



Growing Impact 2025-2028 Ahead of Plan

Kapitalmarkt-Update
Wien - 24. November 2025
London - 26. November 2025

Tagesordnung

Vortragender	Thema
Andreas Brandstetter	Konzernstrategie
Kurt Svoboda	Finanzen & Risiko
Wolfgang Kindl	Kunde & Markt International
Kurt Svoboda	Kunde & Markt Österreich
René Knapp	Deep-dives: Lebens- & Krankenversicherung
Andreas Brandstetter	Zusammenfassung

gemeinsam besser leben

Andreas Brandstetter, CEO

Eine führende Versicherung in Österreich & CEE



7,8 Mrd. EUR (2024) | **>8,3 Mrd. EUR** (2025e)
Prämien



442 Mio. EUR (2024) | **490-510 Mio. EUR** (2025e)
Ergebnis vor Steuern



14 Länder^(a)



>17 Mio. Kund:innen^(a)



~14.400 Mitarbeitende^(a)

Position von UNIQA auf den lokalen Märkten (GWP)



Quelle: UNIQA Konzernbericht 2024; lokale Aufsichtsbehörden und Verbände

(a) Ohne Albanien, Nordmazedonien und Kosovo (b) Das Rückversicherungsgeschäft von UNIQA, das sowohl Inhouse- als auch Rückversicherungsdienstleistungen an Dritte umfasst, befindet sich seit 2003 in der Schweiz.

(c) Als Exzellenzzentrum für grenzüberschreitende Risikoübernahme in der EU und der EFTA bietet UNIQA Liechtenstein Embedded-Insurance-Lösungen und zeichnet grenzüberschreitende Risiken für externe MGAs.

Stark diversifiziert in attraktiven Wachstumsmärkten

Highlights



**Nr. 2 in Österreich
Top 5 in CEE**



**~153 Mio.
Einwohner:innen^(a)**



**Führende Marke
am Markt**



**Strategische
Partnerschaft mit
Raiffeisen**



**Optimiertes
Portfolio nach
Veräußerung von
Albanien, Kosovo
und Nordmazedonien**



**Schaden & Unfall
und Kranken als
Wachstumstreiber**

GWP nach Region und Produkten ^{(b) (c) (d)}

CEE 41%
3,2 Mrd. EUR



Österreich 59%
4,5 Mrd. EUR

Kranken 19%
1,5 Mrd. EUR

Leben 21%
1,6 Mrd. EUR



**Schaden &
Unfall 60%**
4,7 Mrd. EUR

GWP nach Produkt nach Region ^{(b) (c) (d)}

Österreich

Leben 19%
0,9 Mrd. EUR

Kranken 31%
1,4 Mrd. EUR

**Schaden &
Unfall 50%**
2,2 Mrd. EUR

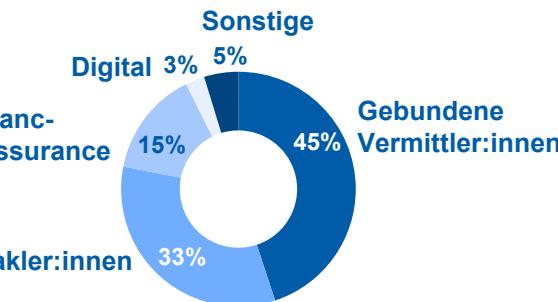
CEE

Leben 24%
0,8 Mrd. EUR

Kranken 4%
0,1 Mrd. EUR

**Schaden &
Unfall 72%**
2,3 Mrd. EUR

GWP nach Vertrieb ^{(b) (c) (d)}



Zu den Bankpartnern gehören:



Addiko Bank

Ziele 2025 dank konsequenter Ausführung übertroffen



UNIQA 3.0 Growing Impact		Ziel 2025-2028 (CMD Dezember 2024)	9M 2025
Wachstum	Prämien CAGR	~5%	9,2%
Wirtschaftlicher Erfolg	Verwaltungskostenquote	<15%	14,5%
Profitabilität	Combined Ratio (netto)	<94%	91,0%
Kapital	ROE	>12%	14,5%
	CSM Sustainability Ratio	~90%	69,5%
	EPS CAGR	>6%	*
	Solvenzquote	180-230%	283%
	Ausschüttungsquote	50-60%	*
Beste Dienstleisterin	Kundenzufriedenheit (1-5 Sterne)	4,5 ★★★★★	4,6 ★★★★★
Beste Arbeitgeberin	Employee Experience (1-5 Sterne)	4,5 ★★★★★	4,1 ★★★★★
	Employee Engagement (1-5 Sterne)	4,5 ★★★★★	4,1 ★★★★★

Raschere Umsetzung strategischer Initiativen ermöglicht ambitioniertere Ziele



(a) Die CAGR-Ziele vom Dezember 2024 basierten auf den Ergebnissen von 2024; die neuen CAGR-Ziele vom November 2025 basieren auf den Ergebnissen von 2025, sofern nicht anders angegeben.

Growing Impact: Ahead of Plan

Hochgradig diversifizierte Dividendenaktie mit Prämien CAGR 6%, EPS CAGR >7% (2026-2028) und progressiver DPS

1 Österreich

Verlässliches Rückgrat, verbesserte Profitabilität

- Verlässlicher und stabiler Versicherungsmarkt
- **Marktführende Position, dominierend in Krankenversicherung**
- **Pricing Excellence und Risikominderung im Bereich Large Corporate führen zu niedrigerer Schadenquote**

2 CEE

Beschleunigtes profitables Wachstum

- **Top 5 im weltweit schnellst wachsenden Versicherungsmarkt**
- **Stetiges Wachstum über Marktniveau**
- **Gut diversifiziertes Geschäfts- und Länderrisiko**

3 Schaden & Unfall

Wachstum und Profitabilität vorantreiben

- Höheres Wachstum
- Anhaltender Fokus auf Pricing Excellence
- Risikomanagement für stabile Ergebnisse

4 Leben

Profitabilität im Bereich Leben verbessern

- Alternde Gesellschaft fördert Wachstum
- Besserer Portfolio-Mix in Österreich
- Profitables Protection Business in CEE

5 Kranken

Wachstumspotenzial ausschöpfen

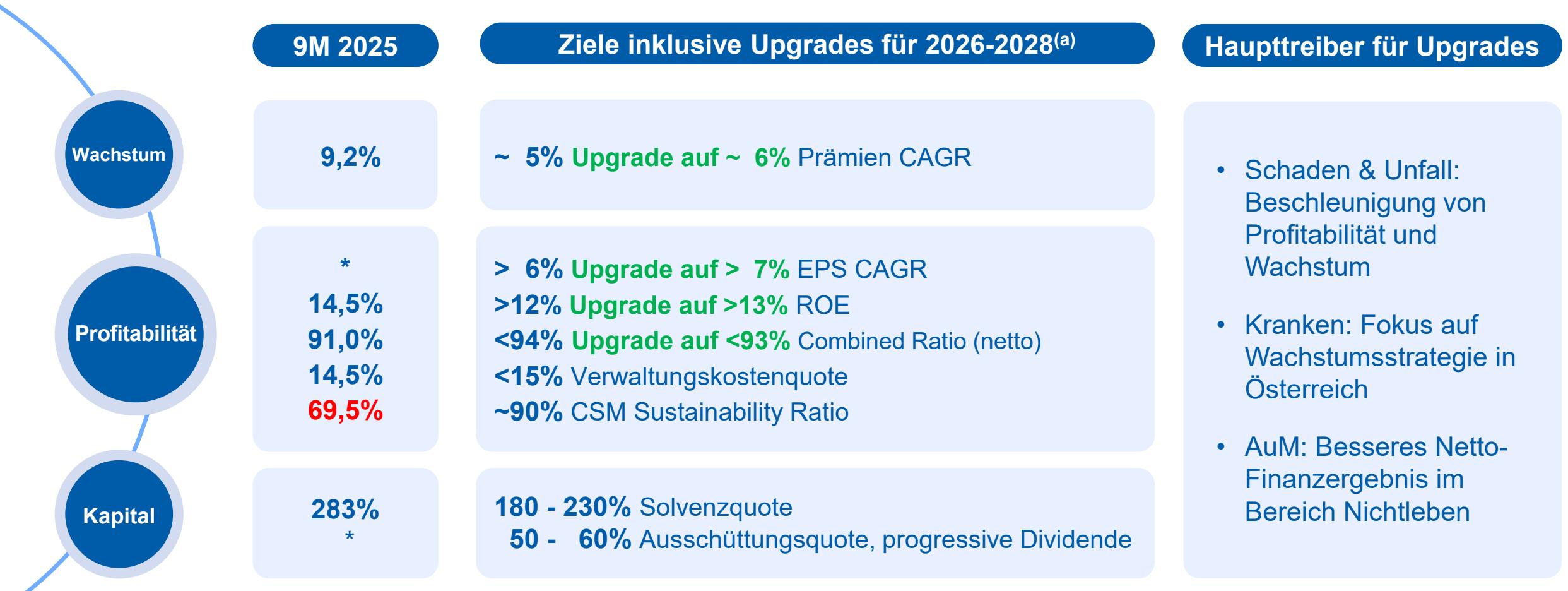
- Nr. 1 Krankenversicherer in Österreich
- Nachhaltiges Wachstum; profitables Neugeschäft
- Ausbau des Ökosystems Gesundheit

