

## DOSSIER

FINANCE ET INVESTISSEMENT ■ NOVEMBRE 2007 ■ PAGE B1

## Une industrie de plus en plus tournée vers la gestion de patrimoine

Un dossier de NICOLAS DEMERS

Si les banques ont pris d'assaut le marché de l'assurance au cours des dernières années, les assureurs ont su tirer leur épingle du jeu dans un marché traditionnellement réservé aux banques : la gestion de patrimoine.

Les exemples qui illustrent cette tendance pullulent. **Great-West** annonçait, en février dernier, son intention d'acquérir Putnam Investments, un chef de file en gestion de patrimoine aux États-Unis qui gérait un actif de 192 G\$ US à la fin de l'année 2006.

Autres assureurs, même tendance. Fort de ses nombreuses acquisitions dans le secteur de l'épargne et de la gestion de patrimoine ces dernières années, **l'Industrielle Alliance** a triplé ses ventes nettes de fonds communs au premier semestre de 2007, par rapport à celles enregistrées au cours de la même période en 2006. L'assureur a d'ailleurs acquis **FundEX Investments**, une filiale de courtage en fonds communs qui gérait un actif de 10,2 G\$ en juin dernier.

Du côté de **Standard Life**, le président et chef de la direction, Joseph Iannicelli, avoue candidement dans son dernier rapport annuel que peu avant l'inscription à la Bourse de Londres de **Standard Life plc**, en juillet 2006, la société canadienne a commencé à accorder davantage d'importance à la gestion de patrimoine pour développer ses affaires. Même son de cloche chez **Manuvie**, qui a lancé en grande pompe RevenuPlus, en octobre 2006. Un an plus tard, ce produit, qui combine les caractéristiques d'une rente et d'un fonds distinct, a engrangé des dépôts de plus de 2 G\$. Par comparaison, son revenu-primés en assurance de personnes a augmenté de seulement 3,1 % au Canada.

Les assureurs n'ont toutefois pas laissé de côté leurs marchés traditionnels. Voici un aperçu de leurs affaires.



Illustration : Images.com/CORBIS

## Sommaire

Assurance-vie Banque Nationale.....	B1
AXA Assurances de personnes et Services financiers.....	B1-B2
Canada-Vie .....	B2
Desjardins Sécurité financière (DSF).....	B2
Empire Vie .....	B2-B3
Great-West (La, Compagnie d'assurance-vie).....	B3
Industrielle Alliance .....	B3-B6
La Capitale groupe financier.....	B6
London Life (Compagnie d'Assurance-Vie).....	B6
Manuvie (Financière).....	B6-B7
RBC Assurances.....	B7
SSQ Groupe financier.....	B7
Standard Life .....	B7-B8
Sun Life (Financière, FSL Canada).....	B8
Transamerica Vie Canada.....	B8



## ASSURANCE-VIE BANQUE NATIONALE

## ALAIN BRUNET

Président et chef de la direction

Nombre d'employés : 146 au Québec

Cote de crédit : comme il s'agit d'une entité appartenant à la Banque Nationale, Assurance-vie Banque Nationale n'a pas de cote de crédit spécifique.

Réseaux de distribution : succursales de la Banque Nationale pour l'assurance-crédit, ventes directes et Cabinet d'Assurance Banque Nationale.

Nombre d'agents exclusifs : aucun

Nombre de courtiers, MGA et actuaires-conseils : 1 MGA avec une centaine de conseillers et représentants spécialisés en assurance individuelle et collective.

Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	n. d.	n. d.	n. d.	8,3	5,4	52,50 %
Vie collective	n. d.	n. d.	n. d.	67,5	62,7	7,70 %
Santé individuelle et collective	n. d.	n. d.	n. d.	44,5	41,7	6,50 %
Total	n. d.	n. d.	n. d.	120,3	109,9	9,40 %

Source : Rapports annuels 2005-2006 sur les assureurs, AMF  
Tableaux de ce dossier : Finance et Investissement

## FAITS MARQUANTS

Le bénéfice net d'Assurance-vie Banque Nationale a atteint 34,7 M\$ en 2006, une hausse de 25,9 % par rapport à 2005. Les primes d'assurance prêt et d'assurance paiement sur cartes de crédit d'Assurance-vie Banque Nationale ont augmenté respectivement de 8 et 10 % au cours de la même période. La filiale d'Assurance Banque Nationale arrive au 15<sup>e</sup> rang des principaux assureurs de personnes au Québec, occupant 1,8 % du marché.

En 2007, la filiale d'Assurance Banque Nationale a continué de tabler sur ses produits d'assurance crédit, notamment sur l'assurance hypothécaire. « Notre intention est de nous assurer que les gens comprennent bien ce qui leur est offert », affirmait Alain Brunet, premier vice-président, Assurance-vie, Banque Nationale, dans une entrevue qu'il accordait à *Finance et Investissement* plus tôt cette année.

Rappelons que l'essentiel des activités d'Assurance-vie Banque Nationale couvre les produits d'assurance reliés aux instruments de crédit (cartes de crédit, prêts hypothécaires et prêts à la consommation). Elle constitue l'une des trois filiales d'Assurance Banque Nationale, les autres filiales étant **Assurances générales Banque Nationale** (vente directe d'assurance automobile et habitation) et **Cabinet d'assurance Banque Nationale** (cabinet de courtage offrant des produits d'assurance de personnes aux particuliers). Cette filiale a vu son réseau de conseillers en assurance de personnes au Québec et à l'extérieur du Québec passer de 60 à 80 depuis un an. Elle a commencé ses activités de courtage en assurance collective cette année.

## STRATÉGIE

Assurance-Vie Banque Nationale continuera de faire la promotion de ses produits d'assurance crédit auprès des personnes familières avec la Banque Nationale, notamment par l'intermédiaire de ses conseillers financiers qui oeuvrent dans les succursales bancaires. L'assureur entend également lancer plusieurs initiatives marketing (campagnes de publipostage et de publicité, télémarketing, etc.) afin d'offrir au grand public ses produits d'assurance vie.

Pour sa part, Cabinet d'Assurance Banque Nationale vise à faire passer son nombre de conseillers de 80 à 100 au cours de l'année 2008.

## NOUVEAUTÉS

Ajout d'un produit d'assurance sur la marge de crédit « Tout en un ».



## AXA ASSURANCES DE PERSONNES ET SERVICES FINANCIERS

## JACQUES DENIS

Vice-président, développement des affaires, Québec

Nombre d'employés : 157 au Canada, dont 113 au Québec au 31 décembre 2006 (le même nombre qu'en 2005)

Cote de crédit : AA- (Standard &amp; Poor's)

Réseaux de distribution : directeurs généraux des ventes et agents généraux.

Nombre d'agents exclusifs : aucun

Nombre d'agents généraux (MGA) : six directeurs généraux des ventes, huit agents généraux au Québec et 18 agents généraux à l'extérieur du Québec.

Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	67,7	66,9	1,10 %	55,8	55,4	0,80 %
Santé individuelle	21,1	19,4	8,90 %	19,7	18,9	4,20 %
Vie collective	0,7	0	s. o.	0,7	0	s. o.
Santé collective	29,4	0	s. o.	5,8	0	s. o.
Total	118,9	86,4	37,70 %	82,1	74,3	10,50 %

## FAITS MARQUANTS

Le bénéfice net de AXA Canada a atteint 175,5 M\$ en 2006, une hausse de près de 25 % par rapport à l'année précédente. Le bénéfice net engrangé par le secteur de l'assurance de personnes de AXA Canada se chiffrait pour sa part à 6,8 M\$, soit 3,8 % du bénéfice net de la société. « Il s'agit d'une très belle embellie, comparativement à la perte subie l'année dernière », souligne Robert Landry, vice-président exécutif, assurance de personnes et services financiers, AXA Assurances, dans le rapport annuel de la société. Pour sa part, le secteur de l'assurance de dommages de AXA a généré un bénéfice net de 79,7 M\$, ce qui représente 45,4 % du bénéfice net de la société.

Sur le plan de son revenu-primés en assurance de personnes, la société a enregistré une forte croissance en 2006, notamment grâce à l'intégration des affaires de **La Citadelle, Compagnie d'assurances générales**, acquise en novembre 2005. Au moment de cette transaction, la Citadelle offrait non seulement des produits d'assurance de dommages (assurances biens, automobile et responsabilité civile), mais aussi des produits d'assurance accident-maladie, ce qui explique en bonne partie la croissance de son revenu-primés en assurance santé. La même transaction a fait passer **AXA Canada** du onzième au sixième rang du marché IARD.

