



# Presentazione del Gruppo Vaudoise Assicurazioni

Giugno 2016

# I nostri valori

## Solida

Dal 1895, grazie alle sue radici mutualistiche e alla sua visione a lungo termine la Vaudoise è un importante attore del mercato svizzero. La sua base finanziaria è molto solida, come dimostrato dal livello elevato di fondi propri e dal tasso di solvibilità.

## Responsabile

La Vaudoise è responsabile e professionale nei confronti dei suoi clienti, e li accompagna lungo tutte le tappe della loro vita.

# I nostri valori

## Presente

La Vaudoise è vicina ai suoi clienti, geograficamente e per la disponibilità e la capacità di ascolto. Le sue origini svizzere e il radicamento a livello regionale e locale sono notevoli vantaggi per un'assicurazione che intende essere al fianco dei suoi assicurati e partner.

## Impegnata

La Vaudoise è un partner attivo, decisamente impegnato al fianco dei clienti e sostenitore di numerosi attori socio-economici che assicurano il dinamismo delle nostre regioni. La Vaudoise partecipa e contribuisce concretamente alla vita della società svizzera.

# Assi strategici 2016 – 2018

## 1. **Mutualità / responsabilità sociale d'impresa / sviluppo sostenibile**

Intendiamo affermare le nostre radici mutualistiche con la redistribuzione degli utili non vita ai nostri assicurati e la nostra politica dei fondi propri. Ciò implica la promessa di una visione a lungo termine a vantaggio di tutte le parti coinvolte. In altre parole, siamo perfettamente allineati alle nozioni di sviluppo sostenibile e di responsabilità sociale d'impresa, ambito nel quale proseguiremo dunque i nostri programmi.

## 2. **Focalizzazione sul mercato svizzero**

La crescita interna nelle tre regioni linguistiche è sempre la nostra priorità. Desideriamo innanzitutto sfruttare il nostro potenziale di sviluppo presso privati e PMI nella Svizzera tedesca con l'intervento dei nostri consulenti.

## Assi strategici 2016 – 2018

### 3. Qualità della consulenza, dei prodotti e dei servizi

Questo asse si base su un marketing mix meglio delineato. Il servizio di prossimità in materia di consulenza deve continuare a essere rappresentato in primis da un ambasciatore della Vaudoise, nella fattispecie un consulente ben formato.

La qualità dei nostri prodotti deve passare da una padronanza totale della catena del valore dei settori gestiti in proprio e da una distribuzione vantaggiosa dei prodotti complementari proposti da terzi.

Proprio in questo asse è stata definita una strategia d'innovazione realizzata mediante numerosi progetti e un programma specifico. Siamo fornitori di soluzioni previdenziali e assicurative, non venditori di polizze d'assicurazione!

## Assi strategici 2016 – 2018

### 4. Distribuzione omnicanale

La Vaudoise basa la sua strategia su più canali di distribuzione complementari – agenzie, intermediazione, partner di distribuzione e marketing diretto/internet – che interagiscono tra loro.

Anche se i nostri consulenti restano i nostri primi ambasciatori, seguiti dai broker e da altri partner, la strategia e-business diventa chiaramente parte integrante del dispositivo. Lo scopo è di essere a disposizione del cliente in ogni tappa della nostra relazione.

### 5. Semplificazione del processo di lavoro e dell'organizzazione

Con il progetto AGILIS, la Vaudoise affronta una sfida importante: migliorare la sua efficacia/efficienza per diventare più "agile". Questo progetto interno esige il contributo e l'impegno di tutti i collaboratori.