Aktives Finanz- und Risikomanagement

Kurt Svoboda, CFRO

Starker Start für Growing Impact unterstützt Ziel-Upgrades 2026-2028

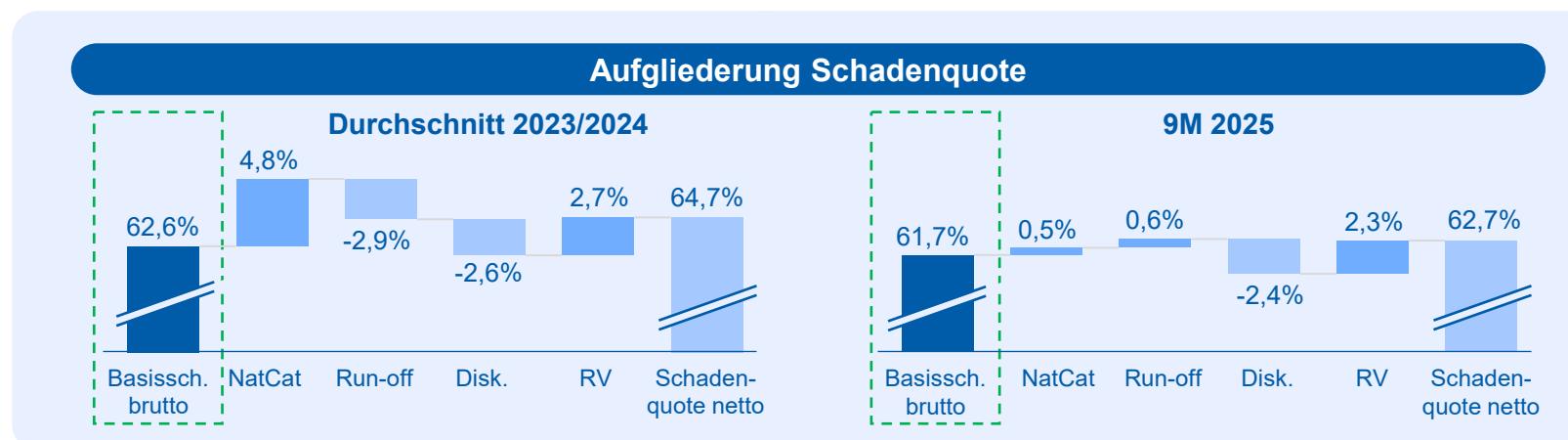
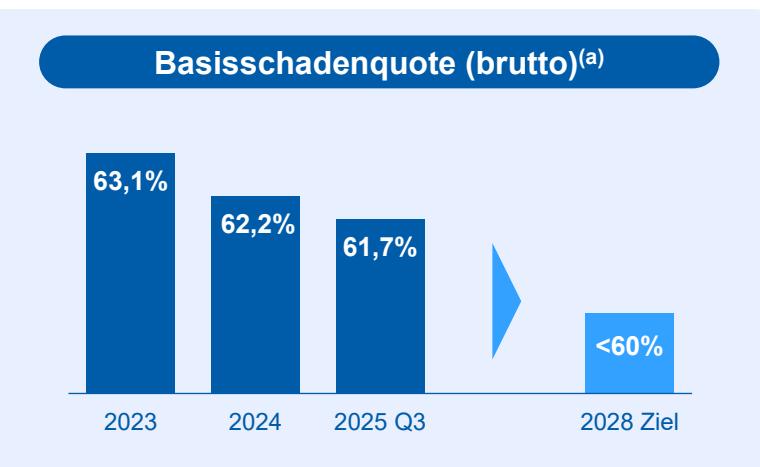
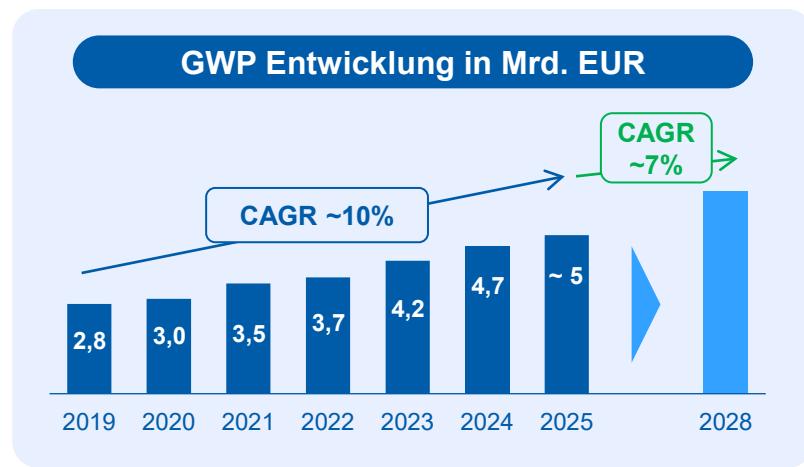
EGT-Ausblick für 2025 im oberen Bereich der Spanne von 490-510 Mio. EUR; mittelfristig Planüberfüllung



(a) Die CAGR-Ziele vom Dezember 2024 basierten auf den Ergebnissen von 2024; die neuen CAGR-Ziele vom November 2025 basieren auf den Ergebnissen von 2025, sofern nicht anders angegeben.

Schaden & Unfall: Haupttreiber mit überdurchschnittlichem Wachstum & hoher Profitabilität

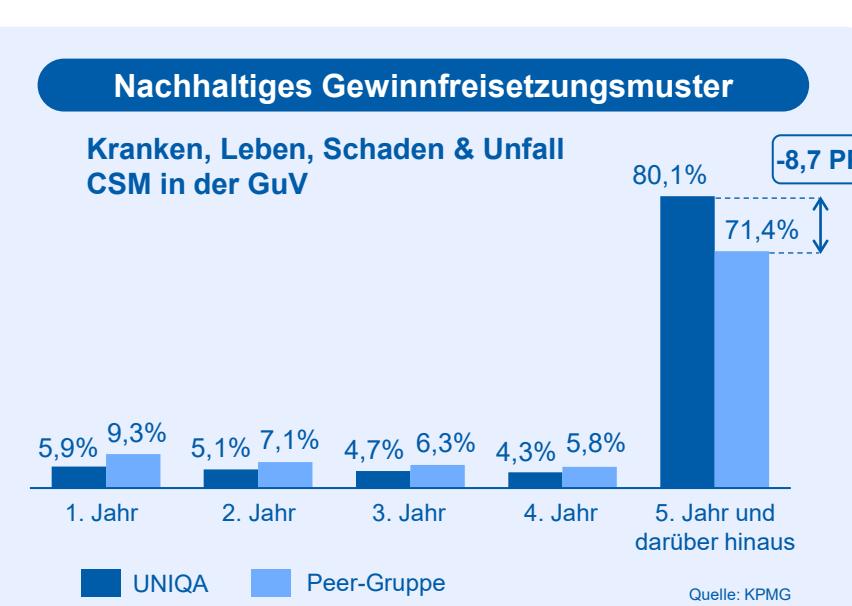
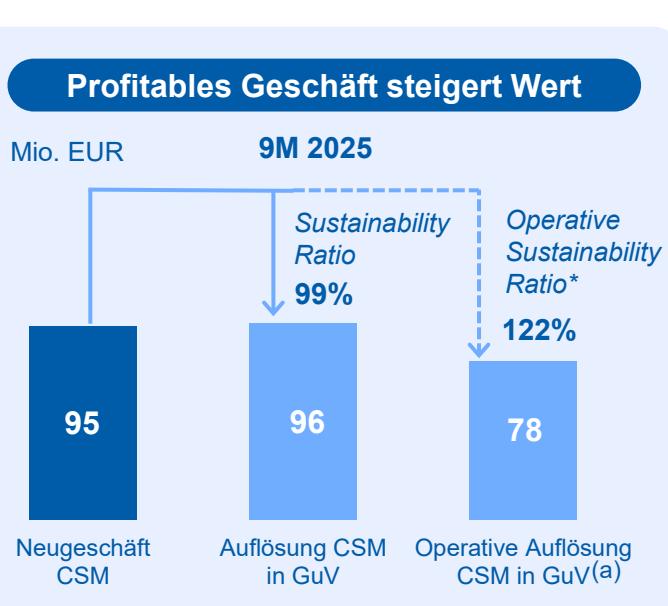
Aufbau einer konsistenten, hochwertigen Prämien- und Ertragsentwicklung



- Fortgesetztes starkes Prämienwachstum auf Konzernebene (~7% CAGR), mit schnellerem Wachstum und höheren Margen bei UNIQA International
- Hochwertige, risikoarme Basisschadenquote schafft Stabilität und Vorhersehbarkeit trotz schnellen Wachstums
- Umsichtige Rückstellungen (2023/2024 Ø Run-off-Quote von ca. 3%) unterstützen Resilienz
- Konservative Reservierung für Naturkatastrophen & wetterbedingte Schäden
- Umstrukturierung des österreichischen Corporate-Portfolios über Plan
- Erfolgreicher Risk-Pricing-Ansatz in Polen und gruppenweit einheitliches Tool

Kranken: Höheres Wachstum & steigender Ergebnisbeitrag

- GWP-Wachstum >7% CAGR (2026-2028)**
- Technische Profitabilität >10% p.a. (2026-2028)**
- EGT-Beitrag Konzern 5% in 2025 bis zu >10% in 2028**



- EBT-Wachstum durch gezielte Wachstumsstrategie bei stabilen Gewinnmargen in Österreich und steigendem Beitrag des Gesundheitsökosystems
- Fortlaufende Auflösung der vertraglichen Servicemarge (CSM; 3,9 Mrd. EUR in 9M 2025) über die GuV sichert vorhersehbares Geschäftsergebnis über viele Jahre
- Konservativeres Gewinnrealisierungsmuster im Vergleich zu Wettbewerbern sichert langfristigen Wert
- Signifikanter Beitrag zur SII Operating Capital Generation

Besseres Netto-Finanzergebnis in Nichtleben

Ordentliche Erträge in Schaden & Unfall als stabilste Komponente des Kapitalanlageergebnisses, fließen direkt in Netto-Finanzergebnis ein



Performance-Treiber

- Verbesserte Renditeaussichten (Neuanlagenrendite für 9M 2025 von 4,7% über das gesamte Portfolio; Ausblick bis 2028 von ca. 4,4% bei einem jährlichen Reinvestitionsvolumen zwischen 1,5 und 2 Mrd. EUR)
- Höherer Auflösungsfaktor aus Kranken in Zukunft direkt in die GuV