Sur le plan de la distribution, on ne peut évidemment passer sous silence la vente des actifs sous gestion en fonds d'investissement de AXA Services financiers, le 22 juin dernier. Quelque 250 personnes et plus de 1 G\$ d'actifs sous gestion sont ainsi passés sous la coupe de **PEAK Groupe financier**. Dans un article paru dans *Finance et Investissement* en octobre dernier, Robert Landry faisait valoir que AXA Services financiers avait un meilleur potentiel en agissant comme manufacturier de fonds distincts. Elle devrait les offrir en 2008.

Dans un autre ordre d'idée, Jean-François Blais, président et chef de la direction de AXA Canada, a reçu le titre prestigieux de Grand Gestionnaire 2007, un honneur décerné dans le cadre du programme « Les nouveaux performants » qui récompense les membres de l'élite du Québec en administration. Jean-François Blais a pris les rênes de AXA Canada en 2004, alors qu'il n'avait que 37 ans. Dans une entrevue accordée au *Devoir* en mars 2007, l'actuaire affirmait qu'il visait un chiffre d'affaires de 2 G\$ le plus tôt possible, notamment en triplant son revenu-primés en assurance vie. À la fin de 2006, les primes directes émises par cette société canadienne totalisaient près de 1,7 G\$.

## STRATÉGIE

La société entend poursuivre le déploiement de sa plateforme technologique pour accélérer et simplifier encore davantage le service à ses clients, diversifier son réseau de distribution, notamment au Québec, et continuer d'élargir sa gamme de produits d'épargne. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'assureur entrevoit de lancer des fonds distincts et de nouveaux portefeuilles d'investissement et faire une tournée pancanadienne au cours de la prochaine année, pour présenter ses fonds d'investissement. Des améliorations seront également apportées à certains produits d'assurance santé qui prévoient le versement de prestations du vivant de l'assuré.

## NOUVEAUTÉS

Lancement de deux produits d'assurance vie universelle.  
Introduction de nouveaux fonds AXA-Rosenberg sur ses produits d'assurance vie universelle.  
Nomination de nouveaux agents généraux au Québec.



## CANADA-VIE

## ROBERT LEMAY

Vice-président régional, ventes, individuelle, Centre de commercialisation, Est du Canada

**Nombre d'employés :** 1 250 au Canada en date de juin 2007 (150 de moins par rapport à septembre 2006), dont 110 au Québec (20 de moins par rapport à septembre 2006)

**Cote de crédit :** AA (Standard & Poor's), IC-1 (DBRS), A+ (A.M.Best)

**Réseau de distribution :** un réseau multi-canaux de partenaires de distribution composé de conseillers financiers indépendants associés à des agences générales déléguées, des courtiers directs et des comptes nationaux, en vertu d'ententes.

**Nombre d'agents exclusifs :** s. o.

**Nombre d'agents généraux (MGA) :** n. d.

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	804,4	736,2	9,30 %	82,3	77,3	6,50 %
Santé individuelle	132,7	125,0	6,10 %	12,3	9,1	35,60 %
Vie collective	n. d.	954,1	n. d.	121,0	111,3	8,70 %
Santé collective	n. d.	428,3	n. d.	79,3	67,3	17,80 %
<b>Total</b>	<b>n. d.</b>	<b>2 243,7</b>	<b>n. d.</b>	<b>294,9</b>	<b>265</b>	<b>11,30 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	3,854	3,593	3,107	15,60 %
Québec	0,308	0,287	0,248	15,70 %

## FAITS MARQUANTS

Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la première société d'assurance vie à avoir été créée au pays, en 1847, se chiffrait à 635 M\$ en 2006, une hausse de 17 % par rapport à 2005. À la lumière des chiffres publiés par Canada-Vie pour le premier semestre de 2007, les détenteurs d'actions ordinaires ont de quoi se réjouir : le bénéfice net qui leur est attribué a bondi de 48 % par rapport au premier semestre de 2006.

Sur le plan de son revenu-primés, la filiale de Great-West n'a rien de perdu de son lustre en 2006 (voir le tableau). Au Québec, l'assureur occupait en 2006 près de 4 % du marché de l'assurance de personnes au chapitre des primes souscrites, une hausse d'un peu plus d'un point de pourcentage par rapport à 2005. Au Canada, la société constitue l'un des principaux fournisseurs d'assurance vie individuelle ainsi qu'un fournisseur de premier plan en matière d'assurance invalidité et d'assurance contre les maladies graves, avec la **Great-West** et la **London Life**. L'assureur, dont le siège social est situé au 330, University Avenue, à Toronto, est également bien implanté à l'extérieur du pays. Particulièrement en Europe où il engrange 68,3 % de son revenu-primés.

Au chapitre des activités de développement, les actuaires et financiers de Canada-Vie n'ont pas chômé en 2006. Ils ont amélioré la souplesse et les options de son produit d'assurance vie universelle Millénium de façon à proposer des solutions sur mesure aux particuliers. L'assureur a également ajouté les fonds Générations I à sa gamme de fonds distincts Générations, pour offrir à ses clients du secteur des placements de nouvelles garanties de prestation de décès de base assorties d'un ratio des frais de gestion plus modéré. La société a cru bon d'améliorer son produit **PriorityVie<sup>MD</sup>** en donnant à ses clients qui ont souscrit une assurance contre les maladies graves accès aux services de consultation et de soutien du **Groupe Warren Shepell** lorsqu'ils présentent une demande de règlement. Un programme d'assurance invalidité simplifié à l'intention des diplômés universitaires et un nouveau logiciel d'établissement de prix des rentes immédiates comportant davantage de fonctions a également été instauré. Sa plateforme technologique – notamment ses services en ligne offerts à ses conseillers et aux épargnants – a également été améliorée.

Canada-Vie détient une forte expertise dans le domaine de l'assurance des créanciers (l'assurance crédit). Au cours des dernières années, la société a paraphé plusieurs ententes et partenariats avec plusieurs institutions financières, sociétés de cartes de crédit, concessionnaires automobiles, associations d'anciens étudiants et organismes divers au pays, si bien qu'elle détient aujourd'hui plus de 50 % du marché en assurance des créanciers au Canada.

## STRATÉGIE

Le membre du groupe de sociétés de la **Corporation Financière Power** continue de mettre l'accent sur la qualité de ses services offerts aux agents généraux et sur ses comptes nationaux. L'assureur désire être perçu par ses partenaires de distribution comme une société avec laquelle il est facile de faire affaire grâce à des processus et des modèles de service efficaces et qui suivent des normes élevées de conformité. En outre, Canada-Vie vise toujours à fournir des produits concurrentiels.

## NOUVEAUTÉS

Mise en marché de deux nouveaux produits d'assurance vie avec participation, chacun d'eux offrant deux options de paiement (primes payables jusqu'à 100 ans ou pendant une période maximale de 20 ans).

Améliorations apportées à l'assurance vie temporaire qui ne comporte plus de frais de police initiaux lorsque le capital assuré est de 250 000 \$ et plus pour la protection sur une tête et la protection conjointe.

Bonification des présentations des stratégies de vente, de manière à ce que les conseillers en sécurité financière puissent personnaliser leurs solutions d'assurance vie.

Ajouts de l'avenant rente viagère en cas d'accident, l'avenant rente viagère décroissante en cas de maladie et l'avenant remboursement de primes sur les produits d'assurance invalidité.



## DESJARDINS SÉCURITÉ FINANCIÈRE (DSF)

## ALAIN BÉDARD

Premier vice-président, assurance pour les particuliers

**Nombre d'employés :** 3 734 au Canada au 31 décembre 2006 (96 de plus par rapport au 31 décembre 2005), dont 3 240 au Québec (96 de plus par rapport au 31 décembre 2005)

**Cote de crédit :** Desjardins Sécurité financière n'est pas cotée, mais fait partie du Mouvement Desjardins, qui a reçu les cotes suivantes : AA- (Standard & Poor's), Aa1 (Moody's), AA (Dominion Bond Rating Service).

**Réseaux de distribution :** agents exclusifs, agents généraux, actuaires-conseils, courtiers et représentants non affiliés.

**Nombre d'agents exclusifs :** 1 629 au Canada au 31 décembre 2006 (571 de plus par rapport au 31 décembre 2005), dont 592 au Québec.

**Nombre d'agents généraux (MGA) :** 3 855 au 31 décembre 2006

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	381,6	370,8	2,90 %	267,3	257,3	3,90 %
Santé individuelle	63,5	57,1	11,20 %	53,0	48,1	10,20 %
Vie collective	382,7	360,6	6,10 %	315,1	302,2	4,30 %
Santé collective	1 359,6	1 228,4	10,70 %	945,6	883,6	7,00 %
<b>Total</b>	<b>2 187,4</b>	<b>2 016,9</b>	<b>8,50 %</b>	<b>1 581,0</b>	<b>1 491,2</b>	<b>6,00 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	2,2	2,1	n. d.	n. d.
Québec	1,1	1,0	n. d.	n. d.