## **Assi strategici 2016 – 2018**

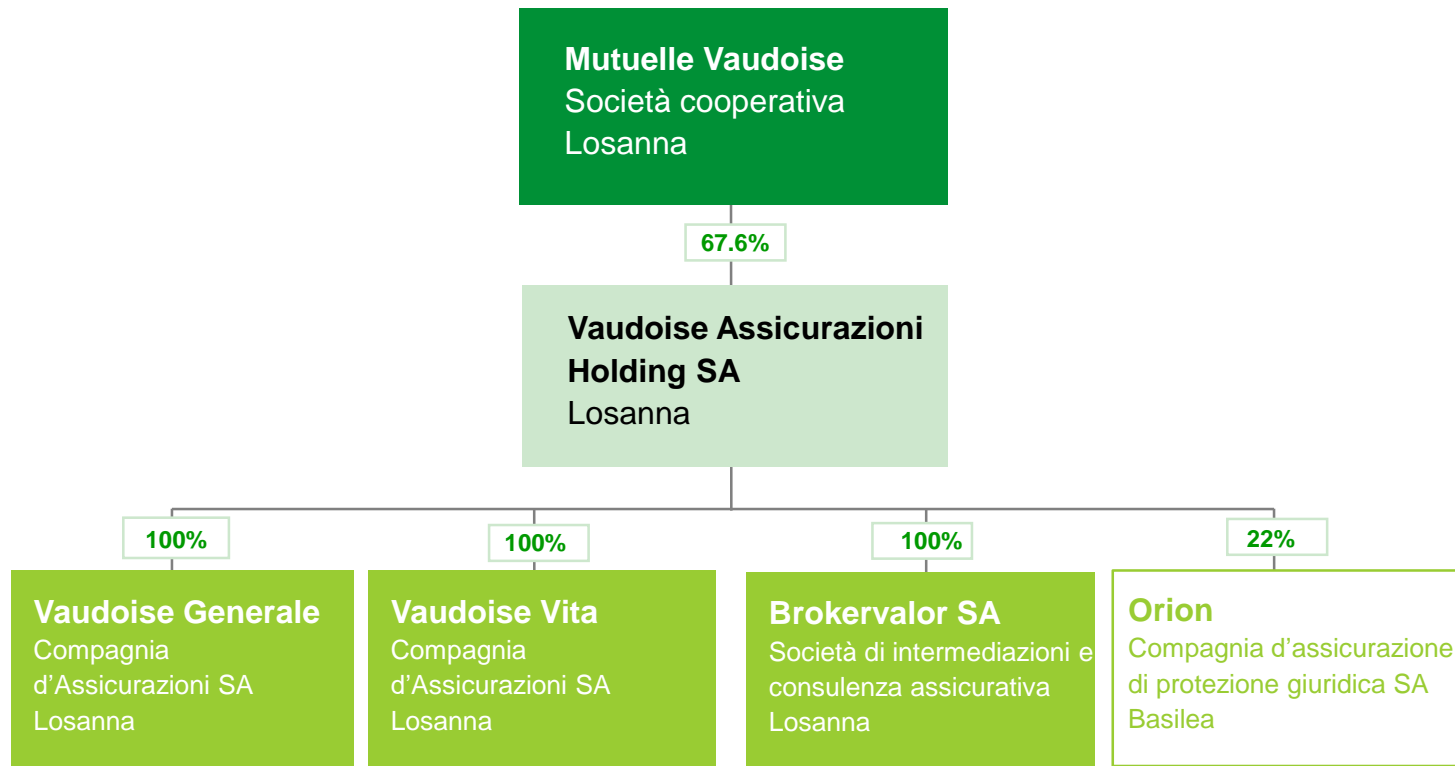
### **6. Ottimizzazione dei rischi e obblighi di sorveglianza**

La Vaudoise si adopera per realizzare le strutture necessarie che permettano di rispondere alle esigenze sempre più vincolanti dell'Autorità di vigilanza (FINMA) e dei mercati finanziari, cercando al contempo di restare competitiva.

