

Participants de l'entreprise

- Brian Lynch - ING Canada - *Conseiller en relations avec les investisseurs*
- Claude Dussault - ING Canada - *Président et chef de la direction*
- Michael Cunningham - ING Canada - *Premier vice-président et chef des finances*
- Charles Brindamour - ING Canada - *Premier vice-président à la direction*

Participants à la téléconférence

- Jamie Keating - RBC Capital Markets / Dain Rauscher - *Analyste*
- Brad Smith - Merrill Lynch - *Analyste*
- Tom Mackinnon - Scotia Capital - *Analyste*
- John Reucassel - BMO Nesbitt Burns - *Analyste*
- Quentin Broad - CIBC World Markets - *Analyste*
- Stephen Boland - GMP Securities - *Analyste*
- Doug Young – TD Newcrest - *Analyste*
- Michael Goldsberg - Desjardins Securities - *Analyste*

Présentation

Opératrice

Mesdames et Messieurs bonjour, et bienvenue à la téléconférence du premier trimestre 2005 sur les résultats d'ING Canada. Je m'appelle Alicia, et je serai votre opératrice. Actuellement, tous les participants sont uniquement en mode écoute, et nous aurons une séance de questions-réponses à la fin de la conférence. Si vous avez besoin d'aide à un moment quelconque de la conférence, appuyez sur la touche étoile puis sur la touche "0", et un opérateur vous aidera. Je vous rappelle que cette conférence est enregistrée.

Je vais maintenant donner la parole à notre hôte pour la conférence d'aujourd'hui, M. Brian Lynch, Conseiller en relations avec les investisseurs. Monsieur, la parole est à vous.

Brian Lynch, ING Canada – *Conseiller en relations avec les investisseurs*

Merci, Alicia, et bonjour à tous. La conférence d'aujourd'hui est diffusée sur notre site Internet "INGCanada.com", où vous trouverez les diapositives de support, y compris la diapositive numéro 2 concernant la mise en garde relative aux énoncés prospectifs. Comme toujours, nous vous demandons de faire attention à de tels énoncés que nous pourrions faire pour les raisons détaillées dans la diapositive. Cette conférence sera archivée sur notre site, et les transcriptions française et anglaise y seront disponibles sous peu. Claude Dussault, Président, va effectuer des remarques d'introduction, et Mike Cunningham, Chef des finances, va passer brièvement en revue nos résultats financiers. Ensuite, nous laisserons la place aux questions des analystes financiers et investisseurs, en français ou en anglais. Charles Brindamour, Premier vice-président à la direction, est également présent pour répondre à vos questions. Pour l'instant, je passe le relais à Claude.

Claude Dussault, ING Canada - *Président et chef de la direction*

Merci Brian. Bonjour à tous. J'ai le plaisir de vous faire aujourd'hui un rapport concernant nos résultats pour le premier trimestre de 2005, et j'ai le plaisir de vous informer que c'est un bon trimestre pour ING Canada.

Premièrement, concernant le bénéfice par action, notre bénéfice par action est de 1,19 dollar pour le premier trimestre. Ceci est à comparer à un bénéfice par action de 1,23 dollar pour le même trimestre de l'an dernier. Cependant, comme cela a déjà été dit, si nous comparons au bénéfice par action ajustée qui reflète davantage la structure actuelle de notre action de base, cela se compare à 86 cents. Nous avons progressé de 0,86 à 1,19 dollar. Plusieurs facteurs ont contribué positivement à nos résultats du trimestre. Nous avons observé une réduction de la fréquence en assurance automobile d'approximativement 6 % par comparaison au premier trimestre de l'année dernière. Par rapport à l'année dernière, nous observons une amélioration des résultats de la Facility Association. Nous avons également eu un développement favorable des provisions, et nous vous en dirons plus à ce sujet dans quelques instants. Enfin, il y a eu une contribution positive de l'acquisition d'Allianz à nos résultats d'ensemble.

Du point de vue de la croissance des primes directes souscrites, l'intégration d'Allianz a fortement contribué

à cette croissance. Si nous enlevons le volume supplémentaire apporté par l'intégration d'Allianz, et notre portion de volume provenant du marché résiduel, qui est déterminée fondamentalement par le volume d'affaires souscrites par l'industrie envoyées dans ce marché, nos primes souscrites ont diminué de 2,5 % au premier trimestre. Ceci est le résultat d'une réduction des primes d'assurance automobile de 9 % en moyenne par comparaison au premier trimestre de l'année dernière, et ceci reflète également un changement de notre clientèle en assurance des entreprises vers le secteur des petites entreprises. Nous augmentons notre volume dans le secteur des petites entreprises, mais nous n'avons pas progressé autant dans le secteur des moyennes entreprises.

Plus positivement, d'un point de vue de croissance, nous avons augmenté notre nombre de risques assurés de 5 % en assurance des particuliers, et de 3,2 % en assurance des entreprises. Par conséquent, la baisse globale reflète la diminution de la prime moyenne.

Afin d'améliorer davantage la valeur de notre proposition à nos clients et nos courtiers, élément important de nos activités, nous avons lancé plusieurs initiatives destinées à aider notre croissance future. La plus récente, qui a été annoncée aujourd'hui, est un produit pour les conducteurs de l'Ontario. Ce nouveau produit va permettre à des conducteurs ayant un bon dossier de réclamer leur premier accident responsable sans que ceci ait un impact sur leur prime ou sur leur dossier de conduite. Nous considérons que ceci répond à un besoin qui a été identifié par rapport à nos clients dans l'industrie, et nous espérons que ce nouveau produit va renforcer davantage la fidélisation de nos clients, et pour en faire un outil de fidélisation efficace, le produit sera offert à nos clients qui sont avec nous depuis 5 ans ou plus sans supplément.

Concernant les faits récents de la société depuis le début de l'année, vous avez déjà été informé que nos souscripteurs ont levé leur option pour attributions excédentaires en janvier, ce qui a eu pour résultat un produit net de 129 millions. L'intégration d'Allianz se déroule selon nos plans et nous en sommes donc satisfaits. Il y a eu plusieurs changements dans la législation de l'industrie et ce, de façon assez active depuis les deux dernières années. Premièrement, en Alberta, le gouvernement d'Alberta a récemment annoncé qu'ils avaient demandé aux compagnies de réduire leurs taux en assurance automobile de 6 % pour la portion d'assurance obligatoire. Nous ne sommes pas particulièrement affectés par cette décision, parce que nous avons déjà annoncé, préalablement à cette annonce, une diminution de taux de 6,9 %. C'est donc conforme avec ce que nous voulions faire, mais ceci a été imposé à l'industrie et à des compagnies qui n'avaient pas atteint ce niveau. En Nouvelle Ecosse, la Nova Scotia Insurance Review Board n'a pas approuvé notre dépôt de taux de novembre dernier, et il nous a été demandé de réduire nos taux de 12 %. Ceci est à comparer à notre dépôt initial de 3 %, et à une réduction ultérieure de 5 %. Ainsi, l'effet net global est que nos taux vont être diminués de 4 % de plus que ce que nous avons déposé.

