de o piață în evoluție accelerată.

Combinația dintre afacerea noastră de top în P&C (Property & Casualty) și Life și o platformă globală de management al activelor, care poate fi transformată și mai mult prin parteneriatul nostru cu BPCE, este un diferențiator puternic care creează valoare substanțială. Generali este pregătit să sprijine din nou oamenii, familiile, profesioniștii și business-urile și să genereze valoare pentru toți factorii interesați pe parcursul planului nostru ‘Lifetime Partner 27: Driving Excellence’.

Veneția – În cadrul unei ședințe prezidate de Andrea Sironi, Consiliul de Administrație al Assicurazioni Generali a aprobat noul plan strategic pe trei ani al Grupului: *Lifetime Partner 27: Driving Excellence*, care a fost prezentat comunității de investiții.

Bazându-se pe platforma solidă construită din 2016 și pe depășirea tuturor obiectivelor financiare cheie ale planului 2022-2024, noua strategie a Generali se concentrează pe atingerea excelenței în relația cu clienții, în activitățile sale de bază de asigurări și de management al activelor, precum și în modelul său operațional.

Lifetime Partner 27: Driving Excellence va crea valoare semnificativă și durabilă, vizând un CAGR EPS (rată anuală compusă de creștere a câștigului per acțiune) între 8 și 10%. Planul va viza, de asemenea, o creștere susținută a generării de numerar, atingând peste 11 miliarde € ca flux de numerar net al Holdingului (2022-24 estimat: cca. 9,5 miliarde €), susținut de cca. 14 miliarde € remiterea de la subsidiarele sale (2022-24 estimat: cca. 11,5 miliarde €); în plus, Grupul va viza generarea normalizată de capital de peste 14 miliarde € pe durata planului (2022-24 estimat: peste 13 miliarde €). Toate acestea reflectă aplicarea consecventă a unui cadru coerent de gestionare a capitalului Grupului și a unui angajament clar de a crește randamentele pentru acționari.

Ca rezultat, Generali se angajează la o rată anuală compusă de creștere a dividendelor per acțiune (DPS) de peste 10%, vizând mai mult de 7 miliarde € în dividende pe durata planului, cu aproximativ 30% mai mult decât cele 5,5 miliarde € distribuite în timpul planului Lifetime Partner 2024.



Peste 3 miliarde € au fost alocate pentru răscumpărări de acțiuni și alte alocări de capital (de exemplu, fuziuni și achiziții). Grupul s-a angajat la răscumpărări anuale de acțiuni de cel puțin 0,5 miliarde €, suma urmând să fie reevaluată la începutul fiecărui an. O răscumpărare de acțiuni de 0,5 miliarde € pentru 2025 a fost deja confirmată, sub rezerva aprobării Adunării Generale Anuale și a autorităților de reglementare. Grupul va evalua oportunitățile de fuziuni și achiziții cu o disciplină strictă, comparând orice tranzacție potențială cu răscumpărările de acțiuni.

Între 0,5 și 0,7 miliarde € sunt alocate intern pentru a sprijini creșterea afacerii și inițiativele strategice.

Noul plan strategic al Grupului se sprijină pe oameni, AI și date și sustenabilitate. Generali va sprijini dezvoltarea continuă a echipelor sale prin îmbunătățirea competențelor tehnice pentru a stimula inovația și eficiența la nivel de Grup, în timp ce va echipa rețeaua sa puternică de distribuție prin agenți cu cele mai recente resurse AI și de date. Generali își menține angajamentul față de sustenabilitate, cu obiective și ținte suplimentare de investiții.

LIFETIME PARTNER 27: DRIVING EXCELLENCE

SINTEZĂ A PLANULUI STRATEGIC

EXCELENȚĂ ÎN RELAȚIA CU CLIEȚII

Generali își va îmbunătăți și mai mult propunerea de valoare adăugată pentru clienți, oferind o experiență exemplară atât pe canalele digitale, cât și pe cele tradiționale. Grupul va continua, de asemenea, să adauge produse și soluții personalizate și integrate care să răspundă nevoilor emergente ale clienților.

În cadrul planului *Lifetime Partner 27: Driving Excellence*, Generali va spori productivitatea rețelei sale de distribuție prin extinderea sistemelor sale avansate de CRM și prin oferirea accesului la instrumente și analize de evaluare, de vânzări și administrative susținute de AI.

