



ASSITECA
CONSULTATIVE BROKER

AIM Investor Day

ASSITECA,
UN ALBERO SEMPRE IN CRESCITA

Milano – 1 ottobre 2020

Assiteca overview – Introduzione al gruppo

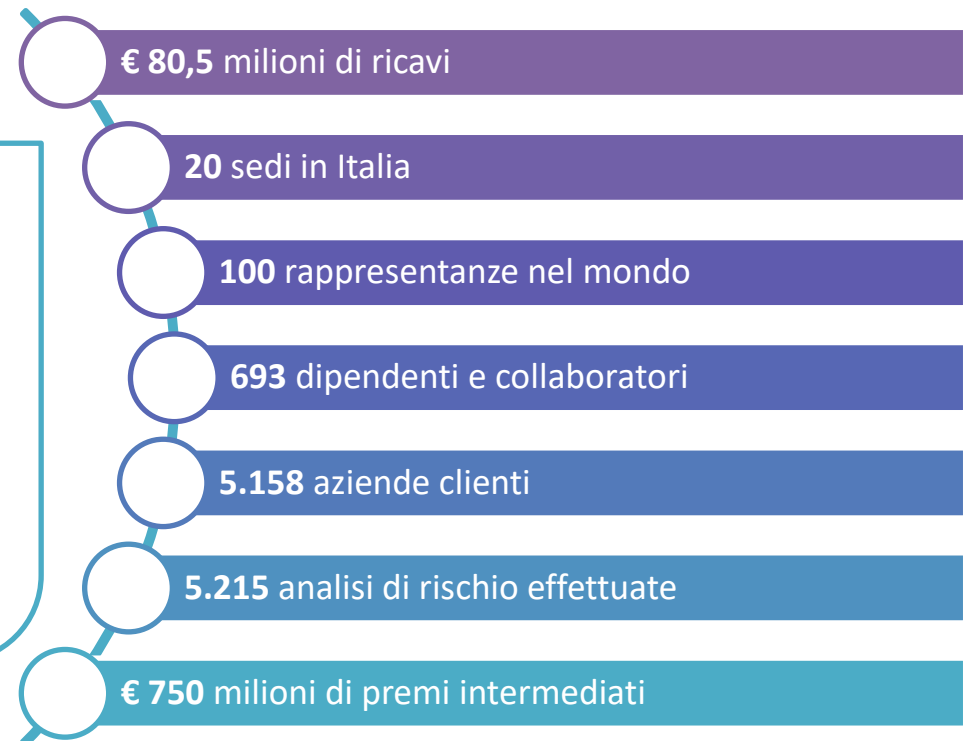
Highlights



- Nata nel 1982, oggi è il primo gruppo italiano nel mercato del brokeraggio assicurativo.
- Da luglio 2015 è quotata alla Borsa Italiana – Segmento AIM Italia.
- Attività: analisi dei rischi, consulenza, intermediazione e gestione del portafoglio assicurativo.

CERTIFICAZIONI

- Bilancio civilistico e consolidato certificato dal 1985.
- Certificazione di Qualità secondo la norma ISO 9001:2015 dal 1997
- Bilancio Sociale dal 2003, dal 2018 Report di Sostenibilità.
- Codice Etico e Modello Organizzativo ai sensi del D.Lgs. 231/01 in vigore dal 2004.
- Rating di legalità: ★★



Assiteca overview – Introduzione al gruppo

Il Consultative Broker



Assiteca adotta un **approccio innovativo alla gestione dei rischi aziendali**, arricchendo l'attività tradizionale di brokeraggio assicurativo con specifici servizi di consulenza, finalizzati a completare l'offerta di soluzioni assicurative con strumenti interni di gestione dei rischi.

I professionisti di Assiteca lavorano a stretto contatto con i Clienti e assicurano una gestione integrata dei rischi aziendali, attraverso una **metodologia di lavoro che coniuga analisi, consulenza e intermediazione**, permettendo la costruzione di un efficiente ed efficace **sistema di controllo che previene, mitiga e protegge**.