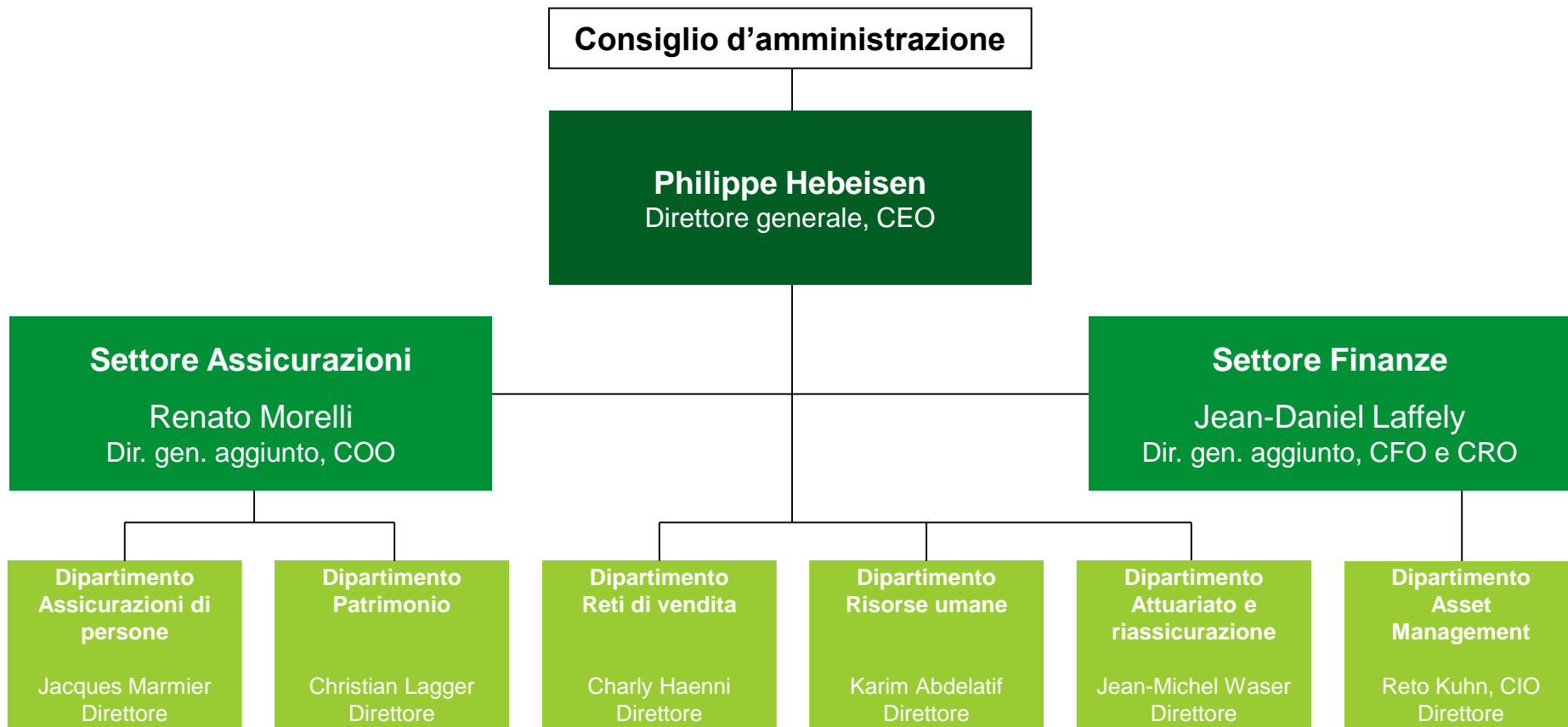
### **7. La Vaudoise, un datore di lavoro interessante**

La Vaudoise offre ai suoi collaboratori un ambiente di lavoro motivante, caratterizzato dal rispetto e dalla parità di trattamento. Nuovi strumenti e l'ampliamento dell'offerta formativa sono basi importanti per rafforzare il marchio Vaudoise in qualità di datore di lavoro di prim'ordine.

