



UNIQA 3.0

Growing Impact 2025 – 2028

Kapitalmarkttag
11. Dezember 2024
London

TAGESORDNUNG

Vortragender	Thema	Uhrzeit
Andreas Brandstetter	Konzernstrategie	09:00 – 09:30
Kurt Svoboda	Finanzen & Risiko	09:30 – 10:00
Wolfgang Kindl	Kunde & Markt International	10:00 – 10:30
Pause		10:30 – 10:45
Kurt Svoboda	Kunde & Markt Österreich	10:45 – 11:15
René Knapp	Deep Dives: Lebens- und Krankenversicherung; ESG	11:15 – 11:55
Andreas Brandstetter	Zusammenfassung	11:55 – 12:00
Q&A		12:00 – 12:30
Networking Lunch		12:30 – 14:00

Gemeinsam besser leben

Andreas Brandstetter, CEO



UNIQA auf einen Blick: eine führende Versicherung in Österreich & CEE



> 7 Mrd. EUR Prämien



> 426 Mio. EUR Ergebnis vor Steuern



17 Länder



> 16 Mio. Kund:innen



~ 15.500 Mitarbeitende

Position von UNIQA auf den lokalen Märkten, GWP



UNIQA auf einen Blick: mit diversifiziertem Portfolio und hoher Vertriebskraft die Wachstumsmärkte im Visier

Highlights

Nr. 2 in Österreich
Top 5 international

Märkte insgesamt
~160 Mio.
Einwohner:innen

Sehr hohe
Markenbekanntheit

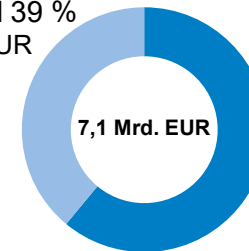
Strategische
Partnerschaft mit
Raiffeisen

Optimiertes
Portfolio;
AXA-Integration

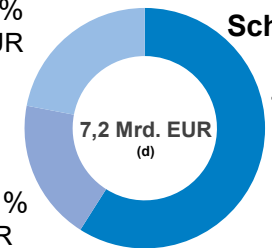
Schaden- und Unfall-
sowie **Kranken-**
versicherung als
Wachstumstreiber

GWP nach Region und Produkten (a) (b) (c)

International 39 %
2,8 Mrd. EUR



Leben 22 %
1,6 Mrd. EUR



Schaden & Unfall
59 %
4,2 Mrd. EUR

Kranken 19 %
1,4 Mrd. EUR

GWP nach Produkt nach Region (a) (b) (c)

Österreich

Leben 21 %
0,9 Mrd. EUR

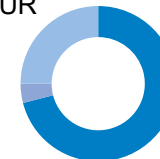


Schaden & Unfall
49 %
2,1 Mrd. EUR

Kranken 30 %
1,3 Mrd. EUR

International

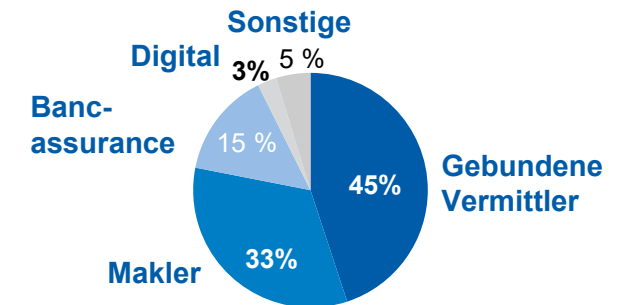
Leben 25 %
0,7 Mrd. EUR



Schaden & Unfall
71 %
2,0 Mrd.

Kranken 4 %
0,1 Mrd.

GWP nach Vertrieb (a) (b) (c)



Zu den Bankpartnern gehören:



Erfahrenes Team und starke Governance

Erfahrene Konzernführung...



Andreas Brandstetter
CEO
27 Jahre im
Versicherungssektor
CEO seit 2011



Kurt Svoboda
CFRO
28 Jahre im
Versicherungssektor
CFRO seit 2013



René Knapp
HR, Brand &
Personal Lines
17 Jahre im
Versicherungssektor
Im Vorstand seit 2020



Wolf Gerlach
Operations & IT
20 Jahre im
Versicherungssektor
Im Vorstand seit 2020



Peter Humer
Österreich
29 Jahre im
Versicherungssektor
Im Vorstand seit 2017



Sabine Pfeffer
Österreich Bancassurance
31 Jahre im
Versicherungssektor
Im Vorstand seit 2023



Wolfgang Kindl
International
28 Jahre im
Versicherungssektor
Im Vorstand seit 2011

...Ein mit Sektorspezialist:innen besetzter Aufsichtsrat...

Burkhard Gantenbein
Schweiz/Deutschland
Vorsitzender

Zuvor im Vorstand der
Generali Österreich und
CEO der Helvetia
Österreich

Anna Maria D'Hulster
Belgien
Den Streubesitz
vertretendes Mitglied

Zuvor CEO bei Baloise
Life, General Secretary
der Geneva Association.
Non-Executive bei
Athora Holding

Jutta Kath
Deutschland
Den Streubesitz
vertretendes Mitglied

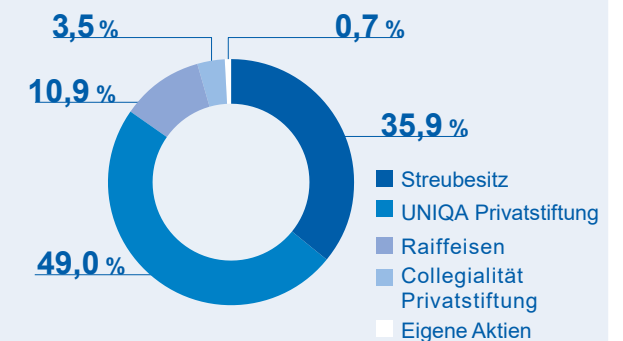
Zuvor Head of Global
Claims bei der Allianz
SE. Chief Claims Officer
bei Zurich. Schroeder
Asset Management

...und abgestimmte Aktionärsinteressen

10 non-executive
Aufsichtsratsmitglieder^(a)

20 % der
Aufsichtsratsmitglieder
vertreten Streubesitz

Executive Alignment mit
Anteilseignern über **STI**
und **LTI**^(b)



(a) 10 Aufsichtsratsmitglieder vertreten die Anteilseigner und 5 weitere Mitglieder sind vom Zentralbetriebsrat entsandt (b) TSR mit signifikanter Gewichtung bei LTI, STI mit Konzernzielen verknüpft

Profitables Wachstum und operative Transformation

7,5 Mio. Kund:innen



15,5 Mio. Kund:innen



16,7 Mio. Kund:innen



2011 – 2020 | UNIQA 2.0 | Building a Stable Foundation

- Kapitalbasis stabilisiert
- Länderportfolio (International) erweitert
- Zahl der Kund:innen verdoppelt

2021 – 2024 | UNIQA 3.0 | Seeding the Future

- IT-Transformation fördert profitables Wachstum
- Länderportfolio (International) konsolidiert
- Kauf der AXA-Gesellschaften in CEE

2025 – 2028 | UNIQA 3.0 | Growing Impact

- Operative Exzellenz steigern
- Wachstum vorantreiben
- Profitabilität verbessern

CoR netto

101,3 %

99,8 %

99,6 %

97,9 %

98,1 %

97,5 %

96,8 %

96,4 %

97,8 %

93,7 %

92,9 %

92,8 %

Durchschnittl. Dividenden-ausschüttungs- quote 2012 – 2023

55 %

DPS

0.25

0.35

0.42

0.47

0.49

0.51

0.53

0.18

0,18

0.55

0.55

0.57

COVID-19

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

Verändertes Ertragsprofil

Beitrag zum EBT

UNIQA Re	20%	17%
International	28%	39%
Österreich	52%	44%
	2021	2024

Bereit für „Growing Impact“

2021 – 2024

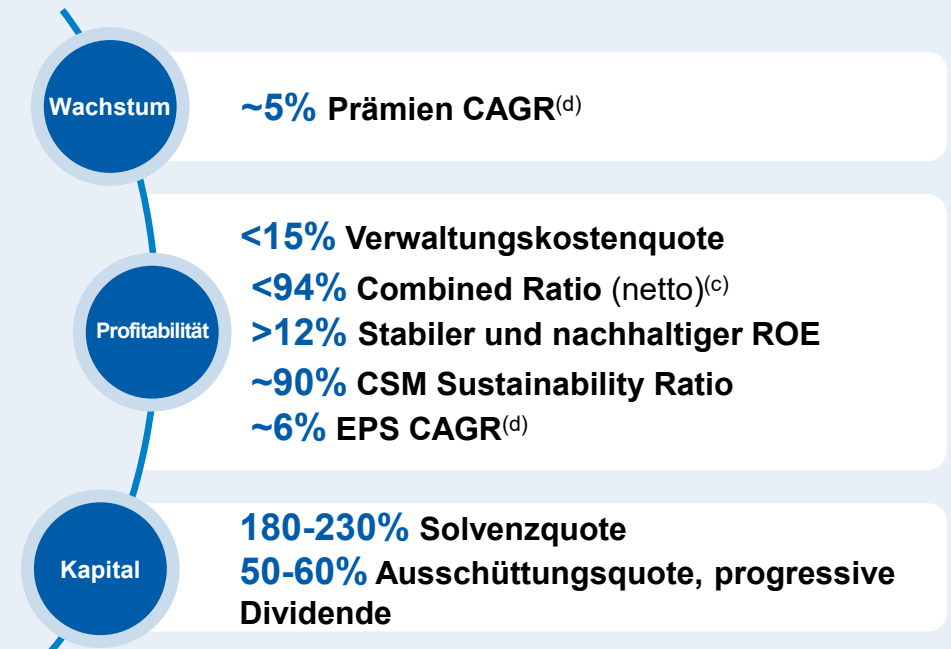
2025 – 2028

Von „Seeding the Future“ ...

		Ziel 2024	9M 2024
Wachstum	Prämienwachstum	>4%	9,2%
	Kostenquote	<32,5%	30,9%
Profitabilität	Combined Ratio (brutto) ^(a)	<92%	87,7% ^(b)
	Return on Equity	>14%	12,7%
Kapital	Solvenzquote	>170%	262%
	Dividende pro Aktie	>0,57	>0,57

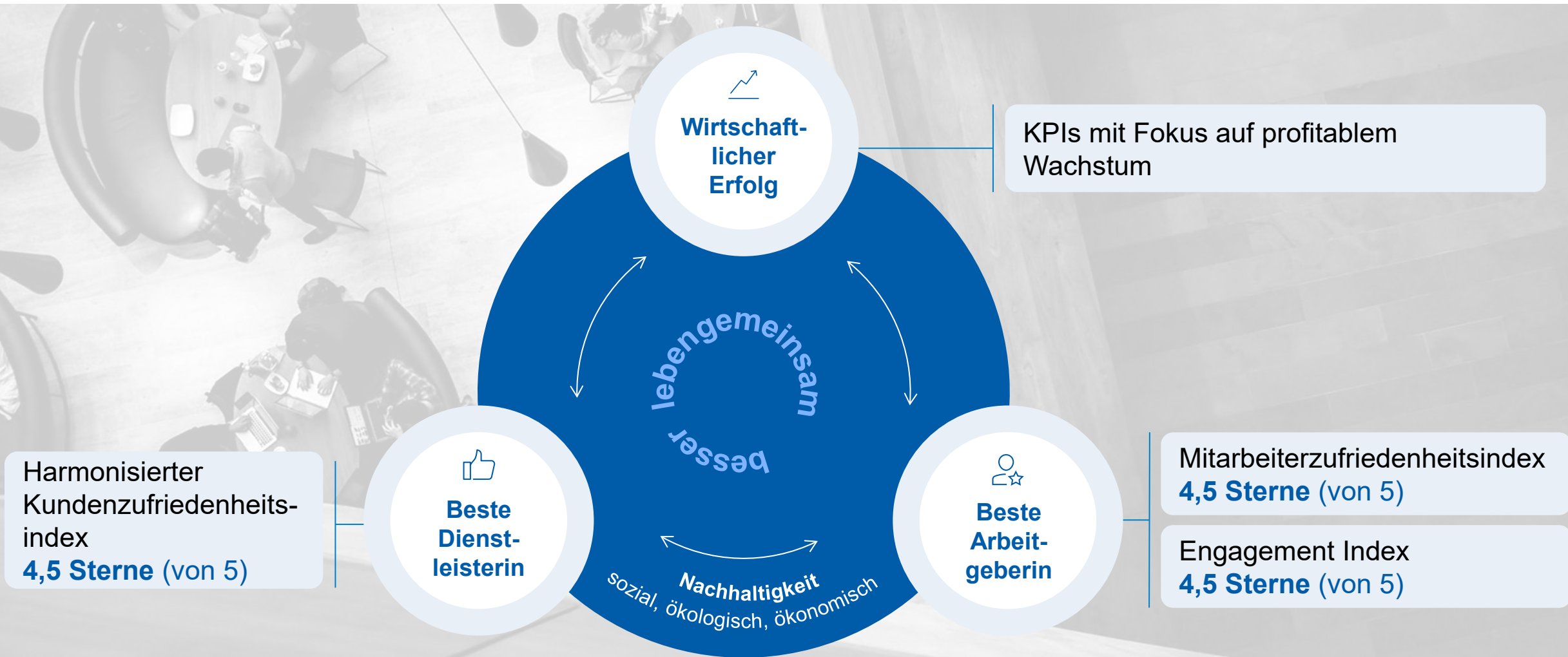
■ = Ziel für 2024 erreicht ■ = Ziel für 2024 nicht erreicht

...zu „Growing Impact“



(a) Vor externer Rückversicherung (b) Ohne Verluste aufgrund der Überflutungen durch „Boris“; CoR inklusive Auswirkungen von „Boris“: 93,3 % (c) Nach externer Rückversicherung (d) Gemessen an den für das GJ 2024 berichteten Ergebnissen

Unsere Ziele bis 2028



UNIQA's Antwort auf Branchen-Megatrends



Verschiebungen beim wirtschaftlichen Wachstum

- **Übertreffen des BIP-Wachstums bis 2028^(a):**
BIP Österreich: 1 %, BIP CEE: 2 – 3 %
- **Diversifiziert über die einzelnen Regionen hinweg**



Digital Enablement

- **95 % Straight-Through-Processing am PoS^(b)**
- **Automatisierte Prozesse**



Klimawandel

- **ESG-orientierte Produkt- und Anlagepolitik**
- **Klimaneutralität bis 2040**



Verfügbare Gesundheitslösungen

- **Bereitstellung qualitativ hochwertiger, innovativer und verfügbarer Lösungen**
- **Führend in Österreich**



Alternde Gesellschaft

- **Bereitstellung führender Produkte für die Pflege älterer Menschen**
- **Führender Provider B2B2C Mental Health Care**

UNIQA Investment Case



Diversifizierte Erträge und Gewinnströme



Österreich: Stabilität mit Fokus auf Effizienz



International: beschleunigtes Wachstum und Profitabilität



Potenzial bei Gesundheitsdienstleistungen abseits der Versicherung



Robuste Kapitalposition und starke Governance



EPS CAGR >6 % und progressive Dividende



UNIQA 3.0 „Growing Impact“

Hochgradig diversifizierte attraktive Dividendenaktie, mit Prämien CAGR 5 %, EPS CAGR >6 % und progressivem DPS

1 Österreich

Verlässliches Rückgrat für UNIQA, verbesserte Profitabilität

- Österreich ist das **Rückgrat** von UNIQA, der Markt ist reif und stabil
- Platz 1 im Bereich Gesundheit
- **Pricing, KMU** und **strategisches Schadenmanagement** führen zu **niedrigerer Schadenquote**
- **Digitale Transformation** bewirkt signifikante **Verringerung der Verwaltungskosten**

2 International

Beschleunigtes profitables Wachstum

- **Gut diversifiziertes Geschäfts- und Länderrisiko**
- **Fokussiertes Portfolio, starke Kundenbasis** und **anhaltende Konvergenz**
- **UNIQA International** übertrifft bis 2028 das Marktwachstum
- **Steigender Beitrag zum Konzernergebnis**

3 Leben & Kranken

Verbesserung der Profitabilität im Bereich Leben und Ausbau des Krankenversicherungsbereichs

Initiativen – Leben

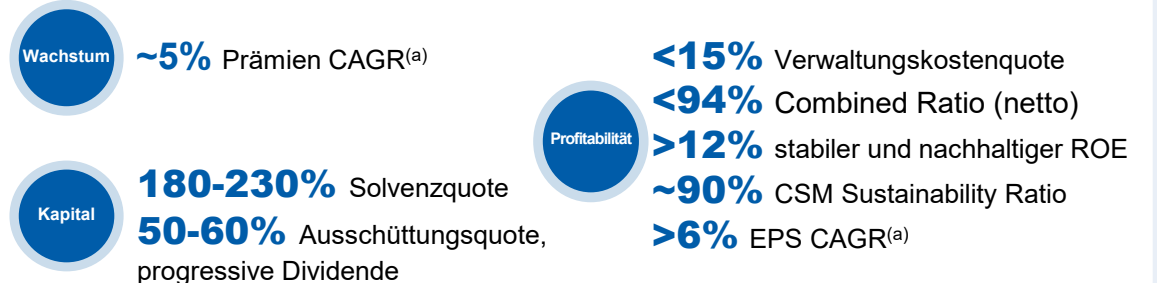
- Alternde Gesellschaft fördert Wachstum
- Verbesserung des Portfolio-Mixes
- Wachstum bei Capital-Light-Produkten
- Reduktion der Verwaltungskosten

Initiativen – Kranken

- Nr. 1 bei Krankenversicherungen
- Bessere Effizienz durch Automatisierung
- Portfoliooptimierung
- Starkes NBV-Wachstum stützt Gewinn

4 Finanzen

Profitables Wachstum und stabile Dividendenausschüttung



Aktives Finanz- und Risikomanagement

Kurt Svoboda, CFRO



Finanzen & Risiko-Agenda für „UNIQA 3.0 Growing Impact“

1 Zinsen

- Ausblick bleibt unsicher
- Sensitivität in den Bereichen Kranken und Leben
- Asset-Liability-Management minimiert Auswirkungen

2 Inflation

- UNIQA kompensiert Auswirkung durch:

Indexierte jährliche Preiserhöhungen

Selektives Underwriting

Alternative Lösungen für die Schadenabwicklung

3 Naturkatastrophen

- Häufigkeit und Schwere nehmen zu – in Prognosen integriert
- Schutzmaßnahmen:

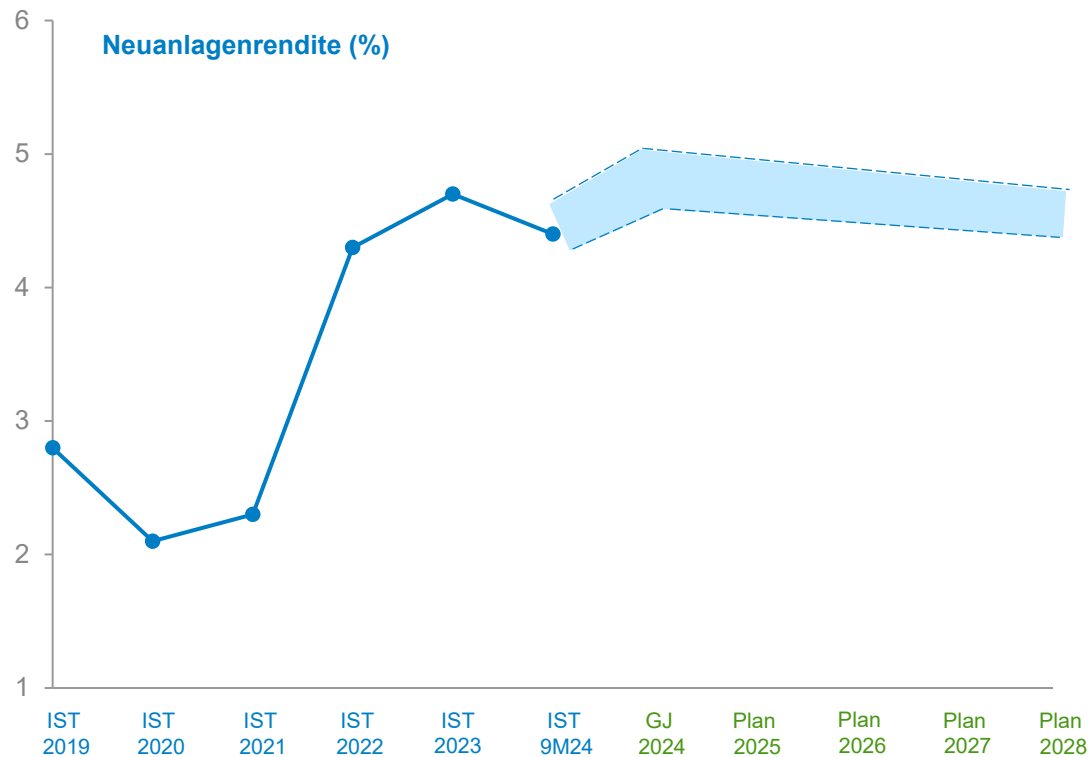
UNIQA Re

NatCat Competence Center

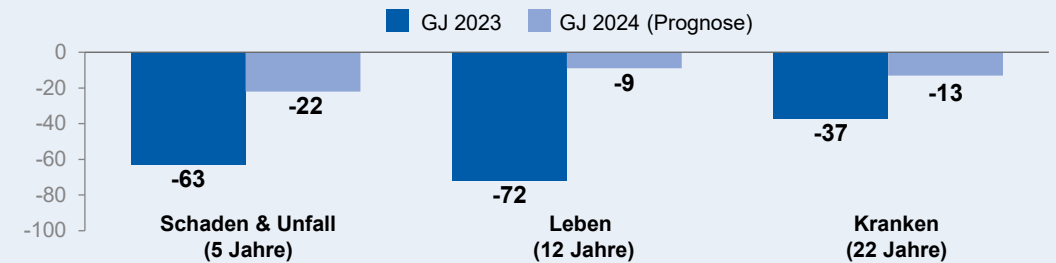
Erweiterte Underwriting-Fähigkeiten

Zinsen: starkes ALM mindert P&L-Effekte

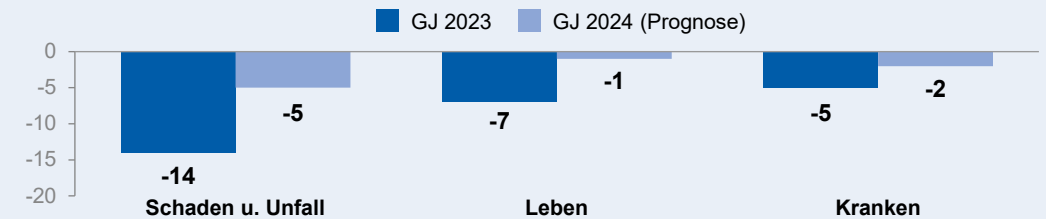
Neuanlagenrendite für Fixed Income



Wichtigste EUR-Spot-Rate-Veränderungen, im Jahresvergleich (bps) (a) (b)



Beobachtete P&L-Auswirkungen (EUR m) (c)



- Die Auswirkungen vergangener und aktueller Zinsbewegungen auf das EBT bleiben überschaubar, selbst bei signifikanten Veränderungen der Spot Rate
- Signifikant gedämpfte Sensitivität bei Lebens- und Krankenversicherung bei CSM-Auflösung aufgrund eines aktiven Asset-Liability-Managements
- Ein Rückgang der Zinssätze um – 10 bp hat folgende Effekte auf das EBT:
 - 2 Mio. EUR in der Schaden & Unfall-, – 1 Mio. EUR in der Lebens- und
 - 1 Mio. EUR in der Krankenversicherung

(a) Quelle: EIOPA (b) GJ 2024 (Prognose) bezeichnet die tatsächliche Veränderung des betreffenden Zinssatzes zwischen Jänner und Oktober 2024

(c) GJ 2024 (Prognose) bezeichnet die tatsächliche P&L-Veränderung zwischen Jänner und Oktober 2024.

