

# Assemblées annuelles 2015



**Paul Mahon**

Président et chef de la direction

## Allocution

7 mai 2015

Toronto

GREAT-WEST  
**LIFECO** INC.



## **Tables des matières**

1. Introduction	1
2. Points saillants de la performance financière	1
3. Nos exploitations diversifiées :	
• Canada	4
• Europe	6
• États-Unis	8
4. Conclusion	9

## **Introduction**

Membres du conseil d'administration, titulaires de police, actionnaires et distingués invités : je vous salue et vous souhaite la bienvenue à nos assemblées annuelles. Nous sommes heureux de les tenir ici à Toronto, lieu du siège social de la Canada-Vie et lieu de résidence d'un grand nombre de nos parties prenantes importantes.

Nous sommes une compagnie de services financiers dont les activités principales sont centrées sur l'assurance et la gestion du risque, ayant à notre actif plus de 28 millions relations clients à l'échelle mondiale. Nous reconnaissons l'importance cruciale que revêt la sécurité financière pour nos nombreuses parties prenantes, y compris nos clients, nos actionnaires, nos conseillers et les membres de notre personnel. Ce fait est au cœur de notre engagement primordial : aider nos clients à atteindre la sécurité financière et le bien-être.

Mes commentaires d'aujourd'hui feront ressortir trois aspects importants de nos activités qui nous aident à respecter ces engagements :

- **Premièrement, la santé financière et la stabilité** – illustrées par la performance financière de Lifeco en 2014 et au premier trimestre de 2015
- **Deuxièmement, un accent sur la croissance** – autant de l'envergure que des capacités, comme le démontrent les points saillants de notre exploitation en 2014
- **Et troisièmement, la diversité des affaires** – telle qu'elle se manifeste par notre portée mondiale, par nos marques et canaux de distribution multiples et par notre vaste gamme de produits. Par ailleurs, je présenterai trois conseillers canadiens parmi les meilleurs, exemples de la diversification de nos canaux de distribution.

## **Points saillants de la performance financière**

Commençons par un aperçu de la performance financière de Lifeco en 2014, une année synonyme de croissance continue, de santé financière et de stabilité.

Nous avons enregistré une croissance vigoureuse du résultat net, compte tenu du bénéfice d'exploitation de 2,5 milliards de dollars dégagé en 2014, notre meilleur à ce jour. Cela représente une hausse de 24 % d'un exercice à l'autre et comprend la contribution de Irish Life au bénéfice chiffrée à 261 millions de dollars.

En février de cette année et pour la première fois depuis la crise financière, nous avons annoncé une hausse du dividende trimestriel payable aux porteurs d'actions ordinaires, de l'ordre de 6 %.

Nous avons enregistré une forte croissance du chiffre d'affaires, vu la hausse de 17 % des primes et des dépôts qui ont atteint 90 milliards de dollars.

En outre, nous avons accru notre envergure et notre portée, étant donné le total de l'actif administré qui a crû de 40 % pour atteindre approximativement 1,1 billion de dollars. Ce jalon inclut un actif administré de 207 milliards de dollars lié à l'acquisition de J.P. Morgan Retirement Plan Services, qui fait désormais partie des affaires de notre société Empower Retirement.

Great-West Lifeco a affiché un rendement des capitaux propres de 15,7 % sans égal dans l'industrie, et la situation de notre capital demeure solide.

Depuis notre dernière assemblée annuelle, les cinq agences de notation ont confirmé nos cotes de crédit avec la mention « perspective stable ». Les cotes ici présentées figurent parmi les plus élevées qui soient octroyées à des assureurs dans le monde, et la crise financière n'a eu aucune incidence sur elles.

Plus tôt ce matin, nous avons annoncé nos résultats du premier trimestre de 2015; en voici quelques points saillants.

- Le bénéfice d'exploitation a crû de 19 % pour atteindre 700 millions de dollars.
- Le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,3260 \$ par action ordinaire.
- L'actif administré s'est apprécié davantage de 11 % pour se chiffrer à 1,2 billion de dollars environ.
- Le rendement des capitaux propres était de 16 % à la fin du premier trimestre.

Notre santé financière et notre envergure actuelles sont l'illustration d'une orientation stratégique axée sur l'Amérique du Nord et l'Europe, soutenue tant par des acquisitions qu'une croissance interne.

L'acquisition de la London Life en 1997 constitue une étape majeure dans la croissance de Lifeco.

Les diapositives qui suivent exposent l'évolution de notre envergure depuis cette époque.

- En 1996, le bénéfice annuel se chiffrait à 259 millions de dollars, comparativement à 2,5 milliards de dollars à la fin de 2014.
- Alors qu'elle atteignait 3,4 milliards de dollars à l'époque, notre capitalisation boursière a crû depuis pour se hisser à 37 milliards de dollars à la fin du premier trimestre du présent exercice.
- Les primes et les dépôts annuels s'élevaient à 9,6 milliards de dollars, comparativement à 90 milliards de dollars aujourd'hui.
- L'actif administré se chiffrait à 40,4 milliards de dollars, ce qui se compare à 1,2 billion à l'heure actuelle.
- Enfin, en 1996, notre effectif atteignait 3 000 employés, alors qu'il dépasse aujourd'hui 21 000 employés à l'échelle mondiale.