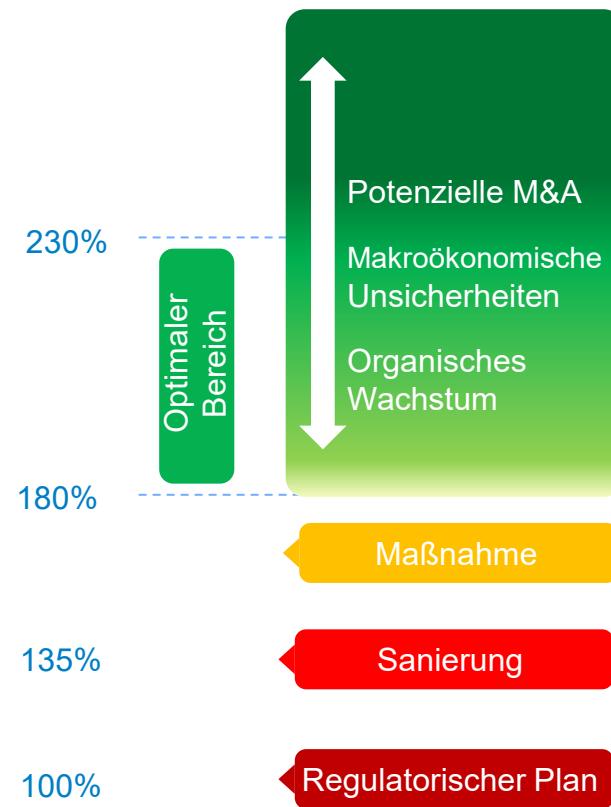
Hohe Solvabilität und robuste Kapitalstruktur



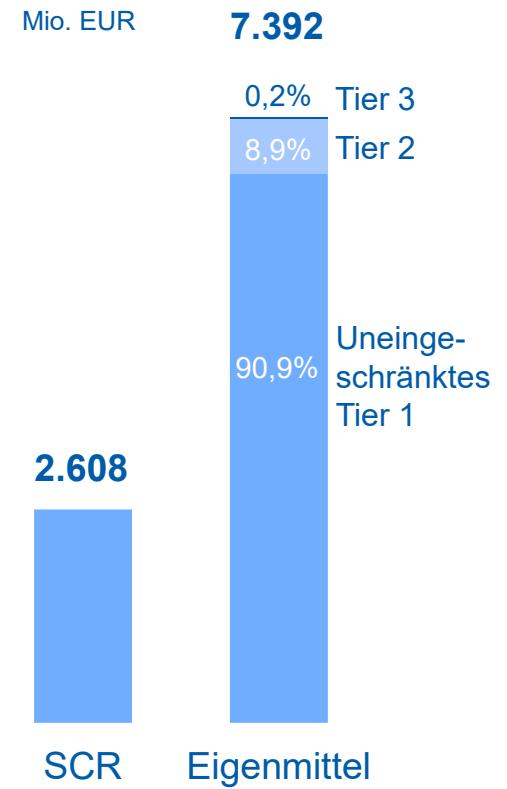
SCR-Quote^(a) Zielbereich 180-230%

- Einführung eines vollständigen internen Modells im Jahr 2027 zur Verringerung der Abhängigkeit von regulatorischen Änderungen und zur Unterstützung der Kapitalallokation
- Derzeitige Puffer im Bereich über 230% für potenzielle M&A und makroökonomische Unsicherheiten
- Geringe Fungibilität des Tier-1-Kapitals durch die diskontierten zukünftigen Gewinne im Bereich der Krankenversicherung und STRABAG-Beteiligung

SCR-Quote - Zielrahmen



SCR-Quote 9M 2025: 283%

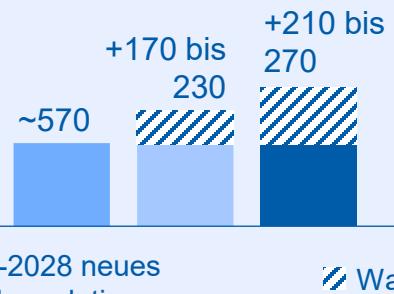


Ausschüttung liquider Mittel weiterhin geplant

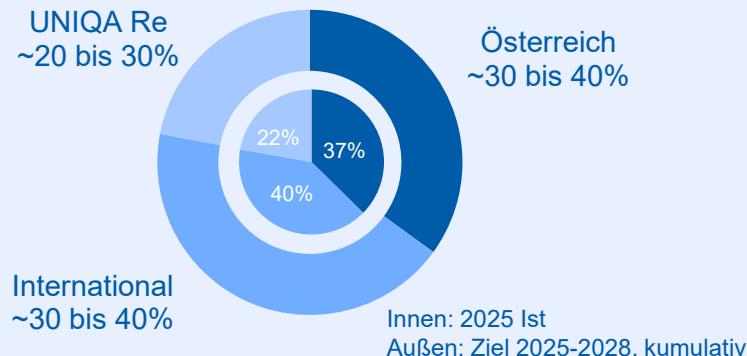
Cash to Group, Mio. EUR



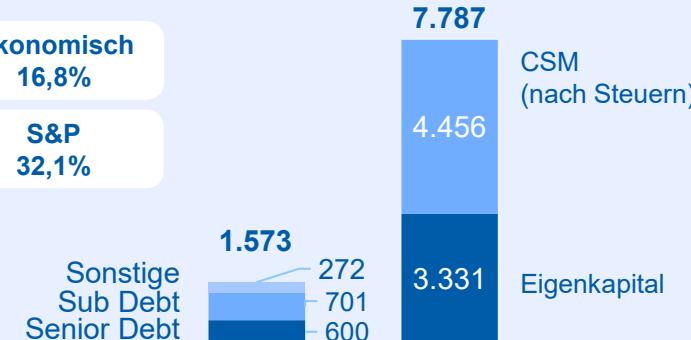
Wachsende Dividende, Mio. EUR



Diversifizierte Cash-Transfers an den Konzern



Leverage 9M 2025, Mio. EUR

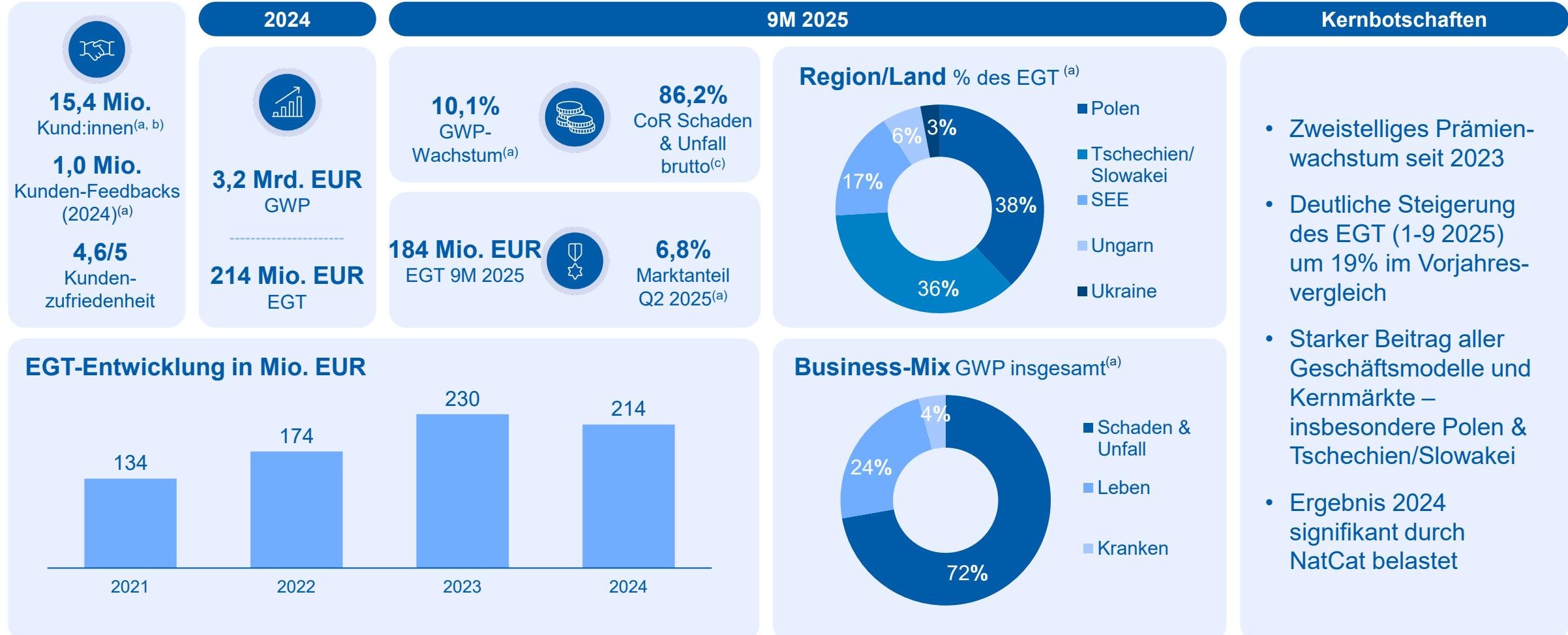


- Steigende Cash-Transfers an den Konzern werden künftig fast vollständig in Form von Dividenden an die Investor:innen weitergegeben
- Beitrag zu Cash to Group bleibt diversifiziert und stabil
- Deutlicher Schuldenabbau in den letzten 12 Monaten: Reduktion der S&P-Ratio von 38% in 2024 auf 32% in 9M 2025
- Verschuldungsquote derzeit bei beiden Messgrößen stabil und überschaubar, dadurch Spielraum für Neuemissionen, z. B. für M&A

UNIQA International: Profitables Wachstum

Wolfgang Kindl, Mitglied des Vorstands Kunde
und Markt International

UNIQA International auf einen Blick

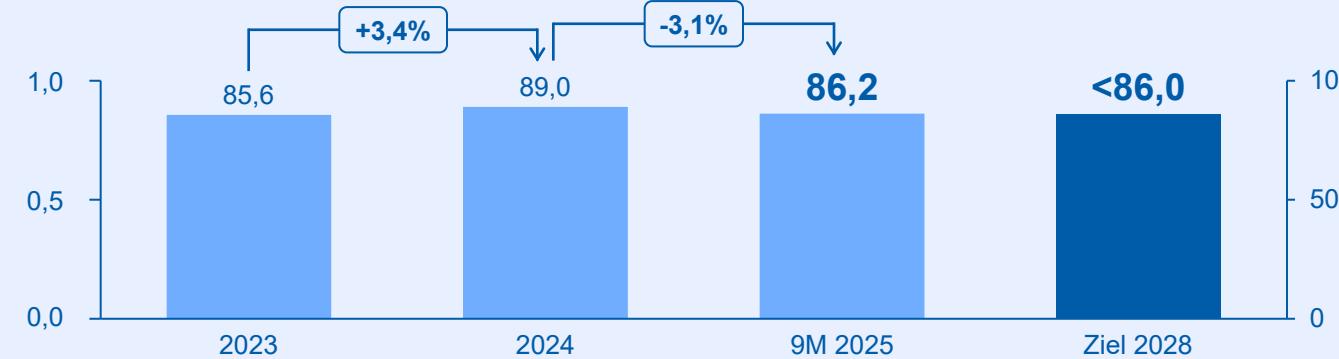


Schaden & Unfall: kontinuierliches profitables Wachstum

GWP Schaden & Unfall, Entwicklung in Mrd. EUR



Entwicklung Combined Ratio Schaden & Unfall (brutto)



