



## COMUNICATO STAMPA

### APPROVATO IL PIANO INDUSTRIALE 2009-2011 DEL GRUPPO FONDIARIA SAI

Milano, 21 ottobre 2009 - Il Consiglio di Amministrazione di Fondiaria-SAI ha esaminato ed approvato stamani il nuovo piano industriale 2009-2011 del Gruppo, oggetto della presentazione alla comunità finanziaria da parte dell'Amministratore Delegato, Fausto Marchionni, alle ore 12,00 presso l'Atahotel Executive in Milano.

In un contesto di mercato difficile e sfidante, il Gruppo Fondiaria SAI vuole continuare ad essere "l'assicuratore leader per la clientela retail in Italia ed il miglior partner di business per intermediari di successo, continuando nel contempo a rappresentare una solida opportunità di investimento".

Le linee guida del Piano si articolano su tre temi fondamentali:

Rilanciare la redditività attraverso interventi che vanno ad interessare quattro aree a maggiore potenziale.

- La prima area riguarda l'evoluzione del pricing, attraverso l'introduzione di una nuova tariffa Auto completamente nuova, principalmente caratterizzata da una elevata segmentazione dei veicoli, correlata alle dinamiche di indennizzo diretto, e da una minor mutualità. Il totale degli interventi vale circa 250 milioni di € rispetto al trend inerziale;
- La seconda area di intervento riguarda i sinistri per quale si ritiene, avendo la più grande rete sinistri del mercato, possa esserci un forte potenziale di miglioramento ancora inespresso. Si ritiene che ci sia la possibilità di migliorare ulteriormente sul piano dei costi, riducendo gli esborsi in eccesso o fraudolenti e incrementando ulteriormente l'efficienza. Il set di iniziative su cui si sta lavorando vale oltre 85 milioni di € rispetto all'evoluzione inerziale;
- Il terzo bacino è quello legato alla riforma del portafoglio di polizze obsolete e non più redditizie nonché all'incremento del contributo del NBM Vita. Nel primo caso si procederà alla sostituzione dei vecchi contratti con prodotti nuovi, adeguati alle attuali condizioni di mercato, mentre per ciò che concerne il Vita si continuerà nella spinta commerciale sulle reti tradizionali e sulle JV di bancassicurazione su prodotti di ramo I da un lato e prodotti linked, sviluppati da Lawrence Life, dall'altro. L'impatto atteso vale 55 Milioni di €;
- La quarta area d'intervento riguarderà la riduzione della base dei costi principalmente riconvertendo progressivamente le risorse verso attività date in passato ad outsourcer. Infine verrà portata a termine un'iniziativa di riduzione dei costi di purchasing sia sull'IT sia su tutti gli altri vendor. L'impatto atteso vale 55 milioni di €.

#### FONDIARIA - SAI S.p.A.

Sede Legale Firenze  
50129 - Piazza della Libertà, 6  
Tel. (+39) 055.47941 - Fax (+39) 055.476026  
www.fondiaria-sai.it

#### Direzione Torino

10126 - Corso Galileo Galilei, 12  
Tel. (+39) 011.6657111  
Fax (+39) 011.6657685

#### Direzione Firenze

50129 - Via Lorenzo il Magnifico, 1  
Tel. (+39) 055.47941  
Fax (+39) 055.476026

Capitale sociale € 167.043.712,00 int. vers. - Numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Firenze, Codice Fiscale e Partita I.V.A. 00818570012 - Iscritta all'Albo Imprese presso l'ISVAP al numero 1.00006 - Iscritta all'albo dei gruppi assicurativi al n. 030 - Impresa autorizzata all'esercizio delle assicurazioni (art. 65 R.D.L. 29-4-1923 n. 966)

### Evolgere le modalità di operative e di offerta attraverso interventi che riguardano:

- Il ripensamento della catena del valore della filiera. La compagnia è al centro di una rete di rapporti gestiti come partnership o come rapporti contrattuali negoziali. Il progetto ripensa tutta la filiera aumentando il controllo sul processo e il ricorso a partnership che possano produrre valore. Il percorso è articolato in tre fasi logiche. La prima fase è stata quella dello start-up di una società (Auto Presto & Bene) che si occupasse di gestire la filiera delle riparazioni per tutti i sinistri con danni materiali dei clienti del Gruppo;
- Nella seconda fase, attualmente in avvio, si affronterà la successiva parte dell'equazione sinistri Auto, cioè le lesioni, attraverso Sistemi Sanitari, società finora focalizzata sulla gestione delle malattie che ha le competenze per gestire in maniera innovativa le lesioni. Nella terza fase si estenderà ulteriormente l'approccio di gestione della filiera delle riparazioni anche al non Auto, espandendo il ruolo di Sistemi Sanitari ai sinistri gravi (un'attività in fase di test) e ripensando alle modalità di gestione del network di medici, cliniche e centri diagnostici, quando vi sarà più chiarezza sul ruolo delle assicurazioni private nella sanità pubblica;
- Maggiore enfasi nell'applicazione della meritocrazia nei rapporti con gli agenti, i nostri partner per eccellenza, con i nostri collaboratori, con i dipendenti utilizzando criteri che consentano di favorire le iniziative volte a recuperare la redditività;
- Innovazione di modello e di offerta attraverso la progressiva revisione delle proposte orientandosi verso prodotti studiati "su misura" per fascia alta della clientela, accompagnati a prodotti semplici "low cost" per coprire i bisogni della clientela "mass" in modo tale da incrementarne la fidelizzazione;
- Rafforzamento della presenza territoriale attraverso l'integrazione del supporto commerciale e la riorganizzazione della presenza territoriale, per meglio cogliere le nuove specificità del mercato italiano.