## FAITS MARQUANTS

En dépit d'une hausse appréciable de son revenu-primés au Canada et au Québec, le bénéfice net de DSF a atteint 151,3 M\$ en 2006, une diminution de 5,3 % par rapport à 2005. La haute direction du plus important groupe financier intégré de nature coopérative au Canada mentionne, dans son dernier rapport annuel, que le bénéfice net aurait été supérieur à celui de l'année précédente, n'eût été de facteurs exceptionnels. « Des éléments non récurrents, tels la vente des actifs de la division **Imperial Life** aux Bahamas et le renversement de provisions pour pertes découlant du règlement de prêts improductifs avaient alors influé favorablement sur les résultats de l'année 2005. »

Cela dit, DSF a commencé l'année en 2007 en force. Au terme du premier semestre de 2007, son bénéfice net est passé de 69,2 M\$ en 2006 à 118,2 M\$ au 30 juin 2007, une augmentation de 70,8 % par rapport à la même période l'année précédente. Au chapitre de son revenu-primés, sa croissance a été de 7,2 % au Québec et de 25,1 % dans les autres provinces canadiennes après les six premiers mois de l'année. Ces résultats sont notamment attribuables aux ventes de produits collectifs découlant de l'obtention d'importants contrats en Ontario, à Terre-Neuve-et-Labrador et au Québec.

Rappelons que l'**Ontario Hospital Association** a octroyé à DSF le 1<sup>er</sup> août dernier un contrat d'assurance collective de 75 M\$ pour les 70 000 employés du réseau de santé de l'Ontario. En outre, afin de diversifier ses actifs, DSF s'est porté acquéreur d'un important ensemble immobilier appartenant aux **Soeurs de la Charité de Québec**, situé à Lévis, en octobre dernier. Cette transaction fait suite à l'achat de trois immeubles pour personnes âgées autonomes dans la région de Québec, en janvier 2006.

Notons par ailleurs que DSF a procédé, en juillet 2006, à l'acquisition définitive du **Groupe financier Performa**, qui affichait au moment du transfert de propriété un actif sous gestion de 1,3 G\$. Plus de 90 % de l'actif sous gestion du Groupe financier Performa provient de l'extérieur du Québec, ce qui vient renforcer la position de DSF dans le marché hors Québec.

## STRATÉGIE

Desjardins Sécurité financière poursuit l'application de son plan stratégique 2006-2008, dont les principales orientations sont les suivantes :

Développer le marché des caisses Desjardins de manière accélérée et rentable, en bonifiant l'offre en assurance de personnes ;

Devenir un chef de file en assurance collective et croître plus rapidement que le marché en épargne-retraite collective, en assurance individuelle et en assurance directe, dans le marché québécois ;

Doubler sa part de marché dans les marchés hors Québec, notamment en s'appuyant sur des acquisitions ;

Être reconnu comme un chef de file en assurance santé.

## NOUVEAUTÉS

Lancement du Portefeuille Franklin Templeton Quotientiel Millenia III, des fonds distincts offerts dans le cadre des solutions clés en main Millenia III.

Mise en marché de TRACE Environnement Cycle de vie, un service d'investissement qui suit le cycle de vie des participants de régimes d'épargne-retraite collective.

Création du plan de décaissement Zone Retraite, un simulateur financier permettant aux Canadiens de visualiser leur retraite et les solutions d'épargne qui leur sont offertes.

Lancement de trois nouveaux fonds en gestion alternative (dont le Fonds de stratégies alternatives et marchés émergents géré par Desjardins Gestion d'actifs et le Fonds d'immobilier mondial géré par CBRE Investors) offerts dans le cadre de son programme d'investissement Optigestion destiné aux caisses de retraite en épargne-retraite collective.

Mise en marché d'un nouveau contrat de fonds de placement garanti Helios (qui remplace les fonds Millenia), assorti d'une garantie de retrait minimum (GRM).



## EMPIRE VIE

## RICHARD CHARETTE

Vice-président régional par intérim, distribution de l'individuelle, Québec

**Nombre d'employés :** 747 au Canada (48 de plus par rapport à 2006) et 70 au Québec (10 de plus par rapport à 2006)

**Cote de crédit :** A (A.M.Best)

**Réseaux de distribution :** agents généraux, comptes nationaux et conseillers indépendants

**Nombre d'agents exclusifs :** aucun

**Nombre d'agents généraux (MGA) :** 101 au Canada et 21 au Québec (2006)

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	243,2	209,8	15,90 %	89,1	76,7	16,10 %
Santé individuelle	11,8	10,2	16,40 %	2,1	1,8	16,00 %
Vie collective	20,7	19,5	6,10 %	3,7	3,4	7,60 %
Santé collective	205,7	189,6	8,50 %	35,3	31,6	11,90 %
<b>Total</b>	<b>481,4</b>	<b>429,1</b>	<b>12,20 %</b>	<b>130,1</b>	<b>113,5</b>	<b>14,70 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	4,5	3,8	2,8	37,40 %
Québec	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

**FAITS MARQUANTS**

En plus d'enregistrer une progression de 22 % de ses actifs, qui ont franchi la barre des 7 G\$ en 2006, Empire Vie a vu son bénéfice net attribuable aux actionnaires faire un bond de 30,6 M\$ en 2005 à 57,5 M\$ en 2006, une hausse 87,9 %.

« En 2006, nos efforts sont demeurés axés sur la croissance naturelle de nos ventes de produits de gestion de patrimoine, ainsi que sur la croissance globale des primes dans les secteurs de l'assurance individuelle et de l'assurance collective », expliquait en mai dernier Doug Hogeboom, président et chef de la direction d'Empire Vie. En effet, en combinant les ventes des produits de placement à intérêt garanti et celles des fonds distincts, les ventes globales de produits de gestion de patrimoine ont dépassé 1 G\$ pour la première fois de l'histoire de la compagnie d'assurance. Les ventes d'assurance vie individuelle de la société de Kingston ont également atteint un niveau record en 2006 en augmentant de 8 % par rapport à 2005. Au Québec, la part de marché d'Empire Vie, au chapitre des primes souscrites, assurances et rentes individuelle et collective combinées, est restée plus ou moins stable, passant de 1,6 % en 2005 à 1,8 % en 2006.

Sur le plan organisationnel, en juin dernier, Empire Vie a reçu le Prix national d'entreprise 2007 pour ses pratiques exemplaires en matière d'apprentissage et de perfectionnement du personnel dans l'industrie canadienne des assurances de personnes et des services financiers. Ce prix a été décerné par LOMA, une association internationale.

Ajoutons que Doug Hogeboom, président et chef de la direction, prendra sa retraite au début de 2008. Son successeur n'a pas encore été désigné.

**STRATÉGIE**

En assurance individuelle, Empire Vie continuera à nouer des relations solides à long terme avec des partenaires de distribution indépendants en proposant des produits concurrentiels et un service plus personnalisé. En gestion de patrimoine, Empire Vie vise toujours à élargir son réseau de distribution et prévoit d'ajouter de nouveaux fonds à sa gamme de fonds distincts. En assurance collective, la compagnie centrera ses efforts sur le marché des petits groupes comprenant moins de 200 employés.

**NOUVEAUTÉS**

Introduction des commissions de service viagères pour les produits d'assurance temporaire.

Ajout du Fonds mondial de dividendes à la gamme des fonds distincts.

Ajout de Fiducie AGF comme fournisseur de prêts REER et investissements.

Introduction du Polyvalent Plus – un nouveau produit d'assurance collective conçu pour les groupes de 20 à 50 assurés, qui offre une conception de régime simplifiée ainsi que des pratiques administratives claires et précises.



**GREAT-WEST (LA, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE)**

**JOHN KOLODA**

Vice-président, Centres de ressources, région de l'Est

**Nombre d'employés :** environ 6 000 en juin 2007 (200 de plus par rapport à septembre 2006) au Canada, dont 600 au Québec (100 de plus par rapport à septembre 2006)

**Cote de crédit :** AA (Standard & Poor's), IC-1 (DBRS), A+ (A.M. Best)

**Réseaux de distribution :** conseillers en sécurité financière exclusifs, courtiers indépendants, représentants intersociétés et conseillers en avantages sociaux

**Nombre d'agents exclusifs :** environ 1 600 au Canada en août 2007 (100 de plus par rapport à août 2006), dont 260 au Québec (pas de variation)

**Nombre d'agents généraux :** s. o.

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	365,3	346,4	5,50 %	69,3	66,2	4,70 %
Santé individuelle	197,6	182,7	8,20 %	53,7	49,9	7,60 %
Vie collective	n. d.	619,3	n. d.	69,9	66,7	4,80 %
Santé collective	n. d.	2 772,6	n. d.	359,0	362,3	-0,90 %
<b>Total</b>	<b>n. d.</b>	<b>3 921,0</b>	<b>n. d.</b>	<b>551,9</b>	<b>545,1</b>	<b>1,30 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	6	5,7	5	14,00 %
Québec	0,992	0,948	0,852	11,30 %

**FAITS MARQUANTS**

Le bénéfice net de La Great-West a grimpé de 19 % pour atteindre 1,6 M\$ en 2006. Pour le semestre qui s'est terminé le 30 juin 2007, le bénéfice net de la compagnie de Winnipeg a atteint 928 M\$, une hausse de 12,1 %.