Inflation: gemindert durch aktives Management

UNIQA – Mechanismen zur Weitergabe der Inflation



Inflation lässt die **Schadenkosten** steigen, die **Reserven** von UNIQA werden dadurch höher



Indexierte Prämien und **dynamische Preisgestaltung** von UNIQA mindern die Auswirkungen der Inflation

Strategien zum
Ausgleich der
Inflation

Die **Zeit bis zur Weitergabe der Inflation** wird durch fortwährende **Digitalisierungsmaßnahmen** weiter **verringert**

Selektives Underwriting zur Steuerung des Portfoliorisikos

Alternative Lösungen für die Schadenabwicklung reduzieren Schadeninflation

Inflationsannahmen werden **bei den reservebezogenen Annahmen** berücksichtigt

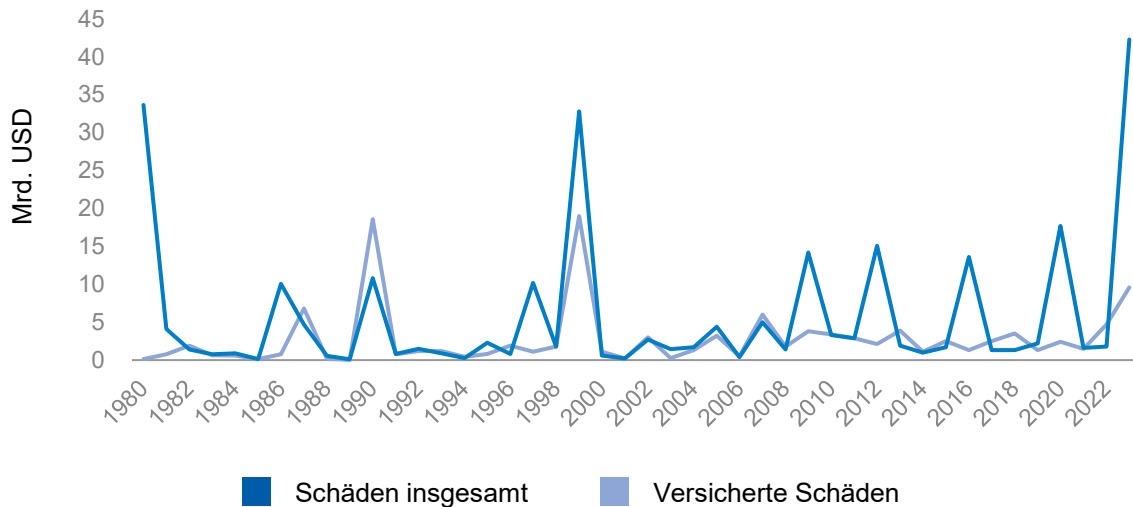
Naturkatastrophen: Häufigkeit nimmt zu

Versicherte Schäden aus sekundären Gefahren nehmen stetig zu; die wichtigste sekundäre Gefahr in Europa waren Überflutungen

Schäden durch Peak Perils in Europa, in Mrd. USD

(CPI-bereinigt)

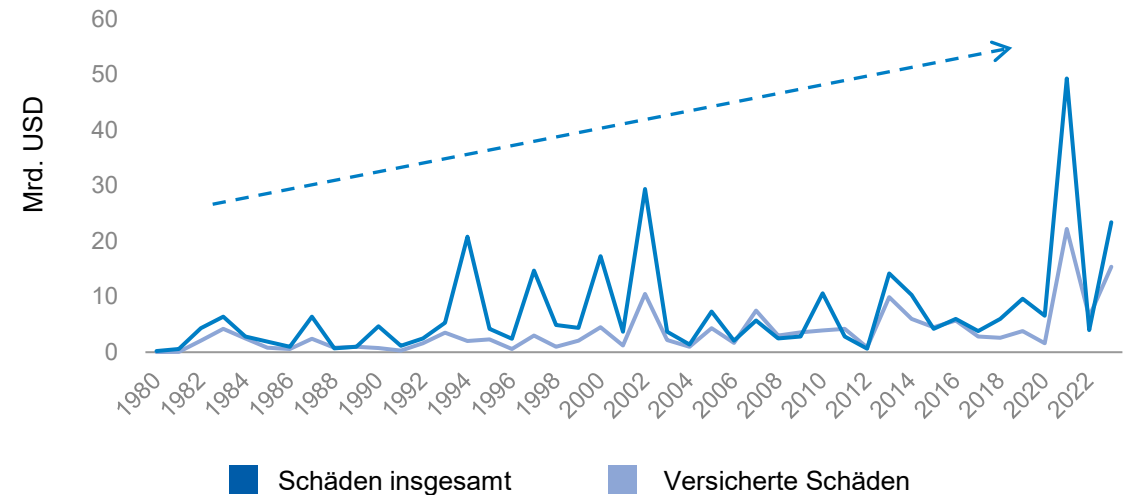
Katastrophen größeren Maßstabs, z. B. Erdbeben und Winterstürme in Europa



Schäden durch Non-Peak Perils in Europa, in Mrd. USD

(CPI-bereinigt)

Non-Peak Perils sind häufig auftretende Ereignisse mit geringer oder mittlerer Schwere, z. B. Dürren, Schneefall, Sturzfluten und Erdbeutsche

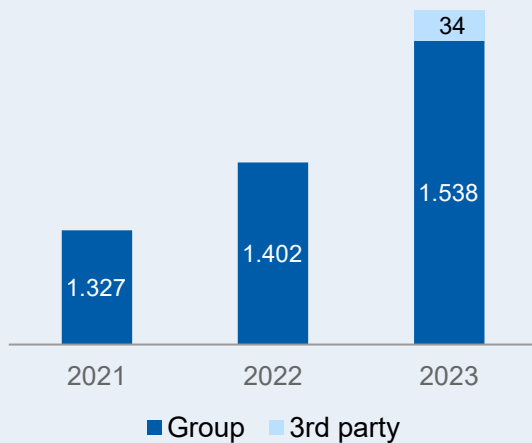


UNIQA strebt an, den zunehmenden Schäden durch Non-Peak Perils in Europa mit einer robusten Rückversicherungsstrategie, vorausschauenden Risikobewertungen, einem entsprechenden Pricing und Prävention zu begegnen.

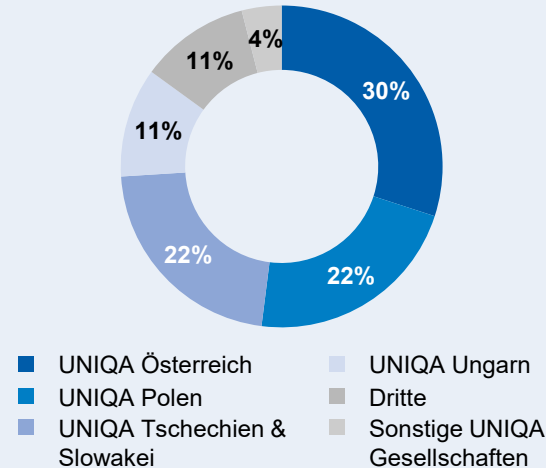
NatCat-Risikominderung: UNIQA Re auf einen Blick

- 2003:** UNIQA Re offiziell in Zürich gegründet
- 2012:** UNIQA Re beginnt, österreichische Konzerngesellschaften rückzuversichern
- 2021:** Integration der ex-AXA Unternehmen in PL, CZ und SK
- 2023:** Zeichnung von Rückversicherungsverträgen für Dritte

Abgegrenzte Prämien (brutto), in Mio. EUR



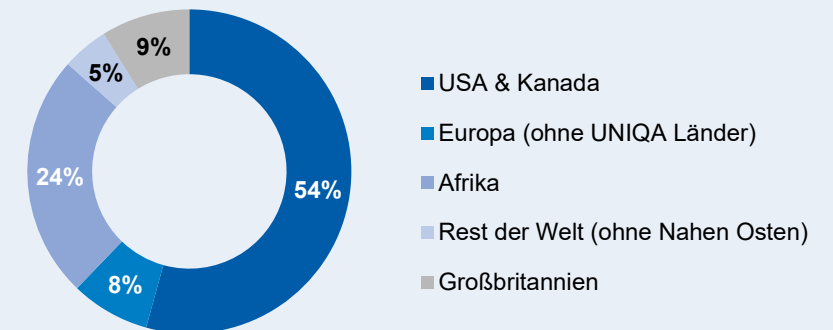
Zedenten – Aufgliederung, % der GWP^(c)



Diversifizierung durch Drittgeschäft

- Selektives Exposure gegenüber hochgradig diversifiziertem Risiko
- Selektiver Underwriting-Prozess, Nutzung bestehender Ressourcen mit minimalem zusätzlichem Kapitalbedarf
- CoR von 91,4 % im ersten Zeichnungsjahr
- Versicherungstechnische Erträge von 34 Mio. EUR für GJ 23 und 73 Mio. EUR für 9M24; weiteres Wachstum wird erwartet

Drittkund:innen – Aufgliederung, % der GWP ^{(a)(b)}



Solide Kapitalposition fördert wertsteigerndes Wachstum

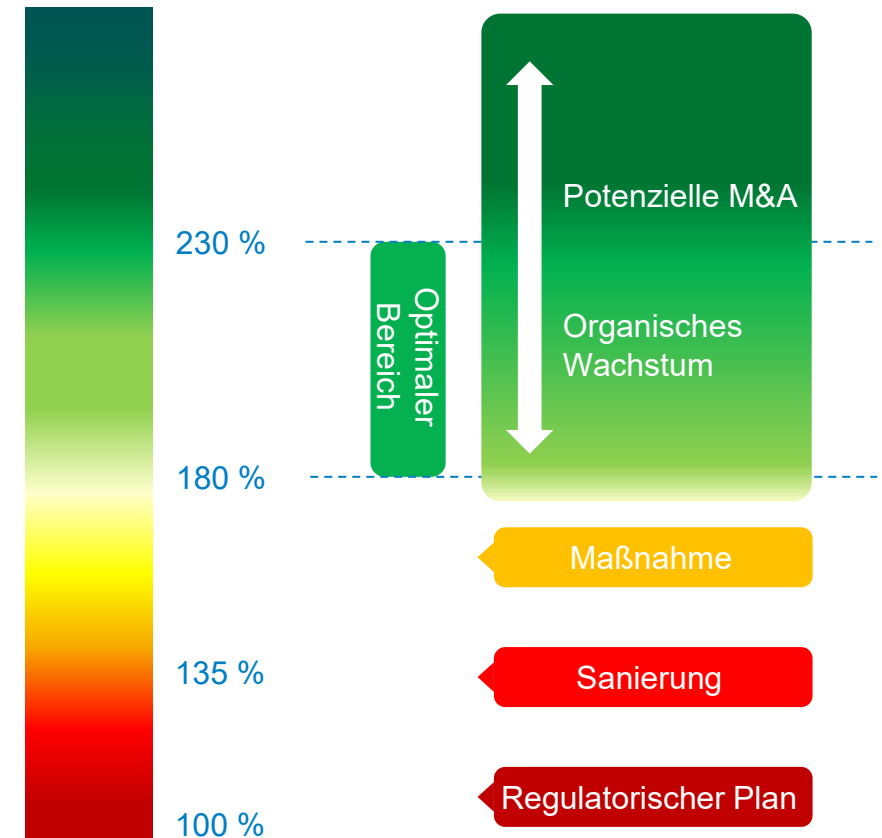


SCR-Quote – Zielbereich 180% – 230%

- Fokus auf hohem Credit Rating durch S&P
- **>230%** für potenziell wertsteigernde M&A und zusätzliches organisches Wachstum
- **180% – 230%**, Puffer für makroökonomische Unsicherheiten, stützt wertsteigerndes Wachstum und potenzielles wertsteigerndes M&A
- Angepeilter Markttrisikoanteil am Gesamt-SCR ist **<65 %**
- Die Anwendung eines vollständigen internen Modells reduziert die Abhängigkeit von SII und ermöglicht eine zu 100 % wertbasierte Steuerung

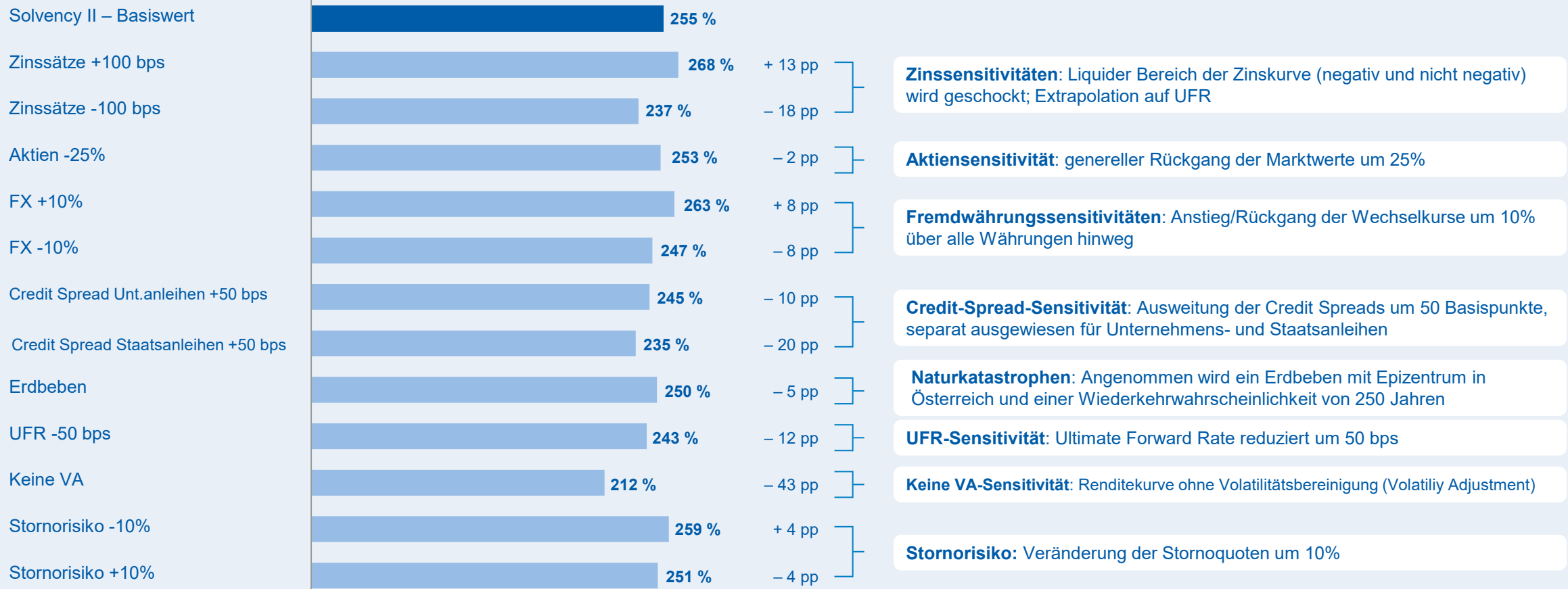
SCR-Quote

SCR-Quote – Rahmen

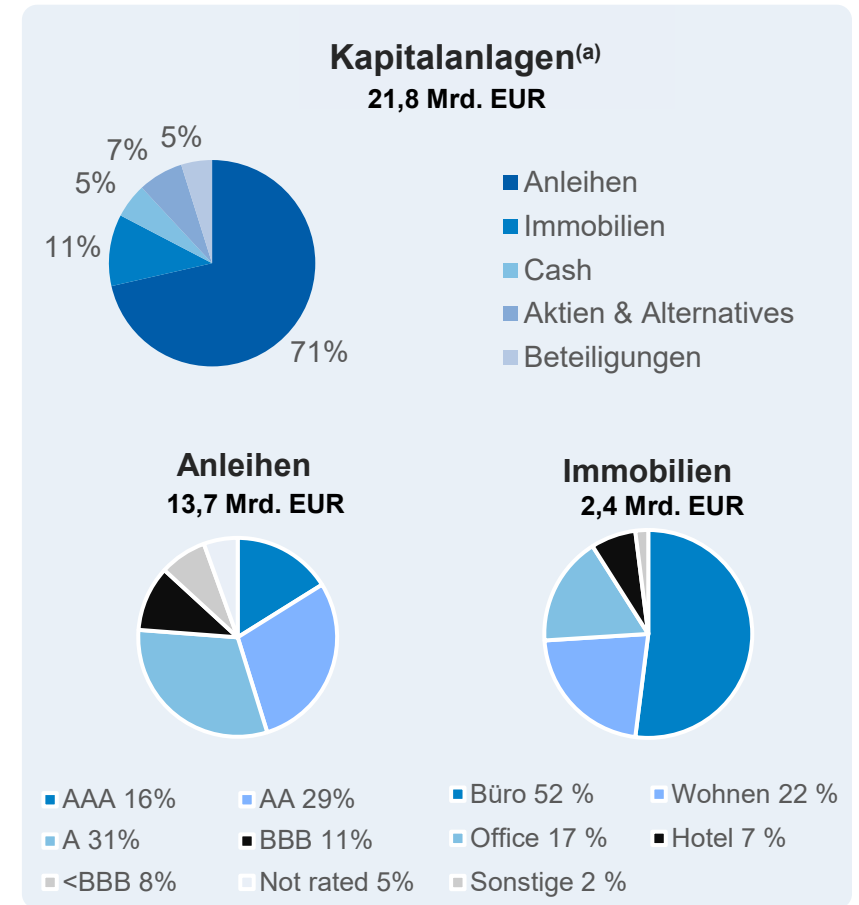


Solide Kapitalposition: Solvabilitätssensitivitäten

Per 31.12.2023 (a)



...unterstützt durch eine ALM-Anlagestrategie...

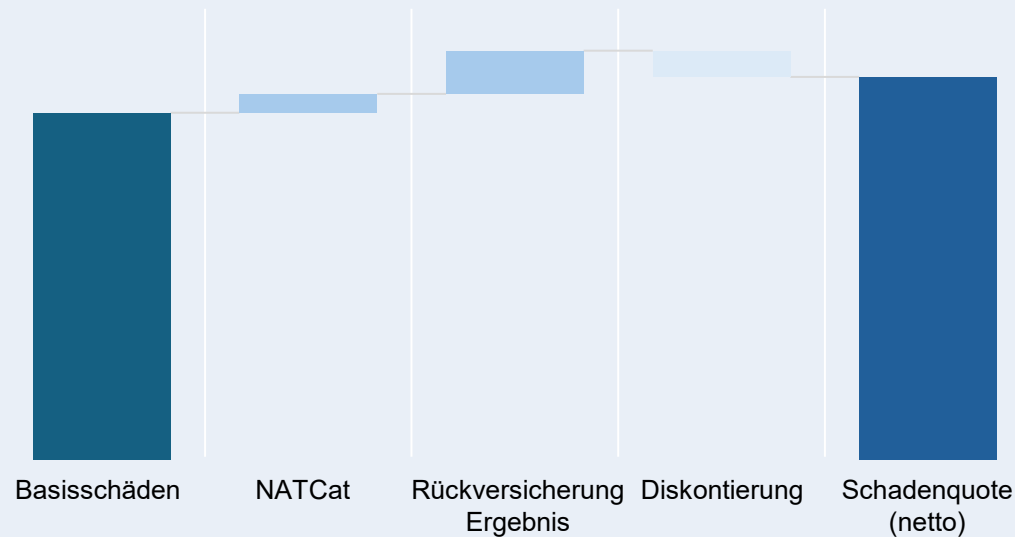


ALM: Asset-Liability-Management (a) Portfolio-Werte und Aufgliederungen per September 2024. Ohne Assets für fonds- und indexgebundenes Geschäft.