În plus, Generali va simplifica procesarea cererilor de despăgubire, va îmbunătăți capacitatea de răspuns și va implementa instrumente de AI generativ pentru a oferi servicii etalon în gestionarea cererilor și a altor solicitări urgente, esențiale pentru a oferi o experiență premium clienților.

Indicatori de performanță suplimentari

- Creșterea interacțiunilor pe canale diversificate: **> 50% interacțiuni digitale până în 2027 (2024: 38%)**
- Creșterea clienților cu polițe multiple: **24 de milioane până în 2027 (2024: 20 milioane)**

EXCELENȚĂ ÎN CAPACITĂȚILE DE BAZĂ

ASIGURĂRI

Cu o rețea de 221.000 de distribuitori, inclusiv 164.000 de agenți, care deservește 71 de milioane de clienți, Generali este un lider în retail și IMM-uri în Europa Continentală și are o prezență scalabilă în piețele cu potențial ridicat din Asia și America Latină. Grupul are, de asemenea, platforme solide în domeniul asigurărilor



de călătorie și asistenței, soluții de beneficii pentru angajați, precum și o afacere eficientă pe segmentul corporate.

Datorită planului *Lifetime Partner 27: Driving Excellence*, Generali va accelera creșterea prin valorificarea bazei sale largi de clienți și a amprentei sale puternice de distribuție. În plus, Grupul va îmbunătăți competența tehnică pentru a crește profitabilitatea și a spori eficiența prin scalarea activelor la nivel de Grup pe întregul lanț valoric.

În domeniul **Property & Casualty**, Generali va prioritiza segmentele preferate de profit, inclusiv prin concentrarea pe oferta sa pentru familii, profesioniști și IMM-uri, abordând deficitul de protecție cu o ofertă de produse distinctivă, în timp ce va consolida relațiile cu clienții și nivelul serviciilor. Grupul își va îmbunătăți, de asemenea, segmentul de călătorii și mobilitate prin Europ Assistance, având în vedere capacitatea sa și prezența extinsă. Generali va menține concentrarea pe calitatea subscrierii pentru a continua să ofere o profitabilitate tehnică excelentă.

În domeniul **Protection, Health & Accident**, Generali se va concentra pe oferirea de servicii integrate de la un capăt la altul, cu scopul de a deveni adevăratul partener de sănătate pentru fiecare client. Îmbunătățirile vor include o nouă „fabrică” de servicii de sănătate bazată pe expertiza Europ Assistance, care va implementa competențe centralizate în gestionarea cererilor de despăgubire, precum și programe specifice pentru boli. Grupul va face, de asemenea, îmbunătățiri suplimentare în experiența clienților și în rețeaua de distribuție.

În domeniul **asigurărilor de viață**, Generali va prioritiza ofertele hibride și unit-linked care abordează în mod distinctiv nevoile crescânde de securitate financiară, cu obiectivul de a deveni partenerul de referință pentru pensionare și economii. Generali va continua, de asemenea, să își optimizeze portofoliul, reafirmând orientarea pe afaceri cu necesar redus de capital și de a internaliza fondurile unit-linked. Acest lucru este susținut de o interacțiune mai puternică între Life și Asset Management pentru a valorifica capacitățile de investiții extinse ale Grupului.

Indicatori de performanță suplimentari

- Prime brute subscrise P&C: **>6% (CAGR 2024-2027)**
- Rata combinată: **94.5% până în 2027**
- Fluxuri nete pe Life 2025-2027: **25-30 miliarde €**
- Marja de New Business pe Life: **cca. 6 % până în 2027**

MANAGEMENT DE ACTIVE

Generali Investments este un jucător de top 10 în Europa, cu operațiuni în peste 20 de țări. Disponibilitatea capitalului de pornire și accelerare al Grupului, o platformă de distribuție coordonată, precum și accesul la infrastructura comună a Grupului Generali, servesc toate ca diferențiatori cheie.

În conformitate cu angajamentul strategic, pe termen lung, al Grupului de a construi o platformă globală de management al activelor, Generali a semnat un Memorandum de Înțelegere cu BPCE pe 21 ianuarie 2025, pentru a crea o afacere controlată dual, 50-50, între operațiunile lor respective de management al activelor, Generali Investments Holding și Natixis Investment Managers, o oportunitate unică și transformatoare de a accelera parcursul strategic al afacerii.



