

## COMUNICATO STAMPA

### Risultati 2004 e prospettive 2005

#### Sommario

	2003	2004
Roe	8,9%	10,6%
Sinergie realizzato	€ 210 mn	
Risultati Tecnici lavoro diretto € mn.		
Rami Auto	342	395
Frequenta	8.6	8.3
Velocità di liquidazione		
Sinistri esercizio	65,4	68,1
Sinistri esercizio prec.	63,6	66,8
Rami Vita		
In force value	656	660

In particolare saranno date indicazioni relative ad alcuni dati relativi all'esercizio appena concluso. Il Dr. Marchionni precisa alcuni aspetti che non erano stati illustrati nel comunicato del 23 marzo u.s. al quale si rinvia per quanto non trattato nell'odierno comunicato

il Roe di Gruppo è passato dall' 8,9% nel 2003 al 10,6% nel 2004.

Il combined ratio passa da 91,5% al 92,5%, includendo un incremento straordinario delle riserve nella rc generale che ha impattato negativamente per 1,4 pp. Al netto di tale effetto il combined sarebbe stato pari a 91,1%.

Le sinergie complessive realizzate alla fine del 2004 ammontano a ca € 210 mn. (€ 130 mn previsti per il 2004 da piano industriale) così ripartite:

Settore Auto: ca € 50 mn.

Rami Elementari: ca € 85 mn.

Miglioramento gestione sinistri: ca € 30 mn.

Organizzazione: ca € 25 mn.

ICT: ca € 20 mn.

Sono stati comunicati i risultati tecnici del lavoro diretto con i rispettivi loss ratio per alcune aree di business:

RC Auto ca € 135 mn (ca € 107 mn nel 2003) , loss ratio 77,3% ( 79,3% nel 2003)

CVT ca € 260 mn (ca € 235 mn nel 2003) , loss ratio 42,3% ( 44,9% nel 2003)

Infortuni e Malattie ca € 78,8 mn (ca € 83,2 mn nel 2003) , loss ratio 55,9% ( 57,4% nel 2003)

RC Generale ca € -104,9 mn (ca € -2,7 mn nel 2003) , loss ratio 71,9% ( 68,3% nel 2003)

Property ca € 91,8 mn (ca € 80,5 mn nel 2003) , loss ratio 54,8% ( 57,7% nel 2003)

Altri Rami ca € 35,7 mn (ca € 28,5 mn nel 2003) , loss ratio 58,1% ( 47,4% nel 2003)

In particolare nel ramo RC Auto:

- la frequenza dei sinistri è passata 8,60 a 8,30
- la velocità di liquidazione cresce da 65,4 a 68,1 per i sinistri dell'esercizio (mercato 2003 63,5) e cresce da 63,6 a 66,8 per i sinistri degli esercizi precedenti (mercato 2003 n.d.)
- Il costo medio del pagato per i sinistri dell'esercizio passa da € 1.711 a € 1.843 (mercato 2003 € 1.903); Il costo medio del pagato per i sinistri degli esercizi precedenti passa da € 7.177 a € 7.789 (mercato 2003 € 7.112)
- Il costo medio del riservato per i sinistri dell'esercizio passa da € 5.567 a € 5.575 (mercato 2003 € 5.463); Il costo medio del riservato per i sinistri degli esercizi precedenti passa da € 15.747 a € 18.423 (mercato 2003 € 16.769)

Nei Rami Vita è cresciuto il peso percentuale della produzione delle compagnie rispetto alla banca assicurazione (nel 2003 rispettivamente 50% e 46%, nel 2004 rispettivamente 62% e 35%)

L'Inforce Value di Gruppo, al netto delle cointeressenze di Gruppo e lordo imposte) passa da € 656 mn a € 660 mn. Il valore complessivo lordo della nuova produzione raccolta è stato pari a € 1.790 mn.

La situazione investimenti presenta un significativo miglioramento delle plus/ minus latenti passando da € 164 mn a fine 2003 a € 929 mn a fine 2004, grazie alle migliorate condizioni del mercato mobiliare e all'aggiornamento delle perizie sugli immobili effettuato durante lo scorso esercizio. La duration degli attivi a fine 2004 era pari a 4,6 anni per il Vita e 2,1 anni per i Danni;

La duration dei passivi a fine 2004 era pari a 4,8 anni per il Vita e 2,5 anni per i Danni;

L'eccedenza sul margine di solvibilità passa da € 546 mn a € 675 mn a fine 2004.

Al termine dell'incontro il Dr Marchionni illustra infine le prospettive per il corrente 2005 in particolare nei Rami Danni l'Obiettivo primario è di consolidare la quota di mercato e la leadership nel Danni, mantenendo gli attuali, eccellenti, livelli di redditività

- Per il settore Auto:
  - Mantenimento della leadership nell'RCA
  - Lancio del nuovo prodotto di Gruppo "Nuova Prima Global", caratterizzato da un'accresciuta personalizzazione e da tariffe più tecniche
  - Coinvolgimento delle reti agenziali per spingere i prodotti più profittevoli.
  - Sviluppo degli accordi con clientela Corporate.
- Nel settore non Auto:
  - Notevole sforzo commerciale che farà leva sulle alte possibilità di cross selling
  - Strategia di sviluppo basata sulla crescita selettiva.
  - Proseguimento degli adeguamenti tariffari e riforme di polizze.
  - Una nuova struttura di assistenza tecnica ai punti di vendita focalizzata sulle medie/grandi imprese

Gli obiettivi nei Rami Vita sono i seguenti

- Passaggio a prodotti con maggiore contenuto assicurativo
- Riduzione dell'offerta di prodotti finanziari, come Index Linked e corporate premio unico
- Supportare le reti agenziali incoraggiando la crescita
- Strategia mirata a cogliere le mutate condizioni di ambientali riguardanti il bisogno di welfare



Ufficio Stampa  
Federica Dal Conte  
Tel. 02-66704324  
Investor Relations  
Raffaele Guasco  
Giancarlo Lana  
011-6657642

7 aprile 2005