Au Québec, l'Autorité des Marchés Financiers a publié un rapport sur les pratiques de l'industrie. Ce rapport indique la volonté de l'agence de réglementation de tenir des audiences publiques sur une proposition de changement de réglementation et ils ont annoncé avoir entrepris des enquêtes pour lesquelles ils vont demander à plus de 70 sociétés (assureurs, compagnies reliées et cabinet de courtage) de fournir des informations supplémentaires. Et nous nous attendons à recevoir une telle demande.

Et enfin, au Nouveau Brunswick, la Commission des assurances du Nouveau-Brunswick a annoncé qu'ils vont tenir des audiences publiques en juin pour évaluer ce que devrait être un taux de rendement sur les capitaux propres approprié afin d'offrir une assurance automobile dans cette province. Nous allons participer à ces audiences afin de faire le point sur ce que nous considérons être un taux de rendement approprié. Il y a donc beaucoup d'activités sur le plan réglementaire, et c'est d'une certaine manière une continuité d'une grande partie de l'activité que nous avons entrevue ces dernières années. Nous avons également annoncé au premier trimestre un accord pour fusionner et vendre des Fonds ING à AGF. Ainsi, la transaction par fusion de fonds et vente de fonds va avoir lieu au troisième trimestre de cette année, et ceci va signifier que ING Canada ne sera plus du tout présente dans les fonds.

J'en ai terminé de mes remarques initiales, et j'invite maintenant Mike Cunningham à vous donner plus d'informations concernant les résultats financiers.

Michael Cunningham, ING Canada - Chef des finances

Merci, Claude. Je vais juste prendre quelques minutes pour faire des commentaires concernant des différences entre le premier trimestre 2004 et le premier trimestre 2005. Un bénéfice net de 115,1 millions de dollars en 2004, par rapport à 158,5 millions de dollars en 2005 ; cette augmentation de 46,8 millions s'explique par des résultats de souscription améliorés et par l'acquisition d'Allianz, que l'on trouve dans ce premier trimestre 2005 et pas en 2004. Allianz a contribué à 9,7 millions de dollars après impôts. Ce profit est net des dépenses de transition d'un coût de 2,9 millions, coût de traitement qui est multiplié par deux lors du transfert de cette activité vers nos systèmes. Nous avons également des réserves payables sur les années antérieures d'un total de 32,2 millions par rapport à la même période un an plus tôt, et parmi ces 32,2 millions, 10,5 millions après impôts dûs à des développements favorables de recours collectifs pendant le trimestre sur une base nette.

De plus, nous avons 7,9 millions d'amélioration par rapport à l'année d'accident antérieure par rapport à l'année en cours, pour un total de 46,8 millions. Nous avons eu des revenus de placement plus élevés, reflétant principalement les 1,1 milliard de dollars d'actifs investis apportés par Allianz, que l'on trouve dans le premier trimestre 2005, et pas en 2004. Concernant les gains réalisés, nous avons une réduction des gains en 2005 en comparaison à 2004, principalement en ce qui concerne les titres à revenu fixe. Nous sommes assez confiants en ce qui concerne les gains découlant des titres à revenu fixe qui étaient en rapport avec la commutation du traité du quote-part. Ceci explique les différences principales entre les bénéfices nets des deux années.

Comme Claude l'a mentionné, l'option pour attributions excédentaires a été levée et nous avons utilisé ces recettes pour réduire la dette, de sorte que notre ratio d'endettement est passé de 11,11 % à 5,2 %. Nous avons ajouté une nouvelle mesure au tableau financier récapitulatif de notre communiqué de presse, que nous appelons rendement des capitaux propres du premier trimestre annualisé. Nous avons pris les résultats pour le trimestre, et nous avons annualisé ces résultats du point de vue du RCP pour donner une mesure supplémentaire afin d'évaluer la performance.

Ce sont les commentaires que je peux faire à ce stade, et je laisse la place aux questions.

Brian Lynch, ING Canada – Conseiller en relations avec les investisseurs

Opératrice, pouvez-vous profiter de cette opportunité pour rappeler aux personnes qui écoutent comment poser une question ?

Opératrice

Mesdames et Messieurs, pour poser une question, merci d'appuyer sur les touches étoile puis "1" de votre téléphone. Si votre question a déjà reçu une réponse, ou si vous souhaitez retirer votre question, merci d'appuyer sur les touches étoile puis "2". Merci d'attendre quelques instants jusqu'à ce que nous ayons la première question.

La première question dont nous disposons vient de Brad Smith, de chez Merrill Lynch. S'il vous plait, c'est à vous.

Questions et Réponses

Brad Smith

Merci beaucoup Madame l'opératrice. Michael, je me demandais si vous pouviez revenir une fois encore sur les réserves du trimestre, et peut-être m'aider à m'y retrouver dans votre présentation où j'ai vu que le triangle affichait des pertes. J'essaie en quelque sorte de comprendre, en année de survéance, les chiffres des états financiers que vous nous avez donnés. Il me semble que j'ai vu 16,2 millions à la page 9, et je tente juste d'établir un rapport avec les chiffres que vous nous avez donnés concernant l'évolution au cours du trimestre.

Michael Cunningham

Est-ce la page 9 de... ?

Brad Smith

Oui. C'est la page 9 des informations financières supplémentaires.

Claude Dussault

Peut-être que pendant que Mike examine ce document... Dans la réconciliation, nous faisons référence à des chiffres après impôts et non à des chiffres avant impôts.

Brad Smith

Pouvez-vous me donner les chiffres à nouveau, indépendamment du fait que nous les retrouvons maintenant ou non? Je constate un développement favorable de 32,2 millions de dollars.

Claude Dussault

Bien. Cela inclut les 10,5 millions net des recours collectifs, et les 7,9 représentent l'année de survenance en cours. Ce ne sont pas que des réserves. C'est le résultat, et il s'agit d'un chiffre après impôts.

Brad Smith, Merrill Lynch - Analyste

C'est donc un changement d'environ 18 millions ; ainsi, le montant qui reste est en rapport avec les réserves de l'année antérieure en termes d'évolution positive ?

Claude Dussault

Nous vous avons donné dans le tableau la différence entre l'évolution positive de l'année antérieure, du quatrième trimestre et du trimestre en cours.

Charles Brindamour

Exactement ! Donc Brad, ce que vous voyez au premier trimestre 2005, est approximativement 69 millions de dollars d'évolution favorable. Au précédent trimestre, le chiffre était plus proche de 16 millions. Par conséquent, la différence entre ces deux chiffres après impôts représenterait le rapprochement des résultats à venir.

Brad Smith

Très bien, merci beaucoup.

Opératrice

La prochaine question vient de Doug Young, de chez TD Newcrest. Je vous en prie, c'est à vous.

Doug Young

Bonjour. Juste peut-être pour continuer sur cette question, afin d'apporter une certaine précision : si je regarde les informations supplémentaires, je vois 58,5 millions en développement positifs de provisions des sinistres, ce qui est également faible pour le premier trimestre. S'agit-il d'un chiffre avant impôts ?