(a) inklusive AXA-Gesellschaften in Polen und Tschechien/Slowakei ab Q4 2020 (b) Ohne Albanien, Nordmazedonien und Kosovo

Kernbotschaften

- Fortgesetztes zweistelliges Wachstum nach erfolgreicher Post-Merger-Integration (Polen & Tschechien/Slowakei).
- Ausgezeichnete Combined Ratio reflektiert strukturelle Resilienz und operative Exzellenz
- Combined Ratio Schaden & Unfall in 2024 durch NatCat belastet
- Combined-Ratio-Zielsetzung eröffnet Kapazitäten für Investitionen in lokale Initiativen

CEE: Spitzenreiter im globalen Versicherungswachstum

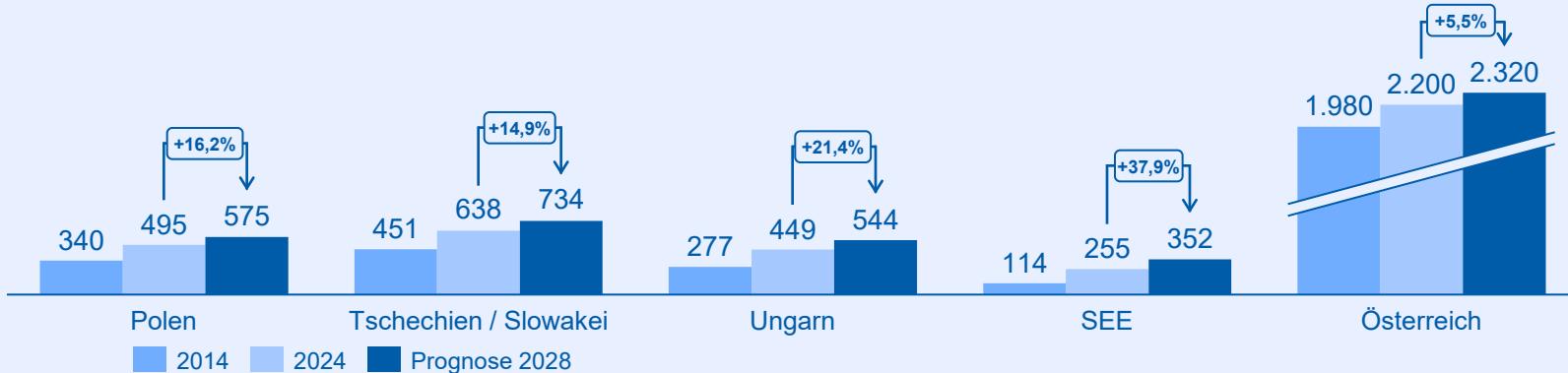
Weltweit schnellst wachsende Versicherungsregionen



UNIQA unter den Top 5 in CEE



Versicherungsdichte in CEE nähert sich reiferen Märkten weiter an, unterstützt durch wachsende Mittelschicht



Polen: Europas Wachstumsmotor

- Polen: +18% reales Pro-Kopf-BIP Wachstum (2019 - 2024) vs. EU +5% - UK/Deutschland stagnierend
- Versicherungsmarktwachstum übertrifft lokale BIP Entwicklung. Polnischer Versicherungsmarkt wächst bis 2030 auf das österreichische Marktniveau
- Top 5 Player UNIQA Polen wächst 4-mal so schnell wie der Marktdurchschnitt (Q2 2025) und positioniert sich als eine der wachstumsstärksten Gesellschaften

Strategische Skalierung in CEE

Starker Fokus auf definierte Kernmärkte



1,5 Mrd. EUR GWP



3,4 Mrd. EUR GWP

Technische Exzellenz in Polen

- Erfolgreiche Geschäftsentwicklung dank Marktführerschaft im Pricing, Omnikanal-Strategie (Vorreiter Digital) sowie signifikant erweiterter Vertriebskapazitäten (+40% aktive Vertriebsmitarbeiter:innen im Jahresvergleich)

Ausgewogenes Portfolio in Tschechien/Slowakei

- Balancierter Ergebnisbeitrag aus Nicht-Leben, Leben und Pensionsgeschäft. KFZ-Margensteigerung durch Fokus auf Pricing-Kompetenz und (KI-gestützter) Schadeninitiativen

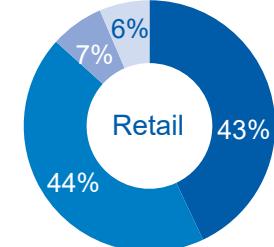
Einheitliche regionale SEE-Strategie

- Produkt- und Prozessharmonisierung über sechs Länder steigert aggregierte Einzelergebnisse um mehr als 30 Mio. EUR seit 2022

Rückzug aus eingeschränkt skalierbaren Märkten (Albanien, Kosovo, Nordmazedonien)

Fokus auf umfassende Kundenorientierung

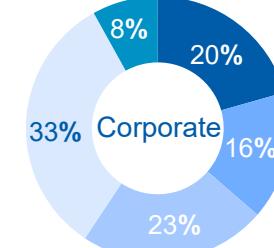
Vertriebsmix^(a)



- Exklusiv Vertrieb
- Makler:in
- Direkt
- Sonstige

CAGR
2022-2024:
14,0%

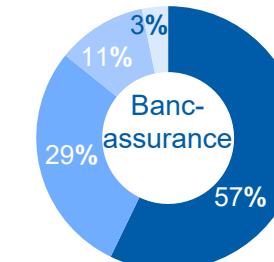
Kundenmix^(a)



- Mikro
- Klein
- Mittel
- Groß
- Affinity & sonstige

CAGR
2022-2024:
13,3%

Partnernetzwerk^(a)



- Raiffeisen Bank
- mBank
- Sonstige Banken
- Addiko Bank

CAGR
2022-2024:
11,4%^(b)

UNIQA in CEE – Differenzierung durch klare Positionierung



Einheitliche Marke – regionaler Fokus

Harmonisiertes Markenbild stärkt Vertrauen und Präsenz in den vielfältigen CEE Märkten – und unterstützt interne gruppenweite Identifikation



Länderübergreifende regionale Kompetenz

Skalierung lokaler „Best Practice“ – Expertise und Entwicklung gruppenweiter strategischer Kerninitiativen mittels einzigartigem Kooperationsmodell "CommUNITY" (Pool von ~1.000 Länder-Expert:innen).



Omnikanal-Transformation

Distribution neu definiert schafft durchgängige „Customer Journeys“ und stärkt Kundenzufriedenheit



Risiko- und Resilienzpartner

ESG- und Gesundheits-Services erweitern unser Angebot in Richtung Prävention und Widerstandsfähigkeit

manifestiert sich in...

- >80% der gruppenweiten UNIQA Kund:innen in CEE
- Top-5-Player mit Wachstumsraten konstant über Marktniveau
- Transformationsprojekte mit nachhaltigen jährlichen Synergieeffekten in Höhe von >100 Mio. EUR
- Pricing Excellence mit konstant niedriger Basis-schadenquote
- Optimale Servicierung einer signifikant steigenden Kundenanzahl (mittelfristig 20 Mio. Kund:innen in CEE)
- ESG-erweiterte Risk-Engineering-Services via UNIQA Sustainable Business Solutions aktuell in 6 Ländern implementiert
- Ökosystem Gesundheit - Zusammenarbeit mit über 15.000 Gesundheitsdienstleistern

Auf Kurs für nachhaltigen Erfolg – Ziele 2028



~8% CAGR^(a) oder 1/3 über Markt



Brutto <86%



~14%



~100%

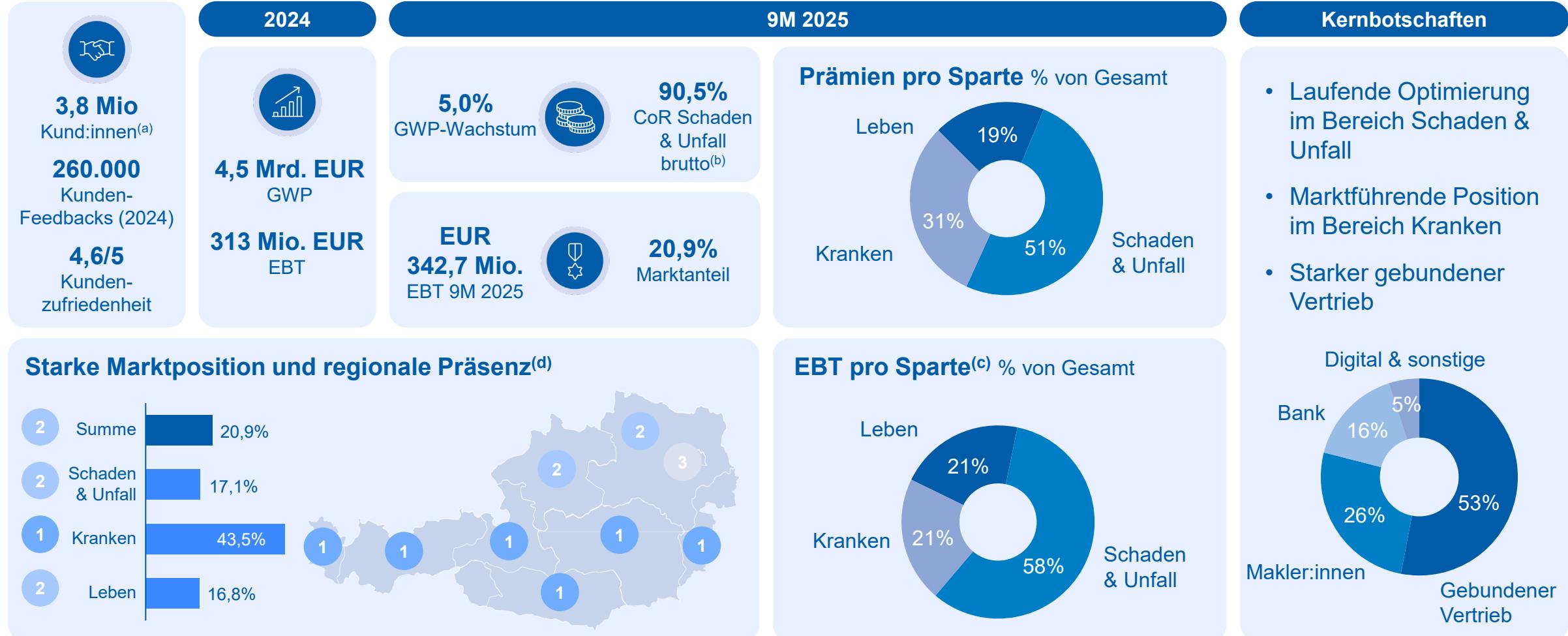
- Fortsetzung unseres ambitionierten Übermarktwachstums (Marktprognose CEE CAGR 6%)
- Combined-Ratio-Ziel ermöglicht laufende Investitionen in transformative lokale und regionale Projekte
- Verbesserung der Verwaltungskostenquote dank fortlaufender Digitalisierung und Skalierung