Au chapitre du revenu-primés, La Great-West fait figure de leader dans plusieurs segments de marché au Canada: en 2006, elle occupait 25 % du marché d'assurance vie individuelle et 31 % du marché des primes de protection du vivant de l'assuré. Même constat concernant ses actifs sous gestion: Great-West détenait 31 % du marché des fonds distincts individuels et 22 % du marché des fonds distincts collectifs. Au Québec, il arrivait au 6<sup>e</sup> rang des assureurs de personnes (les primes souscrites en assurance individuelle, y compris les dépôts, et en assurance collective combinées), avec 5,8 % du marché en 2006.

Sur le plan organisationnel, Great-West a continué de faire croître son réseau de distribution en y intégrant plus de 70 conseillers, uniquement au Québec. De fait, la compagnie estime que ses conventions Clé d'Or et Quadrus portent des fruits. Ses conventions permettent aux conseillers d'avoir accès à un vaste portefeuille de produits, à un soutien spécialisé en matière de conformité, à un programme de développement de la pratique exhaustif afin de les aider à gérer leur entreprise, et à un soutien local pour les produits et le marketing fourni par plus de 300 spécialistes dans tout le pays.

La division de la Collective de La Great-West a lancé un nouveau service en 2007 afin d'appuyer les employeurs dans leur gestion de l'absentéisme. Dans la foulée, La Great-West a créé le Centre pour la santé mentale en milieu de travail afin d'aider les employeurs à comprendre et à régler les incidences que peut avoir la santé mentale des employés sur leurs entreprises.

**STRATÉGIE**

La société a déployé beaucoup d'efforts pour bonifier sa gamme de produits d'assurance et d'investissement en 2007. Ses initiatives lui permettront de faire face à la concurrence, qui n'est plus composée uniquement de compagnies d'assurance, mais de firmes de fonds communs de placement et des banques. En outre, la société continue de miser sur ses nombreuses marques et canaux de distribution. La Great-West mettra également l'accent sur la promotion d'une culture où la conformité représente une priorité au sein de sa force de vente.

**NOUVEAUTÉS**

Ajout d'un nouvel avenant de remboursement de primes (50 %) sur ces produits d'assurance invalidité, d'une garantie d'invalidité totale en cas de catastrophe et mise à jour et améliorations de son programme d'assurance invalidité global dans le cadre de son 65<sup>e</sup> anniversaire dans le marché canadien de l'assurance invalidité.

Lancement d'un fonds de dividendes mondiaux géré par Setanta Asset Management, d'un fonds de valeur américain et d'un fonds de dividendes canadiens pour lesquels les gestionnaires de placements de Gestion des capitaux London agiront à titre de sous-conseillers.

Introduction d'une option de distribution mensuelle fixe pour sept fonds existants qui permet d'obtenir un remboursement de capital avantageux sur le plan fiscal.

Introduction de nouveaux taux en assurance universelle pour ses options de coût d'assurance uniforme et de coût d'assurance qui croît annuellement, et d'un barème accéléré des frais de rachat applicables au coût d'assurance croissant annuellement.

Élimination des frais de police initiaux pour un capital assuré de 250 000 \$ sur la protection sur une tête, et de la protection conjointe.

Création de tableaux de référence qui permettent aux conseillers d'associer les besoins du client aux concepts de vente et aux solutions d'assurance vie (accessibles par l'intermédiaire du logiciel utilisé par les conseillers).



**INDUSTRIELLE ALLIANCE**

**BRUNO MICHAUD**

Vice-président principal, administration, ventes et marketing, secteurs aux particuliers

**Nombre d'employés :** 2 947 au Canada au 30 juin 2007 (135 de plus par rapport au 30 juin 2006), dont 2 059 au Québec (136 de plus par rapport au 30 juin 2006)

**Cote de crédit :** A+ (Standard & Poor's), IC-2 (DBRS), A (A.M. Best)

**Réseaux de distribution :** agents exclusifs, agents généraux et comptes nationaux.

**Nombre d'agents exclusifs :** 1 520 au Canada, au 30 juin 2007 (70 de plus par rapport au 30 juin 2006)

**Nombre d'agents généraux (MGA) :** 240 au Canada, au 30 juin 2007 (40 de plus par rapport au 30 juin 2006)

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	815,5	749,5	8,80 %	389,2	370,0	5,20 %
Santé individuelle	23,1	19,2	20,30 %	11,9	9,9	20,20 %
Vie collective	163,5	151,4	8,00 %	54,8	54,8	0,00 %
Santé collective	586,1	543,5	7,80 %	225,3	216,3	4,20 %
Équivalents de primes	124,1	102,9	20,60 %	79,0	74,2	6,50 %
<b>Total</b>	<b>1 712,3</b>	<b>1 566,5</b>	<b>9,30 %</b>	<b>760,2</b>	<b>725,2</b>	<b>4,80 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	6,6	6	4,9	22,40 %
Québec	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

**FAITS MARQUANTS**

Après avoir connu une année plutôt décevante pour ses actionnaires en 2005, notamment en raison de la perte des sommes confiées au gestionnaire de fonds Norshield, l'Industrielle Alliance réalise un bénéfice net record de 227,9 M\$ en 2006, une hausse de 72 % par rapport à l'année précédente. Dans son dernier rapport annuel, la direction de l'entreprise attribue sa bonne performance financière à plusieurs facteurs, notamment: une croissance vigoureuse du bénéfice anticipé sur les affaires en vigueur, des gains d'expérience de 18,7 M\$ (avant impôts), une gestion rigoureuse du drain (*strain*) lié aux nouvelles affaires en assurance individuelle, des changements d'hypothèses qui ont entraîné une libération de réserves de 0,6 M\$ (avant impôts) et la réduction du taux d'impôt fédéral des sociétés.

Sur le plan de la croissance de son revenu-primés, les choses vont aussi plutôt bien pour cet assureur de Québec. À titre d'exemple, sa part de marché au chapitre des ventes d'assurance individuelle au Canada a atteint 12,7 % à la fin 2006, un gain de cinq points de pourcentage par rapport à 2005. Cela place cet assureur au quatrième rang au pays. Par ailleurs, il occupait le deuxième rang au Canada pour les ventes de fonds distincts, occupant 17,8 % du marché.

Rien ne semble avoir ralenti la croissance de l'Industrielle Alliance au cours des six premiers mois de l'année 2007, particulièrement à l'extérieur du Québec, où ses ventes ont dépassé celles de cette province dans tous les secteurs d'activité. Durant la même période, ses ventes nettes de fonds communs ont presque triplé par rapport à 2006. En outre, au 30 juin 2007, son actif total s'élevait à 50,6 G\$, un nouveau sommet pour la société. L'Industrielle Alliance a ainsi quadruplé son actif depuis la démutualisation en 2000, ce qui témoigne de la vive croissance de l'assureur depuis qu'il s'est transformé en société à capital-actions. Les bons résultats financiers lui ont ainsi permis d'annoncer en 2007 deux hausses du dividende jusqu'à ce jour. Dans la foulée, l'agence de notation A.M. Best a haussé de « stable » à « positive » la perspective de l'Industrielle Alliance. Ajoutons que le 29 juin 2007, l'Industrielle Alliance est devenue propriétaire à part entière de FundEX Investments, une filiale de courtage en fonds communs qui gérait un actif de 10,2 G\$ à cette date.

SUIVE DE LA PAGE B3

## STRATÉGIE

Les objectifs stratégiques de l'Industrielle Alliance se résument en six points : développer le secteur de la gestion de patrimoine, faire croître son réseau de distribution, poursuivre la diversification géographique, pénétrer de nouveaux créneaux de marché, optimiser les synergies au sein du groupe et explorer le marché américain.

## NOUVEAUTÉS

Améliorations apportées à la police d'assurance vie universelle, tel l'ajout d'une nouvelle option de coût d'assurance nivelé qui permet aux clients d'épargner davantage.

