

**Notes d'une allocution présentée à
l'Assemblée annuelle des actionnaires d'ING Canada inc.
par
M. Claude Dussault
Président et chef de la direction
le 1^{er} mai 2006
Toronto**

Merci monsieur le président. Messieurs, mesdames et coactionnaires, bienvenue à notre assemblée annuelle.

L'année 2005 est terminée et 2006 est bien entamée. J'aimerais passer en revue les résultats de l'an dernier et partager quelques observations sur notre orientation pour l'année en cours.

Avant de commencer, j'aimerais attirer votre attention sur la mise en garde standard sur nos énoncés prospectifs. Cette mise en garde est une façon formelle de vous signaler que, bien que nous fassions notre possible pour être exactes, notre capacité de prédire l'avenir est limitée.

L'année 2005 a été notre première année complète en tant que société publique et une autre année remarquable pour ING Canada. Notre bénéfice net a augmenté de plus de 25 % par rapport à 2004 et s'est établi à 782 millions \$. Le bénéfice par action a atteint 5,85 \$. Le rendement des capitaux propres s'est établi à 31,6 %, ce qui représente une baisse par rapport au chiffre record atteint en 2004, mais il correspond à notre expérience selon laquelle nous continuons de dépasser l'industrie. Notre ratio combiné s'est chiffré à 86 % pour la deuxième année d'affilée, ce qui reflète la vigueur de notre expertise en souscription. Dans l'ensemble, nos résultats ont bénéficié de l'intégration d'Allianz Canada, acquise en décembre 2004. L'intégration a été couronnée de succès.

Étant donnée la robustesse de nos résultats pour 2005, nous avons, plus tôt cette année, augmenté de 54 % notre dividende trimestriel. Le dividende versé s'établit à 25 cents par action. Nos primes directes souscrites se sont élevées à 3,9 milliards \$ en 2005, en hausse de 9,2 % par rapport à 2004, comparativement à une augmentation de 0,7 % pour l'industrie. La majeure partie de cette hausse est attribuable à Allianz. Dans l'ensemble, nos primes directes souscrites ont continué de progresser malgré les réductions générales des taux d'assurance automobile.

Nous mesurons la croissance interne en tenant compte de la variation du nombre de risques assurés. En 2005, le nombre de risques assurés a augmenté de 14,3 %, dont 3,4 % était en sus de la contribution d'Allianz.

La croissance de notre bénéfice net a été très robuste au cours des deux dernières années. Pour 2005, elle dépassait de cinq fois la croissance enregistrée en 2003. Le résultat cumulatif provient de la combinaison d'un bénéfice d'exploitation solide, grâce à nos activités de souscription, et d'une gestion disciplinée des placements. Notre bénéfice net de 782 millions \$ pour 2005 comprend des gains en capital d'environ 170 millions \$.

Le ratio combiné, soit la combinaison des coûts des sinistres et des frais d'exploitation exprimée en pourcentage des primes acquises, est la principale mesure de nos activités de souscription. Bref, il s'agit du pourcentage que nous payons pour chaque dollar de primes que nous touchons. Plus ce chiffre est bas, mieux c'est. Nos résultats techniques robustes en 2005 ont été attribuables à la vigueur de notre portefeuille d'assurance

automobile, qui a compensé la hausse des indemnisations pour dommages aux biens découlant de la gravité accrue des tempêtes. Dans l'ensemble, notre ratio des sinistres est demeuré à des niveaux historiquement bas au cours des deux dernières années. L'an dernier, le ratio des frais généraux a été légèrement plus élevé en raison des frais liés à l'intégration d'Allianz. Le ratio combiné de 2005 a été identique à celui que nous avons obtenu en 2004, soit 86 %.

Notre rendement des capitaux propres (RCP) nous situe nettement parmi les chefs de file du secteur canadien des services financiers. En 2005, notre RCP s'est établi à 31,6 %. Bien que légèrement inférieur à celui de 2004, ce chiffre est très solide et considérablement supérieur à la moyenne historique.

La rentabilité soutenue de l'assurance automobile a compté parmi les facteurs déterminants de nos résultats techniques de l'an dernier. Bien que dans l'ensemble, les primes aient baissé, les réformes réglementaires ont réussi à stabiliser les coûts. Nous croyons que la faible fréquence des sinistres augmentera ou, dans le cas contraire, qu'elle entraînera des réductions supplémentaires des primes. L'impact soutenu des réformes demeurera un des principaux facteurs de la rentabilité cette année.

En assurance des entreprises, la concurrence continue de s'intensifier, ce qui exerce des pressions à la baisse sur les prix. La hausse des coûts de reconstruction non résidentielle a également un effet sur la rentabilité, mais dans l'ensemble, nous prévoyons que les résultats en assurance des entreprises demeureront supérieurs aux niveaux historiques.