Cu peste 1,9 trilioane € în active sub administrare (AUM), parteneriatul ar crea o platformă globală de management al activelor și o dimensiune critică atât în Europa, cât și în America de Nord. Afacerea combinată ar ocupa locul 1 după venituri și locul 2 după AUM în Europa, top 10 la nivel global și locul 1 în managementul activelor din asigurări la nivel mondial.

EXCELENȚĂ ÎN MODELUL OPERAȚIONAL AL GRUPULUI

Generali va centraliza și mai mult domeniile de expertiză distinctivă, va cultiva talentul și va optimiza cheltuielile de capital, precum și va aborda deficitul de protecție în creștere în domenii cheie precum clima, schimbările demografice, sănătatea și mobilitatea.

Această centralizare sporită va conduce la o eficiență mai mare, va simplifica procesele și va extinde automatizarea. Platformele de grup pentru soluții IT comune vor sprijini evoluția continuă din punct de vedere tehnologic, în timp ce serviciile partajate existente ale Grupului, cum ar fi achizițiile și securitatea, vor fi extinse pentru a acoperi mai multe arii geografice.

Indicatori de performanță suplimentari

- Reducerea raportului cheltuieli generale P&C/venituri brute din asigurări: aproximativ -1,5 p.p. până în 2027
- Procentul de angajați full-time dedicați serviciilor partajate ale Grupului: **ambitie pe termen lung 9%** (Actual: 2,5%)

AI & DATA

Datorită investițiilor în tehnologie din cadrul planului strategic anterior, Generali va continua să valorifice puterea platformelor AI și de date ca acceleratori pentru *Lifetime Partner 27: Driving Excellence*. Printr-o strategie cuprinzătoare și integrată, Grupul extinde aplicațiile AI în domeniile și piețele de bază, livrate de cei 300 de profesioniști IT dedicați complet AI și datelor. Generali construiește și extinde, de asemenea, noi aplicații (Gen)AI și valorifică platformele Grupului și parteneriatele cheie.

OAMENI

Calitatea și competențele tehnice ale oamenilor rămân o resursă cheie de diferențiere pentru Generali. Pe durata planului *Lifetime Partner 27: Driving Excellence*, Grupul va valorifica și mai mult cultura sa distinctivă bazată pe „factorul uman” drept avantaj competitiv pe piața talentelor. Dezvoltarea competențelor continuă să fie o prioritate prin Generali Global Academy, concentrându-se în special pe îmbunătățirea capacităților în domenii cheie precum excelența tehnică, abilitățile manageriale, consultanța pentru clienți, precum și AI și date.

INDICATORI

- Rata de implicare: **≥ reperul pieței**
- Indice de dezvoltare a competențelor: **≥ 90%**

SUSTENABILITATE



Generali a integrat pe deplin sustenabilitatea în afacerea și în operațiunile sale, aliniindu-se cu angajamentele sale ca asigurător, investitor, angajator și cetățean corporativ responsabil. Pe durata planului Lifetime Partner 27: Driving Excellence, Generali își va consolida poziția cu o propunere de valoare îmbunătățită în domeniul sustenabilității. Acest lucru va fi susținut de o serie de obiective actualizate, axate pe tranziția verde și justă, precum și pe reziliența societală, valorificând, de asemenea, expertiza The Human Safety Net pentru a sprijini cele mai vulnerabile comunități.

Ținte

- Tranziția către Net-Zero (2050): -30% pentru asigurări, -60% pentru investiții și operațiunile proprii până în 2030
- Investiții în soluții climatice: +12 miliarde € până în 2027
- Soluții de asigurare împotriva riscurilor climatice: 8-10% creștere agregată de prime în intervalul 2024-2027
- Deficitul de protecție de sănătate și pensii: 6-8% creștere agregată de New Business între 2024 și 2027

GENERALI GROUP

Grupul Generali este unul dintre cei mai mari furnizori globali de asigurări și management de active. Înființat în 1831, este prezent în peste 50 de țări din lume, cu un venit total din prime de 82,5 miliarde € în 2023. Cu aproximativ 82.000 de angajați care deservesc 70 de milioane de clienți, Grupul are o poziție de lider în Europa și o prezență în creștere în Asia și America Latină. În centrul strategiei Generali se află angajamentul său de a fi Partener pe Viață pentru clienți, concretizat prin soluții inovatoare și personalizate, o experiență exemplară și o capacitate de distribuție digitală și globală. Grupul a integrat pe deplin sustenabilitatea în toate alegerile strategice, cu scopul de a crea valoare pentru toți factorii interesați, în timp ce construiește o societate mai echitabilă și mai rezilientă.