Lancement d'un nouveau produit d'assurance crédit pour couvrir les marges de crédit hypothécaires.

Ajout d'une série de fonds garantis à la gamme de fonds offerts par IA Clarington.

Mise en marché d'une nouvelle génération de fonds cycle de vie pour les participants aux régimes de retraite collectif.



## LA CAPITALE GROUPE FINANCIER

## STEVEN ROSS

Vice-président exécutif, assurance de personnes, secteur vie

**Nombre d'employés :** 267 à l'extérieur du Québec (267 de plus par rapport à janvier 2006) et 792 au Québec (62 de plus par rapport à janvier 2006)

**Cote de crédit :** s. o.

**Réseaux de distribution :** agents exclusifs, réseaux d'agents généraux et ventes en direct

**Nombre d'agents exclusifs :** 166 à l'extérieur du Québec et 165 au Québec (15 de plus par rapport à 2006).

**Nombre d'agents généraux :** 5 à l'extérieur du Québec et 13 au Québec (6 de plus par rapport à 2006).

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	n. d.	n. d.	n. d.	52,3	53,8	-2,80 %
Santé individuelle	n. d.	n. d.	n. d.	7,0	5,6	25,00 %
Vie collective	n. d.	n. d.	n. d.	21,3	17,9	18,70 %
Santé collective	n. d.	n. d.	n. d.	132,8	119,4	11,30 %
<b>Total</b>	<b>n. d.</b>	<b>n. d.</b>	<b>n. d.</b>	<b>213,4</b>	<b>196,7</b>	<b>8,50 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
Québec	0,194	0,181	0,152	19,10 %

## FAITS MARQUANTS

Le bénéfice net de la mutuelle totalisait 48,9 M\$ à la fin de l'année 2006, une baisse de 1,9 % par rapport à 2005. La Capitale a tout de même enregistré une hausse de revenus de près de 8 % en 2006, ceux-ci ont atteint 888 M\$ à la fin de l'exercice. L'actif sous gestion a lui aussi augmenté au cours de la même période, si bien qu'il a atteint 2,3 G\$, une hausse de 22,3 % par rapport à 2005.

Les ventes d'assurance et de rentes individuelles de l'assureur de Québec ont augmenté de 20 % en 2006. Même tendance en ce qui concerne l'actif de ses produits d'épargne, qui a gonflé de 12,5 %, et de ses nouvelles ventes en assurance collective qui ont progressé de 89 % par rapport à 2005. « Compte tenu des nombreuses ententes conclues en 2006 mais qui prendront effet en 2007, nous pouvons déjà avancer que ce secteur connaîtra une croissance encore plus importante », soulignait Robert St-Denis, président-directeur général du Secteur assurance de personnes, dans un communiqué en mai dernier. La Capitale détenait 3,8 % du marché québécois de l'assurance de personnes au chapitre des primes souscrites en 2006.

Rappelons que la compagnie d'assurance, qui servait exclusivement les employés de la fonction publique et parapublique au Québec autrefois, a acquis la compagnie d'assurance vie **Penncorp** en 2006. Cette dernière offre des produits individuels d'assurance accident et invalidité par l'intermédiaire d'un réseau de 166 conseillers au Canada et générait un revenu-primés de 75 M\$ en 2005.

## STRATÉGIE

La Capitale groupe financier vise autant à assurer un meilleur contrôle de ses coûts que de faire progresser ses revenus, en s'attaquant, entre autres, au marché hors Québec. En outre, l'entreprise aimerait élargir son réseau de conseillers en sécurité financière dont le nombre est passé de 150 à 165 depuis 2006. La Capitale entend également innover, notamment par la participation de ses ressources humaines aux efforts de développement de la compagnie.

## NOUVEAUTÉS

Mise en marché de Source, une assurance temporaire 20 ans à versement mensuel.

Lancement de l'assurance Oxygène, une protection qui prend en charge le paiement des primes d'assurance auto et habitation en cas de perte d'emploi ou d'invalidité.

Améliorations faites au produit de soins de longue durée Temporelle.

Mise en marché de Second souffle enfant, un produit d'assurance contre les maladies graves.

Lancement d'un produit hypothécaire – le forfait habitation Avantage-toit – qui permet aux propriétaires de maison et aux nouveaux acheteurs de bénéficier, entre autres, d'un prêt hypothécaire à taux d'intérêt fixe pour un terme de cinq ans et d'une prime d'assurance habitation gelée pour cinq ans, même après des réclamations.

LONDON LIFE  
(COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE)

## PHIL SLOMINSKI

Vice-président, Québec et Est de l'Ontario, Financière Liberté 55 et Groupe de planification successorale et patrimoniale

**Nombre d'employés :** environ 3 100 au Canada en juin 2007 (100 de plus par rapport à septembre 2006), dont 300 au Québec (pas de variation)

**Cote de crédit :** AA (Standard & Poor's), IC-1 (DBRS), A+ (A.M. Best)

**Réseaux de distribution :** agents exclusifs, courtiers et agents généraux.

**Nombre d'agents exclusifs :** 3 051 au Canada à la fin de 2006 (52 de plus par rapport à 2005), dont 449 au Québec (pas de variation par rapport à 2005)

**Nombre d'agents généraux :** s. o.

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	1 519,70	1 472,70	3,20 %	269,7	262,7	2,70 %
Santé individuelle	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
Vie collective	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
Santé collective	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
<b>Total</b>	<b>1 519,70</b>	<b>1 472,70</b>	<b>3,20 %</b>	<b>269,7</b>	<b>262,7</b>	<b>2,70 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	12,5	11,8	10,0	18,00 %
Québec	1,6	1,5	1,3	15,38 %

## FAITS MARQUANTS

Le bénéfice net de la London Life est passé de 412 M\$ en 2005 à 522 M\$ en 2006, une hausse de 25 %.

Sur le plan des revenus, la société a également su tirer son épingle du jeu en 2006. Ses souscriptions d'assurance vie individuelle ont connu une croissance de 14 %, en dépit d'une faible croissance de son revenu-primés au Canada (voir le tableau). La filiale de London Life, le courtier en fonds communs de placement, **Services d'investissement Quadrus**, a augmenté son actif sous gestion de 56 % en 2006, si bien qu'il atteint 5,2 G\$ à la fin de cette période. L'assureur a toutefois perdu du terrain au Québec, au cours du dernier exercice, en raison principalement de ses affaires dans le secteur des rentes collectives. Sa part de marché, si l'on considère ses primes souscrites en assurance individuelle (y compris le secteur des rentes) et en assurance collective, a diminué d'un peu plus d'un point de pourcentage, passant de 4,5 à 3,4 %. L'assureur a ainsi glissé du 8<sup>e</sup> au 9<sup>e</sup> rang au cours du dernier exercice.

Sur le plan de la distribution, London Life a continué d'attirer des conseillers en 2006, notamment en leur offrant des possibilités de formation continue pour les aider à faire croître leur entreprise et des outils de vente qui s'harmonisent à leurs marchés et à leurs modèles d'affaires. La société a aussi mis l'accent sur la promotion d'une culture où la conformité représente une priorité au sein de sa force de vente, comme Great-West, sa compagnie mère.

## STRATÉGIE

Le membre de **Power Corporation** entend préserver ses affaires qui touchent ses produits traditionnels, notamment ses produits d'assurance permanente, tout en assurant la progression de ses affaires générées par ses produits d'investissement. London Life vise également à faire croître son nombre de conseillers de 3 % par an, ce qui est assez ambitieux vu les difficultés de recrutement et de rétention que connaît l'industrie. Pour maintenir le cap sur cet objectif, la société continuera de développer et d'améliorer sa relation avec ses conseillers en leur offrant du soutien, des outils et des occasions de perfectionnement qui s'harmonisent avec leurs marchés et leurs modèles d'affaires.

La société veut continuer de tirer profit de la notoriété de ses marques de commerce, tant en ce qui concerne ses produits que ses canaux de distribution. Rappelons que London Life chapeaute la **Financière Liberté 55**, qui offre des services et des conseils de planification aux particuliers, aux familles et aux entreprises, par l'intermédiaire de conseillers en sécurité financière, mais aussi du Groupe de planification successorale et patrimoniale, qui regroupe des conseillers axés sur les besoins complexes des Canadiens bien nantis. À ceci s'ajoute Services d'investissement Quadrus, qui détient un portefeuille de 39 fonds communs de placement maison. Elle profitera également de la synergie et de l'expertise des autres entités agissant sous la bannière de Great-West.

## NOUVEAUTÉS

Lancement de fonds cycle de vie qui offrent aux épargnants une certaine tranquillité d'esprit étant donné que leur outil de placement devient plus conservateur à mesure qu'ils approchent de la retraite.