Claude Dussault

Oui.

Doug Young

Et après impôts, c'est l'impact des développements du premier trimestre, n'est-ce pas ?

Claude Dussault

Oui, c'est cela.

Doug Young

Et quel est le chiffre total après impôts ? Que signifie le chiffre de 58,5 millions après impôts? Ou puis-je simplement appliquer un taux d'imposition de 32 % ?

Claude Dussault

Oui, en gros. Environ les deux tiers vont être après impôts.

Doug Young

Brièvement : je sais que vous avez mentionné le volume de la Nouvelle Ecosse, et que la Nova Scotia Insurance Review Board n'a pas approuvé vos nouveaux taux. J'essai juste de me faire une idée de vos parts de marché en Nouvelle Ecosse. Combien cela va-t-il représenter sur le total des primes en assurance des particuliers ?

Charles Brindamour

Les Maritimes vont représenter approximativement 5 % de notre chiffre d'affaires global d'assurance automobile en assurance des particuliers, où la Nouvelle Ecosse en représente la partie la plus importante.

Claude Dussault

Probablement 3 et 2.

Charles Brindamour

Exactement 3 et 2.

Doug Young

D'accord. Donc ce n'est pas un chiffre important.

Claude Dussault

Non.

Doug Young

Maintenant concernant l'Alberta, je souhaite juste savoir comment les choses progressent par rapport à vos attentes en termes de résultats. De manière évidente, beaucoup de changements ont eu lieu sur ce marché. Je pense que vous utilisez davantage la Facility Association, et je me demandais si vous pouviez nous faire part de la portion de votre volume que vous avez mis dans cette dernière ? Etes-vous aussi confiants que vous l'étiez auparavant de pouvoir atteindre un taux de rendement approprié sur ce marché ?

Claude Dussault

Je vais faire des commentaires sur le niveau global de confiance concernant l'Alberta, et ensuite vous donner plus de détails concernant notre position spécifique dans cette entente. Je pense qu'il y a deux points clés en Alberta pour que ce marché continue d'être un marché attrayant. Et nous croyons que ces critères seront rencontrés.

Le premier point est que nous devons nous assurer que les réformes qui ont été mises en place demeureront. Les réformes en Alberta sont encore récentes et je pense que nous devons suivre leur évolution et nous assurer que nous tirerons les bénéfices que nous attendons de ces réformes.

L'autre composant-clé est de vérifier que du point de vue de la tarification, nous avons la possibilité d'être compétitif en dessous de la grille que le gouvernement a mise en place. Lorsque ce système a été mis en place, l'hypothèse était qu'il y aurait un prix maximum, principalement pour les jeunes conducteurs, qui serait subventionné par les autres conducteurs et que pour ceux qui sont en dessous de ce maximum, il y aurait des règles qui permettrait une concurrence efficace. Et je pense que c'est le point-clé que le gouvernement d'Alberta doit garder à l'esprit. Avec ces hypothèses, nous considérons que le marché va rester un marché attrayant et nous souhaitons nous assurer que ces points seront rencontrés. Il va y avoir des audiences publiques en été pour indiquer à l'Alberta Automobile Rating Board ce que nous considérons être les tendances du marché, et comment nous croyons que la prochaine phase de rétribution à suivre devrait être faite.

Charles Brindamour

En ce qui concerne la comparaison de nos attentes avec ce que nous observons actuellement après 6 mois de réformes, je vais commencer avec le coût du produit lui-même, et revenir ensuite plus spécifiquement à votre question sur les nouvelles affaires, et sur ce que nous anticipons.

Si nous commençons avec le coût, deux événements ont pris forme dans la réforme : Il y a le plafond de 4 000 dollars concernant les sinistres pour "douleurs et souffrances". De ce point de vue, le plafond est très efficace, il est aussi conforme à nos attentes, de sorte que nous en sommes très satisfaits. Le second changement qui a eu lieu est une augmentation de la couverture d'indemnités d'accident de 10 000 à 50 000 dollars. Nous avons vu le coût augmenter un petit peu plus que ce qui était prévu, principalement en résultat de ce que nous appelons « l'inflation de diagnostic ». Il y a eu plus de cas importants que ce que nous avons anticipé. Ceci étant dit, l'indemnité d'accident est une très petite partie de la base des primes en Alberta par opposition à l'Ontario.

Ainsi, globalement, je pense que nous sommes très satisfaits de ce que nous observons en Alberta du point de vue des coûts. Nos experts locaux confirment également ce que nous avons observé dans les résultats. Lorsque nous parlons des nouveaux clients, et de ce que nous observons en termes de pourcentage de volume qui est envoyé au plan de répartition de risques, il y a deux choses qui apparaissent.

Un premier facteur important est que la Facility Association s'est dépeuplée, et qu'une grande partie des

risques qui étaient dans la Facility Association, qui vont maintenant dans des marchés libres, sont dans la grille de tarification. Nous voyons donc de nouvelles affaires provenant de la Facility Association qui est cédé au plan de répartition des risques.

Et l'autre élément est concernant les nouveaux conducteurs qui ne sont encore pas assurés, et qui décident maintenant de s'assurer ou qui commencent à conduire. Nous en voyons beaucoup qui apparaissent d'on ne sait où, si je puis dire.

Tout cela pour dire que les nouvelles affaires que nous souscrivons, un peu moins de la moitié de ces dernières va au plan de répartition des risques. C'est-à-dire que l'afflux de nouvelles affaires est beaucoup plus important que précédemment, du fait des deux facteurs que je viens d'évoquer.

Doug Young

Donc, afin que je puisse retenir cela : tout ce qui vient et qui est sur la grille n'est pas limité à la portion que vous pouvez envoyer en réassurance ou dans le plan de répartition des risques. Est-ce bien cela ?

Charles Brindamour

C'est cela.

Doug Young

Très bien. Quelle est votre ratio combiné en Alberta ? Je ne sais pas si vous nous l'avez dit ?

Charles Brindamour

Nous n'avons pas indiqué de ratio combiné par province.

Doug Young

Juste une dernière question : concernant la Facility Association, j'ai regardé l'un de vos concurrents au Canada ainsi que Northbridge et de manière évidente, ils ne souscrivent pas d'assurance automobile en assurance des particuliers. Cependant, ils ont annoncé un chiffre important ou assez significatif reflétant des résultats positifs provenant de la Facility Association. Ainsi, lorsque vous avez annoncé que rien n'était survenu lors du premier trimestre, c'était un peu surprenant. Et j'aimerais savoir s'il y a des différences entre ce que vous prenez pour la Facility Association par rapport à d'autres joueurs sur le marché ?

Charles Brindamour

Je pense que je vais laisser Mike répondre à cette question.

Michael Cunningham

Pour le premier trimestre 2005 la Facility Association a représenté une petite perte pour nous, beaucoup plus petite que la perte du premier trimestre de 2004, un résultat meilleur d'environ 8,5 millions en 2005 par rapport à 2004. Je ne suis cependant pas certain de la façon que ces résultats puissent se comparer à vos informations.