Selbstfinanziertes, starkes Wachstum bei gleichzeitig steigender Ausschüttung an die Gruppe

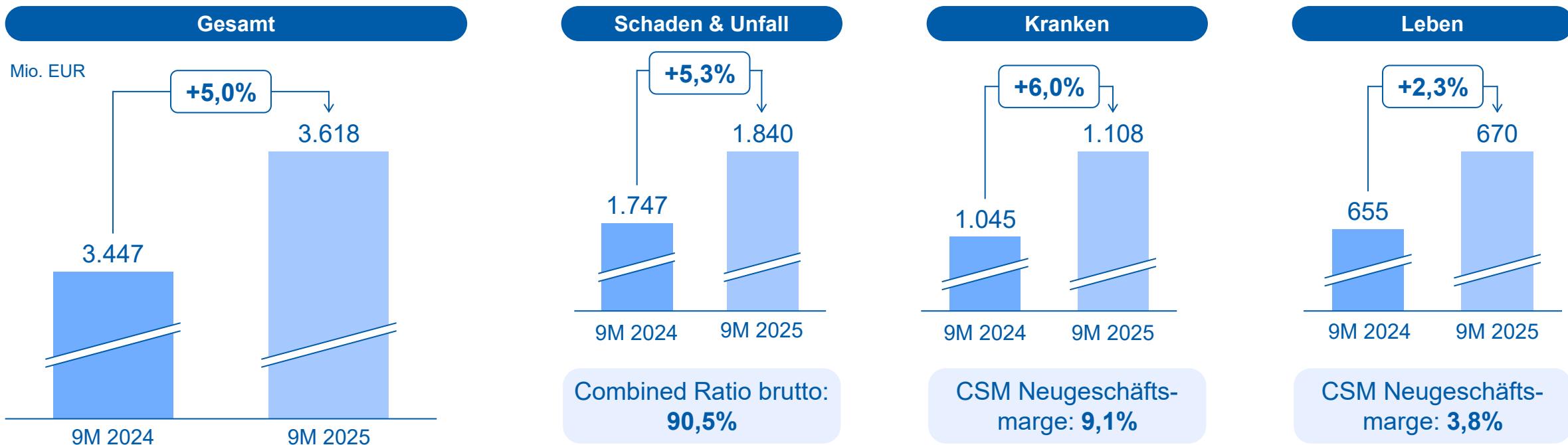
UNIQA Österreich: Portfoliooptimierung

Kurt Svoboda, CFRO

UNIQA Österreich auf einen Blick

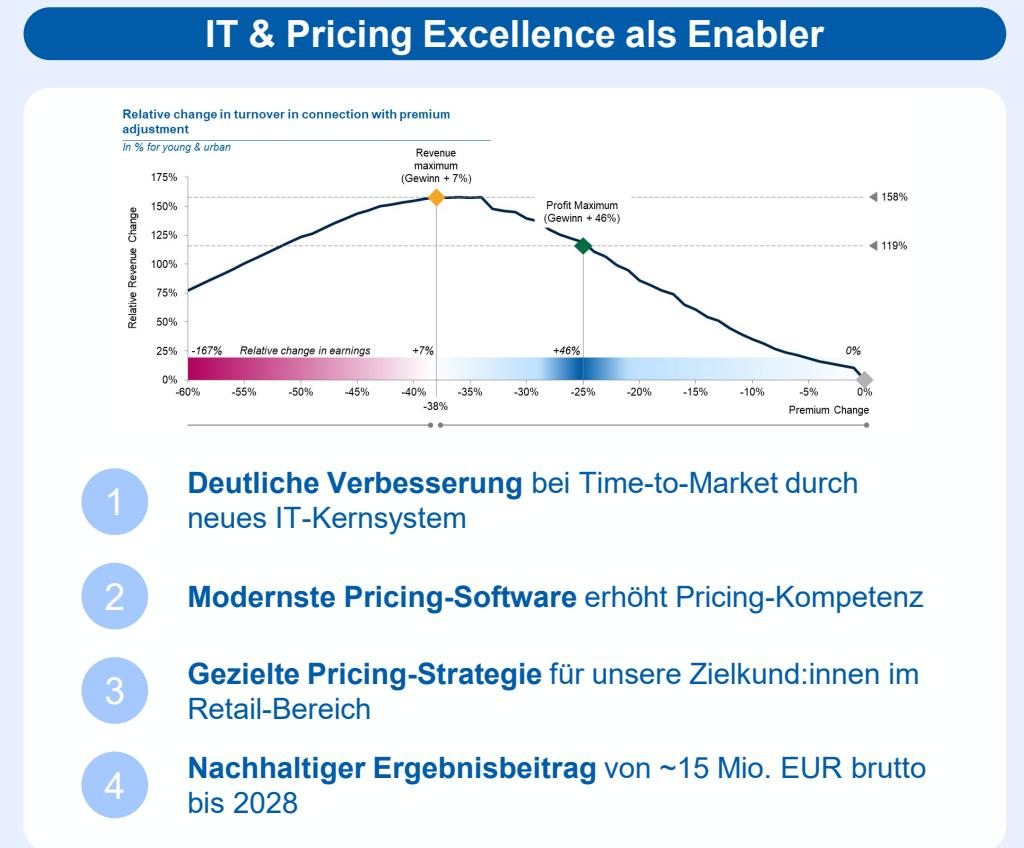
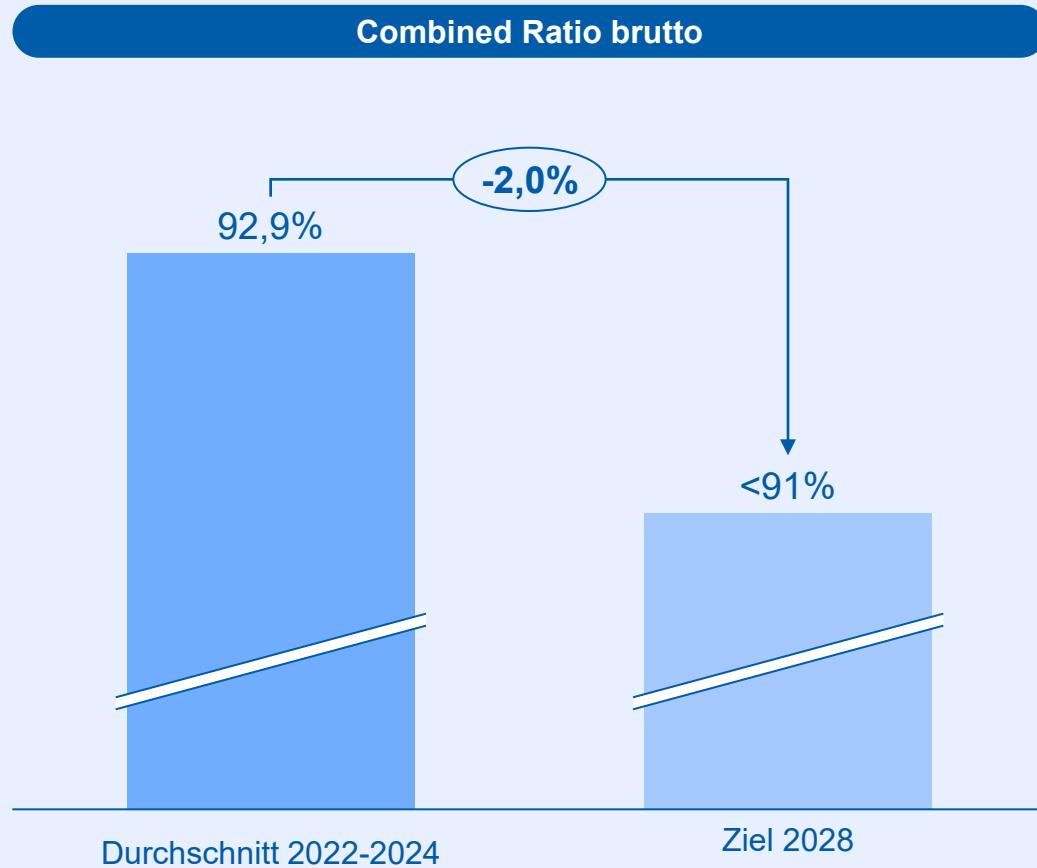


Verbesserte Ausgangsbasis: Anhebung GWP-Wachstumsziel von 3% auf 4% CAGR (2026-2028)