P&C: starker Fokus auf weiterer Verbesserung der Profitabilität

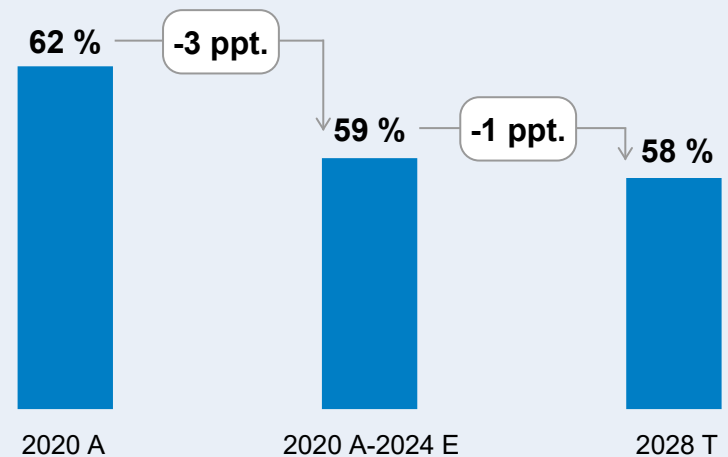
Steuerungsmodell

P&C – CoR | Grundlegende Aufgliederung



P&C Prämienwachstum 2025-2028 CAGR ~6 %

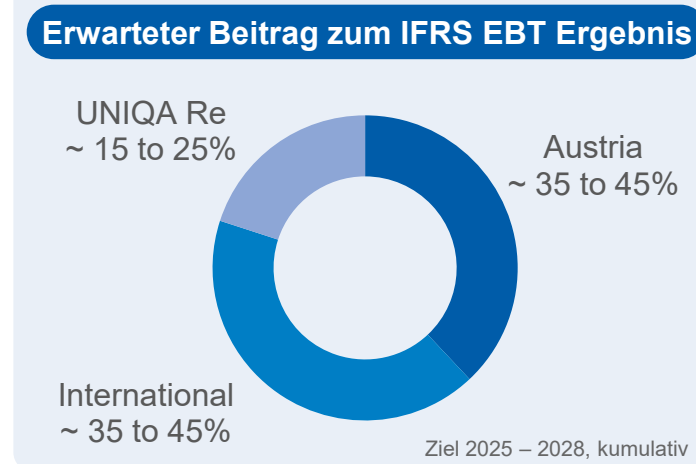
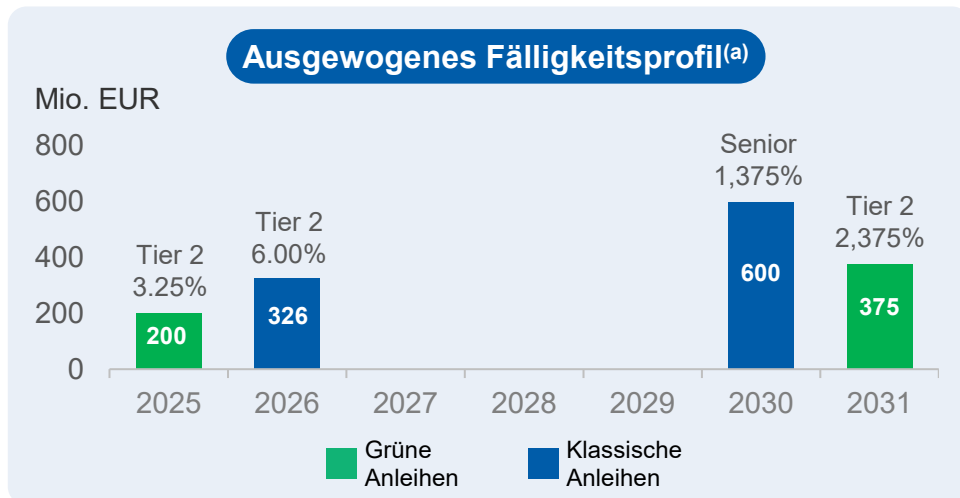
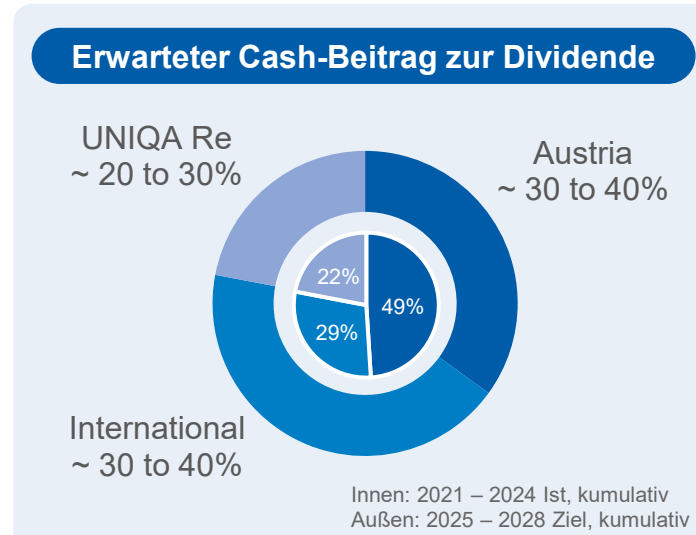
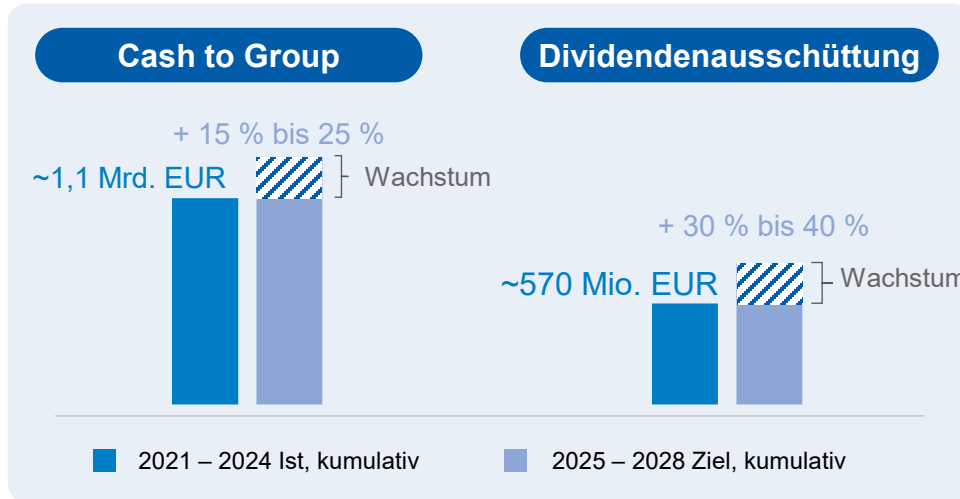
P&C – CoR | Basisschadenquote (brutto)



Entwicklung der Basisschäden mit **62,3 %** im Jahr 2020 als **Startpunkt für UNIQA 3.0**

Im Zeitraum 2025 bis 2028 verfolgen wir unsere Wachstumsambitionen weiter, mit klarem Fokus auf der Profitabilität des Kerngeschäfts

Diversifizierte, steigende Cash-Transfers stützen Renditen



- Cash-Transfers von International und UNIQA Re sind seit 2020 signifikant angestiegen und haben dadurch zu einer ausgeglichenen Finanzierungsbasis für externe Dividenden beigetragen
- Cash to Group wird voraussichtlich steigen, gestützt durch die „UNIQA 3.0 – Growing Impact“ Initiativen
- Leverage Ratio gegenwärtig bei 39 %^(b), mit angestrebter Reduktion über den Planungszeitraum.

(a) Sofern zutreffend, werden alle Instrumente zum ersten Kündigungstermin (First Call Date) aufgeführt
 (b) Leverage = Debt/(Debt + IFRS Equity), per 9M2024. Inklusive der CSM als Teil des Eigenkapitals reduziert die Leverage Ratio auf 21 %.

Finanzen: Kernbotschaften



~5 % **Umsatzwachstum**, mehr als das Doppelte des BIP-Wachstums in den wichtigsten Märkten von UNIQA, plus **Kostenmanagement**, um Ertragswachstum zu generieren



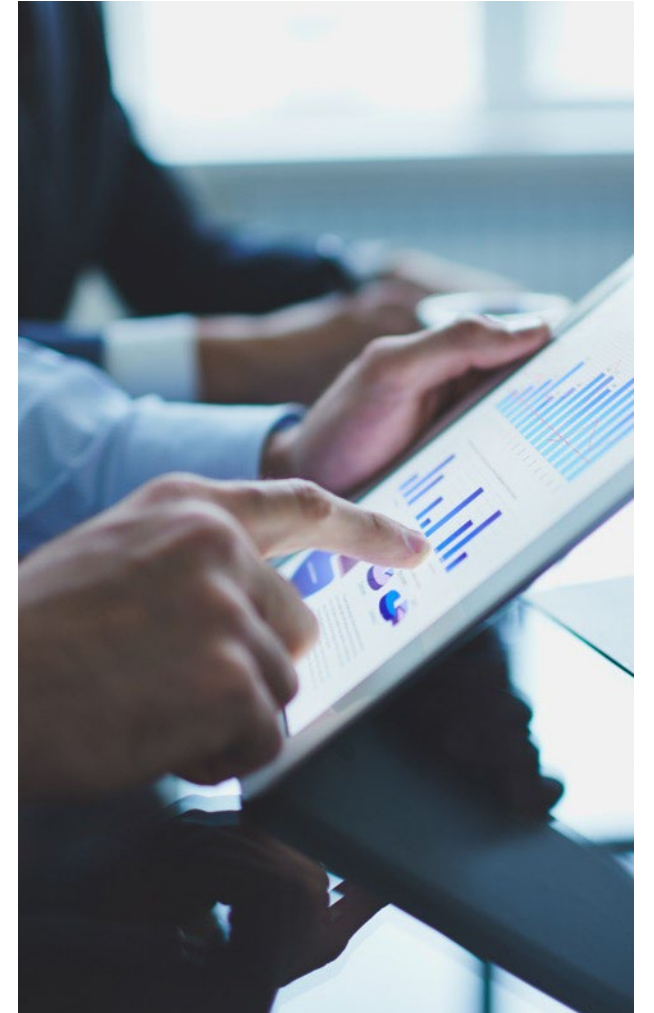
Starke Solvenzposition stützt kontinuierliche **Wachstumsinvestitionen**, einschließlich Gesundheitsinfrastruktur



Steigerung des Jahresergebnisses mit **EPS >6 % CAGR** und **Dividendenausschüttung von 50-60%**



Stabiler und nachhaltiger ROE resultiert in **attraktiven Aktionärsrenditen**



2028 Konzernziele fördern das Dividendenwachstum

Wachstum

~**5%** Prämien CAGR^(a)

Profitabilität

<15% Verwaltungskostenquote
<94% Combined Ratio (netto)
>12% stabiler und nachhaltiger ROE
~90% CSM Sustainability Ratio
>6% EPS CAGR^(a)

Kapital

180-230% Solvenzquote
50-60% Ausschüttungsquote, progressive Dividende

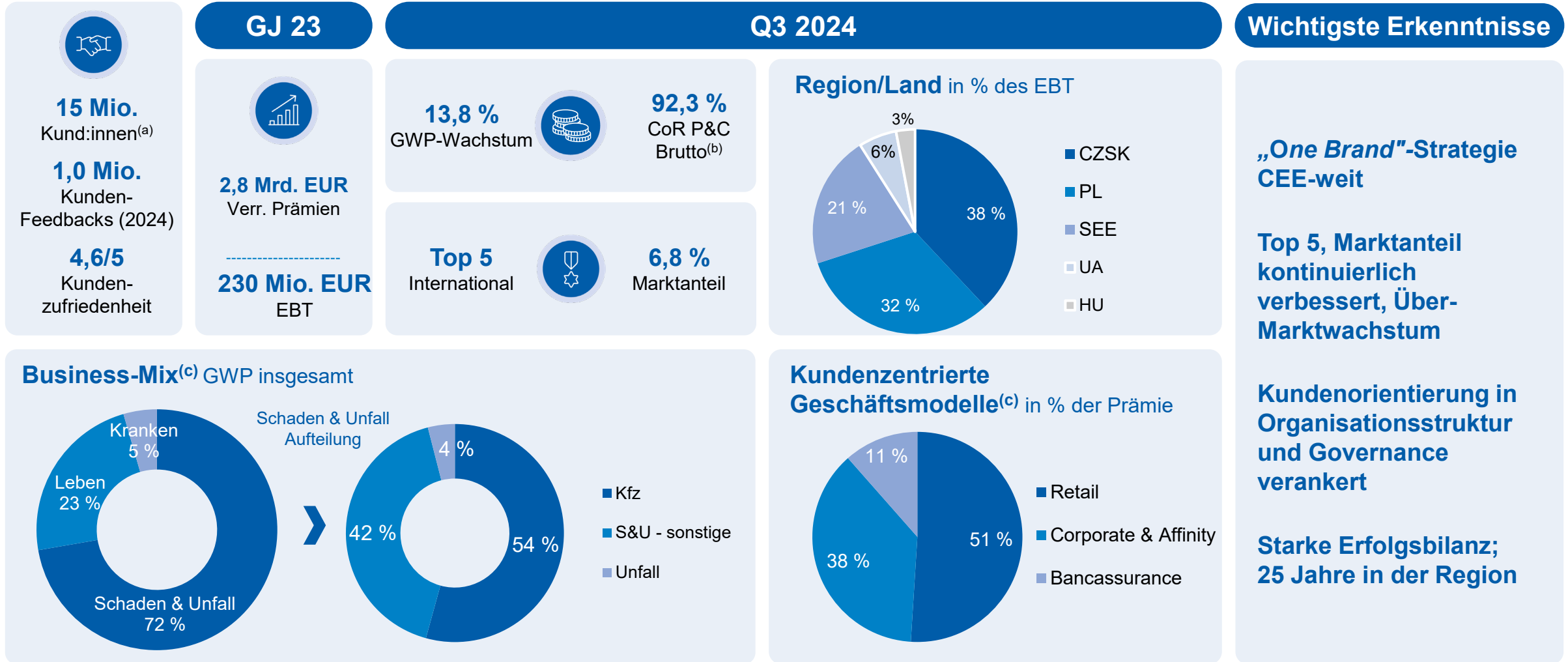
- Strukturelle Wachstumstreiber und Portfoliooptimierung stützen Prämienwachstum
- Kostenkontrolle, IT-Investitionen und Disziplin beim Underwriting resultieren in höherer Effizienz
- EPS-Wachstum und progressive Dividende
- Starke Solvenzposition sorgt für Vertrauen in unsere Wachstumschancen und Dividende

International Profitables Wachstum

**Wolfgang Kindl, Mitglied des Vorstands
Kunde & Markt International**



UNIQA International auf einen Blick

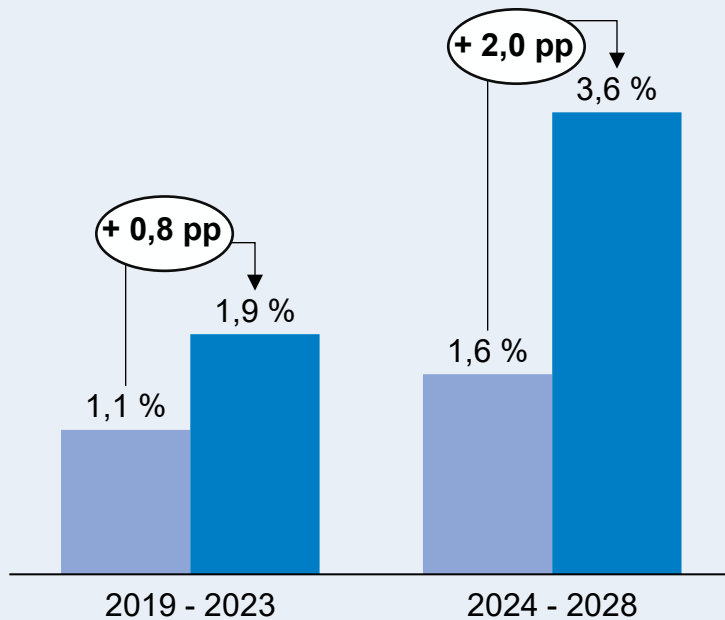


(a) inklusive Pensionsfondskund:innen (b) Insurance Combined Ratio brutto (c) Bestandsprämie per 10M24

CEE wächst kontinuierlich stärker als die EU-27

Volkswirtschaftliche Entwicklung

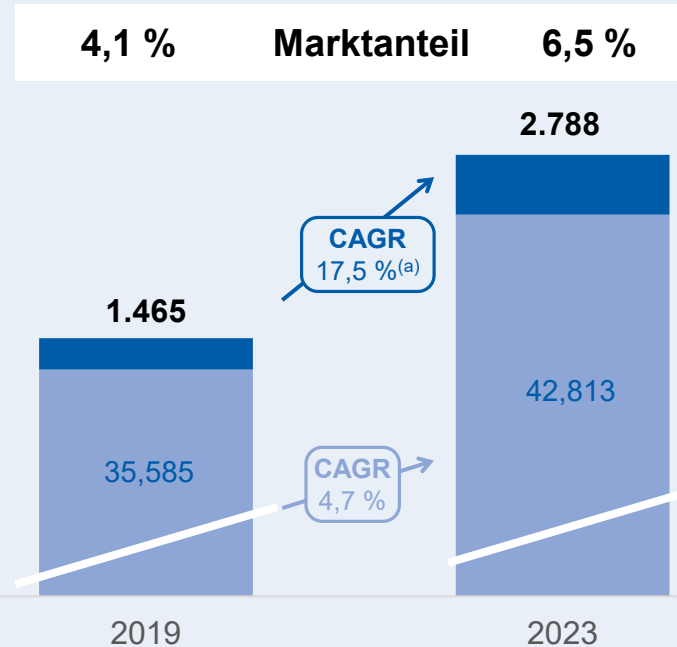
BIP durchschnittl. jährliches Wachstum in %



- Durchschnittliches Wachstum des BIP in CEE
- Durchschnittliches Wachstum des BIP der EU-27

Versicherungsmarktentwicklung

GWP in Mio. EUR



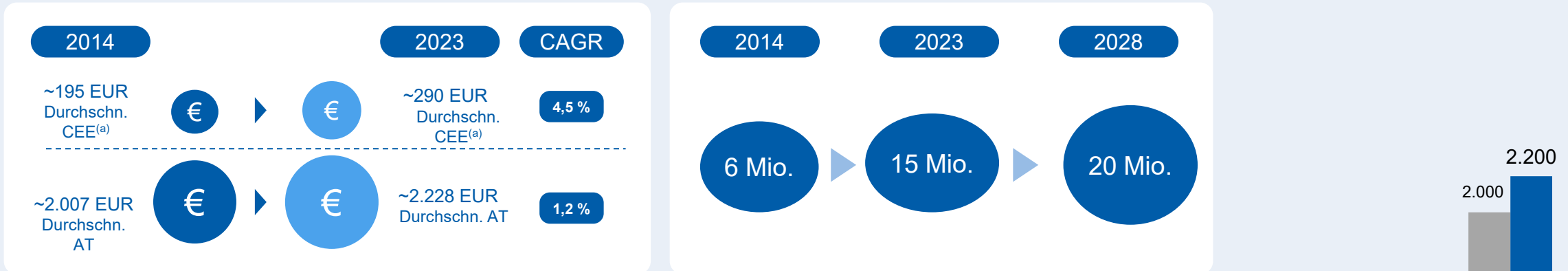
- UNIQA International
- Versicherungsmarkt in den Ländern, in denen UNIQA International vertreten ist

Wichtigste Erkenntnisse

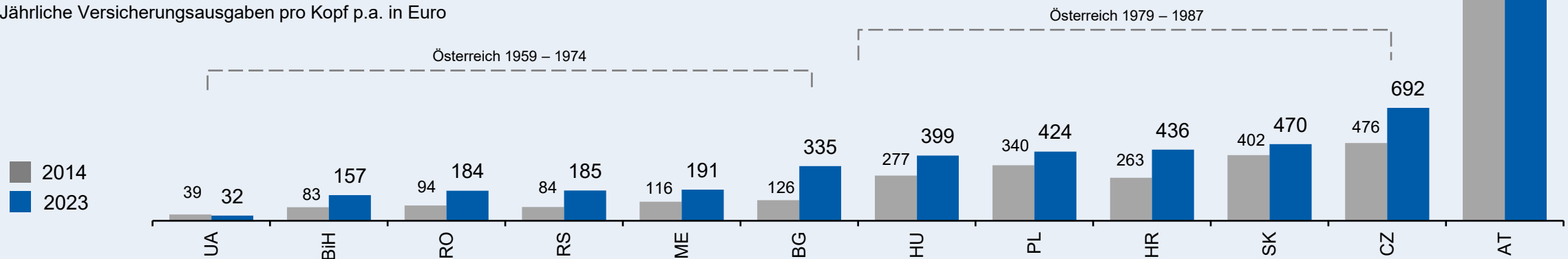
- BIP-Wachstum in CEE kontinuierlich über dem Durchschnitt der EU-27
- Versicherungsmarktentwicklung übertrifft BIP-Wachstum in CEE
- UNIQA mit deutlichem Übermarktwachstum – 5 Jahres-CAGR von 17,5 %
- UNIQA International nunmehr Top-5-Player in CEE

Kontinuierlicher Konvergenzpfad in CEE

Dank steigender Prämie pro Kopf und wachsender UNIQA-Kundenbasis ist CEE ein konsistenter Wachstumstreiber der UNIQA-Gruppe