Doug Young

Je m'en occuperai.

Opératrice

La prochaine question vient de Tom MacKinnon, de chez Scotia Capital. Je vous en prie, c'est à vous.

Tom MacKinnon

Merci beaucoup. Bonjour. J'ai une question concernant le développement des réserves. Si je regarde en arrière, l'année dernière, au troisième trimestre, il y avait 84 millions de développement favorable, c'est-à-dire trois points favorables ajoutés au ratio combiné. Et ensuite, je pense qu'il y avait un déficit de 17 millions au quatrième trimestre, et que deux points ont été perdus. Tout ceci a contribué à une augmentation de deux points du ratio combiné. Maintenant, nous avons 68 millions de dollars de développement favorable au premier trimestre 2005. Je peux en déduire que cela représente 6 à 7 points sur le ratio combiné. C'est quelque chose de général sur le marché et je me demande si nous pouvons nous attendre à ce que cela continue ? Qu'est-ce qui explique la volatilité au cours des deux derniers trimestres ?

Claude Dussault

Peut-être puis-je vous donner tout d'abord un aperçu global de ce que sont nos attentes. Je peux dire que

ce que nous attendons sur le long terme, ce sont des développements généralement positifs de nos réserves. Je pense qu'historiquement, nous avons eu en général des développements positifs. Si nous nous basons sur 10 ans, nous voyons une évolution positive d'approximativement 3 %. Ce sont donc nos attentes générales, du fait qu'il y a des provisions pour des écarts défavorables dans la formule que nous utilisons. Nous considérons qu'il y a un risque de développement négatif et positif mais avec une plus forte chance d'une évolution positive. Sur une base trimestrielle, il y a des événements qui peuvent survenir, et qui vont avoir un impact sur les réserves. Et comme nous l'avons mentionné, une de ces situations a été la nécessité de faire certains rajustements concernant l'ensemble des recours collectifs. L'année dernière, il me semble me rappeler que nous avons baissé de 86 à 70, dans la dernière période, au dernier trimestre. Je pense que nous avons expliqué...

Michael Cunningham

La dernière année de survenance.

Claude Dussault

Mike, peut être que tu peux apporter des précisions sur ce qui est arrivé au quatrième trimestre de l'année dernière. Je pense qu'en termes d'attente générale, il y a des fluctuations d'un trimestre à l'autre dans le développement les provisions pour sinistre, du fait que celles-ci sont évaluées chaque trimestre. C'est une base large, de sorte que ce chiffre significatif peut varier de 2 à 3 %. Si tu veux bien Mike ?

Michael Cunningham

Au cours du quatrième trimestre, nous avons augmenté les réserves pour certaines lignes d'affaire en assurance des entreprises par rapport aux années de survenance antérieures. Cela a été le changement principal entre 2003 et 2004.

Charles Brindamour

Pour l'année de survenance 1994 et avant.

Tom MacKinnon

Peut-être que si vous nous en disiez un peu plus concernant... Je pense que vous avez une cible de RCP aux environs de 15 %, en tenant compte des primes et également des actifs. Qu'est-ce que cela pourrait donner en termes de ratio combiné étant donné le niveau actuel des taux d'intérêts ? Si vous continuez à avoir des développements favorables, ceci signifie-t-il que vous n'avez pas supposé un développement positif dans votre tarification et que cela arrive naturellement ? Et pourquoi cela arriverait-il naturellement ?

Claude Dussault

Peut-être, tout d'abord, pour apporter une explication concernant notre cible de RCP, c'est 5 % de mieux que l'industrie, de sorte que ce chiffre va avoir tendance à être supérieur à 15 dans un marché fort, et potentiellement inférieur dans le cycle. Cependant, il y a un minimum que nous visons dans la tarification. Charles vous indiquera de façon plus précise les taux de rendement que nous visons.

Charles Brindamour

Je pense que lorsque nous calculons les capitaux obligatoires, ils varient par segment d'activité, du fait que nous utilisons le modèle de capital qui est évidemment fourni, qui est le modèle de capital de base. Et il n'y a donc pas une réponse unique à cette question. Comme je l'ai déjà mentionné, les cibles que nous utilisons se situent entre 12 et 20 % selon les segments d'activité que nous tarifons. Je pense que l'un des commentaires qu'il est important de faire concernant également l'évolution de réserves est qu'il y a une provision inhérente pour écarts défavorables qui est reflétée dans les réserves que nous avons indiquons. Ainsi, toutes choses étant égales, du fait de cette provision pour développements défavorables, nous pouvons nous attendre à un développement favorable dans l'avenir.

Tom MacKinnon

Suis-je dans le vrai lorsque je dis que les provisions pour écarts défavorables ont décliné à la fin de l'année 2004 ?

Charles Brindamour

En fait, à la fin de l'année 2004, la provision pour écarts défavorables a plutôt augmenté.

Doug Young

Je suis désolé, c'est... Excusez-moi !

Charles Brindamour

Pour le premier trimestre 2005, notre méthodologie n'a pas changé par rapport au quatrième trimestre 2004 en ce qui concerne les provisions pour écarts défavorables, et les taux utilisés pour escompter les provisions est : 4,8 %.

Tom Mackinnon

Je vous prie de m'excusez. Merci !

Opératrice

La question suivante vient de Quentin Broad, de chez CIBC World Markets. Je vous en prie, c'est à vous.

Quentin Broad

Bonjour Messieurs. C'est un bon trimestre. Juste sur la question du ratio combiné, la fin de l'année de survenance en cours semble se jouer environ à 95. Est-ce que c'est un bon niveau de confort pour vous à la lumière du rendement des capitaux propres de 12 à 20 % que vous tentez d'obtenir selon le secteur d'activité ? Ainsi, est-ce que ce 95, ratio combiné de l'année de survenance en cours, calculé sur une base consolidée représente ce que vous cherchez à tarifier ?

Charles Brindamour

Comme je l'ai dit précédemment Quentin, il n'y a pas de ratio combiné unique que nous tentons d'atteindre, ligences de capitaux différent par segmentactivité et du fait que la tarification varie par segment d'activité.

Quentin Broad

Donc, suggérez-vous comme je le pense que pour la clientèle en assurance des particuliers, où on peut voir une surveillance et une pression réglementaire accrues, nous pouvons nous attendre à retrouver le RCP à l'extrémité minimale de cet intervalle et retrouver les lignes commerciales, où la souplesse peut être plus grande à l'extrémité maximale de cet intervalle.

Charles Brindamour

C'est cela. Exactement.

Quentin Broad

En termes de dépenses de placements, elles semblent plus élevées ce trimestre. Qu'est-ce qu'il en est? Ensuite, les frais généraux dans le segment « autres » semblent élevé. Je suppose que ceci englobe certains des frais d'Allianz, mais est-ce alors un revenu annualisé, étant donné ces 12,9 dans le trimestre en cours ?