Signature d'ententes avec des sociétés dont les gestionnaires agiront à titre de sous-conseillers pour certains fonds offerts par Quadrus, avec **Sionna Investment Managers**, société appartenant à Kim Shannon, et avec **Eaton Vance Management** dont le siège social se trouve aux États-Unis.

Lancement d'un fonds de dividendes mondiaux géré par **Setanta Asset Management**, d'un fonds de valeur américain et d'un fonds de dividendes canadiens pour lesquels les gestionnaires de placements de **Gestion des capitaux London** agiront à titre de sous-conseillers.

Introduction d'une option de distribution mensuelle fixe pour sept de ses fonds, qui vise à obtenir un remboursement de capital avantageux sur le plan fiscal.

Établissement de nouveaux tarifs sur les options de son produit d'assurance vie universelle, qu'il s'agisse de celui impliquant un coût d'assurance uniforme ou un coût d'assurance qui augmente annuellement.

Lancement d'outils de vente destinés aux conseillers en sécurité financière afin de les aider à mieux arrimer les concepts de vente et le matériel de marketing aux besoins de la clientèle.



## MANUVIE (FINANCIÈRE)

## GUY COUTURE

Vice-président régional

**Nombre d'employés :** 6 597 au Canada (211 de plus par rapport à 2006), dont 679 au Québec (50 de plus par rapport à 2006)

**Cote de crédit :** AAA (Standard & Poor's), Aa1 (Moody's), A.M. Best (A++), Fitch (AA+), IC-1 (DBRS)

**Réseaux de distribution :** conseillers indépendants, agents généraux, comptes nationaux

**Nombre d'agents exclusifs :** aucun

**Nombre d'agents généraux :** 70 au Canada (10 de plus par rapport à 2006), dont 17 au Québec (9 de moins par rapport à 2006)

Revenu-primés (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie et santé individuelle	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Sous-total (individuel)	1 971,80	1 911,20	3,20 %	305,4	321,2	-4,90 %
Vie et santé collective	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Sous-total (groupe)	3 432,60	3 328,40	3,10 %	418,2	417,2	0,20 %
<b>Total</b>	<b>5 403,90</b>	<b>5 239,60</b>	<b>3,10 %</b>	<b>723,6</b>	<b>738,4</b>	<b>-2,00 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	30,7	27,5	23,4	17,50 %
Québec	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

**FAITS MARQUANTS**

Le bénéfice net versé aux actionnaires de la division canadienne de la Financière Manuvie a atteint 809 M\$ en 2006, une augmentation de 21,3 % par rapport à 2005. La société canadienne a ainsi augmenté de 24 à 25 % sa contribution au bénéfice net de la Financière Manuvie, implantée dans 19 pays et territoires. La progression de sa rentabilité est attribuable à plusieurs facteurs, entre autres : la réduction des taux d'imposition fédéraux annoncée dans le budget fédéral de 2006, la modification des règles relatives au traitement fiscal des revenus de placement en Ontario, la croissance des activités de la **Banque Manuvie** et de celles de ses fonds distincts, l'amélioration des résultats techniques de son secteur assurance individuelle, ses mesures de compression des coûts et ses stratégies pour modifier la composition de plusieurs de ses secteurs.

Sur le plan de son revenu-primaires, Manuvie a enregistré une faible croissance au Canada (3,1 %) et une diminution de 2 % au Québec. Cependant, compte tenu des dépôts en fonds distincts (notamment depuis le lancement de RevenuPlus, un produit qui vise à procurer aux épargnants un revenu prévisible tout au long de leur retraite), Manuvie se tire somme toute bien d'affaire. Ses primes et dépôts ont atteint 3,6 G\$ à la fin du premier semestre de 2007, une augmentation de 9,2 % par rapport à la même période l'année précédente. L'actif généré par RevenuPlus au Canada a franchi la barre des 2 G\$ en septembre dernier.

Sur le plan organisationnel, on ne peut passer sous silence l'entente intervenue entre Manuvie et **Berkshire** au Canada, en 2007. Cette entente vise à permettre à Manuvie, sous réserves d'approbations par les autorités de réglementation, d'acquiescer le réseau de courtage en épargne collective et en valeurs mobilières de Berkshire au Canada, composé de plus de 700 conseillers et de 237 succursales.

**STRATÉGIE**

La Financière Manuvie aspire à devenir la première entreprise de services financiers fondés sur l'assurance vie au Canada et à bénéficier d'une solide réputation pour ses produits novateurs, l'excellence de son service et ses conseils professionnels à valeur ajoutée.

En assurance collective, la société se concentrera sur l'accroissement du nombre d'options offertes aux clients existants et sur l'amélioration de la satisfaction de la clientèle en offrant plus de services électroniques et de solutions personnalisées. En assurance individuelle, la société mettra davantage l'accent sur les souscriptions d'assurance vie fondée sur la planification successorale et s'attardera encore à élargir sa gamme de produits relativement nouveaux, comme l'assurance maladies graves et l'assurance soins de longue durée. En gestion de patrimoine, la société développera des produits structurés, comme les billets liés aux marchés et les fonds d'investissement à capital fixe.

**NOUVEAUTÉS**

- Lancement de SoinsVie en octobre 2007, un produit d'assurance soins de longue durée.
- Développement d'un nouveau relevé de l'évolution de l'épargne, un relevé sommaire qui permet aux participants de régimes collectifs de mieux suivre leurs épargnes.
- Conclusion d'une entente d'exclusivité avec le Dr Shlomo Benartzi, de l'**Université UCLA**, afin qu'il expose ses vues sur le marché aux promoteurs de régimes SERC et aux conseillers.
- Lancement de l'assurance maladies graves collective destinée aux adhérents et à leur famille.
- Lancement d'AlphaPlus Envol, destiné à simplifier le processus pour les groupes de petite taille et les clients qui souscrivent une assurance collective pour la première fois.
- Lancement d'une campagne publicitaire portant sur Manuvie.



**RBC ASSURANCES**

**MARTIN POIRIER**

Vice-président régional, Est du Canada

**Nombre d'employés :** 1 227 au Canada (294 de plus par rapport à 2006), dont 98 au Québec (21 de plus par rapport à 2006)

**Cote de crédit :** A (A.M. Best)

**Réseaux de distribution :** courtiers, agents exclusifs et agents généraux

**Nombre d'agents exclusifs :** 314 au Canada, dont 45 au Québec

**Nombre d'agents généraux (MGA) :** 75

Revenu-primaires (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	453,1	388,2	16,70 %	95,9	91,5	4,80 %
Santé individuelle	357,2	342,1	4,40 %	77,4	74,2	4,30 %
Vie collective	27,1	26,5	2,30 %	0,5	0,7	-28,60 %
Santé collective	239,9	245,6	-2,30 %	15,9	19,2	-17,20 %
<b>Total</b>	<b>1 077,30</b>	<b>1 002,4</b>	<b>7,50 %</b>	<b>189,7</b>	<b>185,5</b>	<b>2,30 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	n. d.	n. d.	0,074	n. d.
Québec	n. d.	n. d.	0,041	n. d.

**FAITS MARQUANTS**

Le bénéfice net de RBC Assurances a atteint 104,8 M\$ au Canada en 2006, une hausse de 49,3 % par rapport à 2005.

Après avoir connu en 2005 une croissance appréciable de son revenu-primaires qui lui avait permis de franchir le niveau record du milliard de dollars au Canada, cette filiale de la première banque a enregistré une progression moins rapide de ses affaires en 2006, particulièrement en assurance collective, où elle a même perdu du terrain, notamment au Québec. Toutefois, sa part de marché dans cette province est restée stable en 2006 (2 %), si bien qu'elle occupe toujours le douzième rang.

Sur le plan organisationnel, RBC Assurances a amélioré l'efficacité de ses activités en assurance vie et santé en rationalisant et en intégrant ses systèmes administratifs lorsque c'était possible. Elle a aussi lancé un certain nombre d'initiatives pour intégrer et améliorer son portefeuille de produits et son réseau de distribution. L'assureur a également déployé des efforts pour consolider sa position dans les marchés de l'assurance crédit, de l'assurance voyage et de la réassurance, et pour améliorer ses infrastructures technologiques, tant pour ses clients que pour les distributeurs.

**STRATÉGIE**

RBC Assurances vise à prendre de l'expansion dans le marché de l'assurance vie et santé en Amérique du Nord. Pour y arriver, elle entend toujours améliorer sa technologie, bonifier son portefeuille de produits et profiter de l'étendue de son réseau de distribution.