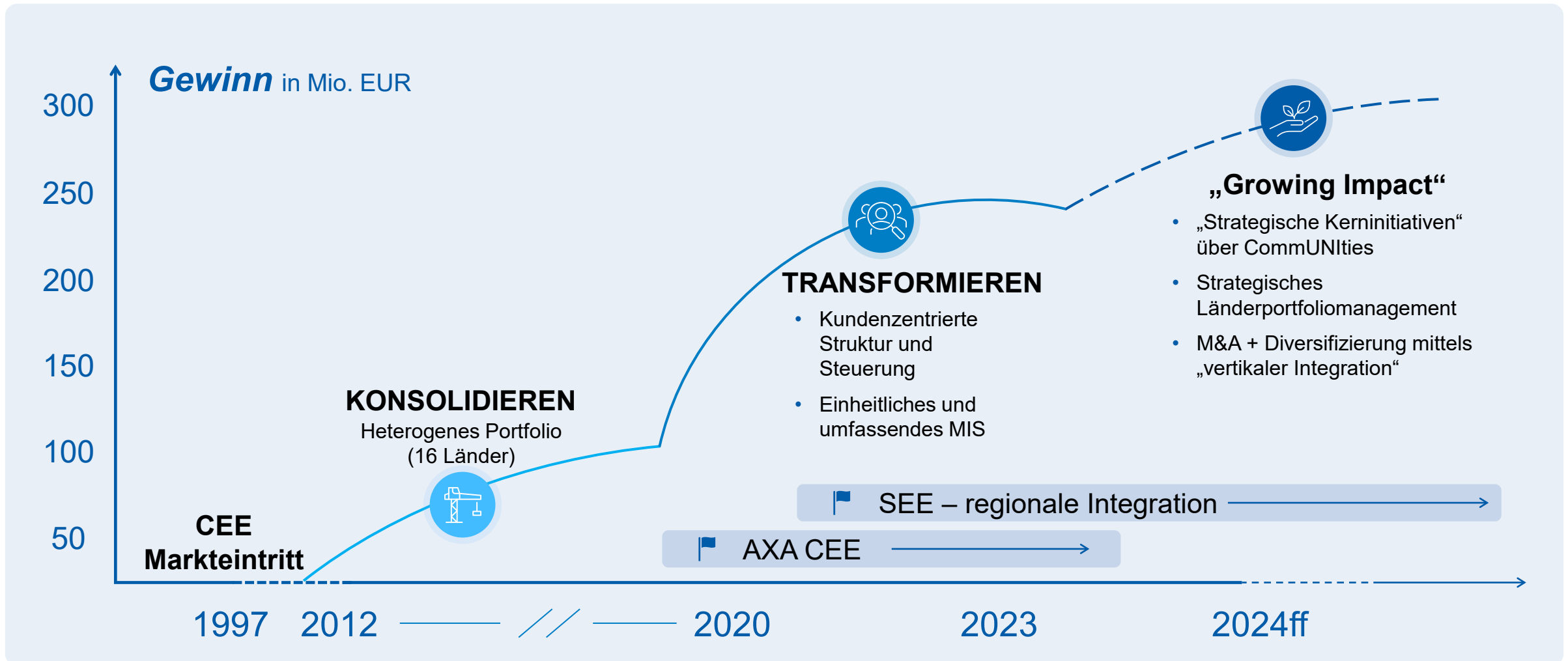


Jährliche Versicherungsausgaben pro Kopf p.a. in Euro



(a) CEE ohne RUS
 Quellen: Regionale Aufsichtsbehörden, Sigma (Swiss Re); VVO

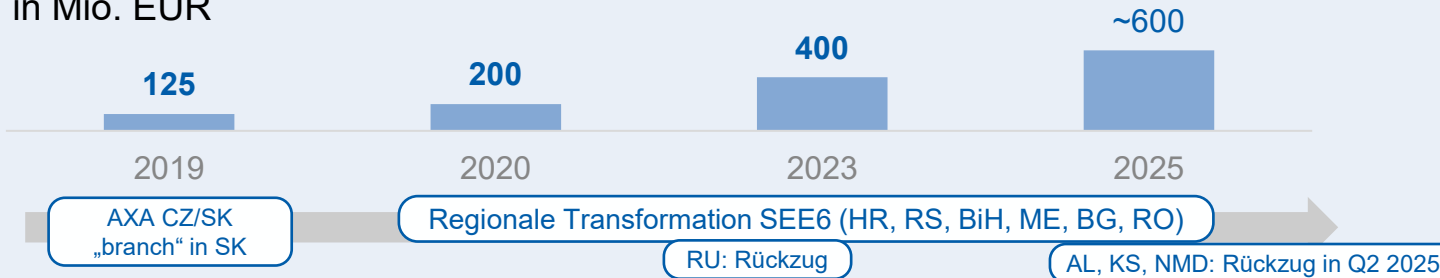
UNIQA International: Etablierter Top 5-Player in CEE



Länderportfolio-Optimierung als Treiber für Profitabilität

Skalierung durch Umstrukturierung und M&A

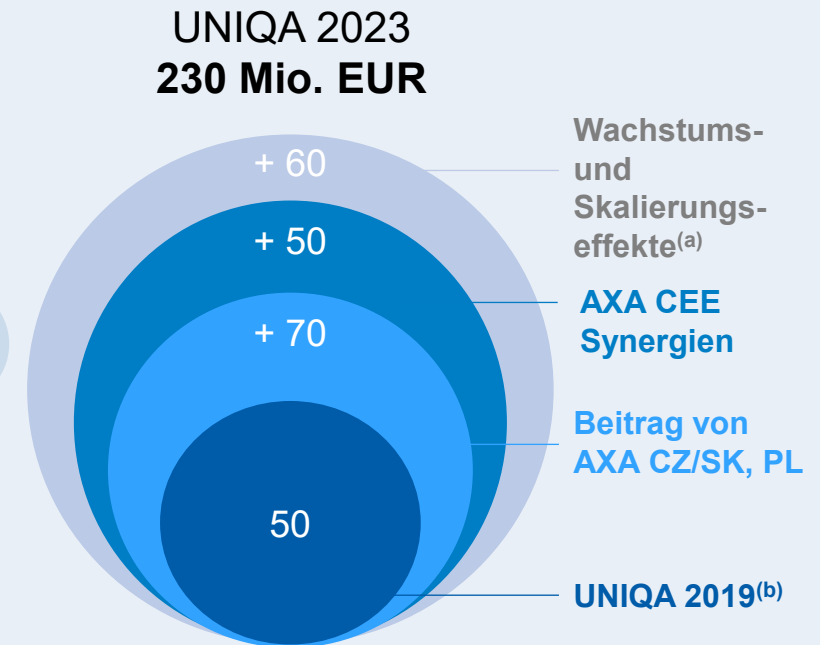
GWP/Steuerungseinheit
in Mio. EUR



Fokussierte Steuerungseinheiten



EBT-Entwicklung 2019 – 2023 (in Mio. EUR)



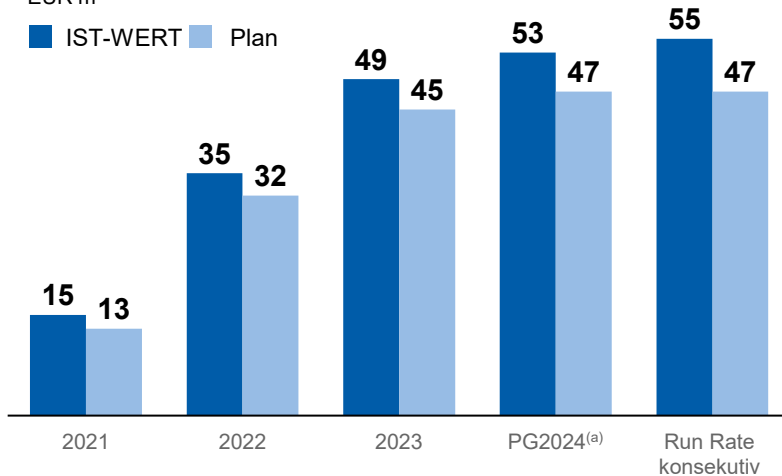
(a) inklusive SEE-Transformation (b) 2019 pro forma ohne Russland

Erfolgreiche Integration ehemaliger AXA-Gesellschaften in CEE



EUR m

■ IST-WERT ■ Plan



- Erzielte jährlich wiederkehrende (Run-Rate) Synergien in Höhe von 55 Mio. EUR (~45 % aus FTE-bezogenen Einsparungen)
- Reduktion von ~530 FTEs per Ende 2024
- Gesteigerte Effizienz durch Prozessoptimierungen (z.B. Dunkelverarbeitung)



Deep Dive Polen: Erfolgreiche Integration und Transformation

Zweitgrößte Fusion in Polen im Jahr 2020

Schnellste operative Integration dieser Größenordnung

Geplante Synergien vorzeitig erreicht

Bekanntheitsgrad der Marke erheblich gestiegen

Dynamisches Wachstum in Polen

GWP
Mrd. EUR

+2 %

0,9
2021

+ 6 %

1,0
2022

+ 11 %

1,1
2023

~20 %

~1,3
2024
(geschätzt)

Höchste Profitabilität im „Peer“-Vergleich

Ziel 2028 – Setzung regionaler Maßstäbe

Top 5 in CEE
Kontinuierliche *Best-in-Class*-Gewinnmargen



Kundenzentrierte Struktur

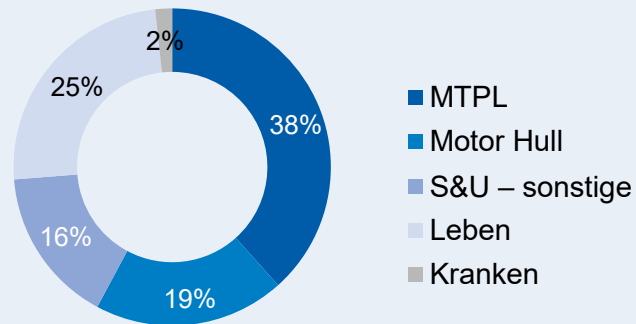
Adaptive Organisation

CommUNITies ermöglichen strategische Kerninitiativen

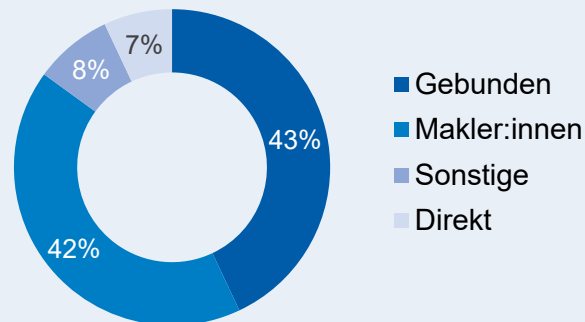
Transparenz und Steuerung mittels Best-in-Class-Datenmanagement/-analyse

Retail | Gestärkte Omnichannel-Fähigkeiten

Diversifizierter Spartenmix (a)



Diversifizierter Vertriebsmix (a)



Omnichannel

- Stabiles, diversifiziertes Geschäft mit gut etablierten Vertriebskanälen
- Direktvertrieb (Online und Call Center) stark ansteigend, z.B. Anteil bei UNIQA Polen ~30 %
- Omnichannel-Ansatz bietet nahtlose, konsistente und integrierte Kundenreise (Produkte, Preise und Prozesse) über alle Kanäle



Pricing

- Exzellente Pricing-Kompetenzen und -fähigkeiten
- Starker Fokus auf umfassender, datenbasierter Preisfindung im Kfz-Bereich, basierend auf globalen Best Practices

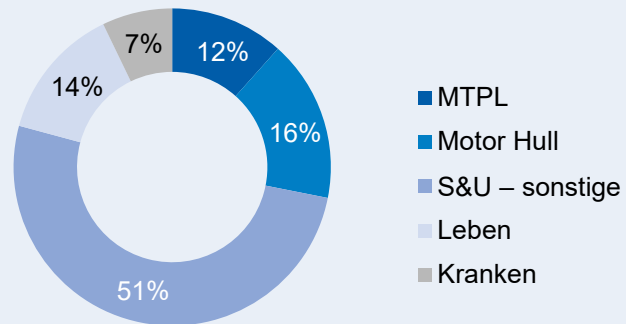


Vertikale Integration

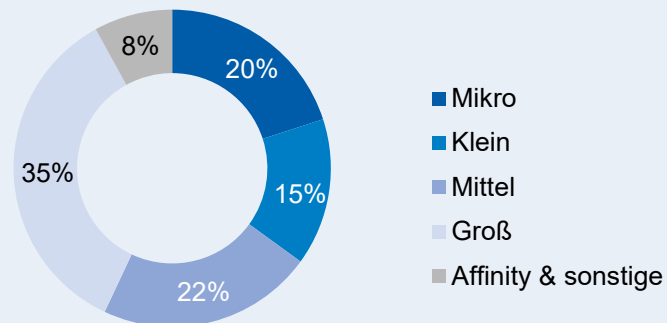
- Erweiterung der Wertschöpfungskette durch vertikale Integration (z.B. Vertrieb)

Corporate Business | Wachstum dank Diversifizierung

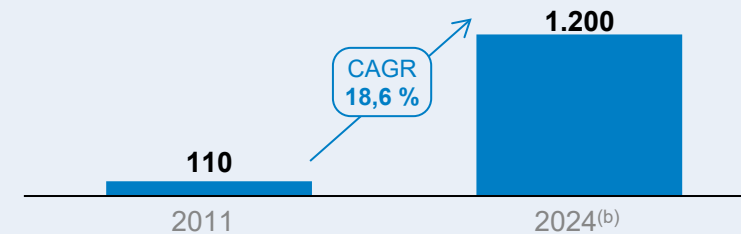
Spartenmix (a)



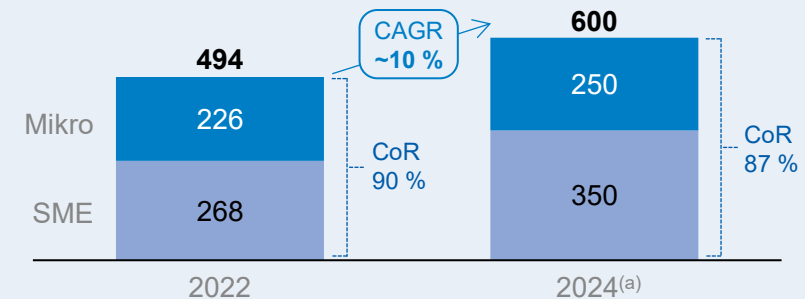
Kundenzusammensetzung (a)



Prämienentwicklung Corporate Business (Mio. EUR)



Prämienentwicklung Mikro und SME (Mio. EUR)

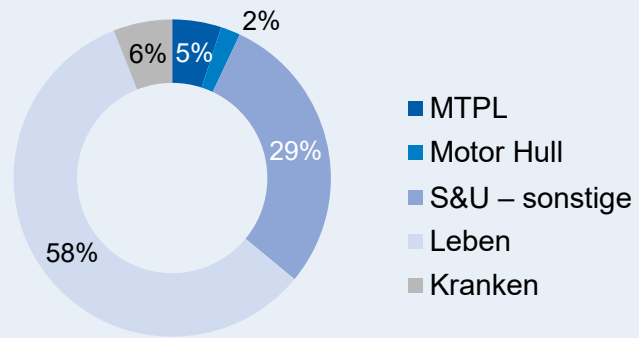


Umsatz durch Beratungsdienstleistungen mit zusätzlichem Mehrwert für Kunden (UNIQA Sustainable Business Solutions; integrierte Umwelt- und Nachhaltigkeitsberatung und Risikoprävention)

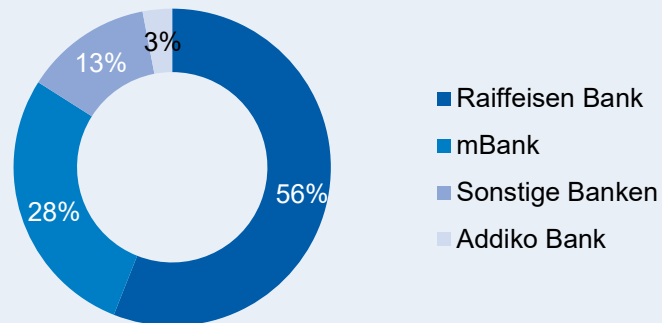
(a) Bestandsprämie per 10M24 (b) Annualisiertes Prämienaufkommen basierend auf 9M24

Bancassurance | Fokus auf Digitalisierung

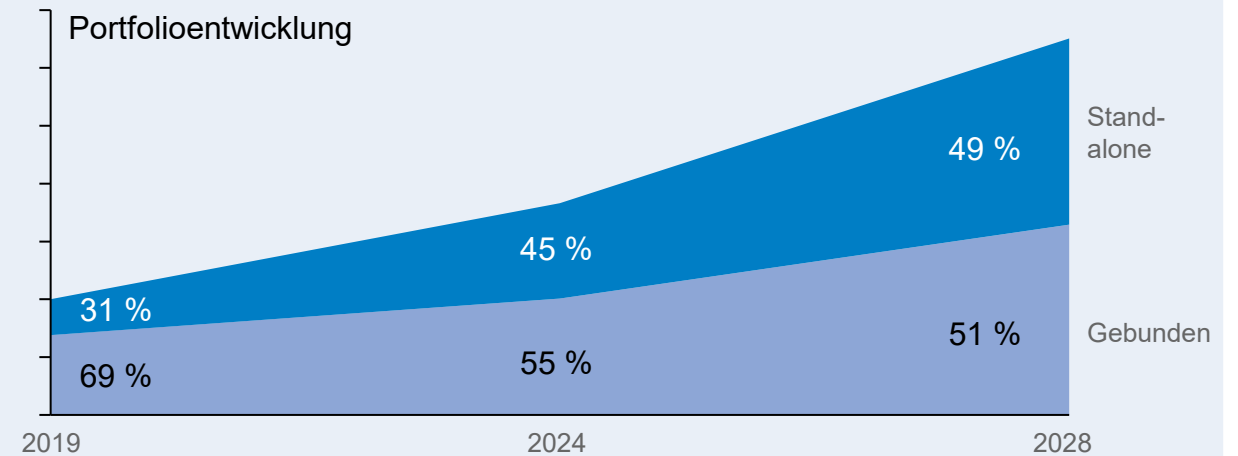
Spartenmix (a)



Ausgewogenes Partnernetzwerk (a)



Kundenverhalten und –bedürfnisse ändern sich



- >60 % der Kund:innen besuchen keine **Filiale**, während **digitale Kanäle** stark zulegen^(b)
- **Omnichannel und Digitalisierung** transformieren den Bankensektor
- Anteil **digital/direkt bei Stand-alone-Neugeschäft teilweise bereits über 50 %**^(c)

(a) Bestandsprämie per 10M24

(b) Globale BCG-Studie in 27 Ländern, 45.000 Befragungen, im Jahr 2022

(c) Eigene Zahlen von UNIQA, Stand-alone-Geschäft ist nicht an ein Bankprodukt gebunden