Assiteca overview – Introduzione al gruppo

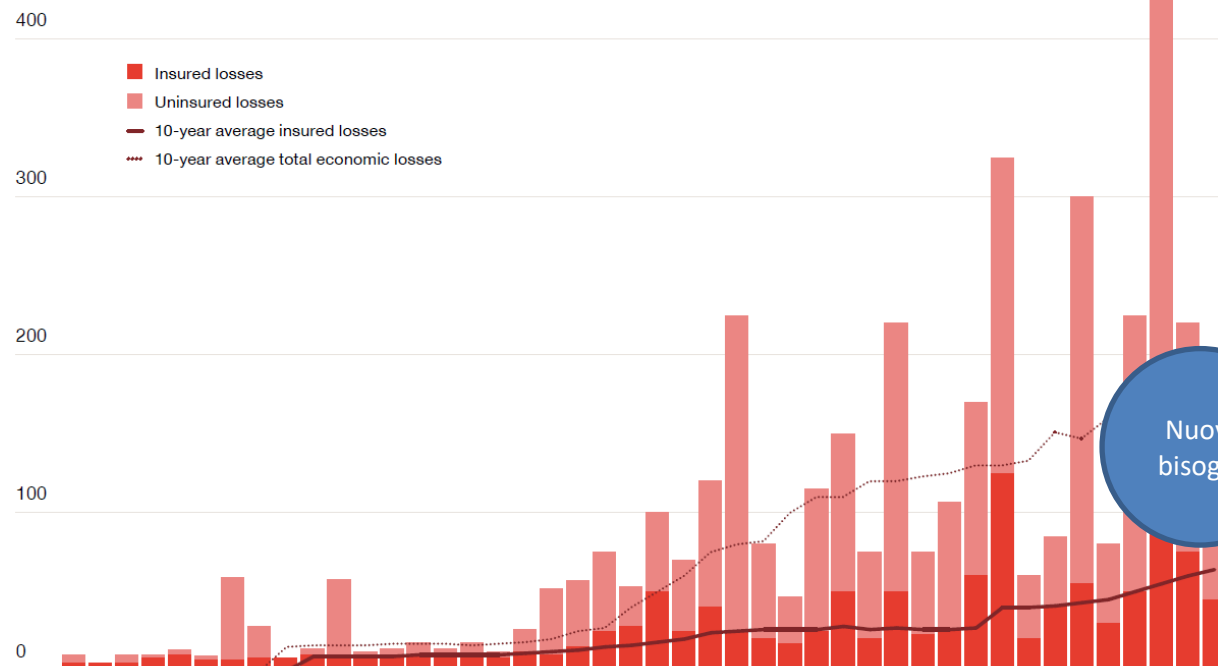
Il Consultative Broker

La figura del Consultative Broker è concepita per rispondere ai bisogni emergenti delle aziende determinati da nuovi trend che stanno cambiando il mix e la dimensione dell'impatto dei rischi d'impresa:

1. Globalizzazione: enorme impatto dei rischi sulla supply chain delle aziende;
2. Nuove Tecnologie: nuove minacce prima inesistenti sia di attacchi che di compliance
3. Cambiamenti climatici: business interruption e protezione degli assets