Michael Cunningham

Les frais de placement reflètent un changement interne au taux du marché pour les frais de placements par rapport au coût. Ce changement se retrouve dans « la société » et « autres ». Les frais de placements reflètent les taux du marché pour gérer les différentes catégories d'actifs que nous gérons.

Concernant les frais généraux, vous avez raison. La portion des frais qui sont non IARD est principalement l'ajout de Canada Brokerlink à nos opérations.

Quentin Broad

Cela va donc avoir lieu au nouveau niveau comparativement à quelque chose proche de l'ancien niveau ?

Michael Cunningham

Oui. Et les revenus y sont également.

Quentin Broad

Enfin, pouvons-nous avoir une estimation de ce qu'est le rendement moyen de votre portefeuille ?

Michael Cunningham

Je ne dispose pas de ceci.

Claude Dussault

Quentin, je vais me renseigner et y revenir pendant la conférence, ou plus tard si on ne peut pas faire mieux. Mais nous allons tenter de l'obtenir pour tout le Groupe.

Quentin Broad

Merci.

Opératrice

La question suivante vient de Stephen Boland, de chez GMP Securities. Je vous en prie, c'est à vous.

Stephen Boland, GMP Securities - Analyste

J'ai deux questions rapides. En se reportant aux placements de la société : y a-t-il ce trimestre comme un changement des titres à revenu fixe vers les actions privilégiées ou un autre type de vente de titres, ou juste un changement dans le portefeuille, ou est-ce une sorte de baisse interne dans certaines catégories ?

Michael Cunningham

Nous avons l'ajout d'Allianz en décembre. Ils avaient une position dans les revenus fixes relativement plus importante que celle de notre portefeuille. Ils sont donc responsables de cette fluctuation, mais sinon notre stratégie n'a pas été modifiée.

Claude Dussault

Stephen, notre intention est de continuer d'aller vers la même répartition d'actifs, dans la mesure où nous le pouvons. Je pense que l'un de nos défis sur le portefeuille d'actions privilégiées, du fait de la taille de notre portefeuille d'actifs, est qu'il devient plus difficile de maintenir le même niveau du fait de l'impact de 5 % d'impôts si vous allez sur un point donné ou une compagnie donnée à plus de 5 %. Il y a donc certaines contraintes inhérentes à la taille de notre portefeuille d'actions privilégiées.

Stephen Boland

Très bien. Juste parce que j'étais en train de regarder vos titres relatifs à des crédits et à des hypothèques au premier trimestre 2005 : 380 millions par comparaison à 520 millions à la fin de 2004. Gouvernement Fédéral et HT : 929 par rapport à 667. Il est sûr que ceci est en partie dû à Allianz, mais vos portefeuilles titres adossés à des crédits/titres adossés à des hypothèques (ABS/MBS) diminuent. Est-ce conscient ? N'y a-t-il pas ici une auto exposition ?

Claude Dussault

Dans ce cas, c'est plus une gestion de portefeuilles en termes d'opportunité, car les profils de ces portefeuilles sont assez similaires en termes de garantie de nos autres revenus fixes. A part les opportunités, il n'y a donc pas d'autres changements conscients.

Stephen Boland

Très bien. J'ai juste une question rapide pour Claude. Si nous nous parlons dans un an à compter d'aujourd'hui, vous nous avez donné une perspective prudente concernant la pression concurrentielle des prix dans l'industrie. Vous attendez-vous à ce que l'industrie revienne à un ratio combiné inférieur à 100 en 2006 ?

Claude Dussault

C'est difficile à prévoir. Comme nous l'avons mentionné précédemment, le problème global avec l'industrie est la manière dont la fréquence se comporte dans les différents secteurs d'activité, et comment les prix agissent. Les impacts de la fréquence ont un impact beaucoup plus rapide sur le résultat, qu'ils descendent ou qu'ils montent, que les prix qui ont un effet retardé. Nous considérons donc que s'il y a une tendance constante vers une fréquence inférieure, les prix vont suivre et éventuellement atteindre le niveau de base de l'industrie. Mais dans le même temps, nous allons générer de meilleurs revenus. Si la fréquence monte, et si les prix attendent que la fréquence descende, alors ces segments vont se rencontrer plus vite, et vont avoir tendance à changer le ratio combiné assez rapidement. L'aptitude à réagir avec les prix est donc plus lente. Il s'agit donc d'une partie de la structure de cette industrie, et je pense qu'il s'agit d'un des composants composant le cycle de souscription. Le fait que le coût et la fréquence qui entraîne ces coûts bougent plus rapidement que notre aptitude en tant qu'industrie à répercuter complètement ces changements. Ainsi, une partie de notre défi consiste à prévoir des dates spécifiques auxquelles ces éléments vont se croiser. Nous croyons toujours, et c'est pourquoi nous utilisons un indicateur à moyen terme, que ces éléments vont avoir tendance à converger. Mais le moment où ils vont atteindre ce point va dépendre de la manière dont ces deux composants se comportent.

Stephen Boland

Très bien, merci beaucoup.

Charles Brindamour

Je pense que pour la plupart des éléments qui sont dans les perspectives, nous avons vu des signes de matérialisation de ces éléments au premier trimestre. Les réformes semblent apporter les résultats prévus mais il y a cependant une pression sur les prix. En assurance des entreprises, nous constatons également une pression des prix croissante, et ceci en accord avec les perspectives, de même qu'une inflation des sinistres en assurance des entreprises découlant des coûts de construction plus élevés.

Stephen Boland

Merci beaucoup.

Opératrice

La question suivante vient de John Reucassel, de chez BMO Nesbitt Burns. Je vous en prie, c'est à vous.

John Reucassel

Je souhaite juste une précision sur cette dernière question de perspective des prix. Vous anticipez une baisse des prix : est-ce que vos concurrents fixent leurs prix à des fréquences de sinistres plus basse ? Est-ce la conclusion que vous tirez pour les assurances automobiles en assurance des particuliers ?

Charles Brindamour

Non, pas dans la mesure où nous voyons la fréquence descendre, du fait que la tarification agit et est utilisée pour plusieurs années, et que la baisse de fréquence a été plus importante en 2004 et 2005. Et nous n'avons pas vu les concurrents répercuter nécessairement cela dans leurs prix. Nous constatons par contre une réduction du taux résultant des réformes en assurances automobiles, et de l'effet qui est inhérent aux réformes en termes de limitation des prix.

John Reucassel

La plupart de mes questions ont été posées et ont obtenues une réponse, mais je suis curieux à propos de la Nouvelle Ecosse. Je pense qu'il s'agit d'un processus politique. Est-ce qu'on se dirige vers une audience politique ou est-ce l'organisme de régulation qui tiendra cette audience? Est-ce que ceci est le RCP approprié ?