**NOUVEAUTÉS**

- Nombreuses améliorations faites à sa police Rétablissement d'une maladie grave ;
- Option de conversion en assurance soins de longue durée ;
- Plus large couverture (par exemple, les chirurgies de remplacement de la valve du cœur sont maintenant couvertes) ;
- Indemnité d'assistance immédiate (sans qu'il y ait réduction du capital payable pour une autre maladie grave, cette garantie prévoit le versement, après le diagnostic de certaines maladies, de 10 % du capital assuré) ;
- Option de garantie de période de paiement des primes limitée (cette option permet d'accélérer le paiement des primes qui prendra fin à 65 ans, tandis que l'assurance restera en vigueur jusqu'à 75 ans).



**SSQ GROUPE FINANCIER**

**CARL LAFLAMME**

Vice-président ventes et marketing, assurance collective

**Nombre d'employés :** 963 au Canada, dont 918 au Québec

**Cote de crédit :** s. o.

**Réseaux de distribution :** courtiers, MGA et actuaires-conseils

**Nombre de courtiers, MGA et actuaires-conseils :** s. o.

Revenu-primaires (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	1,2	0,9	33,30 %	1,2	0,9	33,30 %
Santé individuelle	0,0	0,0	0,00 %	0,0	,00	0,00 %
Vie collective	99,9	90,9	9,90 %	83,2	82,5	0,80 %
Santé collective	858,3	786,2	9,20 %	756,2	723,6	4,50 %
<b>Total</b>	<b>959,4</b>	<b>878,0</b>	<b>9,30 %</b>	<b>840,6</b>	<b>807,0</b>	<b>4,20 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	1,637	1,461	1,1672	25,17 %
Québec	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

**FAITS MARQUANTS**

De façon similaire à la croissance enregistrée en 2005, le bénéfice net de SSQ Groupe financier a progressé de 10,2 % pour atteindre 25,9 M\$ en 2006. Des nouvelles ventes de 95 M\$ et une augmentation du revenu-primaires de 9,3 %, pour un total de 960,1 M\$, continuent à faire de SSQ un joueur majeur en assurance collective, tant au Québec qu'au Canada. Au cours du dernier exercice, SSQ a poursuivi son expansion au Canada. Les efforts combinés des bureaux de vente de Québec, Montréal et Toronto ont porté leurs fruits : SSQ a fait sa marque en atteignant des résultats sans précédent au chapitre des nouvelles ventes.

Le secteur Investissement et retraite de SSQ a également bien performé. Ensemble, les ventes de produits d'épargne collective et individuelle ont connu une croissance enviable de 42,2 % en 2006. La filiale de SSQ se trouvait dans le Top 10 des ventes nettes de fonds distincts en 2006. Les Fonds Astra, qui fêtent leur 10<sup>e</sup> anniversaire, viennent de franchir le cap du milliard de dollars. Leur progression a été de 37 % dans l'année précédant le 30 juin 2007. Ajoutons que SSQ Investissement et retraite a lancé son propre programme de Prêt à l'investissement SSQ et lancera sous peu le programme de Prêt REER SSQ.

Autre fait à noter : dans un sondage dont les résultats ont été rendus publics en mars 2007, 98 % de la clientèle assurée du groupe financier s'est dite « très satisfaite » ou « satisfaite » de la qualité de son service.

**STRATÉGIE**

Tant en assurance collective qu'en investissement et retraite, SSQ Groupe financier poursuit le développement de ses affaires à la grandeur du Canada. Cette compagnie, qui a pignon sur rue boulevard Laurier, à Québec, entend également conserver ses pratiques d'affaires en matière de service à la clientèle et demeurer dynamique en ce qui concerne le développement de ses produits. En assurance de personnes, des efforts seront déployés pour intensifier le développement de son programme de mieux-être axé sur la santé.

**NOUVEAUTÉS**

- Mise en marché d'un programme haut de gamme pour les clients ayant des portefeuilles de placements substantiels.
- Lancement de nouveaux fonds : ASTRA Immobilier mondial ABN AMRO, ASTRA Actions mondiales AllianceBernstein, ASTRA Revenu élevé Acuity, ASTRA Infrastructures mondiales Lazard et ASTRA Actions canadiennes à petites capitalisations Howson Tattersall.



**STANDARD LIFE**

**DARIO DI PLACIDO**

Vice-président régional, Est du Canada, ventes, marchés individuels

**Nombre d'employés :** 1 972 au Canada en 2007 (38 de moins par rapport à 2006), dont 1 527 au Québec (22 de moins par rapport à 2006)

**Cote de crédit :** A (Standard & Poor's), A1 (Moody's)

**Réseaux de distribution :** agents généraux et comptes nationaux

**Nombre d'agents exclusifs :** aucun

**Nombre d'agents généraux :** 88 au Canada, dont 16 au Québec

Revenu-primaires (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	303	297	2,00 %	101	100	1,00 %
Santé individuelle	3	3	0,00 %	1	1	0,00 %
Vie collective	52	57	-8,80 %	15	14	7,10 %
Santé collective	365	343	6,40 %	126	121	4,10 %
<b>Total</b>	<b>723</b>	<b>700</b>	<b>3,30 %</b>	<b>243</b>	<b>236</b>	<b>3,00 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	n. d.	n. d.	2,1	n. d.
Québec	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

## FAITS MARQUANTS

Il suffit de jeter un coup d'œil au dernier rapport annuel de **Standard Life plc** pour s'apercevoir qu'un nouveau chapitre dans son histoire s'est ouvert le 10 juillet 2006, lors de son entrée à la Bourse de Londres. Depuis, il est clair que la filiale canadienne de la compagnie d'Édimbourg (en Écosse) vise une meilleure rentabilité. Et cela semble fonctionner. C'est du moins ce qu'affirme Sandy Crombie, chef de la direction du groupe Standard Life, en signant son dernier rapport annuel. « L'accent mis sur les produits à marge plus élevée et le contrôle des coûts, un revenu plus important issu des frais de gestion des fonds et l'amélioration du rendement des placements a contribué à augmenter le bénéfice. » Selon des données obtenues de l'**Autorité des marchés financiers**, le bénéfice net de Standard Life au Canada est passé de 177,5 M\$, en 2005 à 207,7 M\$ en 2006, une hausse de 17 %.

Cependant, les changements apportés à la tarification de ses produits ont fait perdre du terrain à Standard Life au Québec. La compagnie a vu sa part de marché passer de 5,2 à 4,1 %, si l'on considère les primes souscrites en assurance individuelle et collective (y compris ses dépôts de rentes). Il faut s'empêcher d'ajouter que les dépôts de l'assureur dans le secteur des rentes, tant sur le plan individuel que collectif, n'ont pas aidé, car au Québec, en 2006, ils ont diminué de 38,5 %.

Dans le rapport annuel de Standard Life du Canada, Joseph Iannicelli, président et chef de la direction, explique en ces termes la restructuration entamée par la filiale canadienne en 2006 : « Nous avons repositionné et amélioré nos produits d'assurance individuelle, fusionné notre réseau de ventes individuelles, instauré un nouveau système d'administration des assurances collectives et mis l'accent sur une utilisation efficace des plateformes technologiques, afin de fournir un service à la clientèle de qualité dans l'ensemble de nos activités. » Joseph Iannicelli avoue que maintenant, la gestion du patrimoine prédomine dans les orientations stratégiques de Standard Life au Canada. « Une autre stratégie commerciale lancée en 2005, qui prévoyait que l'on accorde davantage d'importance à la gestion de patrimoine au détriment de l'assurance vie et que l'on se concentre sur les principaux points forts des divers secteurs d'activité, a pris forme en 2006. »

Dans la foulée de cette restructuration, Standard Life du Canada a mis en place une nouvelle équipe de gestion. Joseph Iannicelli a d'ailleurs annoncé la nomination de Denis Berthiaume au poste de premier vice-président, marchés individuels, le 16 avril dernier. Ce dernier œuvrait comme vice-président assurance pour les particuliers chez **Desjardins Sécurité financière** depuis août 2003.

Plus récemment, Joseph Iannicelli a nommé Mick Kelly au poste de vice-président régional aux ventes, marchés individuels, région de l'Ouest.

## STRATÉGIE

Au cours des prochains mois, Standard Life du Canada mettra beaucoup d'énergie à renforcer son équipe de ventes. Parallèlement, la société vise à accroître sa visibilité dans le marché canadien en accroissant ses efforts promotionnels. De plus, elle entend soutenir le développement de ses solutions en gestion de patrimoine, particulièrement en ce qui concerne le marché des retraités.

## NOUVEAUTÉS

Lancement du programme de prêt à l'investissement **Perspecta**, qui permet d'accéder à la valeur en argent de sa police d'assurance vie universelle dès la première année et d'utiliser les capitaux empruntés pour investir dans son entreprise ou dans son portefeuille personnel.