# Struttura del Gruppo



# Comitato di Direzione



# Oltre cento rappresentanze ripartite su tutto il territorio svizzero










# Prestazioni decentralizzate



# Punti chiave 2015

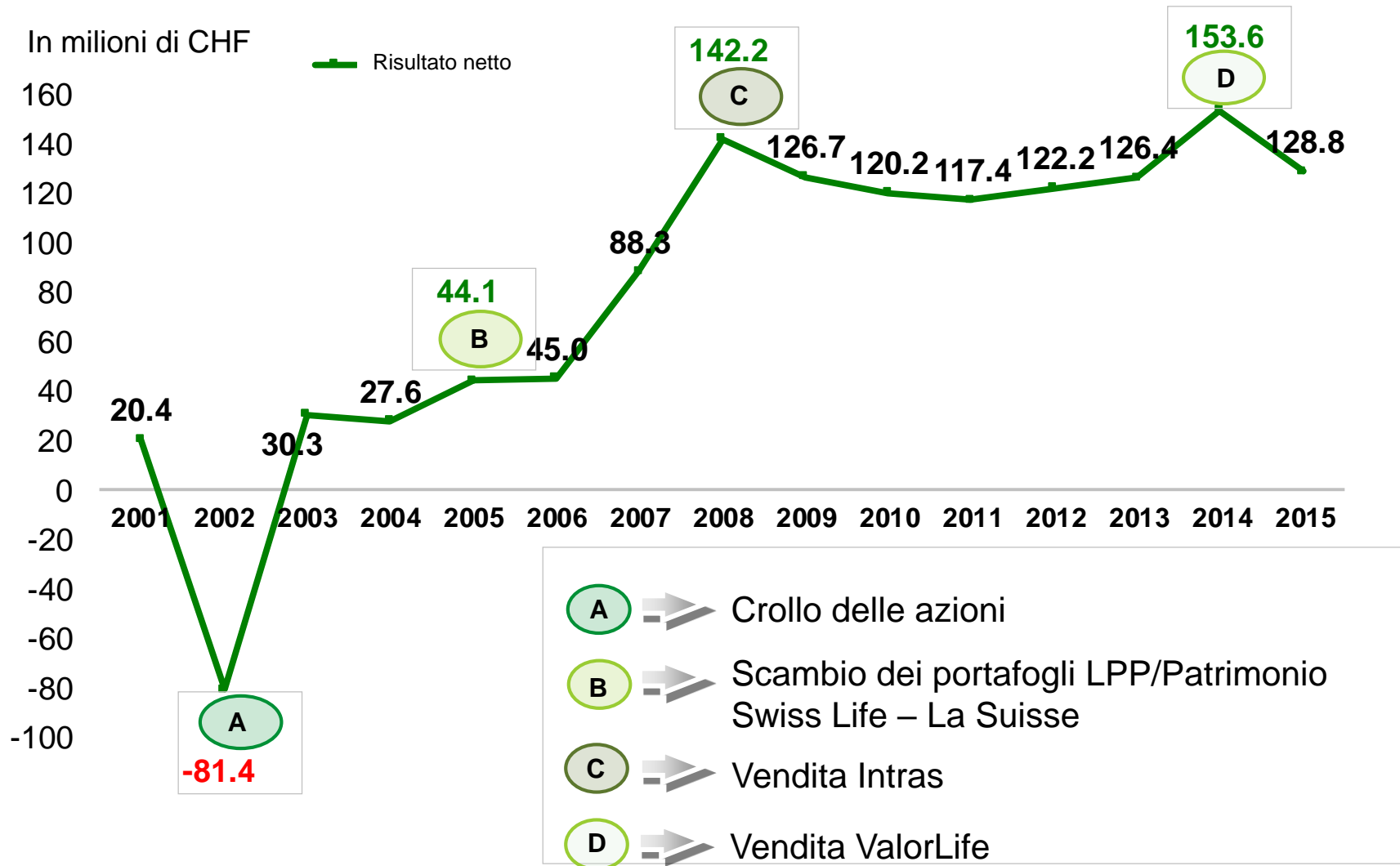
# Cifre chiave al 31 dicembre 2015

Gruppo Vaudoise Assicurazioni

|                                     |   | 2015            | Variazione 2014 |
|-------------------------------------|---|-----------------|-----------------|
| Utile d'esercizio                   |    | CHF 128,8 mio.  | - CHF 24,8 mio. |
| Premi emessi diretti non vita       |    | CHF 822,7 mio.  | + 5,1%          |
| Quota combinata                     |    | 95,6%           | + 6,4 punti     |
| Premi emessi diretti vita           |    | CHF 261,1 mio.  | - 6.9%          |
| Rendimento netto degli investimenti |   | 3,5%            | + 0,3 punti     |
| Fondi propri consolidati            |  | CHF 1539,1 mio. | + 5.1%          |
| TSS                                 |  | 233%            | NA              |

# Risultato netto consolidato – evoluzione dal 2001 al 2015

Secondo miglior risultato netto nel 2015, fatta eccezione per le cessioni di Intras e ValorLife