Figure 3: Insured losses versus uninsured losses, 1970–2013

In USD bn, at 2013 prices



Crescente gap fra perdite coperte da assicurazione e non assicurate

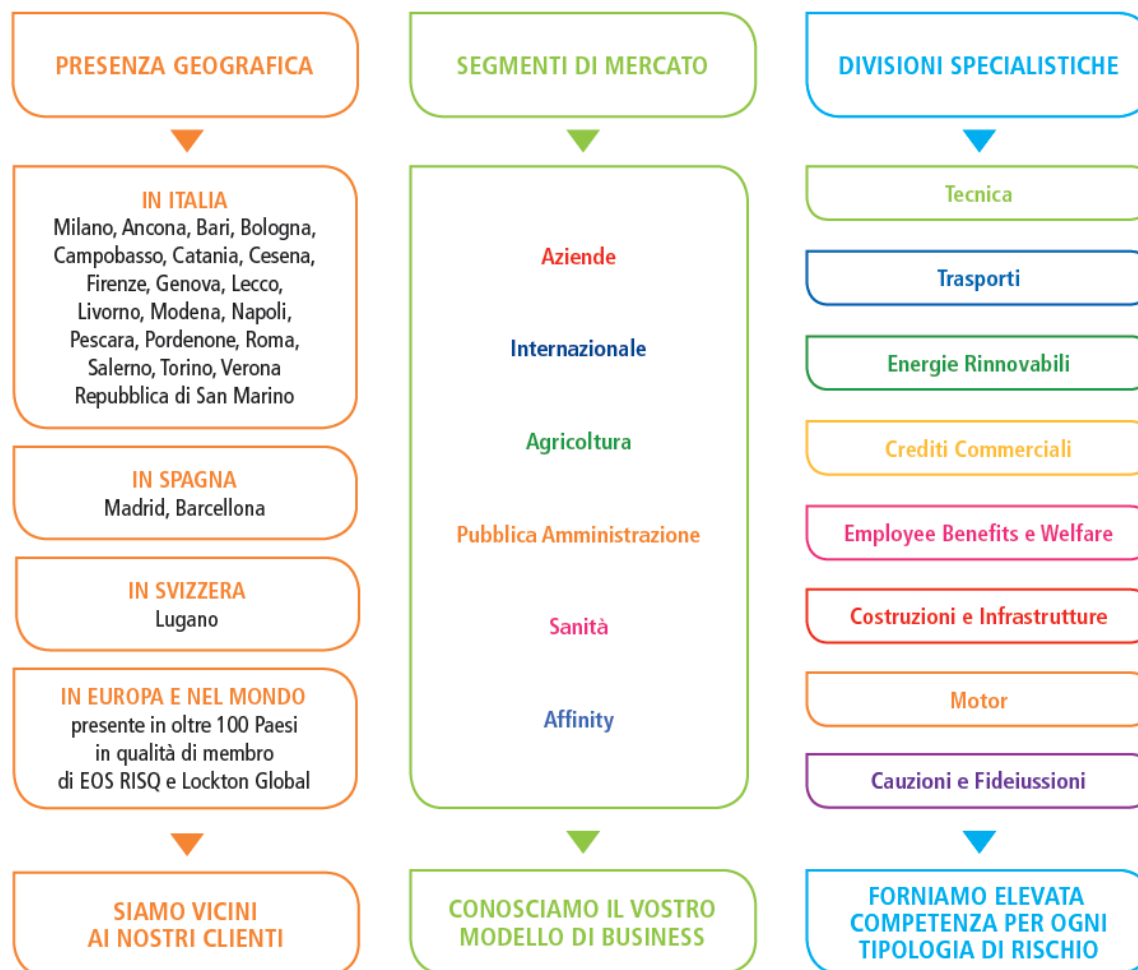
Crescente bisogno di un approccio integrato alla gestione dei rischi

Assiteca

Il modello organizzativo

Assiteca è dotata di un assetto organizzativo basato su tre dimensioni:

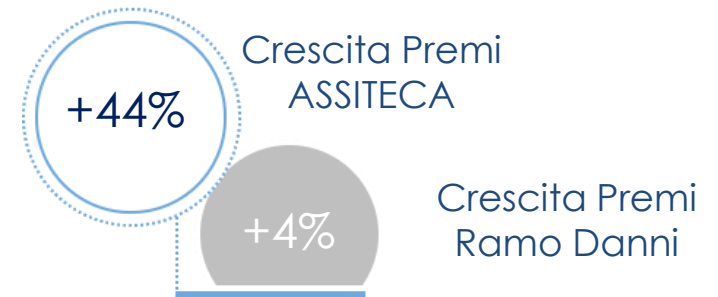
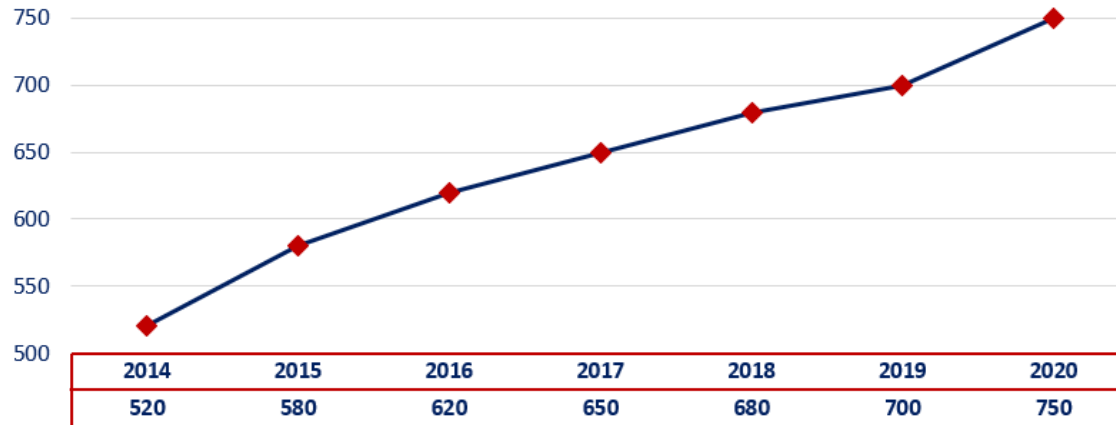
- **Area/filiali** 20 uffici nelle principali aree territoriali di interesse;
- **Segmenti:** team dedicati con l'obiettivo di supportare le filiali su specifici segmenti di mercato e tipi di clientela;
- **Specialisti:** divisioni dedicate a specifiche aree di rischio per supportare le attività commerciali delle filiali.



Business overview

La crescita storica

Qui sotto il trend storico con la crescita dei premi intermediati. Il grafico evidenzia una crescita costante negli anni.



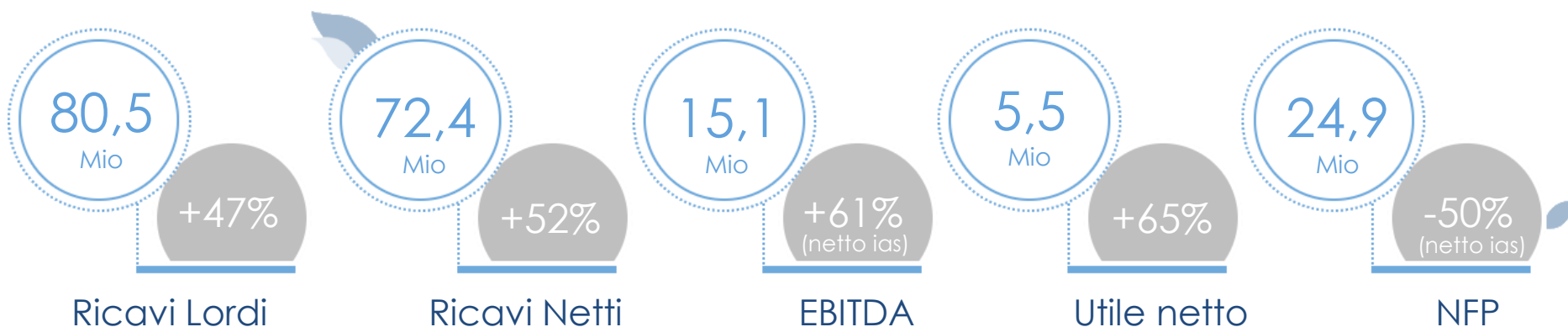
Vantaggi competitivi

- Leader in Italia nel settore del middle market
- Capillare presenza sul territorio
- Leader per la qualità dei servizi prestati, unica vera alternativa ai broker internazionali
- Ampiezza dei servizi offerti
- Aggregatore nel mercato italiano del brokeraggio assicurativo
- Focus su innovazione | Assiteca Academy
- Focus su trasparenza e comunicazione | Principali strumenti connessi ai fattori ESG: Modello Organizzativo 231, Certificazione di bilancio, Rating di legalità, Certificazione del Sistema Qualità, Report di Sostenibilità (*Bilancio Sociale fin dal 2003*).