Claude Dussault

Il s'agit d'une Commission de Tarification indépendante qui n'est pas lié à la surintendance, ni aux gouvernements. Il s'agit donc d'un Bureau entièrement indépendant, et nous leur présentons tout simplement nos nouveau taux qui a été revu par un actuaire-conseil qu'ils ont engagé, et ils ont pris leur décision. Ceci est un nouveau bureau qui a été créé, et ils nous ont indiqué qu'ils avaient l'intention de revoir le processus avec l'industrie pour voir s'il correspondait à ce qu'ils voulaient mettre en œuvre. Ce n'est donc pas politique. C'est indépendant. Nous considérons que le processus peut être amélioré, qu'il peut y avoir une meilleure manière de discuter et de débattre des hypothèses que nous utilisons, et celles que leur actuaire-conseil utilise. C'est donc un travail en cours.

John Reucassel

Juste pour être clair, cette recommandation que donne ce groupe d'experts ou Bureau, le surintendant est-il obligé de s'y tenir ? J'essaie juste de savoir s'ils essaient de parvenir à s'entendre sur ce qui est pour eux le bon RCP, et si le surintendant est lié à ceci ou si c'est juste une sorte de recommandation ?

Claude Dussault

La commission de tarification a l'autorité nécessaire pour approuver et désapprouver les nouveau taux, et il ne passe donc pas par le Bureau de la Surintendance.

John Reucassel

Merci.

Opératrice

La question suivante vient de Michael Goldsberg, de Desjardins Securities. Je vous en prie, c'est à vous.

Michael Goldsberg

Merci. Bonjour. J'ai quelques questions. Avant tout, par rapport à l'Alberta, étant donné les enjeux de l'industrie, quel type de ratio combiné vous semble possible en Alberta pour l'année à venir ?

Claude Dussault

Je pense que quand vous regardez premièrement en Alberta, la Facility Association est... Charles, avez-vous... ?

Charles Brindamour

Je pense qu'il y a deux choses. La Facility Association, comme on le sait depuis 2004, va devenir beaucoup plus petite du fait que la définition des risques qui sont autorisés dans la Facility Association a été réduite en 2004. Nous nous attendons donc à ce que la taille de la Facility Association soit en soi très petite, et que la tarification dans la Facility Association soit réalisée en soi de sorte qu'aucune réponse ne soit possible. Aucune réponse ne va être possible, mais la tarification que nous tentons d'atteindre va permettre un équilibre en Alberta.

Je pense que si nous passons à la question du plan de répartition des risques et où vont se trouver les risques subventionnés, c'est à mon avis la question clé. Nous savons que la subvention qui est créée dans le système pour les jeunes conducteurs est autour de 8 % pour le système global. Nous nous attendons donc à ce que l'entente du plan de répartition des risques génère dans le temps environ +8 % pour l'industrie, et ces +8 % soient réinjectés dans les taux volontaires.

Michael Goldsberg

Et étant donné la part de marché que vous estimez en Alberta, quelle part du profit ou de la perte du plan de répartition des risques va revenir à ING ?

Charles Brindamour

C'est basé sur la part de marché.

Michael Goldsberg

De quoi s'agit-il donc ? quelle est votre part de marché ?

Charles Brindamour

C'est plus de 10% - près de 18 %.

Claude Dussault

Fondamentalement, le concept global est ici qu'en ayant ceci refléter les taux qui n'ont rien à voir avec le plan de répartition des risques et en le répartissant avec la part de marché, le système va être équilibré. De sorte que les 8 % nécessaires pour supporter le plan sont distribués à tous les autres conducteurs.

Michael Goldsberg

Pouvez-vous me rappeler s'il vous plaît, avec 18 ou 20 %, êtes-vous numéro un sur le marché d'Alberta ?

Claude Dussault

Oui, nous le sommes.

Michael Goldsberg

Ma question suivante concerne... Je souhaiterais revenir sur une autre question qui a déjà été posée pour avoir une idée du type de ratio combiné global que vous pensez atteindre en établissant votre tarification. Et vous avez indiqué que c'était en grande partie basé sur les risques, ce que je peux comprendre et accepter, mais si vous normalisiez entièrement sur la base des risques, quel serait le ratio combiné équivalent, c'est-à-dire pour l'équivalent de l'assurance risque et automobile des particuliers ?

Intervenant non identifié

Par exemple dans une province comme la Colombie-Britannique ou le Québec, la réponse va être bien différente que la réponse pour une province comme l'Ontario ou l'Alberta, du fait que Québec et la Colombie-Britannique vont par exemple être des provinces de dommages matériels, où les besoins en capitaux sont assez bas, tandis que l'Ontario et l'Alberta vont faire face à plus de sinistres de dommages corporels et d'indemnités d'accidents, où les besoins en capitaux vont être plus élevés. Ainsi, tandis que Québec et la Colombie-Britannique peuvent se permettre plus de liberté du fait que leurs besoins en capitaux sont plus bas, ceci est différent en Alberta et en Ontario. Il n'y a donc pas de réponse unique concernant l'automobile par rapport à un ratio combiné cible.

Michael Goldsberg

Je présume que votre but est d'obtenir le même RCP dans la totalité des produits sur tous les marchés ?

Charles Brindamour

Non.

Michael Goldsberg

Non ?

Intervenant non identifié

Non, il est plus bas pour des secteurs d'activité de risque. Comme je l'ai déjà dit, nous essayons globalement d'atteindre 12% à 20%. Et pour des segments d'activité de moindre risque, ce sera dans la partie basse de cette fourchette, comme expliqué par Quentin précédemment. Et pour des segments d'activité plus volatils, ce sera dans la partie haute de cette fourchette, comme par exemple dans l'assurance de responsabilité civile en entreprise.

Michael Goldsberg

Prenons l'assurance automobile des particuliers en Ontario : quel type de ratio combiné allez-vous inclure dans la tarification dans ce cas ?

Claude Dussault

Nous allons faire une tarification pour un RCP basé sur les taux de rendement attendus que nous avons en portefeuille, et des paiements attendus dans le futur. C'est donc basé sur un RCP ciblé, des besoins en capitaux, des taux de rendement et ces chiffres vont varier lorsque ces facteurs vont varier, selon le moment où nous effectuons ces annonces. Cela va produire un ratio combiné différent suivant ces critères. Ainsi, un taux de rendement inférieur va nécessiter un ratio combiné inférieur pour obtenir le même retour, et ceci va être mis en rapport avec des besoins en capitaux qui ont changé ces dernières années, se déplaçant vers le capital minimum établi. Cela ne serait pas être basé sur un ratio combiné ciblé.

Brian Lynch

Michael, est-ce que vous pouvez retourner dans la file d'attente ? Nous avons toujours plusieurs questions dans la file d'attente, et nous souhaitons avancer un petit peu. Si vous avez des questions supplémentaires, vous pouvez certainement retourner dans la file d'attente.

Opératrice

Nous avons une question qui vient de Tom MacKinnon, de chez Scotia Capital. Je vous en prie, c'est à vous.