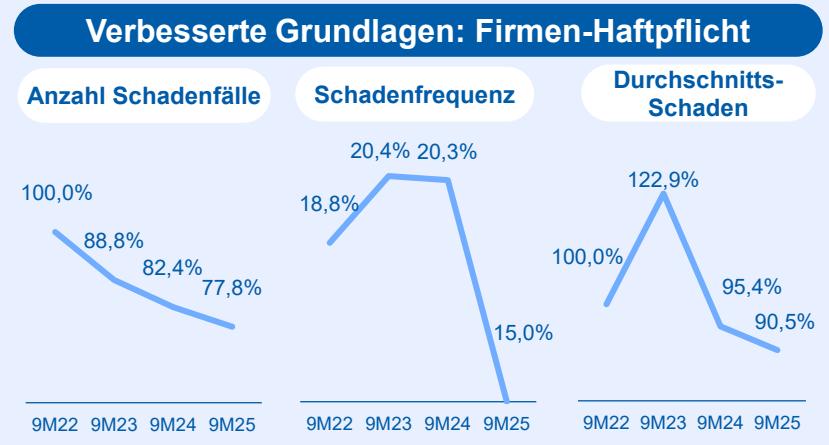
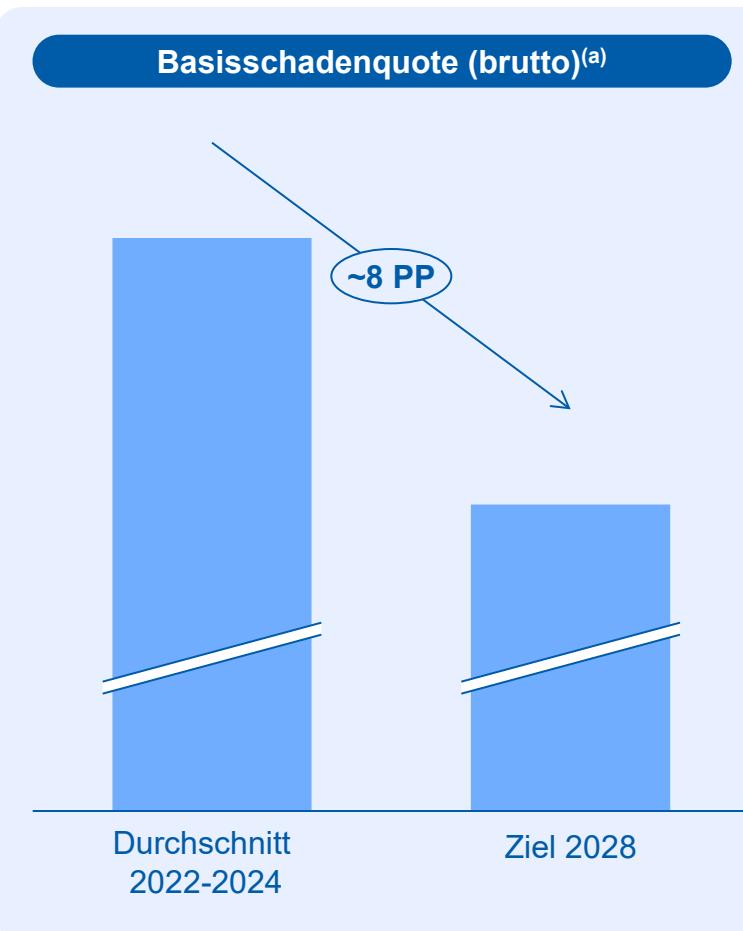
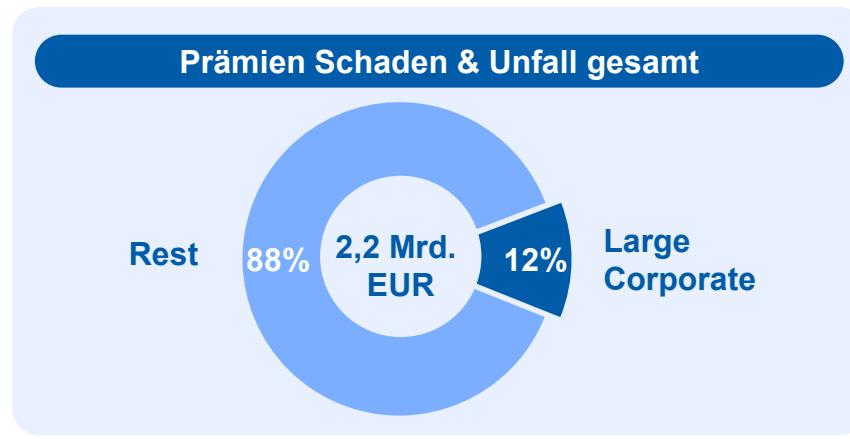


- **Schaden & Unfall:** Starke Geschäftsentwicklung trotz Portfoliosanierung, KMU-Offensive mit beschleunigtem Wachstum bis 2028
- **Kranken:** Marktdynamik und Portfoliooptimierung treiben Wachstum über Plan voran
- **Leben:** Abschluss der Transformation ermöglicht neuerlichen Fokus auf Geschäftsentwicklung

Schaden & Unfall: IT-gestütztes Pricing für verbesserte Kundenprofitabilität und Risikoselektion



Deep Dive Schaden & Unfall Corporate: Risikominderung und Profitabilitätsverbesserung im Bereich Large Corporate



- Restrukturierung von Haftpflicht- und Transportversicherungen im Corporate-Bereich
- Wesentliche Prämierhöhung bei Vertragsverlängerung
- Ausstieg aus unrentablen Kooperationen
- Rückzug aus risikoreichen Branchen (z. B. Krankenhäuser, öffentliche Verwaltung)
- Bruttogewinnanteil von Large Corporate von ~20 Mio. EUR bis 2028

Österreich: Weiteres Optimierungspotenzial



Starke Position in attraktiven Sparten

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



Schlagkräftiger Vertrieb führt zu erhöhten Wachstumserwartungen

Stark positionierter und **wachsender** loyaler und profitabler gebundener Vertrieb, Nr. 1 in den meisten Bundesländern Österreichs, resultiert in GWP-Wachstum von ~4% CAGR bis 2028



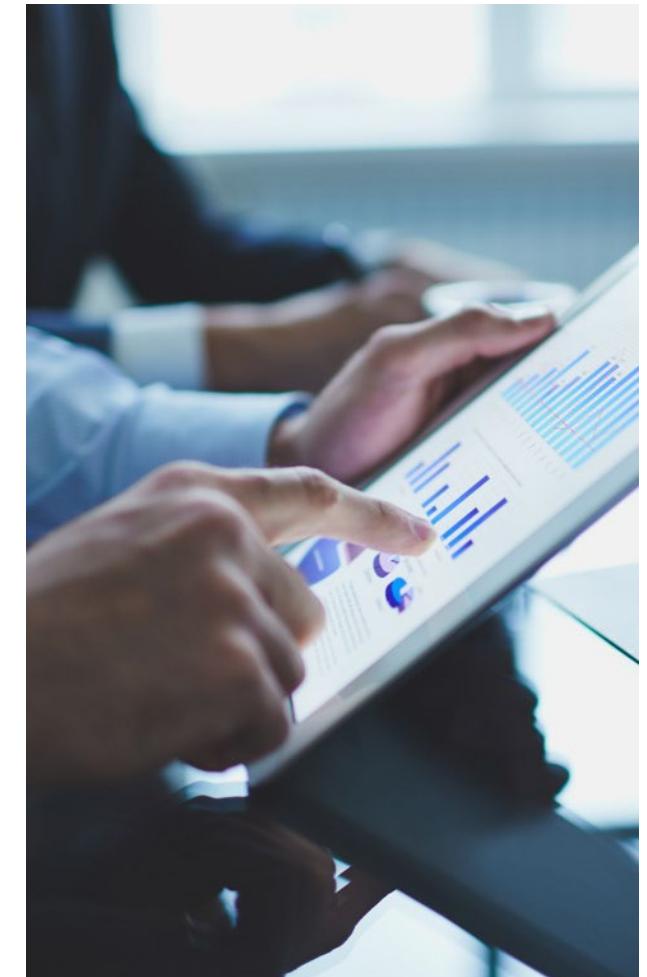
Verbesserung der Profitabilität

Sanierung im Bereich Corporate, Verbesserungen beim **Pricing** bewirken Reduktion der **Schadenquote** auf unter 64% bis 2028; verbesserte Profitabilität im Bereich **Kranken**



IT-Transformation, Digitalisierung und KI

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



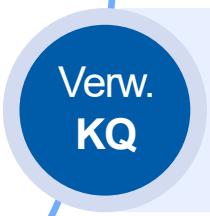
Ziel-Upgrades spiegeln sich im Kernmarkt Österreich wider



~4% CAGR^(a) (über BIP-Wachstum)



Brutto <91%



~13%



>85%

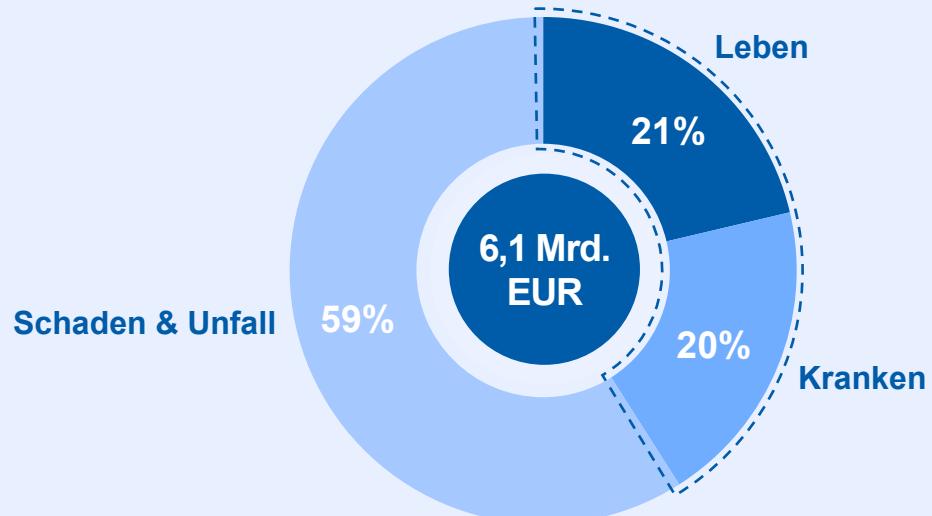
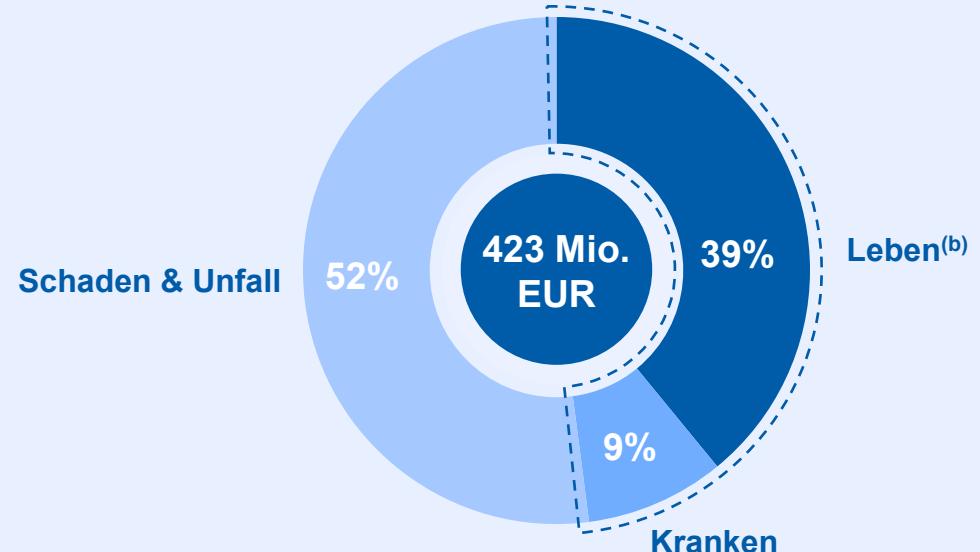
- Schaden & Unfall und Kranken als Treiber des GWP-Wachstums
- Verbesserte Pricing-Kompetenzen, zielgerichtetes Wachstum im KMU-Sektor und Sanierung in Corporate resultieren in verbesserter CoR
- Automatisierung und Digitalisierung senken die Verwaltungskostenquote
- Verbesserte Leben & Kranken CSM Sustainability Ratio: Wachstum im Bereich Kranken kompensiert Reduktion im Bereich Leben