Dati economici e finanziari

Performance post IPO

(.000 €)	Bilanci annuali						2015/2020	30/06/2020	
	30/06/15	30/06/16	30/06/17	30/06/18	30/06/19	30/06/20		bilancio (IAS)	Proforma
Ricavi Lordi	54.630	60.692	64.783	67.363	70.753	80.518	47,4%	80.518	83.495
Ricavi Netti	47.658	52.254	57.045	60.405	63.694	72.421	52,0%	72.421	75.283
EBITDA	7.170	8.674	8.965	9.885	11.008	11.569	61,4%	15.137	16.006
<i>% su ricavi lordi</i>	13,1%	14,3%	13,8%	14,7%	15,6%			18,8%	19,2%
<i>% su ricavi netti</i>	15,0%	16,6%	15,7%	16,4%	17,3%			20,9%	21,3%
Utile netto	2.887	3.301	3.580	4.588	5.424	5.457	65,3%	5.457	5.457
Patrimonio Netto	8.451	16.751	22.314	25.106	26.883	53.756		53.756	
PFN	27.201	22.474	27.107	23.722	23.313	13.638	-49,9%	24.957	
Addetti	556	551	577	594	619			693	
Ricavi lordi per addetto	98	110	112	113	114			116	
Ricavi netti per addetto	86	95	99	102	103			105	



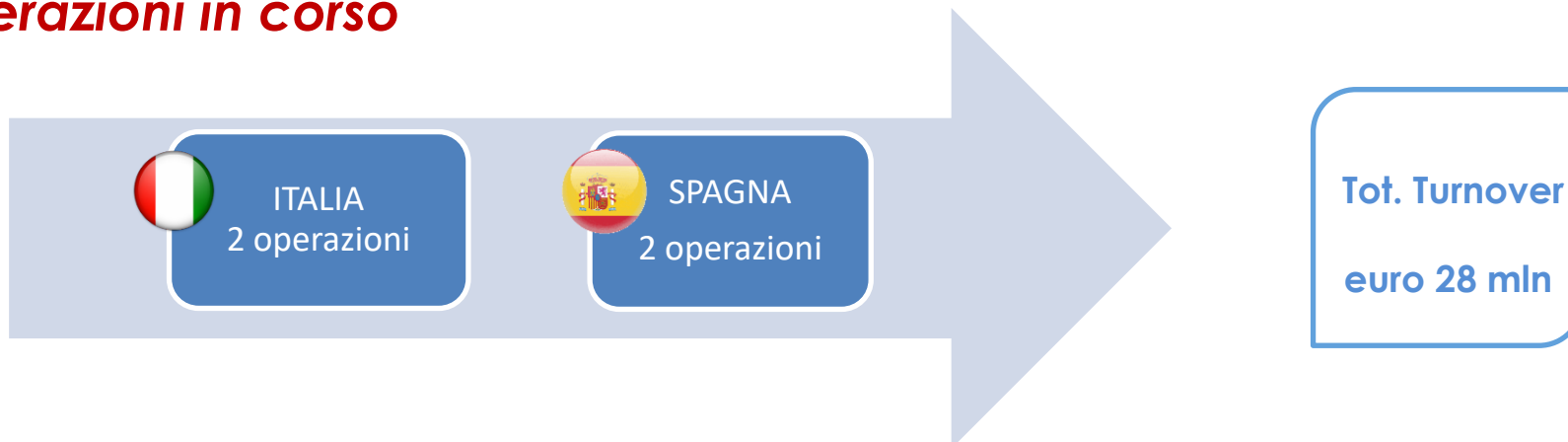
Assiteca overview

La storia delle acquisizioni post IPO

Qui sotto l'elenco delle **12 operazioni** portate a termine dopo la quotazione in Borsa di Assiteca (luglio 2015):



Operazioni in corso



AZIONI

TARGET DI MEDIO TERMINE

1. Dalla protezione alla prevenzione

- Allargare la base dei servizi di Governance Risk e Compliances
- Offerta rivolta inizialmente alla base client (oltre 5.000 aziende)
- Main focus su: Business Continuity Plan, Cyber Security, Compliance, Credit Risk «Credibile»