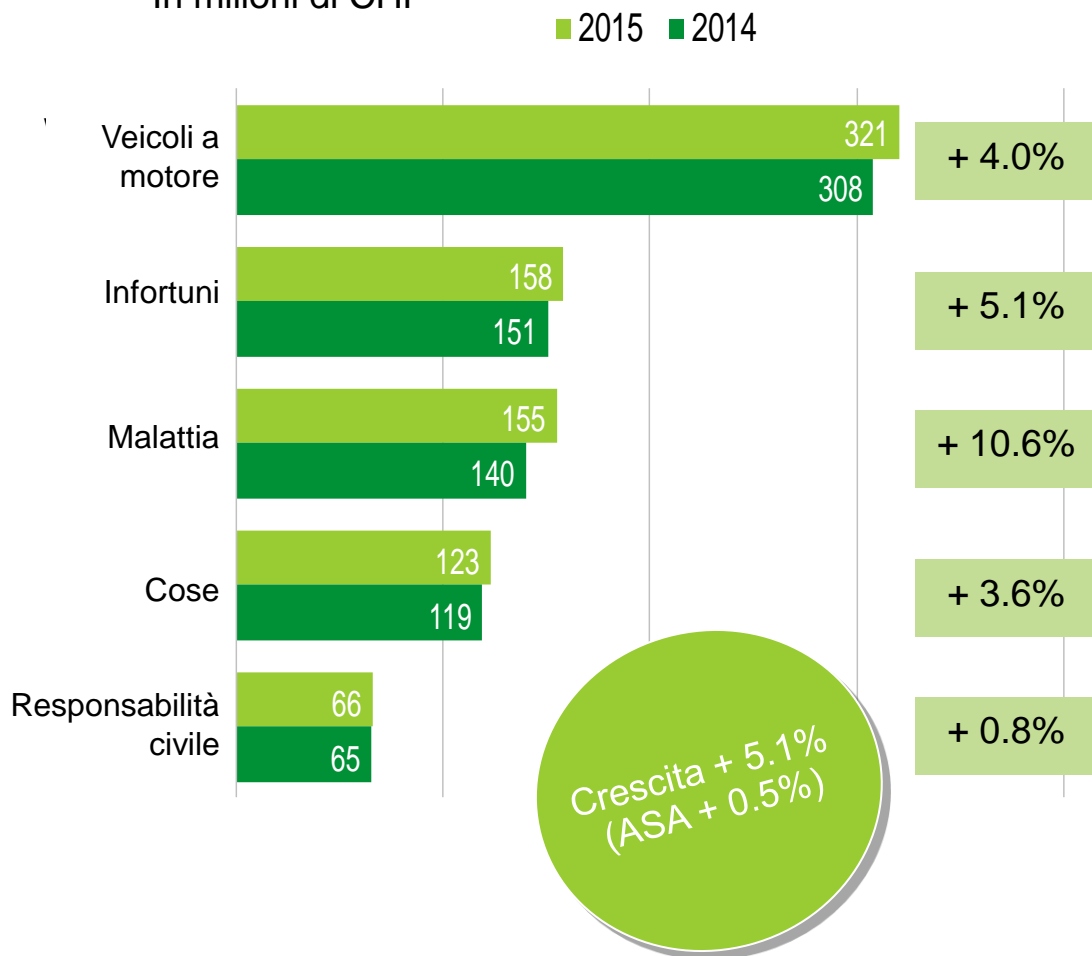


# Premi emessi – affari diretti non vita per settore

Vaudoise Generale

Forte crescita nelle assicurazioni di persone

In milioni di CHF



## Crescita regionale

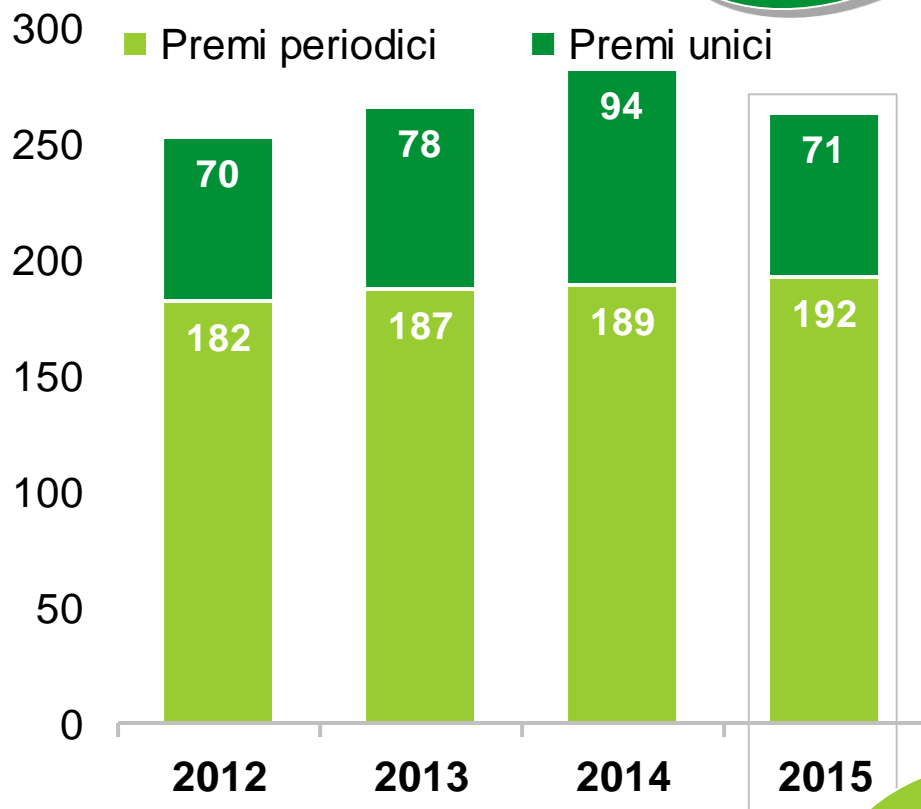
- Svizzera romanda + 4.7%
- Svizzera tedesca + 6.1%
- Ticino + 4.1%