Leben & Kranken: Stärkung des Gewinnbeitrags

René Knapp
Mitglied des Vorstands Asset Management,
Personal Lines, People & Brand

Leben & Kranken: ~48% Beitrag zum UNIQA Ergebnis

Gross Written Premium 9M 2025

Ergebnis vor Steuern 9M 2025^(a)

Leben & Kranken liefern ~41% des UNIQA Prämeinolumens, ~48% des EBT^(b) und 5,8 Mrd. EUR CSM – bedeutender Bestand an zukünftigem Wert

Nr. 1 in der Krankenversicherung in Österreich, hohes Durchdringungspotenzial



Krankenversicherungsmarkt in Österreich

- Das öffentliche Gesundheitssystem in Österreich deckt grundlegende Gesundheitsleistungen
- Die private Kranken- als Zusatzversicherung für bevorzugten Zugang und ergänzende Leistungen
- Verträge auf Lebenszeit mit jährlichen Prämienanpassungen gemäß Inflation

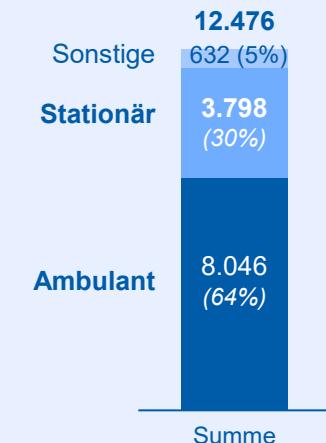


Marktanteil – Top-5-Player



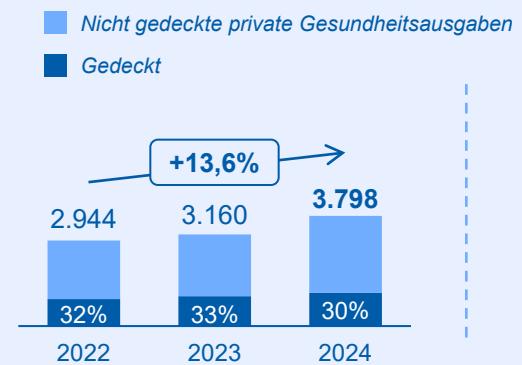
Attraktive Wachstumschancen bei nicht gedeckten privaten Gesundheitsausgaben

Private Gesundheitsausgaben AT^(a)

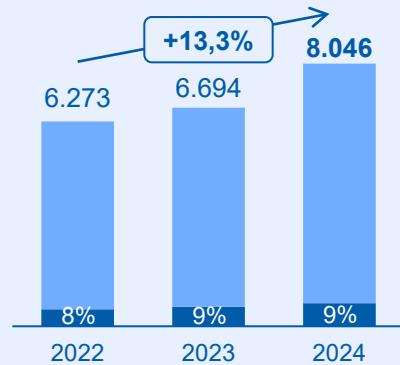


Von der privaten Krankenversicherung gezahlte Leistungen^(b) (in Mio. EUR, %)

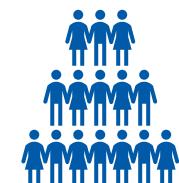
Stationär



Ambulant^(a)



2,9 Millionen
privat versicherte Personen 2012
(35% der Bevölkerung)



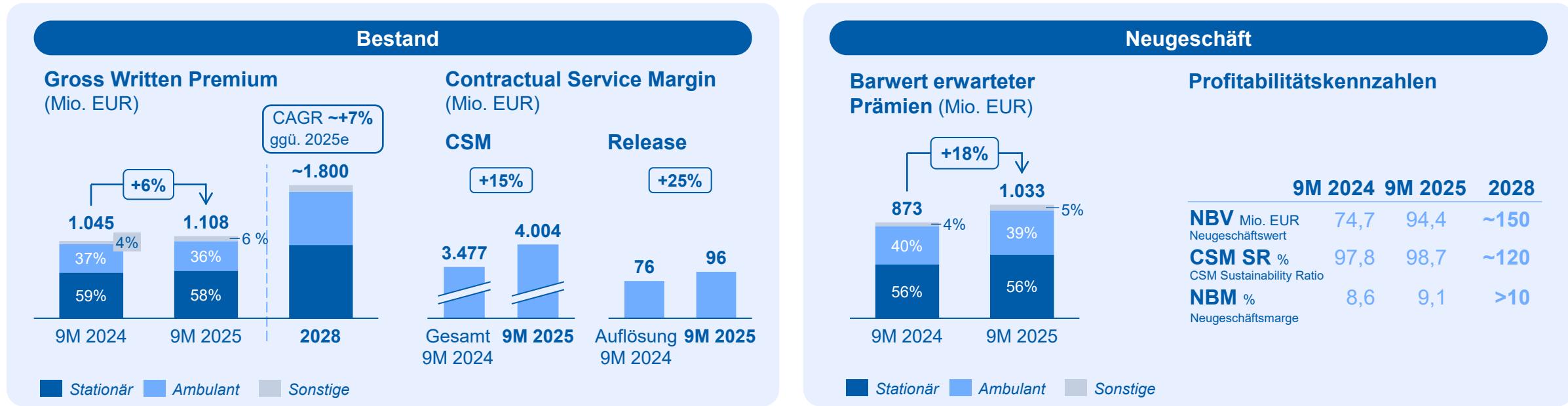
3,6 Millionen
privat versicherte Personen 2024
(39% der Bevölkerung)

Auch die Durchdringung der kontinuierlich wachsenden Bevölkerung nimmt ständig zu

(a) Ohne Ausgaben für private Infrastruktur (z. B. Krankenhäuser); Arzneimittel / Medikamente: 3,8 Mrd. EUR; (b) direkt der stationären und ambulanten Versorgung zurechenbare Leistungen

Quellen: Statistik Austria 2025 (Annahme: Aufteilung der aktuellen privaten Gesundheitsausgaben 2024 identisch mit jener für 2023, da Daten für 2024 noch nicht verfügbar); VVO 2025 (für Marktanteil GJ 2024)

Kranken AT: Starkes Neugeschäft & nachhaltige Margen



Nachhaltige Quelle für Wachstum und Gewinn

- **Signifikantes Wachstum** durch:
 - Steigerung beim **Neugeschäft** (+10%) und
 - Erhebliche jährliche **Prämienanpassungen** (+6%)
- **Marktanteil 43,5%^(a)** mit 1,4 Millionen Kund:innen

Initiative „Krankenversicherung Growth Case“

- **Wachsendes Neugeschäftsvolumen** stärkt künftige Profitabilität erheblich
- Ziel für **CSM Sustainability Ratio** auf **120%** bis 2028 durch Fokus auf Marktdurchdringung
- **Niedrige Stornoraten von durchschnittlich 2,1%** in den letzten 3 Jahren

Kranken AT: Vier Handlungsfelder zur Erreichung der Ziele



Produktentwicklung

- Market Intelligence etabliert
- Neue modulare, ambulante (Online-) Produkte im **September 2025** eingeführt, innovative, stationäre Produkte **bis September 2026** verfügbar
- Erneuerung des Kernproduktangebots innerhalb von **2 Jahren**



Preferred Provider Organisation

- Ausweitung des Zugangs zu hochwertigen **Privatkliniken** (>30% Marktanteil)
- Fokus auf **ambulante Partnerplattform LARA** (>25% aller Privatärzt:innen auf der UNIQA Plattform)

Zugang zur Versorgung



... über eigene stationäre Infrastruktur von MavieMed



... ergänzt durch Zugang zur ambulanten Partnerplattform LARA



Operational Excellence

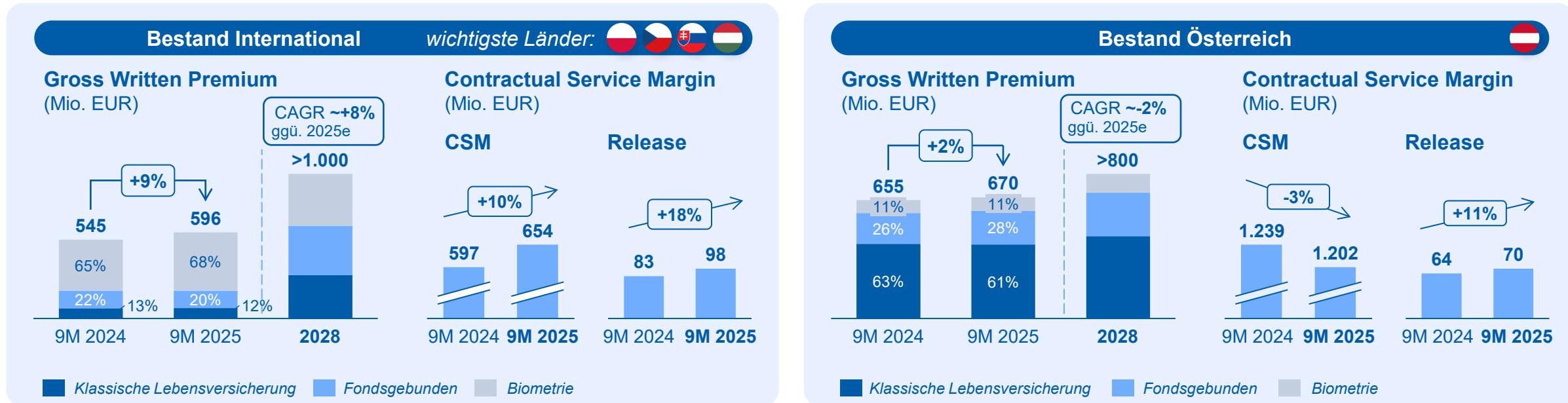
- Automatisiertes Underwriting führt zu **70% sofortigen Ergebnissen am POS**
- Bestellung eines **Chief Medical Officers**