Mantenere una struttura di capitale adeguata rafforzando la propria solidità patrimoniale per continuare a rappresentare un'opportunità d'investimento sicura, oltre che remunerativa, per i propri azionisti.

- Consolidare la struttura di risk management volta ad ottimizzare il profilo di rischio del Gruppo. Tale unità si pone come obiettivo l'attivazione del sistema Solvency II già nel 2011, in anticipo di un anno rispetto ai requisiti regolamentari promuovendo l'utilizzo delle metriche di gestione del rischio nelle principali decisioni manageriali, sia in ambito assicurativo sia in ambito finanziario;
- ribilanciamento dell'asset allocation del portafoglio investimenti, sia attraverso la riduzione della concentrazione nel comparto azionario entro il 2011, sia mediante la riduzione dell'esposizione nel settore immobiliare;
- mantenimento di una struttura di capitale solida e adeguata migliorando e stabilizzando il capitale in eccesso pur continuando a garantire un adeguato rendimento dell'investimento dei nostri azionisti attraverso una politica di dividendi tra le più attrattive del mercato, ovvero tra 0,7 e 0,8 €/azione per Fondiaria-SAI e tra 0,13 e 0,17 €/azione per Milano nel periodo 2010-2011.

L'insieme di queste iniziative condurrà al raggiungimento di obiettivi sia qualitativi riassunti nelle slide allegate.

La presentazione completa sarà disponibile sul sito della Compagnia alcuni minuti prima dell'avvio dell'incontro con la comunità finanziaria.

**Ufficio Stampa**

Federica Dal Conte  
Tel. +39-02-66.704.310  
Tel. +39-02-66.704.324

**Ad Hoc Communication Advisor**

Sara Balzarotti  
Mob. + 39 335 1415584  
Pietro Cavalletti  
Mob. + 39 335 1415577

**Investor Relations**

Luca Guasco,  
Giancarlo Lana  
Floriana Amari  
Tel. +39 011-66.57.642  
Tel. +39 02-64.02.25.74  
[investorrelations@fondiaria-sai.it](mailto:investorrelations@fondiaria-sai.it)

**Strategic guidelines to manage market evolution**

---

Bring profitability  
back to the  
correct level  
maintaining our  
ability to address  
market evolution

**Key guidelines for 2009-11**

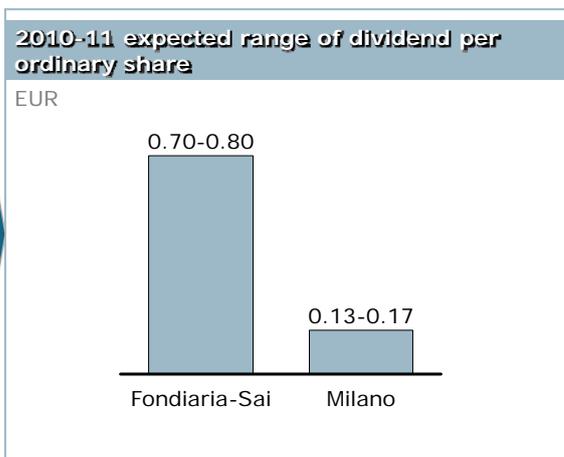
Revamp  
profitability

Evolve  
operating model  
and offering

Maintain a  
resilient  
capital structure

## Maintain a resilient capital structure – Continue to offer an attractive dividend policy

Continue to offer an attractive dividend policy



## Key economics of the plan – Fondiaria-SAI consolidated P&L results

EUR million, percent

	2008	2011	2008-11	
			CAGR Percent	Delta Percent points
<b>Gross Written Premiums<sup>1</sup></b>	<b>11,494</b>	<b>13,178</b>	<b>4.7%</b>	
• P&C	7,288	7,475	0.8%	
– Motor	4,802	4,797	0.0%	
– Non Motor	2,486	2,678	2.5%	
▪ Life	4,206	5,703	10.7%	
<b>P&amp;C segment Result</b>	<b>314</b>	<b>343</b>	<b>3.0%</b>	
<b>Life segment Result</b>	<b>-59</b>	<b>212</b>	<b>n/m</b>	
<b>Net income<sup>2</sup></b>	<b>91</b>	<b>370</b>	<b>59.6%</b>	
<b>CoR<sup>3</sup></b>	<b>98.7%</b>	<b>97.8%</b>		<b>-0.9 p.p.</b>
▪ Loss ratio	74.4%	74.6%		0.2 p.p.
▪ Expense ratio	21.7%	21.0%		-0.7 p.p.
<b>New Business Margin</b>	<b>5.4%</b>	<b>10.1%</b>		<b>4.7 p.p.</b>
<b>APE</b>	<b>401</b>	<b>620</b>	<b>15.6%</b>	

Payout 65-75%