2. Italia – consolidamento della posizione sul mercato

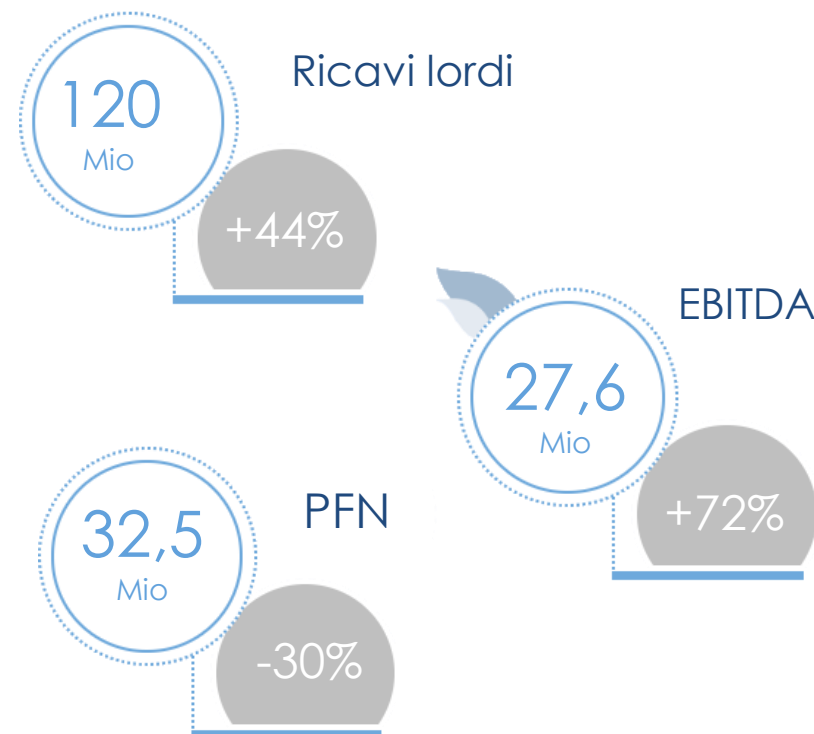
- Team specialistico M&A
- Criteri di investimento:
 - Ampliamento dell'offerta (specialties)
 - Copertura geografica

3. Mercati esteri – Spagna e Francia come primi passi del piano di internazionalizzazione

- Crescita in Spagna per diventare velocemente uno dei primi 10 broker sul mercato
- Attraverso la Spagna entrare in selezionati mercati di lingua spagnola (Centro e Sud America)
- Espansione su altri mercati in analisi

4. Insurtech

- 6SICURO
- Protea



Resilienza Covid-19 – i punti di forza di Assiteca

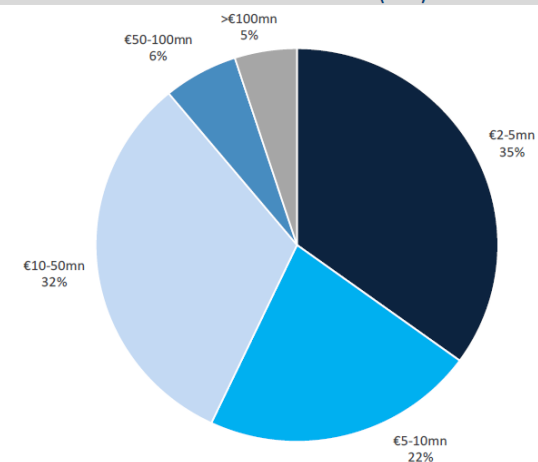
❖ Resilienza del Business

- Il brokeraggio assicurativo è strutturalmente meno soggetto dagli impatti della crisi Covid perché i costi assicurativi possono essere solo parzialmente ridotti dalle imprese;
- Nel mercato del brokeraggio, il business di Assiteca è più resiliente perché:
 - ✓ Portafoglio altamente frammentato, fatto da oltre 5.000 clienti
 - ✓ Portafoglio altamente diversificato in termini di: dimensioni, settori, presenza geografica