Développement d'une offre pré-approuvée en assurance maladies graves pour les personnes de 0 à 50 ans.

Lancement des Fonds distincts **Idéal - Option Platine**, destinés aux investisseurs aisés qui disposent d'au moins 250 000 \$.

Mise en place d'un régime commun d'assurance regroupée contre les maladies graves **Procta**, en vertu duquel deux salariés ou plus sont couverts par des polices individuelles, mais dont les primes sont payées par l'employeur.



Stéphane Beaumier

## SUN LIFE (FINANCIÈRE, FSL CANADA)

### STÉPHANE BEAUMIER

Vice-président régional, Québec Ouest, Services financiers Sun Life

### YVES BOURGET

Vice-président régional, Québec Est, Services financiers Clarica

**Nombre d'employés** : 7 320 au Canada (210 de moins par rapport à 2006), dont 1 400 au Québec (170 de moins par rapport à 2006)

**Cote de crédit** : AA+ (Standard & Poor's), Aa2 (Moody's), A++ (A.M. Best)

**Réseaux de distribution** : agents exclusifs et différents canaux de distribution aux intermédiaires

**Nombre d'agents exclusifs** : 3 289 au Canada (211 de moins par rapport à 2006) et 705 au Québec (45 de moins par rapport à 2006)

**Nombre d'agents généraux (MGA)** : 14 au Canada, dont quatre au Québec



Yves Bourget

Revenu-primes (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle	1 662,00	1 810,50	- 8,20 %	393	n. d.	n. d.
Santé individuelle	86,00	70,30	22,30 %	13	n. d.	n. d.
Vie collective	592,00	589,00	0,50 %	90	n. d.	n. d.
Santé collective	2 336,00	1 964,30	18,90 %	431	n. d.	n. d.
<b>Total</b>	<b>4 676,00</b>	<b>4 434,10</b>	<b>5,50 %</b>	<b>927</b>	<b>n. d.</b>	<b>n. d.</b>

1 : La décroissance en vie individuelle est attribuable à la cession d'un bloc de réassurance de 227 M\$.

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	5	4,3	2,9	46,60 %
Québec	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

Les actifs de C.I. ne sont pas inclus.

## FAITS MARQUANTS

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires de la Financière Sun Life du Canada (FSL) se chiffrait à 995 M\$ en 2006, une hausse de 3,3 % par rapport à 2005. L'assureur attribue

l'augmentation de son bénéfice à sa division en gestion de patrimoine et au bénéfice de **CI Financial**, qui a été partiellement compensé par un retour à des résultats de mortalité (liés aux rentes) plus normaux au sein de sa division des assurances et des placements individuels.

Signe de l'importance que revêtent les marchés extérieurs, en 2006 la contribution du bénéfice net de la filiale canadienne représentait 48 % du bénéfice total engrangé par la société dans le monde, une baisse de 5,6 % par rapport à 2004.

Cela dit, la croissance de la Financière Sun Life dans le monde ne se fait pas pour autant au détriment de son développement en sol canadien. La filiale canadienne, dont le siège social est situé sur King Street South, à Toronto, a augmenté sa productivité de 14 % en gestion de patrimoine et de plus de 10 % en assurance vie. En outre, on ne peut passer sous silence la forte croissance de son revenu-primes en assurance santé, que ce soit en assurance collective ou individuelle (voir le tableau). Au Québec, la société affirme détenir 15,9 % du marché de l'assurance vie.

Au premier semestre de 2007, le bénéfice de FSL Canada s'est accru de 6 % par rapport à la période correspondante au cours de l'exercice précédent, mais la société canadienne n'entend pas en rester là. Elle vient de lancer une grande campagne de publicité à l'échelle nationale, à la télévision et dans la presse écrite, qui vise à renforcer sa marque au Canada. Cette initiative fait suite à l'intégration de sa marque de commerce Clarica sous la marque Financière Sun Life, laquelle devrait davantage rayonner dans les marchés de l'assurance santé et de l'investissement au cours des prochains mois.

## STRATÉGIES

FSL Canada tentera d'élargir sa force de vente, qui subit les effets du vieillissement, comme c'est le cas de plusieurs autres assureurs, par l'ajout de directeurs et de conseillers, en mettant l'accent sur le recrutement de finissants universitaires et de femmes. La société entend également poursuivre le développement de son service de planification financière offert à ses conseillers, afin d'augmenter leur présence dans le créneau des bien nantis. Des efforts seront également déployés afin d'accroître sa part de marché en assurance collective, notamment dans les segments des petites et moyennes entreprises. De plus, elle continuera de s'attarder à la gestion de ses coûts.

## NOUVEAUTÉS

Mise en marché d'un produit d'assurance vie permanente et d'un produit d'assurance vie universelle, qui seront distribués par l'intermédiaire de son réseau de conseillers en carrière.

Poursuite des efforts publicitaires à l'échelle nationale afin de souligner le rôle important que la Financière Sun Life joue dans la vie des Canadiens.

1. L'assureur associe la diminution de son nombre d'employés à des fluctuations normales de son personnel.



## TRANSAMERICA

### SOLANGE BLAIS

Vice-présidente régionale aux ventes, région de l'Est

**Nombre d'employés** : 786 au Canada (66 de plus par rapport à 2006), dont 44 au Québec

**Cote de crédit** : A- (Standard & Poor's) et A (A.M. Best)

**Réseaux de distribution** : conseillers indépendants, agents généraux et comptes nationaux

**Nombre d'agents exclusifs** : aucun

**Nombre d'agents généraux (MGA)** : 119 au Canada, dont 17 au Québec.

Revenu-primes (en M\$)						
Types d'assurance	Canada			Québec		
	2006	2005	Croissance 2005-2006	2006	2005	Croissance 2005-2006
Vie individuelle				182,6	182,2	0,20 %
Santé individuelle	641,1	617	3,90 %	2,3	2,4	- 4,20 %
Vie collective	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
Santé collective	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
<b>Total</b>	<b>641,1</b>	<b>617</b>	<b>3,90 %</b>	<b>184,9</b>	<b>184,6</b>	<b>2,70 %</b>

Actifs sous gestion en fonds distincts (en G\$)				
	1 <sup>er</sup> semestre 2007	2006	2005	Croissance 2005-2006
Canada	n. d.	5,3	3,5	51,40 %
Québec	n. d.	n. d.	0,803	n. d.

## FAITS MARQUANTS

Le moins que l'on puisse dire, c'est que Transamerica Vie Canada a redressé sa situation financière en 2006. Alors qu'elle avait enregistré un déficit de 84 M\$ en 2005, la filiale canadienne de **Aegon** affiche un bénéfice net de 23,5 M\$ en 2006.

« Nous avons concentré nos initiatives de vente sur nos produits de base : assurance vie universelle, assurance temporaire et fonds distincts. Ce changement de priorités s'est avéré rentable » dit Paul Reaburn, président du conseil d'administration et président et chef de la direction de Transamerica, dans le dernier rapport annuel de la société. Sur le plan de ses nouvelles affaires, en 2006, Transamerica se classe au quatrième rang en assurance vie universelle, avec une part de marché de 13 %, et au quatrième rang en assurance vie temporaire, avec une part de marché de 9 %. En 2006, en dépit de sa bonne performance au Canada, Transamerica, dont le siège est à Toronto, a enregistré au Québec une faible croissance de son revenu-primes. Sa part de marché dans cette province a d'ailleurs quelque peu diminué, passant de 2,1 % en 2005 à 2 % en 2006.

Sur le plan de la distribution, Transamerica a renforcé son équipe de planification fiscale et successorale et mis en œuvre un programme visant le développement des affaires des conseillers et des distributeurs. Dans la foulée, elle a développé un nouvel outil en ligne pour aider les conseillers du Québec à acquérir des unités de formation continue.

En matière de développement de produits, Transamerica a raffermi ses régimes d'assurance vie universelle, grâce à sa stratégie qui permet de faire des avances de fonds sur placements. Elle a également amélioré ses processus de tarification pour réduire les délais de traitement et être plus efficace.

## STRATÉGIE

Transamerica vise à maintenir son statut de chef de file par le biais de la consolidation de ses liens avec les distributeurs et les conseillers. L'assureur veut aussi améliorer son portefeuille de produits et services. La société ajoute que son principal défi, à partir de 2008 et pour les années subséquentes, sera de travailler avec les distributeurs et les conseillers pour attirer de nouveaux talents et les aider à réussir.

## NOUVEAUTÉS

Lancement de trois nouveaux fonds distincts au sein de la famille de fonds FPG imaxx : le FPG canadien de dividendes imaxx, le PPG équilibré canadien TOP imaxx et le PPG de revenu TOP imaxx.