Tom Mackinnon

Merci. Au Québec, l'AMF est sans aucun doute en rapport avec la concentration de volume d'affaires en assurance des particuliers dans la province, et indiquent également qu'une grande majorité des courtiers ne sont pas indépendants. Etant donné ces remarques, et certaines de leurs enquêtes à venir, et étant donné que vous êtes un acteur important au Québec, percevez-vous une diminution quelconque de la concentration des services à la clientèle de particuliers au Québec, et peut-être une diminution de votre part de marché au Québec en résultat de ceci ? Et si ce n'est pas le cas, pourquoi ?

Intervenant non identifié

Certainement pas actuellement. Je pense que l'approche de "l'Autorité" est de garantir que les clients bénéficient d'un environnement concurrentiel approprié. Et étant présent sur ce marché depuis de nombreuses années, je peux vous assurer que notre avis est qu'il y a un degré de concurrence élevé dans ce marché. Je pense, du fait des commentaires de "l'Autorité", qu'ils ont soulevé certains problèmes concernant la divulgation et l'apparence de conflits d'intérêts et de relations entre assureurs et courtiers. Je pense que ceci est un domaine où on peut revoir la réglementation, et garantir que les consommateurs sont informés correctement sur le lien qui peut exister. Et nous devons apporter un fervent soutien à cette idée. Notre but est de dire "ce qui est le bon format pour garantir qu'une bonne information fonctionne correctement" et "ce qui doit être la bonne relation entre les courtiers et des sociétés". Je pense que l'on nous utilise pour s'occuper de changements et de réglementations, et je pense que nous avons démontré dans le passé que nous pouvons nous adapter à des changements. Actuellement, notre avis est que nous allons nous adapter aux changements. Maintenant, en termes de spécificité, jusqu'à ce que nous sachions mieux quelle est la vraie direction, je pense qu'il est plus difficile d'être précis concernant notre approche. Mais je voudrais dire qu'à cet instant, je ne pense pas que ceci va gêner notre position sur le marché.

Tom Mackinnon

Vous dites être capables de vous adapter aux changements. Cela veut-il dire que vous allez anticiper qu'il va y avoir des changements en résultat de leurs enquêtes ? Et quels seront-ils ?

Claude Dussault

Oui. Je pense effectivement que nous allons anticiper des changements, parce que je pense qu'il est assez clair qu'il va y avoir des choses qui vont changer. Ils ont indiqué certains des changements qu'ils prennent en considération, et le processus consiste à avoir des audiences publiques pour présenter ces changements à l'industrie, et pour avoir la participation de l'industrie. Je pense que nous allons anticiper ce qui apparaît clairement, et que nous allons favoriser ce qui dans d'autres juridictions est une divulgation claire des relations qui peuvent exister. Pour moi, c'est notre point de vue actuel. Au-delà de ça, je pense qu'il est question de bien comprendre quelle est la dynamique du marché. Et dans un environnement de totale transparence, quels sont les changements qui peuvent être nécessaires ? Je pense que cette partie est plus difficile à cerner à ce stade.

Tom Mackinnon

Vous préconisez une totale transparence, mais cela n'a pas été le cas jusqu'à présent. Prévoyez-vous que cela va changer ?

Claude Dussault

Oui. Je pense que ce qui est arrivé est que depuis le quatrième trimestre de 2004, nous avons sur notre site web, la description de la relation que nous entretenons avec le réseau de courtage et des programmes que nous avons mis en place. Je pense que le souci de l'Autorité est que le processus de transparence doit être amélioré au niveau de la divulgation. C'est un processus qui a été mis en place en Ontario au quatrième trimestre de l'année dernière, où chaque courtier informe systématiquement les clients de ce qui est fait lorsqu'ils les rencontrent, et ce processus n'a pas été mis en place au Québec. Ainsi, que ce processus soit suivi ou qu'il s'agisse d'un processus différent, je pense que c'est certainement un domaine où nous pouvons nous attendre à devenir plus forts.

Tom Mackinnon

Très bien, merci.

Opératrice

La question suivante vient de Brad Smith, de chez Merrill Lynch. Je vous en prie, c'est à vous.

Brad Smith

Merci. J'ai deux questions. Concernant le fondamental et les tendances dans l'industrie, pouvez-vous nous dire, si vous l'avez été, ce qui vous a surpris au cours du premier trimestre 2005 par rapport à ce que vous nous aviez dit en novembre sur la voie du PAPE, et comment vous voyez les prochains mois à venir ?

Deuxièmement, je souhaiterais que vous fassiez quelques commentaires sur la manière dont vous pensez que les tendances fondamentales peuvent influencer la consolidation dans l'industrie ; ceci va-t-il favoriser l'empressement des vendeurs à vendre dans un marché fort, ou pensez-vous que cela va avoir l'effet opposé ? Merci.

Claude Dussault

A la première question, je voudrais dire que le comportement général sur le marché est plutôt conforme avec ce que nous attendons. Nous voyons un ralentissement en assurance des entreprises et nous voyons une réduction des primes en assurances automobiles. Ainsi, du point de vue de la tarification, ce que nous voyons jusqu'à maintenant est plutôt conforme à nos attentes. Comme nous l'avons dit depuis novembre, c'est la fréquence qui est plus difficile de prévoir. Et je voudrais dire qu'une baisse de fréquence de 6 % par comparaison au premier trimestre 2004 est probablement meilleure que ce que j'avais anticipé trois mois auparavant. Mais ces choses changent, et pour moi c'est probablement quelque chose que nous devons continuer de surveiller, du fait que quand ces choses commencent à changer, d'une manière ou d'une autre, elles ont tendance à avoir un impact plus rapide sur l'année. Et elles ont un impact plus rapide que ce que la tarification peut suivre.

Concernant votre deuxième question, je peux vous dire ce qu'ils devraient faire, mais il est difficile pour moi de dire ce que les autres pensent. Je pense qu'il y a une valeur dans la consolidation de l'industrie. Nous considérons qu'il va y avoir une concentration, et je pense que nous devons évaluer où ils vont être sur le marché, de manière à tenter de les convaincre que le meilleur scénario est peut-être pour eux de faire partie de ING dans le futur. En termes de moment dans le cycle, je pense généralement que nous avons vu au cours du temps, dans les différentes situations, que les personnes regardent les affaires à long terme,

ce qui a créé des changements d'attitude à différents moments dans le cycle. Donc, si vous regardez nos deux dernières acquisitions, nous constatons que l'acquisition de Zurich est arrivée probablement au point le plus bas du cycle, et que l'acquisition d'Allianz est arrivée au point le plus haut. Nous ne tentons donc pas de programmer cela, et nous ne pensons pas que l'attitude a changé nécessairement du fait de ceci. Mais je pense que c'est une perception d'où en sont les compagnies, et de là où elles veulent être à long terme. Et comme nous le savons, sur le marché du Canada, il y a plusieurs filiales de compagnies étrangères. Je pense que ces décisions sont également affectées par le comportement de ces compagnies à travers le monde. C'est donc une longue réponse non spécifique à votre question, et je pense que c'est la meilleure que je puisse vous apporter concernant la prévision par le futur sur cette partie.

Brad Smith

Merci beaucoup.

Opératrice

La question suivante vient de Quentin Broad, de chez CIBC World Markets. Je vous en prie, c'est à vous.