Kernbotschaften International



Diversifizierte Basis

Gut diversifiziertes Geschäft und Länderportfolio



Top 5 in CEE

Wachstumsposition mit starker Kundenbasis und fortschreitender Konvergenz



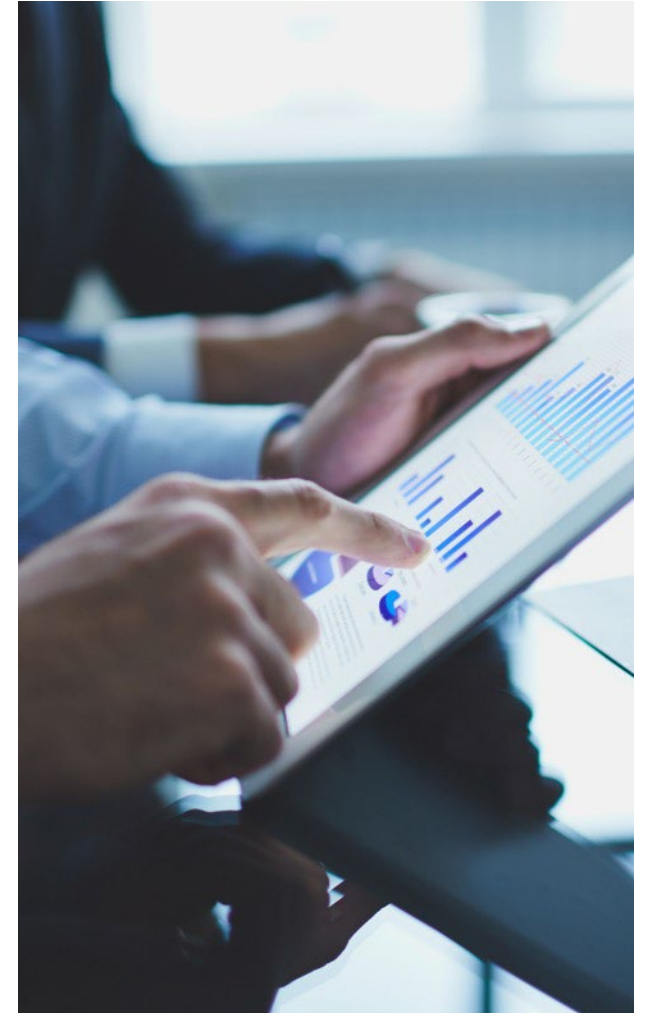
Wachstum über Marktniveau

International: GWP CAGR ~8 % bis 2028

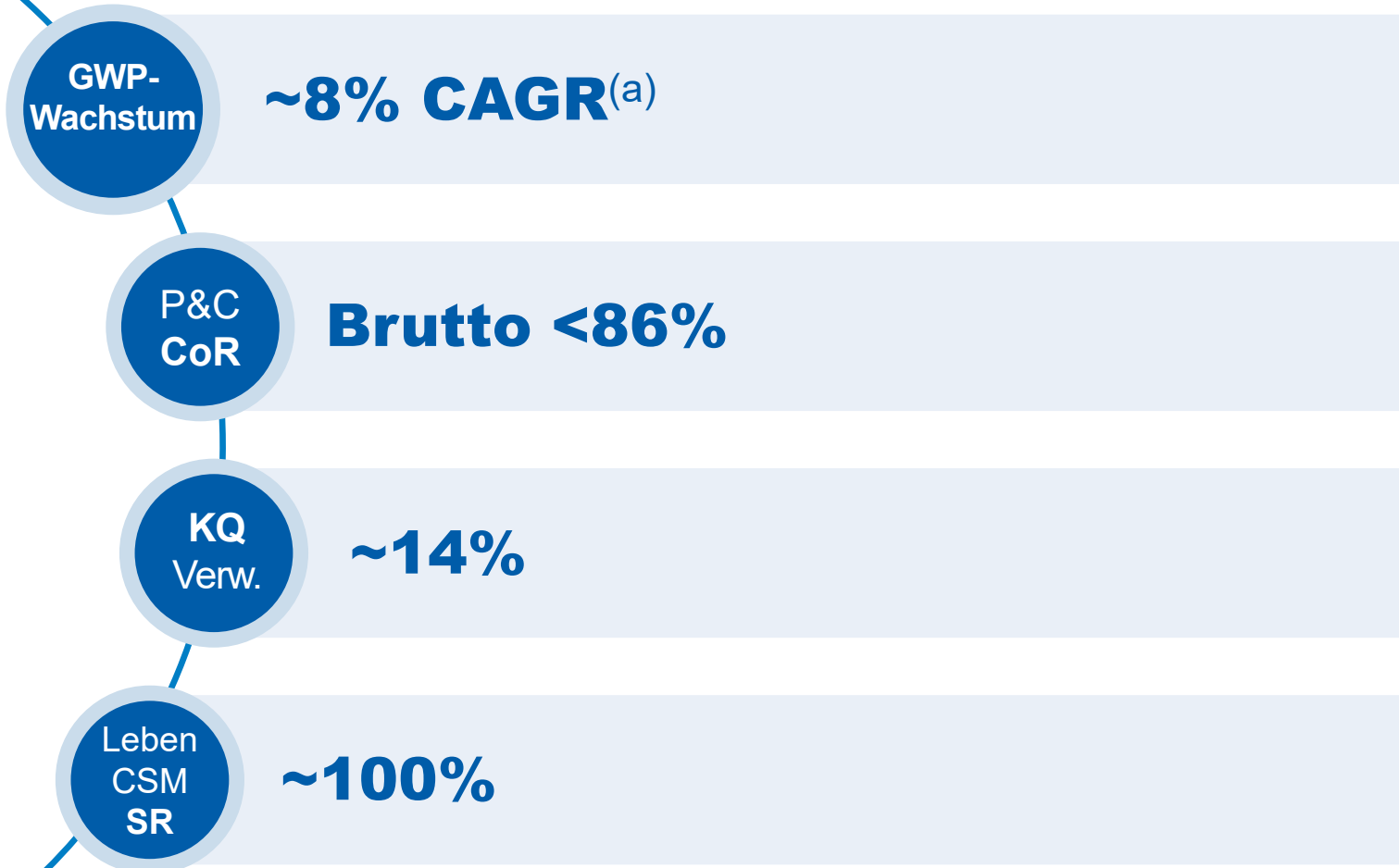


Signifikanter Beitrag zum Konzernergebnis

Steigende Ergebnisbeiträge mit steigenden Dividenden



International: Steigender Beitrag zu den bis 2028 angepeilten Zielen



- Struktureller Rückenwind und strategisches Management treiben GWP-Wachstum über Marktniveau
- Exzellente CoR im Bereich Schaden & Unfall gestützt durch Portfoliooptimierung, Omnichannel-Fähigkeiten und Operational Excellence (Schäden)
- Verringerung der Verwaltungskostenquote durch Digitalisierung und Skalenvorteile
- CSM im Bereich Leben gestützt durch Produktmix, inklusive Protection Business

GWP: Gross Written Premium; P&C CoR: Schaden & Unfall Combined Ratio; KQ Verw.: Verwaltungskostenquote ohne Provisionen und andere Versicherungskosten (Steuern, Abgaben); Leben CSM SR: Contractual Service Margin Sustainability Ratio für den Bereich Lebensversicherung.

(a) Gemessen an den für das GJ 2024 berichteten Ergebnissen

Österreich Profitabilität optimieren

Kurt Svoboda, CFRO



UNIQA Österreich auf einen Blick

UNIQA Österreich



4,3 Mrd. EUR GWP



3,7 Mio. Kund:innen



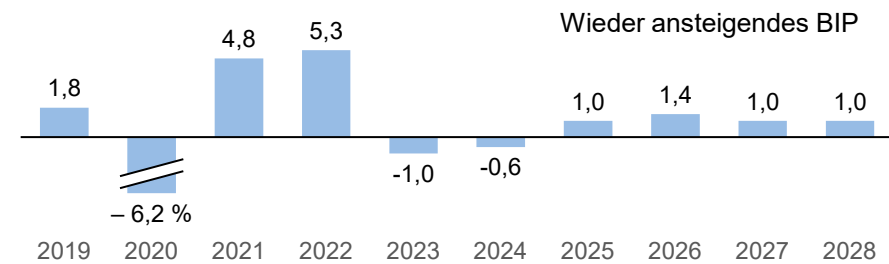
~400 Standorte^(a)



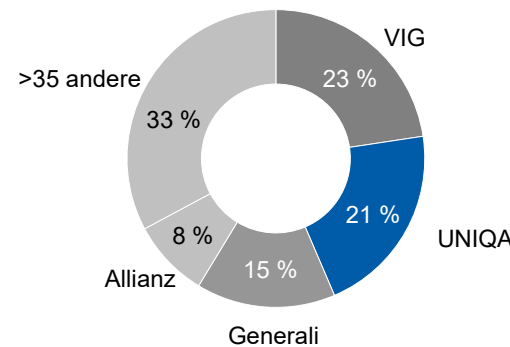
6.000 Mitarbeitende und Exklusivvertrieb

Wirtschaftliche Entwicklung in Österreich

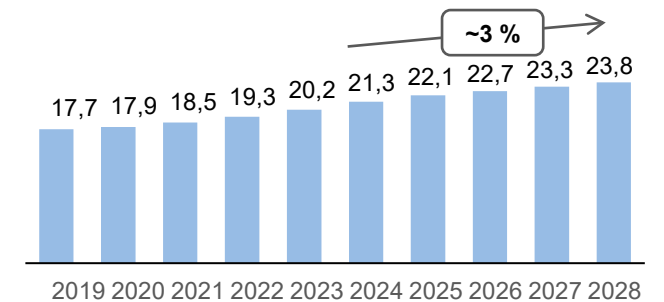
BIP in %



Entwicklung des österreichischen Versicherungsmarkts^(b)

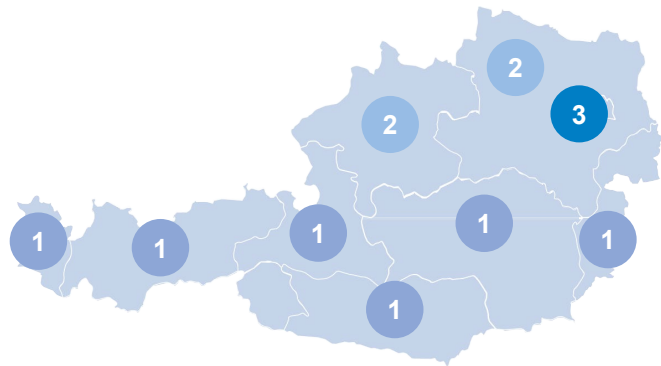


Marktgröße, in Mrd. EUR

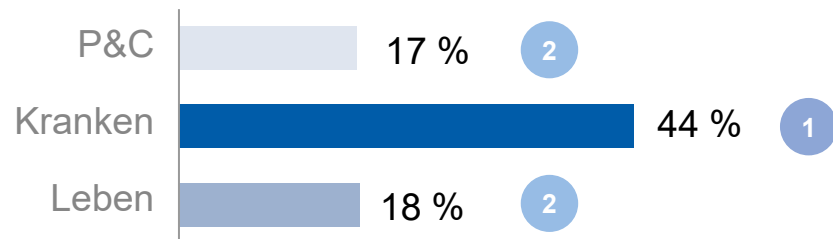


Führende Position in der Krankenversicherung als Wachstumstreiber

UNIQA ist in den Top 3 in allen Regionen...

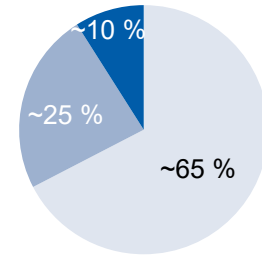


Marktanteil



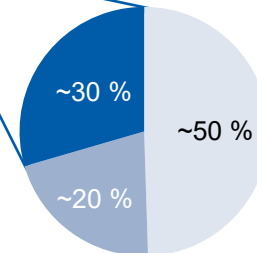
...und besonders stark im Gesundheitssektor

Segment-Mix 2024 (AT ohne UNIQA)

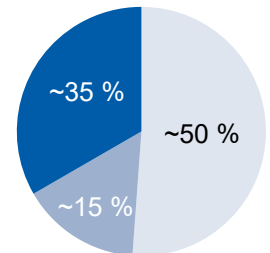


Segment-Mix 2024 UNIQA

Sehr hoher KV-Anteil vs. Markt



Segment-Mix 2028 UNIQA



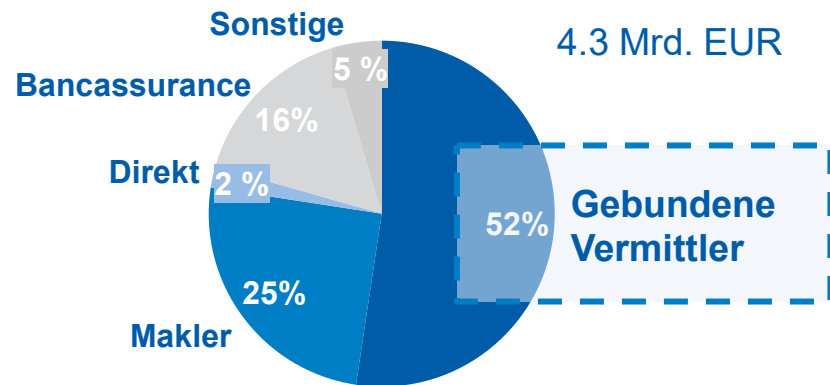
UNIQA wächst kontinuierlich in den Bereichen Kranken und P&C

■ P&C ■ Leben ■ Kranken

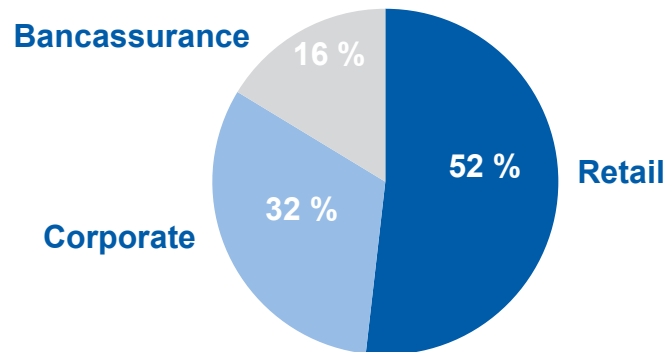
Die regionale Präsenz und digitale Transformation von UNIQA hat unsere Differenzierung und KV-Marktführerschaft gefestigt

Diversifizierung: Vertriebskanäle, Produkte, Kund:innen

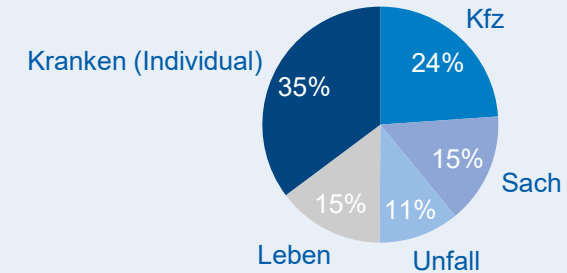
Starkes Exklusivvermittler-Modell fördert in Österreich die Loyalität
GWP 2023



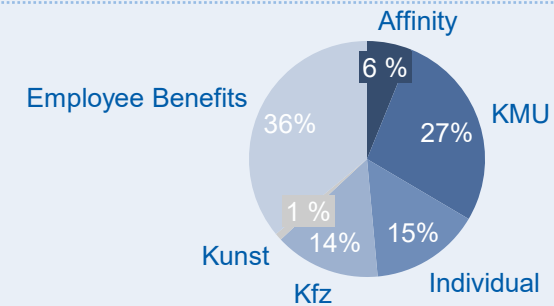
Portfolio über Kundensegmente hinweg diversifiziert
GWP 2023



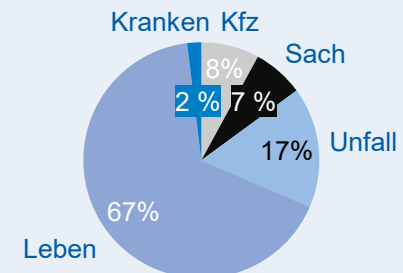
Retail



Corporate



Bancassurance



Ziel bis 2028: Optimierung der Profitabilität, stetiges Wachstum

**Nr. 1 in der Krankenversicherung,
Optimierung des Gewinns und der digitalen Fähigkeiten**



**Kundenorientierter
Ansatz**

**Kombination regionaler
& digitaler Fähigkeiten**

**Implementierung
einer hochmodernen
IT-Infrastruktur**

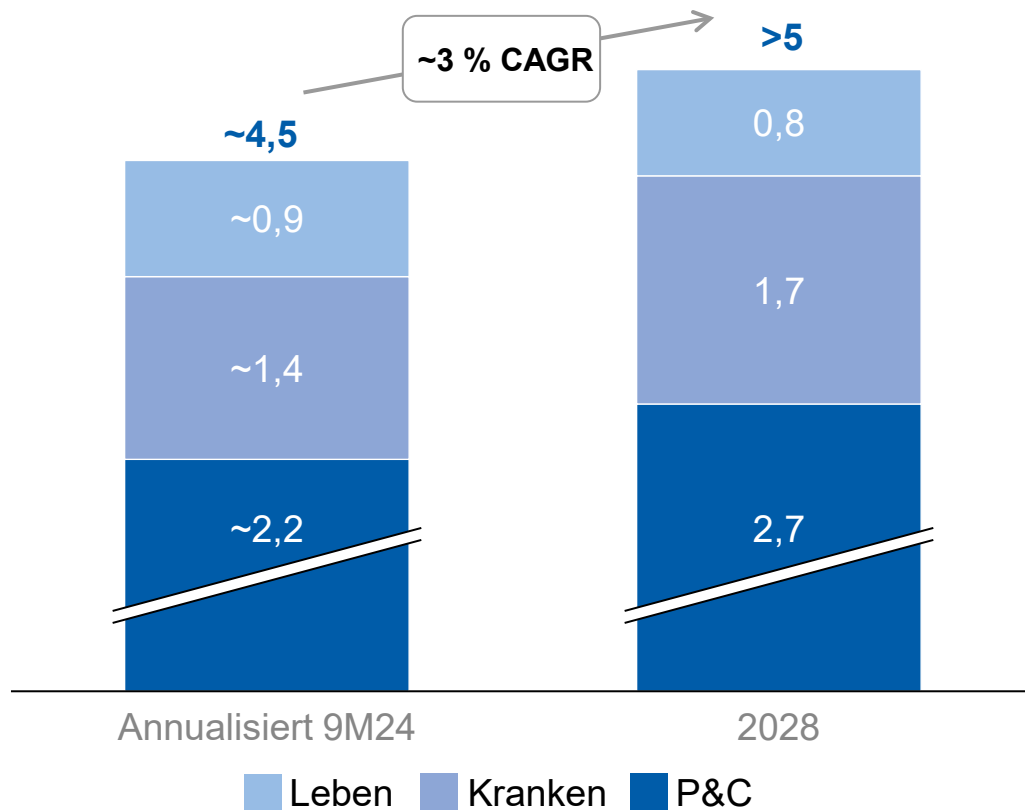
**Verbesserte Pricing-
Fähigkeiten**

(a) USBS: UNIQA Sustainable Business Solutions

(b) Versicherungsnahe Geschäftsmodelle (e.g. UNIQA Leasing, Call Us, Mavie)

Kranken sowie Schaden & Unfall treiben das Gesamtwachstum

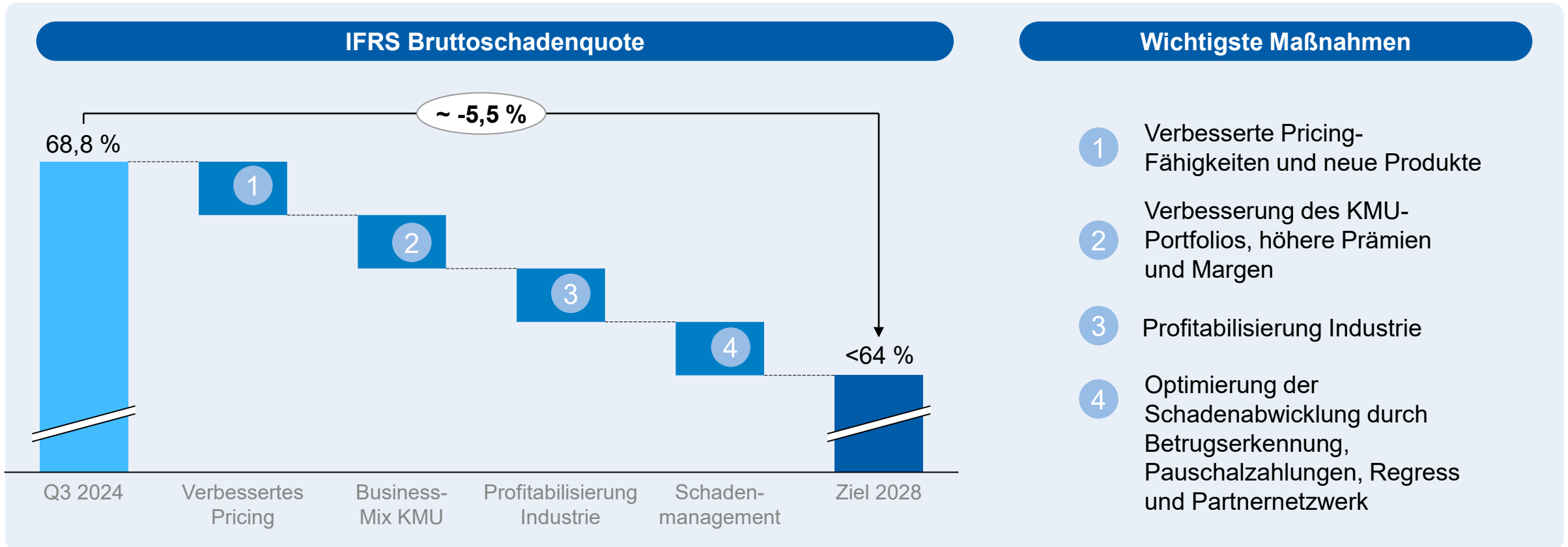
Verrechnete Prämien (Mrd. EUR)



Wichtigste Maßnahmen

- 1 Strukturelle Nachfrage nach Krankenversicherung, CAGR ~5%
- 2 Zielgerichtetes Wachstum bei profitablen KMU
- 3 Profitabilisierung Industrie verbessert Margenmix, bewusster Rückgang der GWP
- 4 Run-off von Lebensversicherungen aus Altbeständen teilweise kompensiert durch kapitalschonende Produkte (Fondsgebunden LV und Biometrie) mit höherer Marge

Verbesserung der Schadenquote in der Schaden & Unfallversicherung um ~5,5% bis 2028



Die verbesserte Schadenquote in Österreich trägt zum Erreichen der Combined-Ratio-Ziele auf Konzernebene bei

IT-Systemerneuerung entwickelte sich zur digitalen Transformation

Was als Programm zur Erneuerung der wichtigsten IT-Systeme begann...