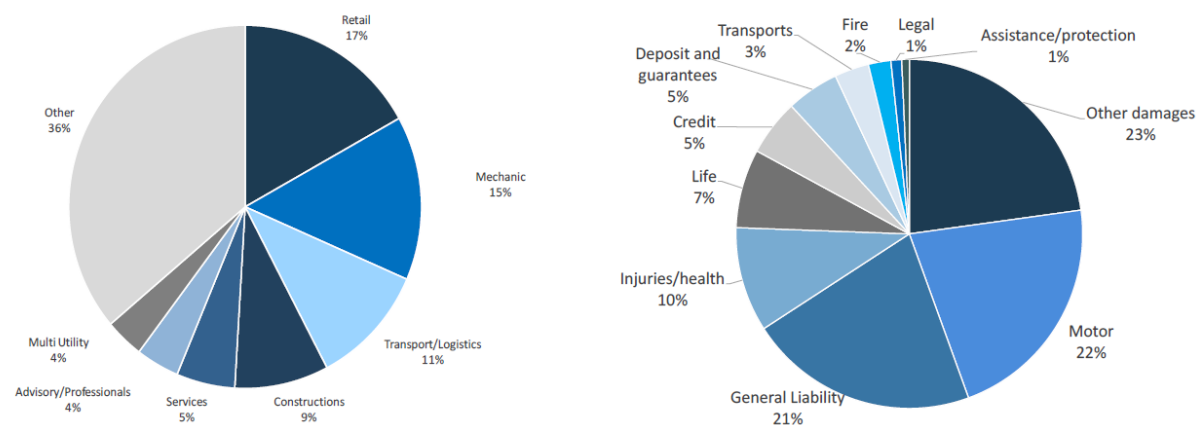
❖ Opportunità di acquisizioni

- Assiteca ha portato a termine 12 acquisizioni negli ultimi anni e in periodi di crisi le possibilità di consolidare ulteriormente il mercato aumenta

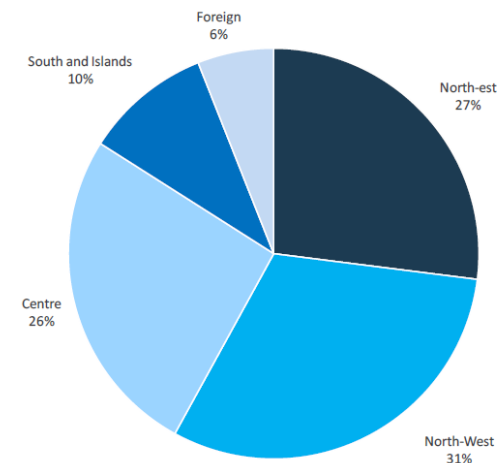
CLIENT SPLIT BY TURNOVER (2018)



CLIENT SPLIT BY CUSTOMERS BUSINESS AND PREMIUMS BROKERED BREAKDOWN BY LINE



BROKERED PREMIUMS SPLIT BY GEOGRAPHY (2018)