Quentin Broad

Juste une question de saisonnalité ; Mike ou Charles peuvent parler de l'impact dans les primes directes souscrites, en particulier pour l'assurance des biens. Et Mike, par rapport aux flux de trésorerie, du fait qu'ils ont été négatifs et que cela m'a surpris, dois-je comprendre qu'il existe une saisonnalité... ?

Mike Cunningham

Je répondrai au flux de trésorerie. Le facteur principal de la différence entre les deux années a été la cession de quotes-parts au cours du premier trimestre 2004. Nous avons eu environ 665 millions de dollars d'entrées d'actifs, et ceci a changé l'impact des sinistres non payés et des primes non acquises, de sorte que le basculement entre la trésorerie utilisée et la trésorerie fournie était loin d'être aussi dramatique sur une base normale et que cela aurait pu être le cas si vous mettez les investissements et les résultats d'exploitation ensemble : vous voyez que nous étions presque à l'équilibre. Je considère l'anomalie hors de cette quote-part comme étant le facteur principal.

Claude Dussault

Peut-être puis-je apporter quelques commentaires supplémentaires à ce sujet. En général, du point de vue des primes souscrites, le premier trimestre est habituellement un trimestre au cours duquel nous souscrivons fondamentalement moins que tout autre trimestre, en ce sens qu'il a un grand biais dans les dates de prise d'effet au deuxième trimestre, principalement résultant de l'assurance automobile des particuliers de mai et juin. Ainsi, le premier trimestre est le mois de primes souscrites le plus bas d'un point de vue saisonnier.

Ensuite, en ce qui concerne la saisonnalité des sinistres, si nous combinons toutes les lignes ensemble, le premier trimestre est habituellement important en termes de sinistres du point de vue de la saisonnalité. Par conséquent, c'est le moment où les sinistres vont être probablement un petit peu plus élevé.

Quentin Broad

Donc, en termes d'assurance des particuliers, plus précisément pour les biens, 147 millions de dollars souscrites directes, est en baisse. Mais cela semble quelque chose de similaire à ce que vous voyez au premier trimestre 2004 par rapport aux trimestres précédents en 2003. Cela fait-il partie de cette notion de renouvellement au deuxième trimestre qui va coïncider avec le déménagement de beaucoup de personnes ?

Charles Brindamour

C'est le cas Quentin.

Quentin Broad

Très bien. Deuxièmement, sur la question du surplus de réserves, Claude, je pense que vous nous aviez parlé d'un fonctionnement avec un niveau de surplus de 3 %. Donc, si le reste ne bougeait pas, et si nous avions un monde parfait, si nous regardons les comptes aujourd'hui, et 3 % de surplus dans le futur suggérerait environ 30 millions de surplus sur les revenus annualisés des provisions en cours. De manière évidente, ceci va suggérer une croissance qui va stagner en termes de volume de primes. J'essaie juste d'avoir une comparaison entre un revenu annualisé normalisé par rapport à ce que vous observez ce trimestre, qui est la conséquence des recours collectifs, ce que personne pense voir se reproduire. Cela va donc être un changement de réserves anormal par rapport à une réserve normale, que vous le dites que l'on doit sortir des provisions pour écarts défavorables développées.

Claude Dussault

Je pense que c'est une manière de voir les choses. De manière évidente, pour établir ce chiffre, vous vous reportez à des données historiques. Je pense que c'est le type de données que vous pouvez utiliser, du fait que fondamentalement ce qui arrive est que nous poursuivons des évolutions favorables des années antérieures, mais dans la mesure où dans l'année en cours, nous continuons d'utiliser la même méthodologie. C'est ainsi que nous maintiendrons une évolution positive dans le futur. Et donc quand vous regardez les résultats, comme vous dites les 30 millions, si vous appliquez 3 % aux réserves, alors ce serait donc le chiffre que l'on obtiendrait. Nous ne disons pas que nous devons nous attendre à un chiffre normalisé de trimestre à trimestre, du fait que je pense qu'il y a, comme je l'ai indiqué précédemment, beaucoup trop de variations. Mais nous espérons avoir des développements positifs.

Charles Brindamour

Je dirais qu'il y a eu un mouvement depuis environ deux ans vers une escompte et une provision pour écarts défavorables, et en même temps un resserrement de la fourchette des réserves possibles. Ainsi, dans une certaine mesure, on peut s'attendre à un resserrement plus accentué de la fourchette observée.

Quentin Broad

Très bien, et enfin question finale : juste en termes de tarification, Charles, j'ai cru vous entendre dire que la manière dont vous élaborez vos prix aujourd'hui va probablement prendre en considération les changements que vous avez constatés par rapport aux changements législatifs ou autres qui sont survenus sur le marché au niveau des réformes, mais je pense vous avoir entendu dire que vous ne voulez pas avoir une tarification qui tient compte de la fréquence réduite que vous avez observée, et que vous voulez toujours avoir une tarification tenant compte d'une fréquence basse qui va devenir élevée, et que c'est au fil du temps que nous verrons la fréquence se rétablir, que vous pourrez voir au cours des 6 à 12 prochains mois si les gens commenceront à la tarifier.

Charles Brindamour

Je pense que la réponse à votre question est que nous ne donnons pas un poids trop important à ce que nous avons observé en 2004 en termes de ce que va être le futur niveau de tarification. Cependant, nous donnons de l'importance à ce que nous avons observé en ce qui concerne la fréquence des clients.

Quentin Broad

Merci.

Brian Lynch

Nous avons le temps pour une autre question.

Opératrice

La question suivante vient de Michael Goldsberg, de chez Desjardins Securities. Je vous en prie, c'est à vous.

Michael Goldsberg

Merci. Des choses que je n'ai pas vues auparavant - et je n'en ai pas besoin maintenant, mais peut-être que vous pouvez nous le fournir à un autre moment - sont des informations concernant votre retour sur investissement total, y compris les intérêts et dividendes, les gains réalisés et également le changement des gains non réalisés au cours du temps. Je souhaite juste, de manière à avoir une image des résultats des investissements de ING au cours du temps, savoir s'il est possible d'obtenir ces informations en revenant sur les 5 à 10 dernières années ?

Michael Cunningham

Je crois que nous pouvons faire cela. Nous allons faire en sorte que ce soit le cas.

Michael Goldsberg

Bien.

Michael Cunningham

Puisque nous sommes à nouveau sur les investissements, pour revenir à la question de Quentin, le rendement du portefeuille indiqué est d'environ 5,3 à environ 5,4 avant impôts.

Brian Lynch

Très bien. Je pense que nous terminés. Je voudrais remercier tout le monde d'avoir assisté à cette

téléconférence. Merci de noter que notre prochaine téléconférence sur les résultats aura lieu le 11 août. Ainsi se termine cette conférence. Merci beaucoup.

Opératrice

Mesdames et Messieurs, merci d'avoir assisté à la conférence d'aujourd'hui. Ceci conclut votre présentation. Vous pouvez maintenant vous déconnecter. Bonne journée