# Premi emessi – affari diretti vita

Vaudoise Vita

In milioni di CHF

Evoluzione – 24,2%  
(ASA – 11,7%)



## Evoluzione controllata

- Crescita dei premi periodici grazie alla modularità dei nostri prodotti
- Successo dei prodotti con premi unici a capitale garantito TrendValor
- Mantenimento della trattenuta nell'offerta per le assicurazioni a premio unico tradizionali e flessione dei premi del prodotto Serenity Plan

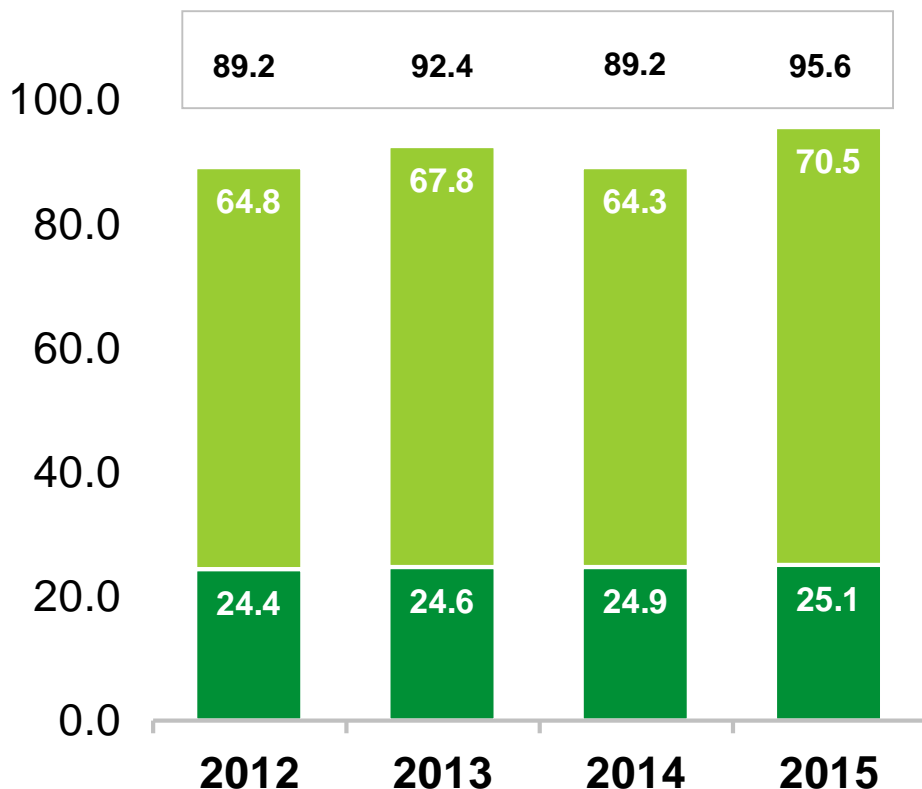
Evoluzione + 1,7%  
(ASA + 1,0%)

# Quota combinata non vita

## Conti consolidati

In %

■ Spese generali    ■ Oneri di sinistri



*Fuori dotazione alle riserve di sicurezza e compensazione*

### Quota combinata in aumento

- Stanziamento sugli anni precedenti favorevole (stesso livello del 2014)
- Ritorno a una sinistralità consueta nelle assicurazioni Veicoli a motore ed RC; sinistralità molto buona nelle assicurazioni Cose ed elevata nelle assicurazioni infortuni e perdita di guadagno in caso di malattia
- Tasso di spese in debole aumento nonostante investimenti importanti

# Sponsorizzazione strategica

## Ciclismo

- ▶ Presenting Sponsor del Tour de Romandie
- ▶ Presenting Sponsor del Tour de Suisse
- ▶ Partner principale di Swiss Cycling



# Sponsorizzazione strategica

## **Aletica**

- ▶ Athletissima Losanna
- ▶ Weltklasse Zurigo



# Sponsorizzazione strategica

## Golf

- ▶ Omega European Masters
- ▶ Vaudoise Challenge Tour



**Grazie per la vostra attenzione!**