Data Analytics

- Actuarial & Data Intelligence als datengestützte Grundlage
- Machine-Learning/KI-Modelle zur Ermittlung von **Kostentreibern** und Vorhersage von Trends

Bestand Leben: Profitables Biometrie-Wachstum international vs. Portfoliooptimierung in Österreich



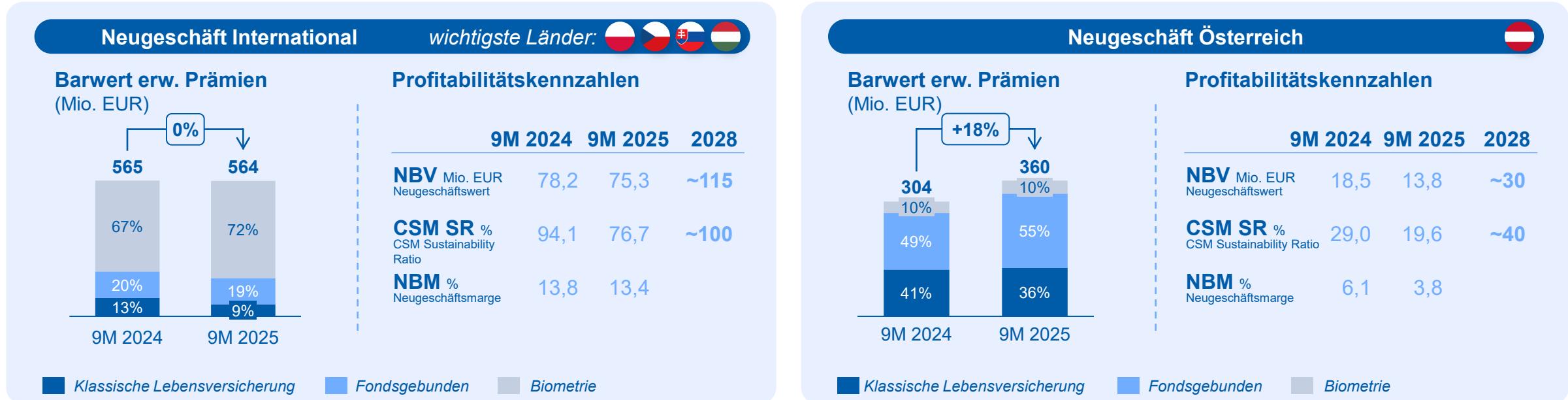
Growing Impact Ambition für 2028

- **Fokus auf profitables Wachstum** in internationalen Märkten durch erhöhten Anteil im **Biometrie-Geschäft**
- **Ausbau der Bancassurance-Präsenz** in CEE
- **Marktanteil international 5,6%^(a), 3,3 Millionen Kund:innen**

Starke Markterholung in 2025 deutet auf langfristigen Aufschwung hin

- **Capital-Light-Produkte** nehmen im Portfolio anteilig zu
- **Durchschnittlicher garantierter Zinssatz 2,0%**; unter der durchschnittlichen Veranlagungsrendite
- **Marktanteil Österreich 16,8%^(a), 1,4 Millionen Kund:innen**

Neugeschäft Leben: international stabile Basis für profitables Wachstum – in Österreich laufende Neupositionierung



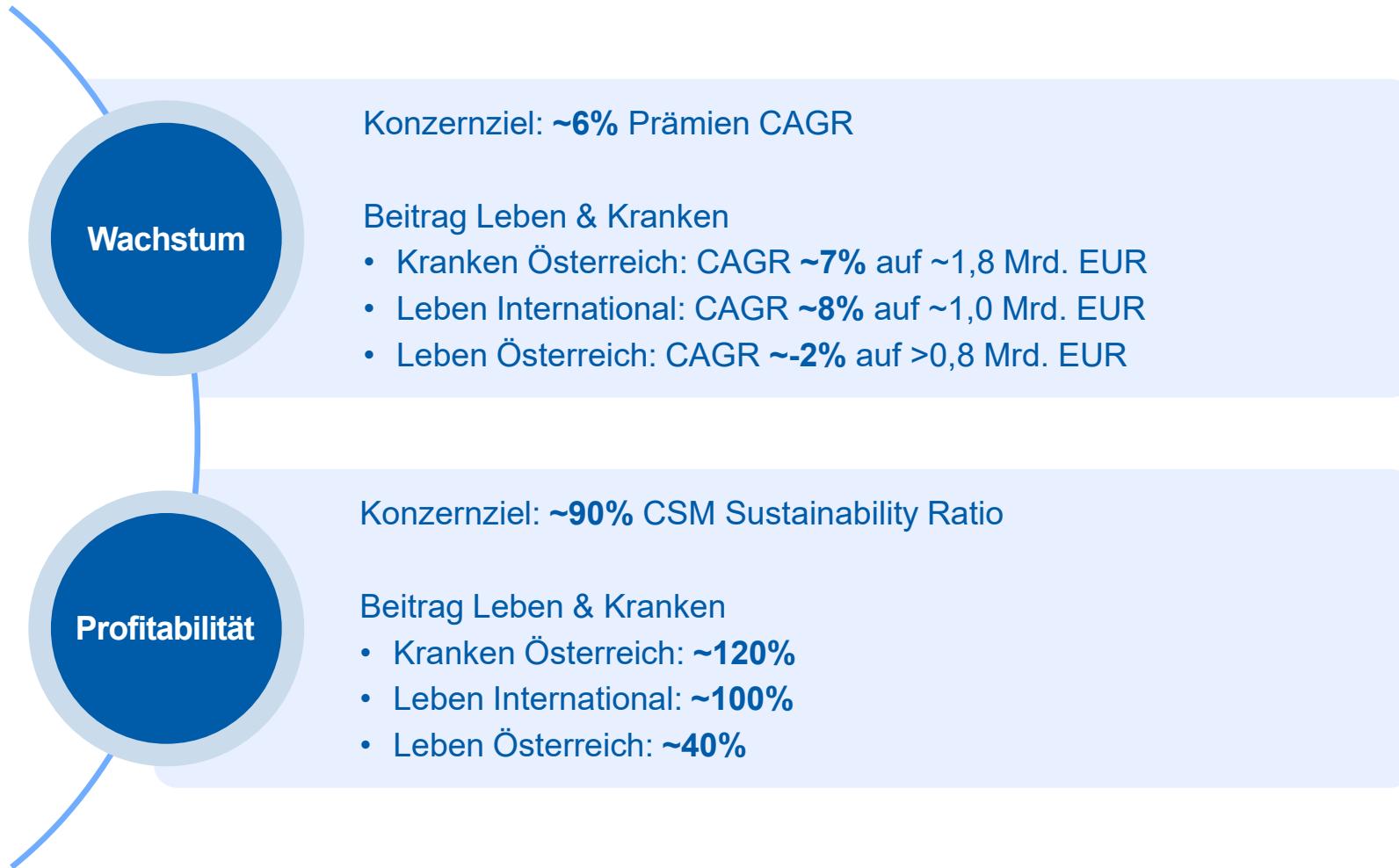
Neugeschäftsfokus zur Erreichung der angestrebten CSM-Ambition

- Hohe Profitabilität durch kontinuierlichen Fokus international auf Biometrie (>80% Anteil am Neugeschäft)
- Angestrebtes Ziel für CSM Sustainability Ratio von ~100% im Jahr 2028, um langfristig eine nachhaltige und ausgewogene Performance zu gewährleisten

Modernisierung & Profitabilisierung der Produkte in Österreich

- Erfolgreiche IT-Migration aller Lebensversicherungsverträge (>1,1 Mio.) auf moderne Plattform, die künftiges Wachstum ermöglicht
- CSM Sustainability Ratio Ambition von ~40% in 2028 durch Fokus auf Capital-Light-Produkte, Biometrie und Profitabilisierungsmaßnahmen

Leben & Kranken: strategische Gewinnbringer



- Nachhaltiges und profitables Wachstum im Bereich **Kranken Österreich** durch stärkere Marktdurchdringung im Bereich der privaten Gesundheitsausgaben
- Wachstum im Bereich **Leben International** basiert auf hohen Margen aus Biometrie-Geschäft
- Laufende Neupositionierung im Bereich **Leben Österreich** durch Produktoptimierungen

Kapitalmarkt-Update 2025

Andreas Brandstetter, CEO

Growing Impact: Ziel-Upgrades 2026-2028

Konsequente Strategiumsetzung ermöglicht schnellere Wirkung unserer Initiativen

Wachstum

~ 6% Prämienwachstum CAGR

Profitabilität

> 7% EPS CAGR
>13% Stabiler und nachhaltiger ROE
<93% Combined Ratio (netto)
<15% Verwaltungskostenquote
~90% CSM Sustainability Ratio

Kapital

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



Diversifizierte Ertrags- und Gewinnströme



Beschleunigtes Wachstum und Profitabilität in CEE



Gesteigerte Profitabilität und Effizienz in Österreich



Wachstum in der Krankenversicherung und im Ökosystem Gesundheit



Robuste Kapitalposition und starke Governance



EPS CAGR >7% und progressive Dividende



gemeinsam besser leben