24/7 Zugang zu **digitalen E2E-Kundenprozessen** in Echtzeit

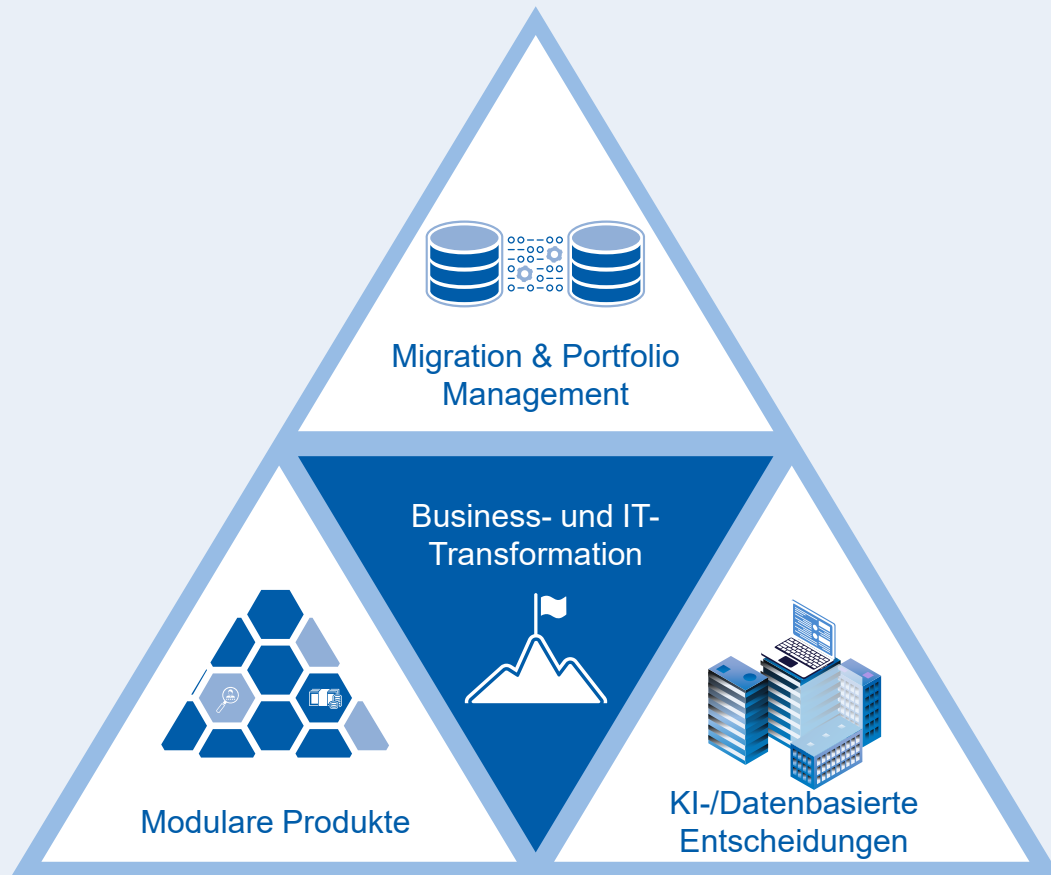
Verfügbarkeit aller **Geschäftsprozesse als Services** für die Omnichannel-Integration

Cloud-ready-Systemarchitektur und Verringerung des **operativen Risikos**

... wurde zu einer ganzheitlichen Business- und IT-Transformation



Digitale Transformation: der Schlüssel zur Vereinfachung



Verringerung von 120 Spartenpolizzen im Jahr 2020 auf 20 bis 2028



Vereinfachung von 3.000 Klauseln im Jahr 2024 auf 500 bis 2028



Verbesserte Margen durch Portfoliobereinigung bei der Migration



KI-basierte Unterstützung des Vertriebs durch optimierte Kundenangebote

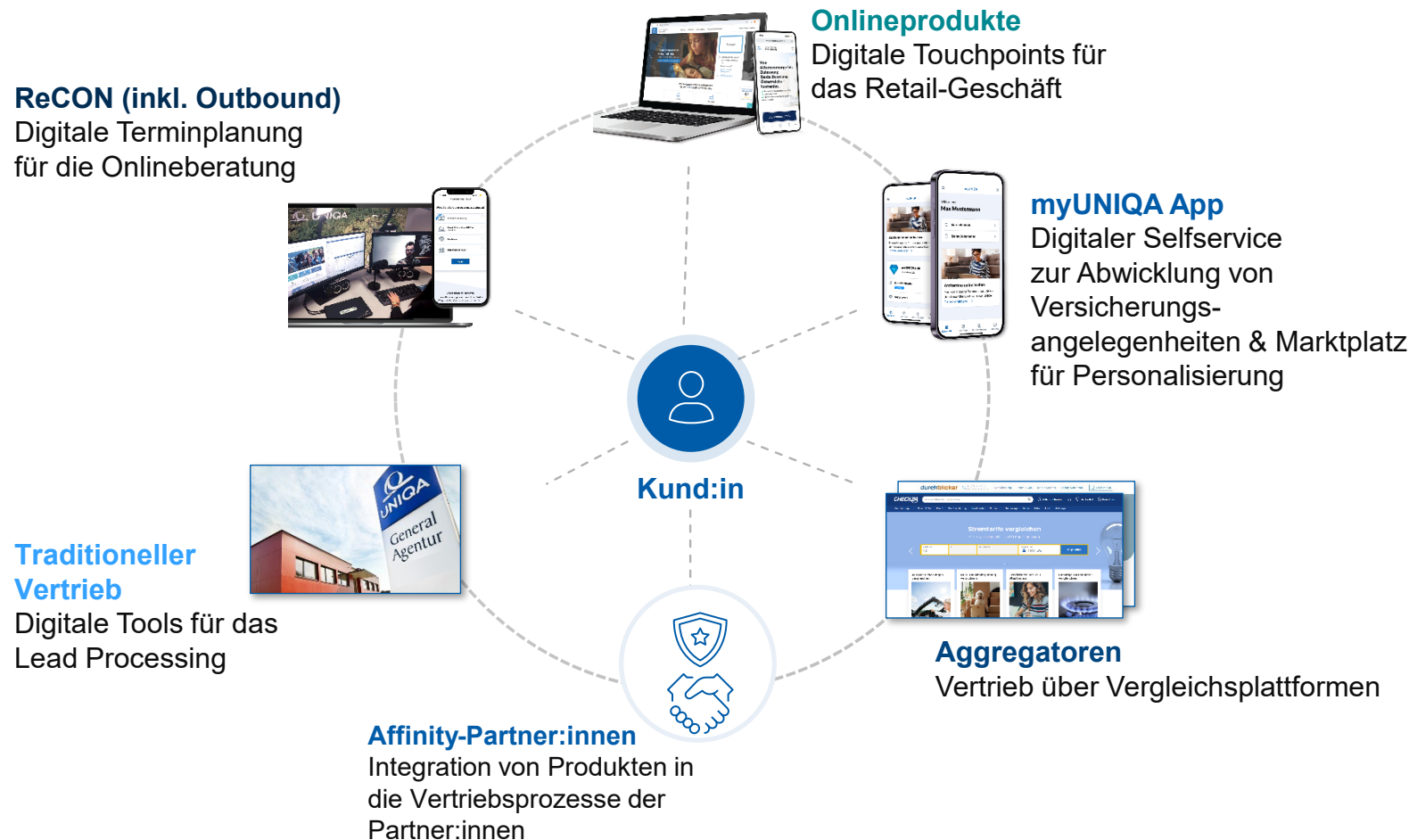


4-6% höhere durchschnittliche Prämien durch richtige Bündelung von Produkten



Automatisierung nach Stand der Technik: 95% Straight-Through-Processing am PoS

Omnichannel-Strategie stellt lokalem Vertrieb digitale Assets bereit, was Wertsteigerungen ermöglicht

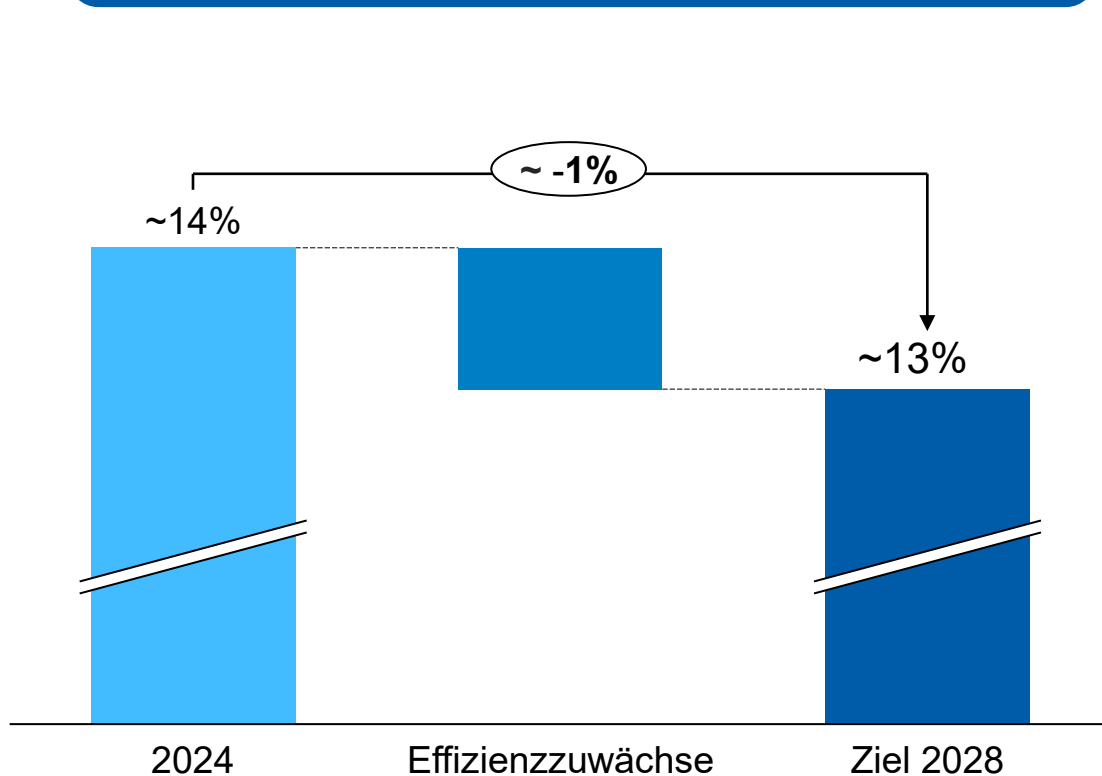


Highlights myUNIQA App

- >630.000 Privatkund:innen, Dichte von 28% soll bis 2028 auf 50% steigen
- 86% der Schadensmeldungen in der Krankenversicherung über Selfservice, Ziel ist 100% für alle Retail-Produkte
- Einführung von myUNIQA Business für Unternehmenskunden
- myUNIQA Messenger bereits von 1/3 der Agenturen übernommen
- Hohes Rating im App Store: 4,6/5
- 4,4 Mio. Dokumenten-Downloads 2023 verbessern das Kundenerlebnis sowie die Effizienz von UNIQA

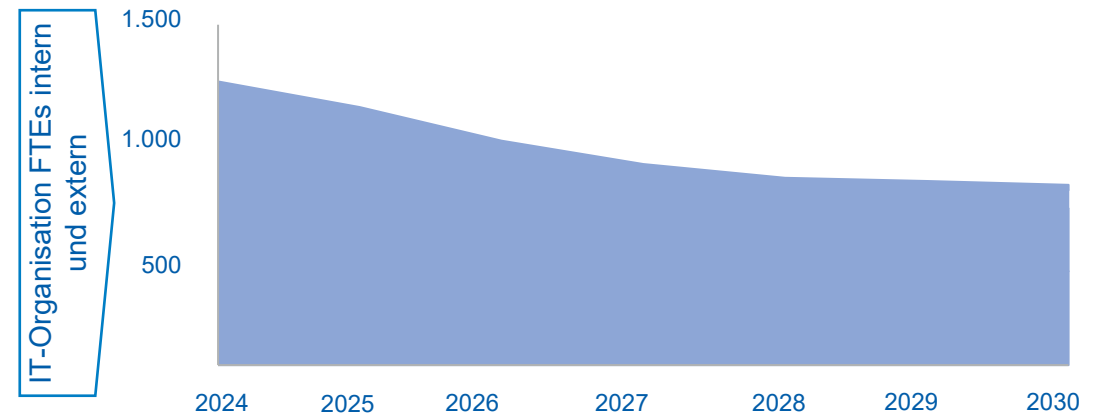
Automatisierung und Digitalisierung: Verwaltungskosten von ~13% bis 2028

Verbesserung der Verwaltungskostenquote



Wichtigste Maßnahmen

- 1 Automatisierung der Verarbeitung von Verträgen und Schäden
- 2 Steigerung des Selfservice durch digitale Assets
- 3 Verschlankeung der Projektinfrastruktur und Abbau von FTEs (-400 bis 2028)
- 4 Weitere IT-Ausgaben im Bereich von 200 Mio. EUR



Verbesserung der Verwaltungskostenquote in Österreich leistet Beitrag zum Erreichen dieses Ziels auf Konzernebene

Kernbotschaften für Österreich



Starke Position

Österreich ist **Rückgrat** von UNIQA; **marktführende Position** in den Bereichen Kranken sowie Schaden & Unfall



Regionalität

Eindeutig positioniert und **wachsender Exklusivvertrieb**
Nr. 1 in den meisten Bundesländern Österreichs, **bewirkt** GWP-Wachstum von ~3% CAGR bis 2028



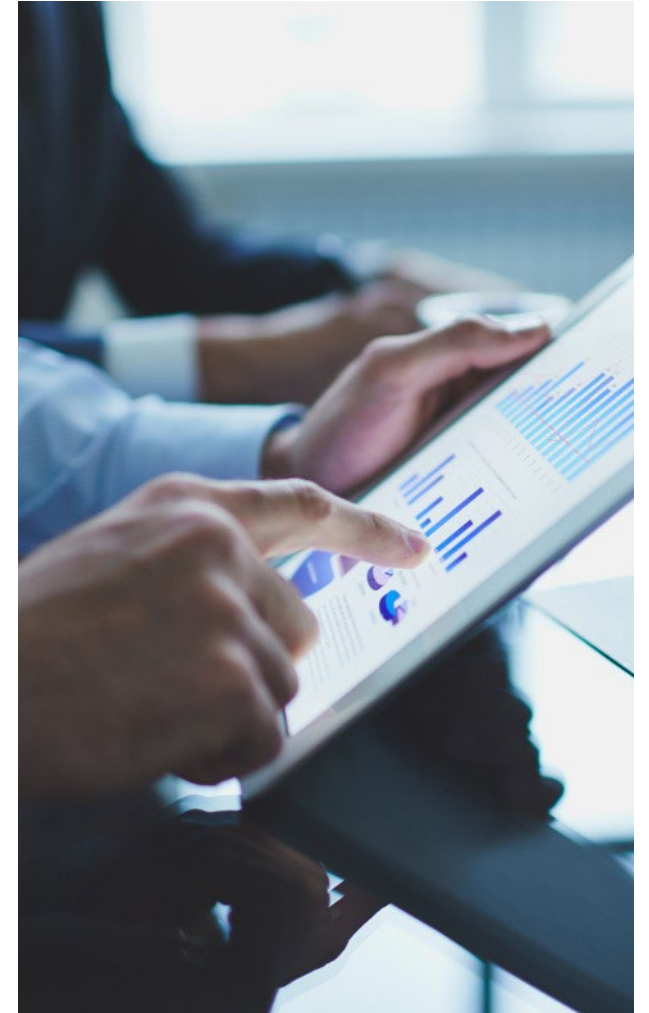
Verbesserung der Profitabilität

Verbesserungen beim **Pricing**, Fokus auf **KMU** und **strategisches Schadenmanagement reduziert Schadenquote** auf unter 64% bis 2028



IT-Transformation, Digitalisierung und KI

Umsetzung der **digitale** mit signifikanter **Verringerung der Verwaltungskosten** auf ~13% bis 2028



Ambitionierte Profitabilitätsziele spiegeln sich im stabilen österreichischen Kernmarkt wider...

GWP-
Wachstum

~**3% CAGR^(a)** (BIP-Wachstum wird übertroffen)

P&C
CoR

Brutto <91%

KQ
Verw.

~**13%**

L&H CSM
SR

>85%

- S&U und Kranken als Treiber des GWP-Wachstums
- Verbesserte Pricing-Kompetenzen, zielgerichtetes Wachstum im KMU-Sektor und Umstrukturierungen im Unternehmen resultieren in besserer CoR
- Automatisierung und Digitalisierung senken die Verwaltungskostenquote
- Verbesserte L&H CSM Sustainability Ratio durch Wachstum im Bereich Kranken vor Run-off im Bereich Leben

Deep Dives

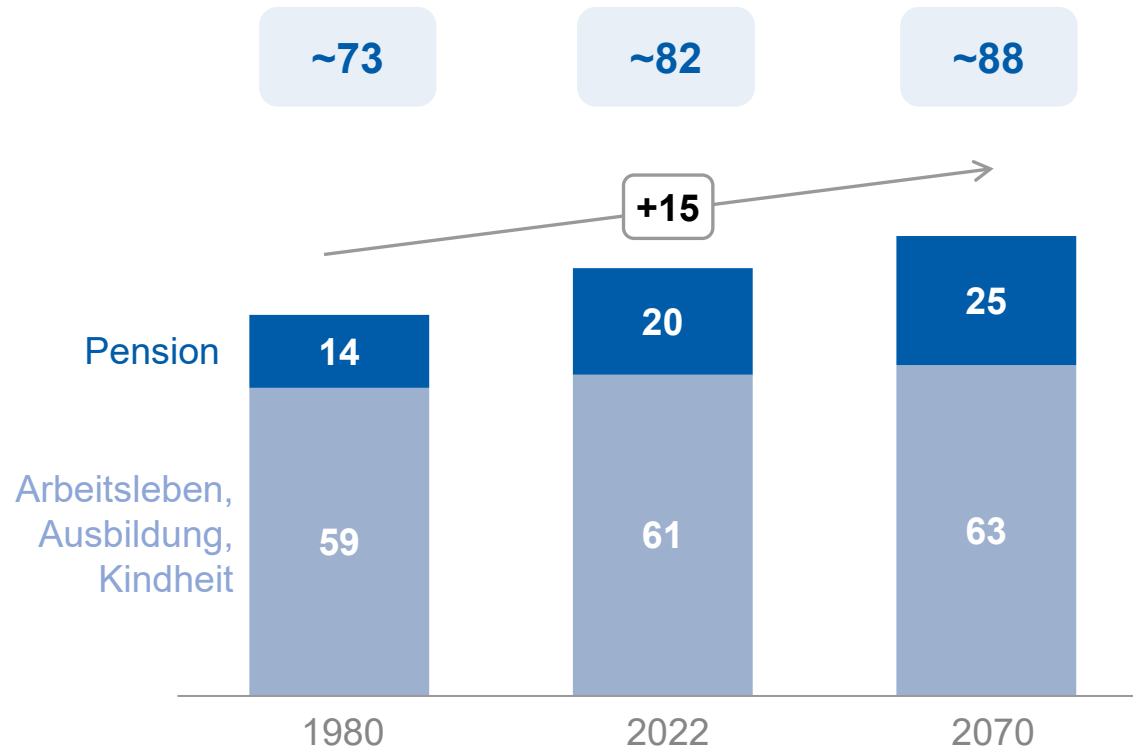
Leben & Kranken



Steigende Ausgaben erwartet in Bezug auf Sparen und Gesundheit

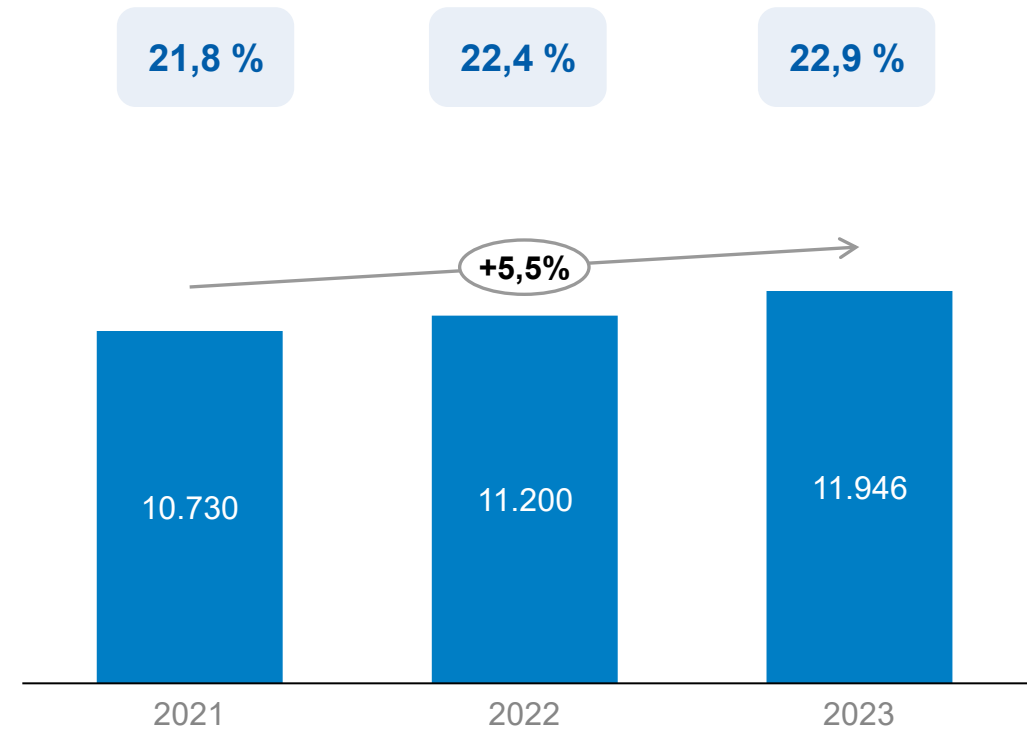
Lebenserwartung (Jahre)

Beispiel Österreich



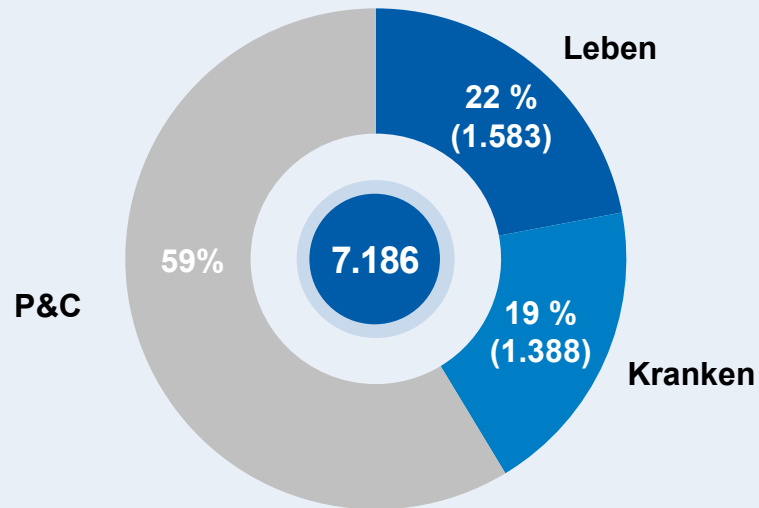
Private Gesundheitskosten (in % der Gesamtkosten, Mio. EUR)

Beispiel Österreich

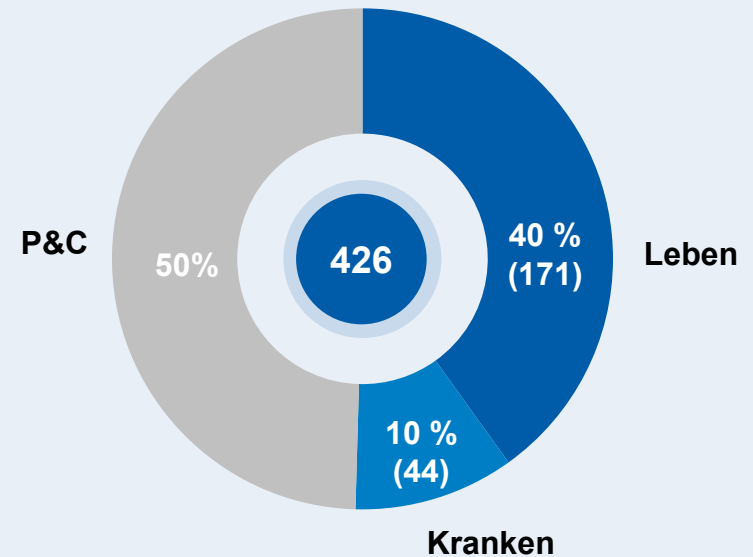


Lebens- und Krankenversicherung: starke Beiträge zum Konzern

Verrechnete Prämien 2023



Ergebnis vor Steuern 2023



~40% des Konzernumsatzes, **~50%** des EBT, **~72%** des verwalteten Vermögens des Konzerns

Lebensversicherung Profitabilität verbessern

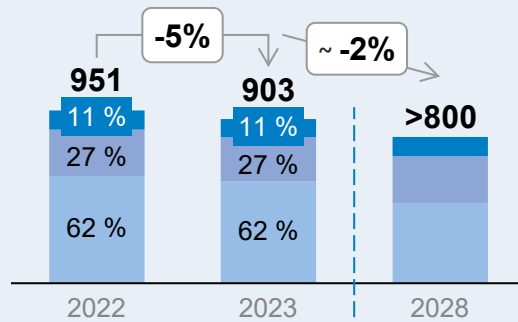


In-force Bestand: Österreich stabil; International wachsend

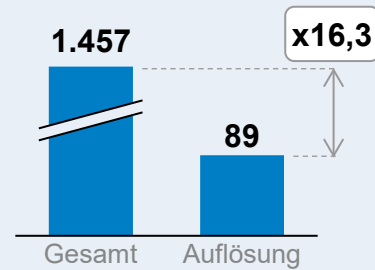
Österreich



Gross Written Premium (Mio. EUR)



CSM 2023 (Mio. EUR)

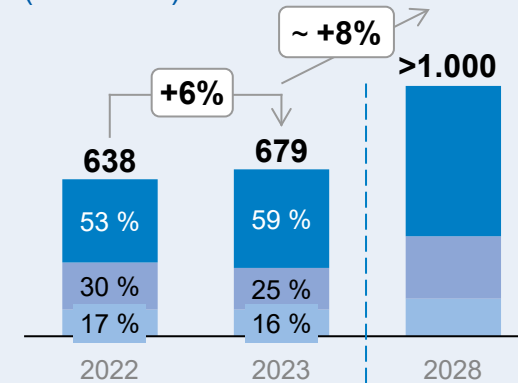


■ Protection Business ■ Fondsgebunden ■ Traditionelle Lebensvers.