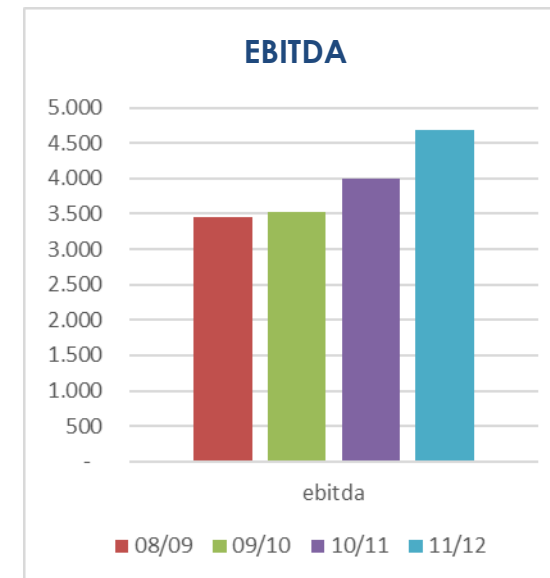
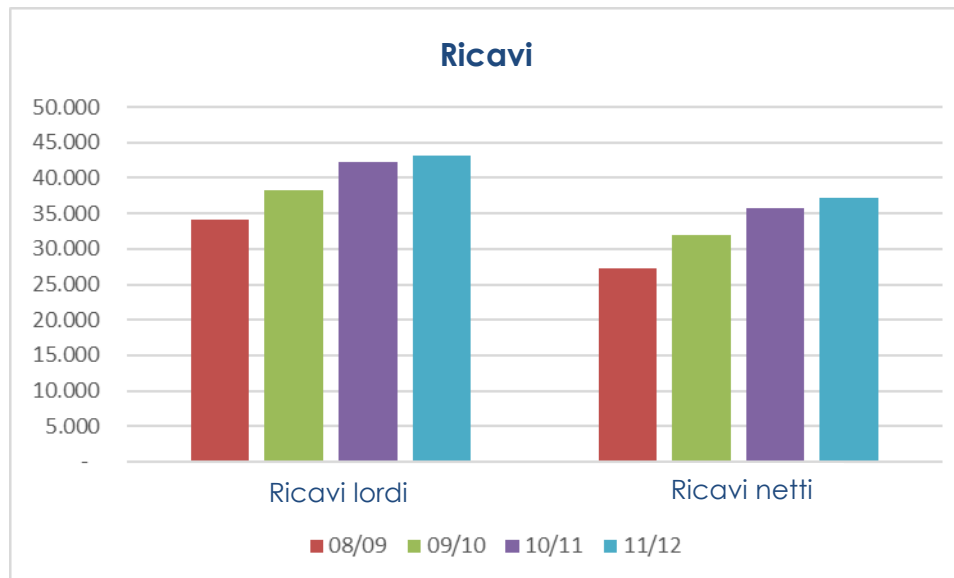
La resilienza Covid 19 -Assiteca track record

❖ Track record

Nei 4 anni di crisi (2008/2011), Assiteca ha raggiunto i seguenti risultati:

- Ricavi Lordi + 27%
- Ricavi Netti + 37%
- Ebitda + 36%

La crescita è stata equamente distribuita tra organica e per linee esterne.



Perché investire

❖ Affidabilità e prevedibilità della performance economica

- Il business ASSITECA di brokeraggio assicurativo è caratterizzato da una solida stabilità dei ricavi e del portafoglio clienti (circa il 95% di rinnovi annuali) e da una struttura semplice di costi e ricavi (costituita per l'85% da retribuzioni, affitti e utenze)
- La nostra crescita organica è costantemente sopra il 4% all'anno

Di conseguenza, le variazioni dei risultati attuali rispetto al budget e alla pianificazione non sono consistenti, così come evidenziato dalle ricerche e analisi pubblicate.

❖ Investimenti con un livello di rischio molto basso

- Trend di crescita consolidato (resiliente al calo dei mercati).

❖ Politica di distribuzione dei dividendi/ Ritorno degli investimenti

- ASSITECA segue una politica di distribuzione dei dividendi che è pari a circa il 40% dell'utile consolidato
- Il rendimento annuo corrente è di circa il 3,5%

❖ Crescita attraverso acquisizioni

- Come già detto, ASSITECA sta ulteriormente accelerando la propria strategia di M&A per supportare il consolidamento sul mercato italiano e il processo di internazionalizzazione. Per sostenere la crescita per linee esterne, il fondo di private equity Tikehau ha sottoscritto un aumento di capitale di € 25 milioni.

❖ Resilienza Covid-19

- Business anticiclico
- Diversificazione del portafoglio clienti
- Opportunità di consolidamento del mercato

Una strategia di sviluppo molto chiara e collaudata:

1. Crescita organica
2. Costante arricchimento dell'offerta ai clienti
3. M&A per consolidare un mercato frammentato
4. Resilienza Covid-19



ASSITECA S.p.A.

Via G. Sigieri, 14
20135 - Milano
Tel. +39 02 546791