La gravité accrue des sinistres a un effet sur l'assurance habitation. Tout comme en assurance des entreprises, les courtiers travaillent étroitement avec les clients pour faire en sorte que ceux-ci détiennent les couvertures adéquates et qu'ils adaptent les couvertures en fonction du changement des risques.

Dans l'ensemble, nous prévoyons qu'en 2006, les résultats de l'industrie seront inférieurs aux rendements de 2005, mais supérieurs à la moyenne historique.

Le taux de croissance du chiffre d'affaires de l'industrie pour 2006 sera probablement inférieur aux niveaux historiques.

Avec l'acquisition d'Allianz, ING Canada a consolidé sa position de chef de file du marché de l'assurance IARD. Toutefois, l'industrie demeure hautement fragmentée. Les cinq principales compagnies détiennent environ 36 % du marché, le reste étant réparti parmi une centaine de groupes d'assurance. Comparativement à d'autres services financiers, notamment les banques et l'assurance vie, nous croyons que notre industrie offre des opportunités de consolidation.

Dans le cadre de notre plan de croissance à moyen et à long terme, nous comptons être un acquéreur et jouer un rôle dans le processus de consolidation afin de créer de la valeur pour nos actionnaires. Le rendement des capitaux propres par rapport à

l'industrie est un important indicateur de la performance pour ING Canada. À ce chapitre, nous avons toujours dépassé l'industrie, année après année. Depuis 1995, notre RCP a dépassé la moyenne de l'industrie de 750 points de base. Ce niveau de performance relève de l'application de notre expertise à l'égard de nos compétences de base en assurance IARD.

En utilisant notre grande base de données, nos actuaires améliorent continuellement l'efficacité de notre processus de segmentation afin d'aligner adéquatement les taux de prime avec les risques individuels. Nous appliquons notre savoir-faire en souscription pour perfectionner notre processus de sélection des risques et pour élaborer des produits d'assurance des particuliers et des entreprises novateurs pour nos clients.

Nous mettons également à profit notre taille dans le règlement des indemnités en assurant que nos experts en sinistres internes assument la gestion du processus. Nous pouvons ainsi optimiser le service à la clientèle, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et, de ce fait, bénéficier d'un avantage en termes de coûts.

Notre équipe dynamique de gestion de placements a fourni une contribution constante et positive à notre RCP en concentrant ses efforts sur le rendement après impôts de nos portefeuilles de placements.

Nous sommes confiants de pouvoir continuer de développer ces compétences de base afin de continuer de dépasser l'industrie d'au moins 500 points de base chaque année.

Depuis 1995, la croissance moyenne de nos primes a atteint 13,5 %, soit presque le double de la moyenne de l'industrie qui s'établit à 7 %. Nous y sommes parvenus grâce à l'intégration de trois acquisitions. Notre but est de poursuivre notre stratégie de croissance par l'entremise d'acquisitions et d'une croissance interne solide, ce qui nous permettra de bénéficier d'un taux de croissance supérieur à celui de l'industrie.

À cette fin, nous réinvestissons une partie de nos gains dans nos compétences de base pour créer et accélérer la croissance interne de tous nos canaux de distribution. Nous lançons des produits et services novateurs, dont la Garantie de conducteur exemplaire et le Règlement sur parole, où nous démontrons notre confiance en nos clients en leur versant des indemnités selon leur version des faits s'ils sont impliqués dans un accident.

Nous appuyons notre réseau de courtiers en investissant dans la technologie afin de simplifier la façon dont ils font affaire avec nous et au moyen d'initiatives de marketing conjoint avec les courtiers et de programmes de développement des affaires.

Nous développons notre stratégie Internet grâce à des investissements dans **belairdirect** pour mieux répondre aux besoins des clients qui souhaitent faire affaire avec nous par Internet ou par téléphone en passant par nos centres d'appels.

Nous continuons également d'améliorer les capacités de Grey Power, de Canada Brokerlink et d'Equisure, tous membres de nos Réseaux de distribution affiliés, pour leur permettre d'afficher une croissance interne solide.

Nous avons continué de renforcer notre bilan en 2005 et sommes bien placés pour poursuivre notre croissance. En outre, nous avons continué de développer nos compétences de base en souscription, en tarification, en indemnisation et en investissement. Nous avons confiance en nos capacités d'exécuter avec succès notre stratégie de croissance et de continuer de dépasser l'industrie.

Nous disposons du personnel et des ressources nécessaires pour améliorer la valeur de l'offre que nous proposons à nos clients, pour tirer parti de notre taille et pour créer une valeur à long terme pour vous, nos actionnaires.