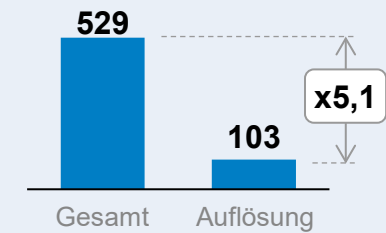
International Wichtigste Länder (Auswahl)



Gross Written Premium (Mio. EUR)



CSM 2023 (Mio. EUR)



Stabile GWP und Profitabilität

- **Capital-Light-Produkte** nehmen im Portfolio anteilig zu
- **Durchschnittlicher garantierter Zinssatz** 2,0% und damit unter der durchschnittlichen Veranlagungsrendite
- **Marktanteil** 17,5%; Kundenbasis 1,4 Mio.

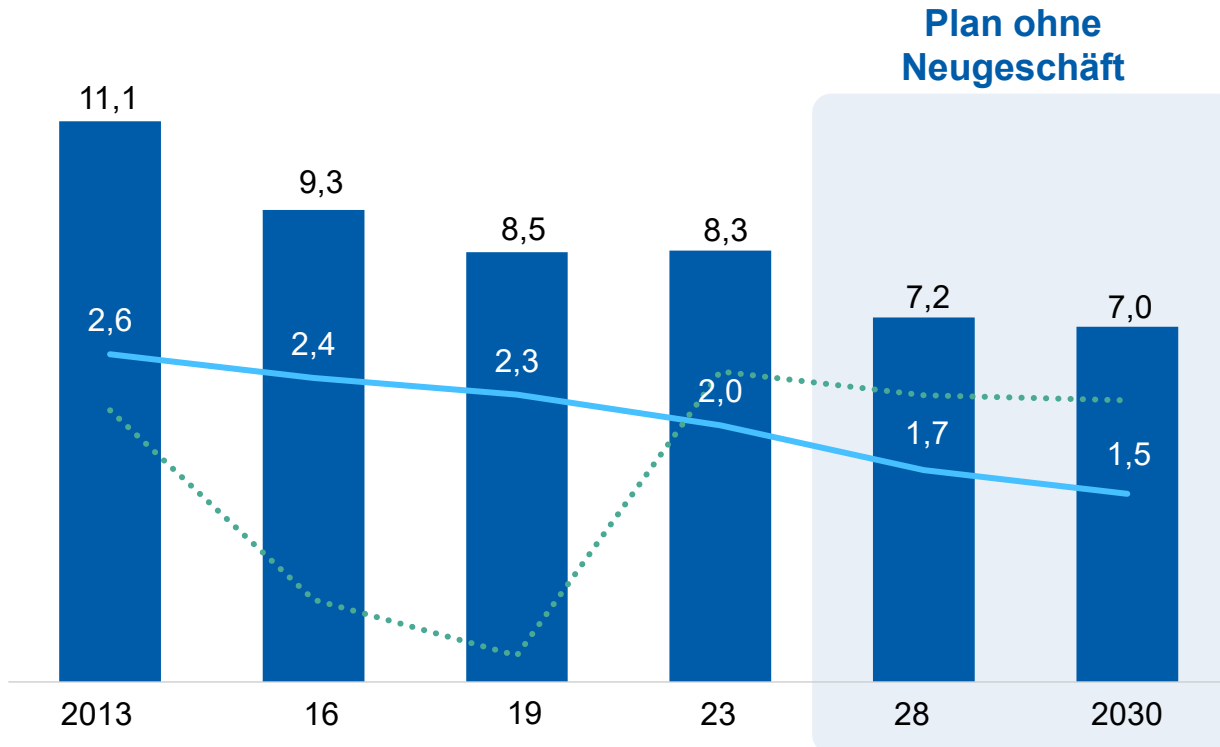
Attraktiver Produktmix und attraktives Wachstum

- Internationaler Bestand mit starkem **Protection-Business-Portfolio** (Anteil >50 %)
- Starkes **Bancassurance-Geschäft**
- Marktanteil 5,6%; Kundenbasis 3,3 Mio.

Kontinuierlicher Rückgang der Garantien im österreichischen Portfolio

Entwicklung der Reserven im Bereich Leben

■ Versicherungsmath. Reserve, Mrd. EUR
 — Versicherungsmath. Zinsen, %
 ... 10-Jahres-EUR-Swap-Rate, %



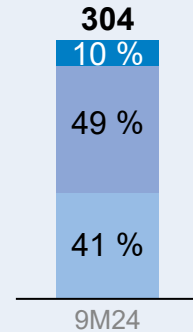
- Kontinuierlicher **Run-off** von etwa **16 % des Altbestands** über die nächste Dekade
- **Stabiler Kapitalbedarf des Konzerns** für das Lebensversicherungsgeschäft in den kommenden Jahren (Neugeschäft im Bereich International kompensiert Rückgang in Österreich)
- **Verringerung von Garantien durch Risikominderung** (z. B. Anstieg von Kapital-Light-Produkten)
- **ALM Duration Gap** innerhalb der für das Risikomanagement festgelegten Grenzwerte

Neugeschäft: starke Neugeschäftsmarge fördert profitables Wachstum



Österreich – Neugeschäft

PV Erw. Prämien (Mio. EUR)



■ Protection Business ■ Fondsgebunden ■ Trad. Lebensvers.

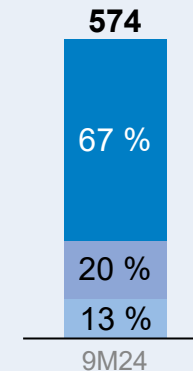
Messgrößen für Profitabilität

	2024	2028
NBV (Mio. EUR)	25	~30
CSM SR	28 %	~40%

Starker Fokus auf der Verbesserung der CSM SR

International – Neugeschäft

PV Erw. Prämien (Mio. EUR)



Messgrößen für Profitabilität

	2024	2028
NBV (Mio. EUR)	96	~115
CSM SR	94%	~100%

Hohe Profitabilität durch kontinuierlichen Fokus auf Protection Business

Neugeschäft: hoher Kundennutzen, nachhaltige Margen

	Traditionelles Lebensversicherungsprodukt	Fondsgebundenes Produkt	Protection-Business-Produkt												
Land		(Auswahl)	(Auswahl)												
Kundennutzen	<ul style="list-style-type: none"> • Modulares Produkt inkl. biometrische Optionen • Hohe Transparenz und Flexibilität 	<ul style="list-style-type: none"> • Liste mit vorausgewählten Fonds hoher Qualität (zunehmend gemäß ESG Artikel 8/9 – in AT bereits 100%) • Mehrere biometrische Optionen verfügbar 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoher Kundennutzen aufgrund eines breiten Spektrums an Lebensversicherungen bzw. an Leistungen bei Behinderung und Unfall • Vordefiniert und maßgeschneidert 												
Technische Details	<ul style="list-style-type: none"> • Garantierter Zinssatz: 0% • Wiederkehrende Provisionen und Schlussbonus 	<ul style="list-style-type: none"> • Niedrige Fondskosten (inst. Tranchen) • Wechsel zu Fonds mit geringem Risiko möglich (Ende des Anlagezeitraums) • Kapitalbedarf mit geringem Risiko 	<ul style="list-style-type: none"> • Digitaler Antragsprozess, inkl. automatisiertem Underwriting • Kapitalbedarf mit geringem Risiko und niedrige Schadenhäufigkeit 												
Profitabilität Stand 9M24	<table border="0"> <tr> <td>PVEP (in Mio. EUR)</td> <td>NBM (CSM)</td> </tr> <tr> <td>124 (14 % des gesamten PVEP)</td> <td>~5%</td> </tr> </table>	PVEP (in Mio. EUR)	NBM (CSM)	124 (14 % des gesamten PVEP)	~5%	<table border="0"> <tr> <td>PVEP(a) (in Mio. EUR)</td> <td>NBM(a) (CSM)</td> </tr> <tr> <td>260 (30 % des gesamten PVEP)</td> <td>~5%</td> </tr> </table>	PVEP(a) (in Mio. EUR)	NBM(a) (CSM)	260 (30 % des gesamten PVEP)	~5%	<table border="0"> <tr> <td>PVEP(b) (in Mio. EUR)</td> <td>NBM(b) (CSM)</td> </tr> <tr> <td>416 (47 % des gesamten PVEP)</td> <td>~20%</td> </tr> </table>	PVEP(b) (in Mio. EUR)	NBM(b) (CSM)	416 (47 % des gesamten PVEP)	~20%
PVEP (in Mio. EUR)	NBM (CSM)														
124 (14 % des gesamten PVEP)	~5%														
PVEP(a) (in Mio. EUR)	NBM(a) (CSM)														
260 (30 % des gesamten PVEP)	~5%														
PVEP(b) (in Mio. EUR)	NBM(b) (CSM)														
416 (47 % des gesamten PVEP)	~20%														

(a) PVEP und NBM in „Fondsgebunden“ inklusive des gesamten fondsgebundenen Geschäfts des Konzerns (b) Ohne kurzfristige Verträge

International: starke Kundenbasis, Wachstum in kapitalschonende Produkte

Entwicklungen auf dem Renten- und Vorsorgemarkt

Wachsende Kundenbasis und verwaltetes Vermögen (AuM) in **neuem Pensionsplan**



Polen

Transformation hin zu einem **universellen Finanzdienstleister**

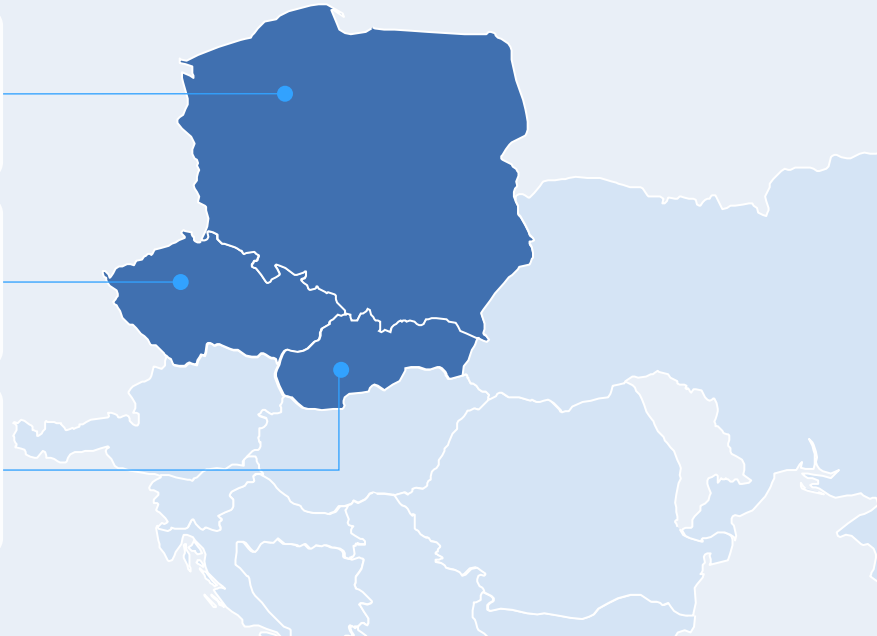


Tschechische Republik

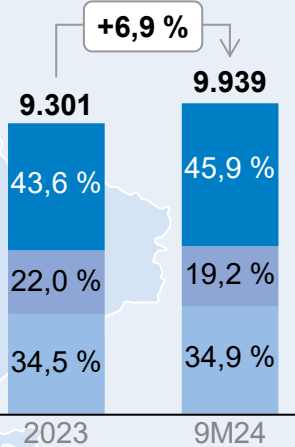
Erwarteter Anstieg aufgrund **automatischer Aufnahme in das Sozialsystem**



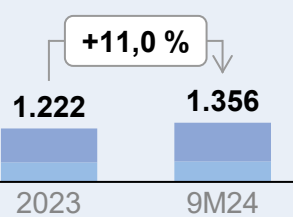
Slowakei



Pensionen – AuM
(Mio. EUR)



Vorsorge – AuM
(Mio. EUR)



■ Slowakei ■ Tschechien ■ Polen

Grenzüberschreitendes Exzellenzzentrum



Etablierung eines spezifischen Außendienstes für Anlageprodukte und Digitalisierung



Eintritt in das reine Anspar-/Vorsorgegeschäft



Hohe Managementgebühren (60-80bp), niedrige Risikokapitalanforderungen

Kernbotschaften Lebensversicherung



Alternde Gesellschaft ist struktureller Treiber

Fördert Nachfrage nach Pensions- und Lebensversicherungen mit **GWP-Wachstum ~3% CAGR auf >1,8 Mrd. EUR bis 2028**



CSM SR im Bereich Leben wird sich verbessern

CSM Sustainability Ratio >70%

Gestützt durch **Wachstum im Protection Business und bei fondsgebundenen Produkten**



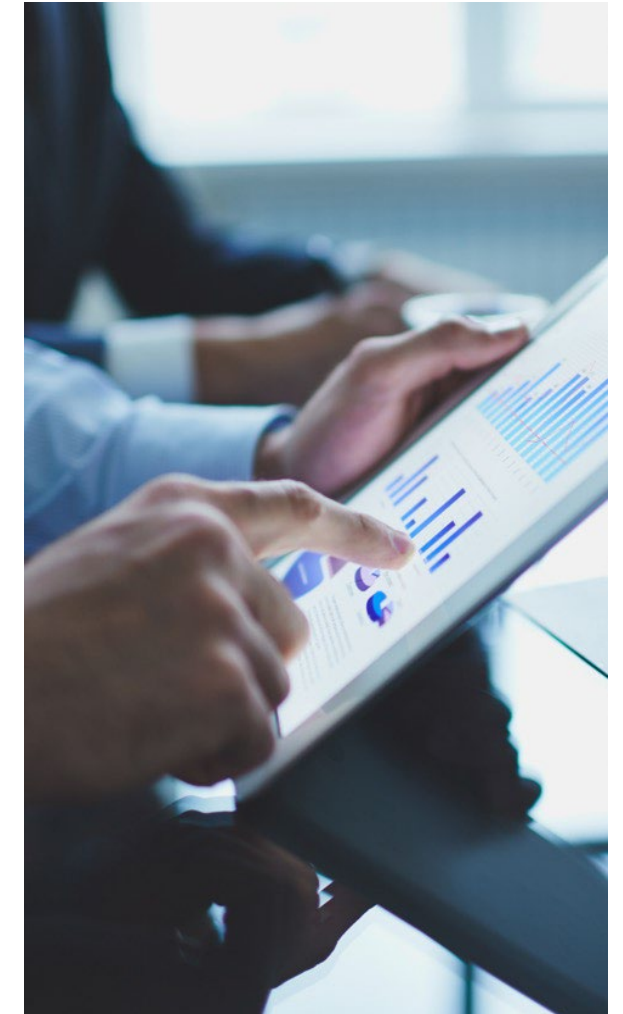
Verbesserung des Portfolio-Mixes

Kontinuierliches Wachstum bei AuM im **Pensions- und Ansparbereich** fördert das Erreichen der Konzernziele durch steigende Erträge aus Capital-Light Produkten



Abschluss der IT-Transformation/-Integration in Österreich (2025)

Freisetzung von Ressourcen und Beitrag zur Senkung der Verwaltungskostenquote des Konzerns



Krankenversicherung Wachstumschance

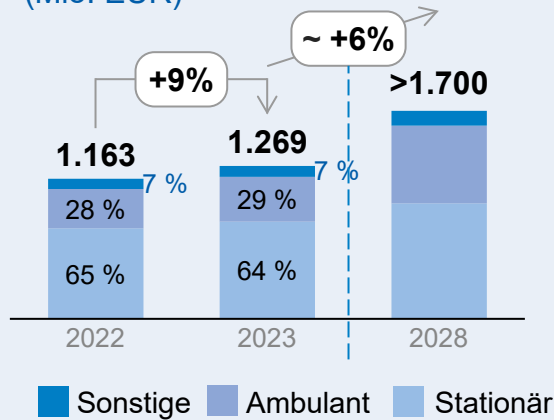


Krankenversicherung: Wachstumspotenzial und nachhaltige Margen

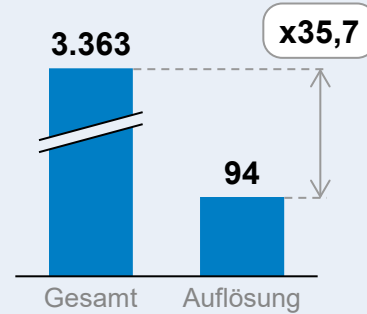
Österreich



Gross Written Premium (Mio. EUR)



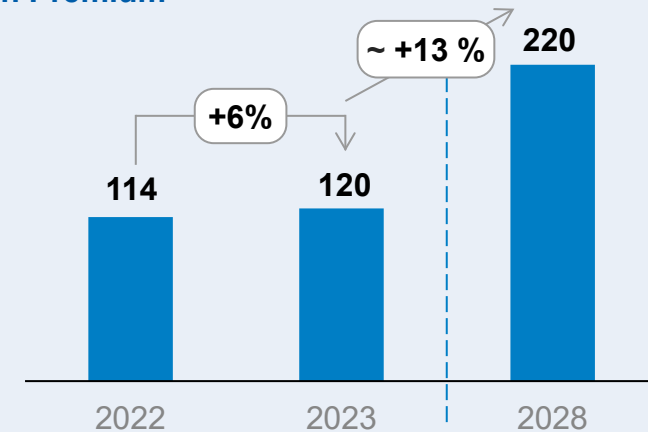
CSM 2023 (Mio. EUR)



International Wichtigste Länder (Auswahl)



Gross Written Premium (Mio. EUR)



Nachhaltige Quelle für Wachstum und Gewinn

- Wachstum (>9%) 2023 basierend auf **hoher jährlicher Prämienanpassung**
- **Durchschnittlicher garantierter Zinssatz gesenkt** auf 2,5%
- Marktanteil 43,9%^(a); Kundenbasis: 1,3 Mio.

Potenzial für langfristiges Wachstum

- **Kurzfristige Verträge** (1 Jahr, keine Alterungsrückstellung)
- Portfolio hauptsächlich getrieben durch SEE-Region (~40%) und Ukraine (~30%)
- Marktanteil ~8%; geplant ist Anstieg bis 2028; Kundenbasis 1,7 Mio.
- Combined Ratio ~80% soll bis 2028 stabil bleiben

Nr. 1 in der Krankenversicherung in Österreich

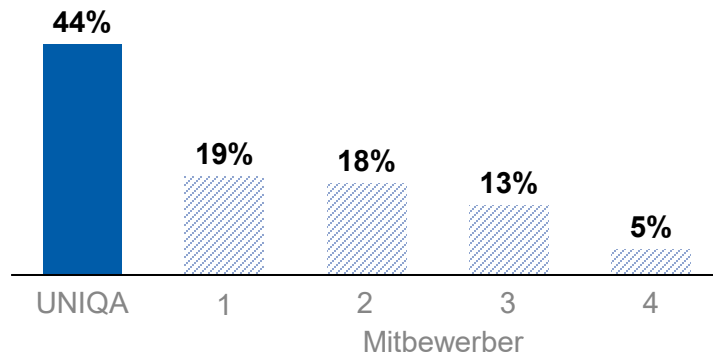


Krankenversicherungsmarkt in Österreich

- Das **öffentliche Gesundheitssystem in Österreich deckt grundlegende Gesundheitsleistungen** sowie grundlegende zahnärztliche und medikamentöse Behandlungen ab
- Mit einer **privaten Krankenversicherung als Ergänzung** erhalten Patient:innen bevorzugten Zugang und ergänzende Leistungen
- Verträge auf Lebenszeit mit jährlichen Prämienanpassungen** auf Grundlage der steigenden Gesundheitskosten



Marktanteil zum 31.12.2023



Wettbewerbsvorteil aufgrund des medizinischen Behandlungsangebots der UNIQA

1

Ambulante Gesundheitsplattform

- UNIQA hat ein **eigenes Netzwerk** aus privaten Ärzt:innen, Apotheken, Laboren und Röntgeneinrichtungen aufgebaut
- ~500 Partner:innen** sind gegenwärtig auf der Plattform



2

Eigene stationäre Infrastruktur

- Österreichs größter Anbieter privater Spitäler** (~35% Marktanteil)
- Beteiligung an den Leistungszahlungen** in der stationären Kranken- (und Unfall-)versicherung



3

Dringende Versorgung

- Garantie für **schnelle Pflege- und Versorgungsleistungen außerhalb der Dienstzeiten** (Abend, Nacht) und an Wochenenden
- Ambulante Pflege** in einer Privatklinik, **keine Wartezeiten, direkte Abrechnung**



Aufbau eines zukunftssicheren Gesundheitsökosystems

Mavie

seit 2020

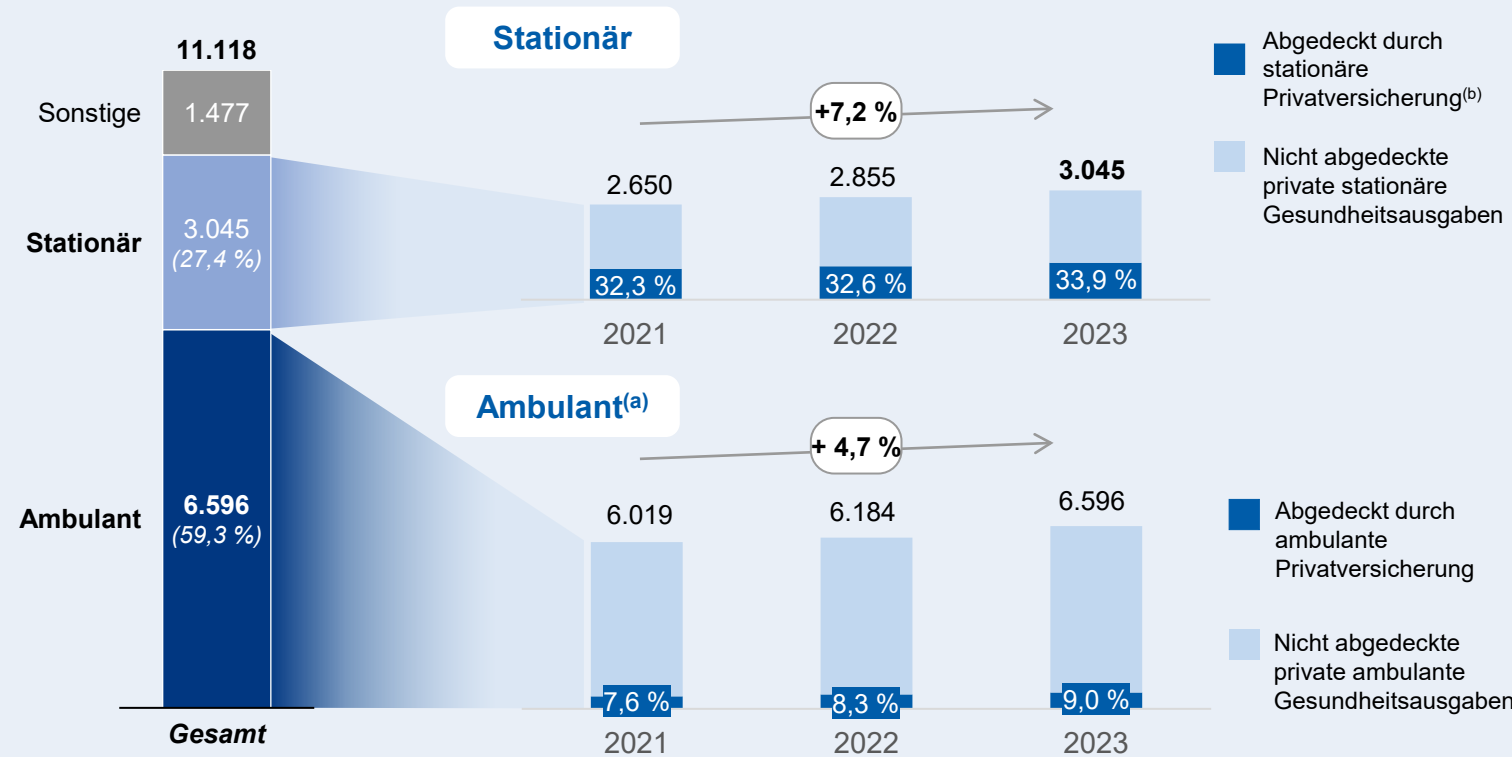
- Bestehende und neue Gesundheitsleistungen
- Ergänzung des öffentlichen Gesundheitssystems
- Unterscheidung vom Wettbewerb
- Halten und Gewinnen von Kund:innen im bzw. für das UNIQA/Mavie-Ökosystem
- 2024: Im Jahresvergleich >40% Umsatzwachstum in neuen Geschäftsbereichen

	GESUND BLEIBEN	GESUND WERDEN/GESUND BLEIBEN	GESUND WERDEN
	<p>B2C Gesundheit & Wohlbefinden</p> <p> 100 %</p> <p>Bluttestlösung für zu Hause Bis heute ~5.000 Kund:innen – B2C</p> <hr/> <p> 19%</p> <p>Mikrobiomtestlösung für zu Hause Bis heute ~5.000 Kund:innen – B2C</p>	<p>Pflege zu Hause</p> <p> 70%</p> <p>2.300+ Pflegekräfte und 1.200+ Familien bieten Pflege zu Hause rund um die Uhr – B2C</p>	<p>Krankenhäuser</p> <p>  100%</p> <p>Fünf private Krankenhäuser mit 2.000 Mitarbeiter:innen, 1.400 Ärzt:innen</p> <p>Investitionen von ~35-40 Mio. EUR p. a. für die ganzheitliche Erneuerung/ Erweiterung/ Neuanlage der Infrastruktur und anorganisches Wachstum zur Gewährleistung der bestmöglichen Qualität für Versicherungskund:innen</p>
	<p>B2B Gesundheit & Wohlbefinden</p> <p> 100%</p> <p>Mitarbeiterunterstützungsprogramm mit ~140 Arbeitgeber:innen und ~140.000 Mitarbeiter:innen in Pflege – B2B</p> <hr/> <p> 60%</p> <p>Strategische Partnerschaft – 20-minütige Gesundheitschecks – B2B</p>	<p>Telemedizin</p> <p> 76%</p> <p> 76%</p> <p>Optimierung medizinischer Dienstleistungen sowie von Patientenpfaden mithilfe von Technologie – B2B</p>	<p>Gesundheitsnetzwerke</p> <p> 100%</p> <p>Netzwerk aus 560+ Ärzt:innen, Laboren, Röntgenpraxen und Apotheken</p> <p>UNIQA Eigentumsanteil</p>

Geplante Investitionen von ~35-40 Mio. EUR p.a., um das Gesundheitsökosystem als USP in Zukunft weiter aufzubauen

Private Gesundheitsversorgung >11 Mrd. EUR p.a. – ungenutztes Potenzial

Gegenwärtige private Gesundheitsausgaben in Österreich und von der privaten Krankenversicherung gezahlte Leistungen (in Mio. EUR, %)



Hohes Durchdringungspotenzial

Private Gesundheitsausgaben von **9,6 Mrd. EUR** für die wichtigsten Krankenversicherungsprodukte von UNIQA mit **stationärem** und **ambulatem** Versicherungsschutz

Hohes Potenzial für **ungedeckte Ausgaben** durch private Krankenversicherung

Außergewöhnliches Wachstum **ambulanter** privater Gesundheitsausgaben durch **steigende Durchdringung**

Private Krankenversicherer decken gegenwärtig nur 9% der ambulanten Gesundheitsausgaben ab

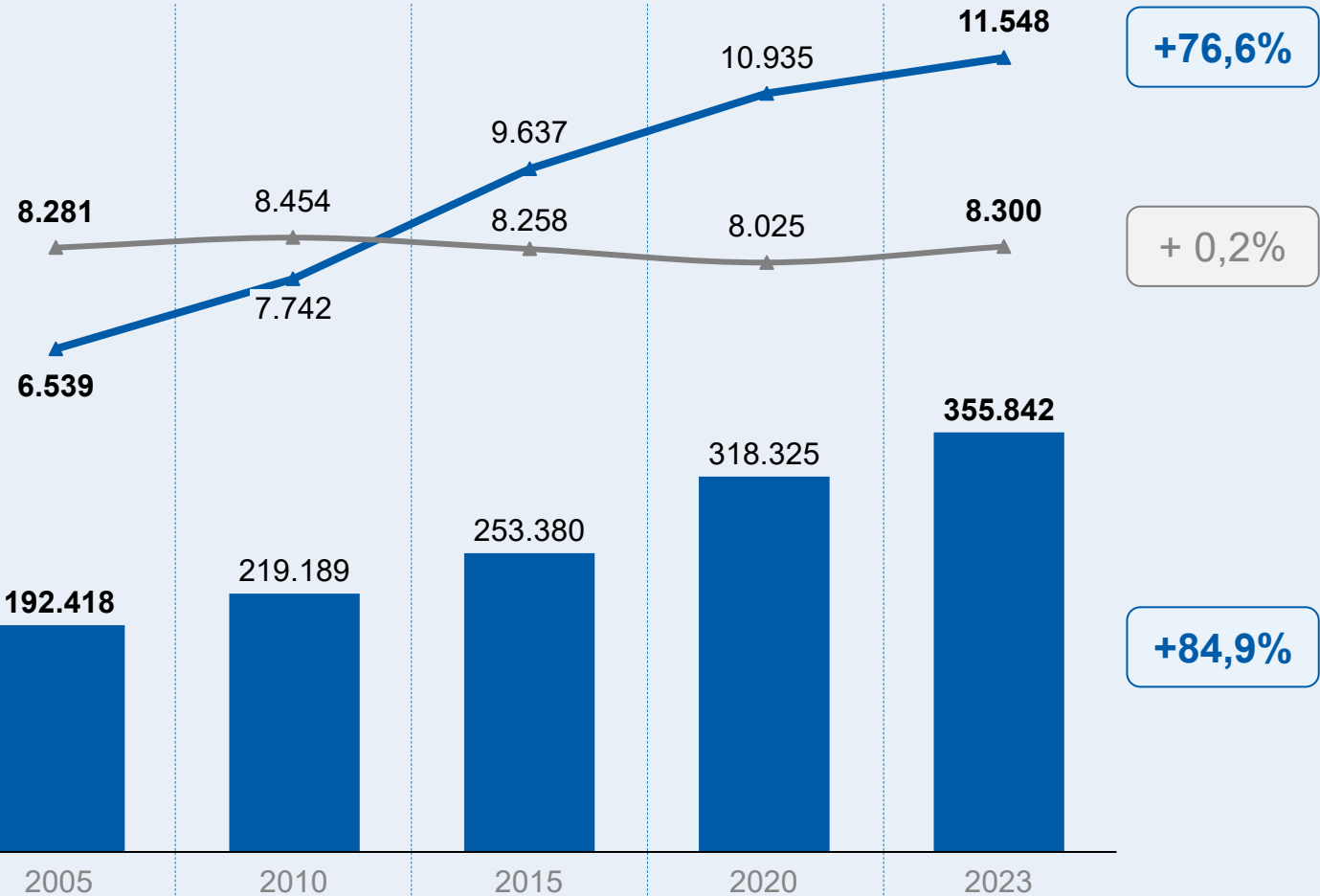
(a) Medikamente: 3,4 Mrd. EUR; (b) direkt der stationären und ambulanten Versorgung zurechenbare Leistungen
 Datenquellen: Statistik Austria, 2024 (Annahme: Aufteilung der aktuellen privaten Gesundheitsausgaben 2023 identisch mit jener für 2022, da Daten für 2023 noch nicht verfügbar sind); VVO, 2024

Österreich: Das Portfolio-Wachstum folgt der privaten medizinischen Versorgung

Entwicklung des Privatarztmarkts in Österreich

(Zahl der Ärzt:innen mit Praxen nach Vertrag und Jahr)

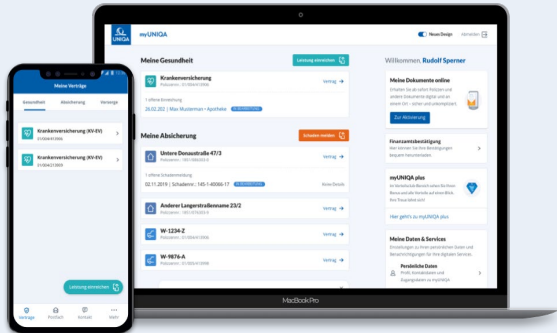
- ▲ Vertragsärzt:innen,
- ▲ Privatärzt:innen



Entwicklung des ambulanten Tarifs von UNIQA

(Zahl der Verträge, Portfolio inklusive Privatärzt:innen)

Digitale Innovation: steigende Profitabilität und Kundenzufriedenheit



myUNIQA
Web- und App-
Schnittstelle
 hauptsächliche
 Verwendung in der
österreichischen
Krankenversicherung



Automatisierte Einreichung von Ansprüchen

1,5 Mio. Schadensmeldungen online eingereicht (+39 % vs. 9M23)

66% aller Einreichungen mittels App (+ 9 %), 20% über Web-Portal (+1%)

Rate des Straight-Through-Processing fast 20%

Automatisiertes Underwriting

02/24 Einführung eines automatisierten Underwriting-Tools

>66% automatisierte Entscheidungen

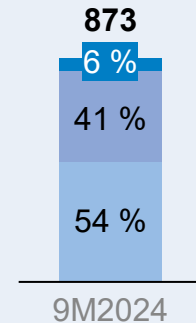
90% der Verwendung exklusiv im Außendienst

Starkes Neugeschäft, trotz Preiserhöhungen wenige Stornierungen



Neugeschäft in Österreich

PV Erw. Prämien
(Mio. EUR)



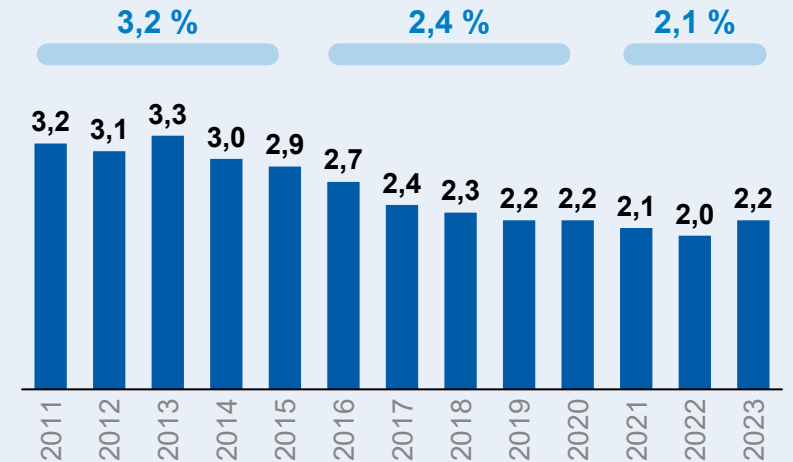
■ Sonstige ■ Ambulant ■ Stationär

Messgrößen für Profitabilität

	2024	2028
NBV Mio. EUR	102 ^(a)	~150
CSM SR	101 %	~115 %

Wachsende Neugeschäftsvolumen stärken zukünftige Profitabilität

Niedrige Stornoraten über langen Zeitraum



Nicht übertragbare Altersreserven führen zu niedrigen Stornoraten

(A) NBV für 2024 basiert auf den annualisierten Ergebnissen bis 9M24

Kernbotschaften Krankenversicherung



Führender Anbieter von Krankenversicherungen in Österreich

Bereitstellung **einfacher, kundenzentrierter** Krankenversicherungsprodukte, mit denen auf **sich verändernde gesellschaftliche Bedürfnisse reagiert** und **Kundentreue gefördert wird**



Preferred Provider Organisation

Weitere Entwicklung **gesundheitsrelevanter Infrastruktur**, Förderung des Verkaufs von **Nicht-Versicherungsprodukten**



Automatisierung verbessert Effizienz und das Kundenerlebnis

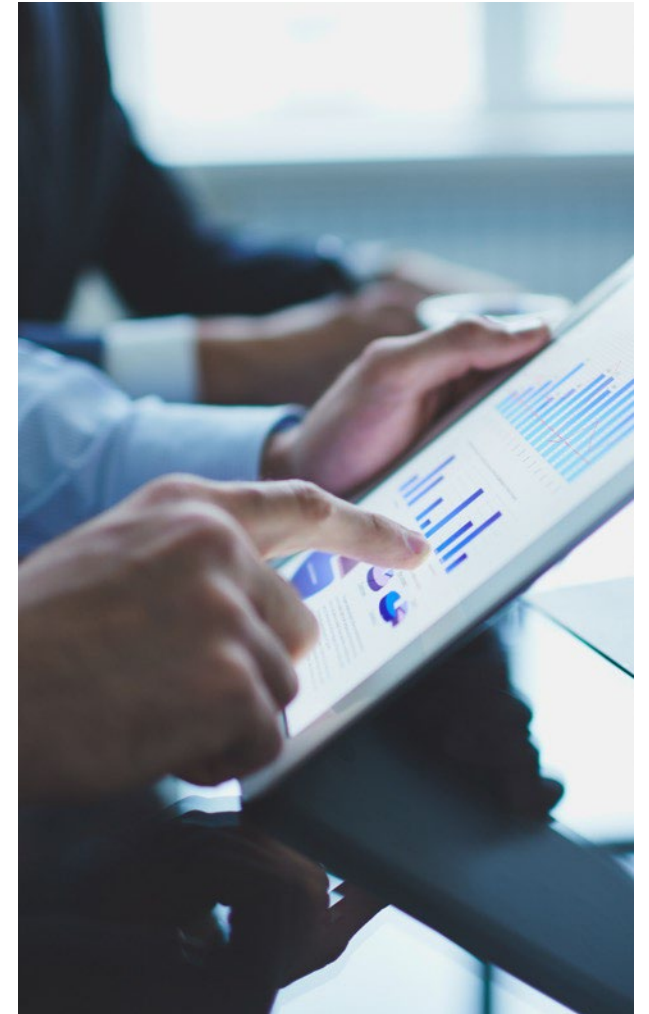
Best-in-Class-Automatisierung inklusive **Straight-Through-Processing**



Profitables Wachstum in Österreich

Für 2028 erwartete CSM Sustainability Ratio für Neugeschäft **über 115%**

GWP CAGR ~5% bis 2028 stärkt die Profitabilität des Konzerns, gestützt durch strukturelle Nachfrage nach ergänzenden Krankenversicherungsprodukten



ESG Integrierter Ansatz



Starke Position und Erfolgsbilanz: UNIQA führt bei ESG



Ziel sind **Netto-Null-Emissionen**:

bis 2040 in Österreich (Underwriting, Operations)

bis 2050 im gesamten Konzern (Investments, Underwriting, Operations)



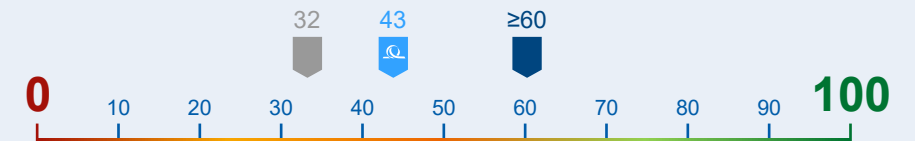
Ausstiegsplan für Kohle, Öl und Gas **bis 2030/35** (Veranlagung und Underwriting)



Entwicklung von **Maßnahmen, um von der SBTI genehmigte** Klimazwischenziele (1,5 °C) **bis 2030** zu erfüllen

UNIQA bei wichtigen ESG-Ratings über dem Branchendurchschnitt

ESG-Ratings: Branchendurchschnitt, **UNIQA Stand 10/2024**, UNIQA Ziel 2028



Mitgliedschaften



Kapitalmarkttag Wien

Growing Impact

Andreas Brandstetter, CEO



UNIQA 3.0: Growing Impact 2025-2028

Wachstum

~**5%** Prämien CAGR^(a)

Profitabilität

<15% Verwaltungskostenquote
<94% Combined Ratio (netto)
>12% stabiler und nachhaltiger ROE
~90% CSM Sustainability Ratio
>6% EPS CAGR^(a)

Kapital

180-230% Solvenzquote
50-60% Ausschüttungsquote,
 progressive Dividende



Diversifizierte Erträge und Gewinnströme



Österreich: Stabilität mit Fokus auf Effizienz



International: beschleunigtes Wachstum und Profitabilität



Potenzial bei Gesundheitsdienstleistungen über Versicherungen hinaus



Robuste Kapitalposition und starke Governance



EPS CAGR >6 % und progressive Dividende



UNIQA 3.0 **Growing Impact**

**Kapitalmarkttag
London 2024**