Ces mesures reflètent le rapprochement de grandes compagnies sur une période de presque deux décennies.

L'histoire de notre croissance est également celle du rapprochement de grandes marques. Notre marque la plus ancienne, la Canada-Vie, est apparue en 1847, soit 20 ans avant la naissance de la fédération canadienne. Notre marque la plus récente, Empower Retirement, est résolument tournée vers l'avenir de la préparation de la retraite des Américains.

À l'échelle de Great-West Lifeco, ces marques et les 21 000 employés qui les soutiennent sont les liens qui rendent possibles plus de 280 000 relations conseillers et au-delà de 28 millions de relations clients de par le monde.

Bill Lovatt, qui se retire de son poste de chef des services financiers après une brillante carrière de 35 ans, est un acteur clé de la croissance et de la stabilité de Great-West Lifeco au cours de cette période.

En qualité de chef des services financiers, M. Lovatt a joué un rôle déterminant dans la planification et l'exécution des acquisitions de Great-West Lifeco, et ce, au cours d'une période de presque deux décennies ayant commencé par l'acquisition de la London Life. Son leadership et son discernement ont également permis à nos compagnies de s'engager dans une voie sûre et stable et ainsi de traverser la crise financière.

Je souhaite vous faire part de deux autres moments forts de la carrière de M. Lovatt :

- En 2003, après que sa candidature a été soumise par ses pairs, M. Lovatt a eu l'honneur de recevoir la désignation de fellow de l'Association des comptables généraux accrédités en guise de reconnaissance de son dévouement, de ses réalisations et de son professionnalisme.
- En 2009, feu l'honorable Jim Flaherty, alors ministre des Finances du Canada, a invité M. Lovatt à siéger au Comité consultatif sur le financement du ministère des Finances. Ce groupe, avec l'importante contribution de M. Lovatt, a aidé à mettre le pays sur la voie de la relance économique.

M. Lovatt, je vous remercie pour vos 35 années de service et de dévouement, pendant lesquelles nous avons pu bénéficier de votre sagesse et de votre expérience. Au nom de la Compagnie, je vous souhaite une retraite longue et pleine de santé.

Les acquisitions accroissent l'envergure et la portée. Elles augmentent aussi les capacités en plus de mettre à notre disposition un bassin de talents exceptionnels que nous pouvons déployer à la grandeur de l'organisation.

Voici quelques exemples récents de ce fait :

- Garry MacNicholas, récemment nommé chef des services financiers, provient de la Canada-Vie;
- Dervla Tomlin, récemment nommée actuaire en chef, provient de la société Irish Life;
- Ed Murphy, président de la société Empower Retirement, provient de Putnam Investments.

Chacun de nos secteurs – Canada, Europe et États-Unis – se caractérise par des entreprises d'envergure diversifiées qui font appel à des équipes fortes, à des marques régionales réputées et à une connaissance approfondie des marchés.

Au même moment, chaque secteur doit composer avec les attentes croissantes des clients, des contextes concurrentiels en pleine mutation et des cadres réglementaires changeants.

Le rôle des dirigeants de nos secteurs et de leurs équipes consiste à répondre, et à s'ouvrir, à ces changements.

## **Canada**

Au Canada, Dave Johnston, président et chef de l'exploitation, dirige nos activités.

Le secteur canadien est l'une de nos exploitations les plus diversifiées en raison de la diversité des produits, des canaux et des marques, soit la Great-West, la London Life et la Canada-Vie. Aux termes de cette stratégie à marques multiples, nos produits et services touchent la vie de plus de 12 millions de personnes au Canada : cela représente presque un Canadien sur trois.

Nos affaires au Canada ont continué d'enregistrer une croissance interne en 2014, grâce à la contribution des membres de notre personnel et de nos conseillers.

Au Canada, le bénéfice net a augmenté de 7 % en 2014 et les souscriptions ont connu une hausse de 13 %.

Cette croissance nous a permis de maintenir et d'accroître nos positions de chef de file dans les domaines de l'assurance individuelle, des régimes d'épargne et de revenu de retraite individuels, des assurances vie et maladie collectives et des services de retraite collectifs.

Nos activités consistent à contribuer à améliorer le bien-être financier, physique et mental des Canadiens. Ces graphiques soulignent quelques-unes des manières dont nos produits et services ont un impact sur la vie de Canadiens en 2014.

Les conseillers et les partenaires de distribution qui nous représentent sont essentiels dans nos efforts visant à répondre aux besoins de nos clients.

J'ai maintenant le grand plaisir de reconnaître les réalisations de trois représentants très performants issus de nos canaux de distribution canadiens de premier rang.

**Rob Neil** est le président du cabinet Neil and Associates à Grande Prairie, en Alberta.

Depuis 1984, M. Neil propose des produits d'assurance ainsi que des services financiers et de planification successorale aux familles, aux propriétaires d'entreprise et aux professionnels.

Membre de la Table ronde des millionnaires et de la CALU, soit la Conference for Advanced Life Underwriting, M. Neil figure invariablement parmi les meilleurs conseillers Clé d'Or. Il est également bien connu pour son bénévolat et son soutien d'organisations qui répondent aux besoins de personnes de sa collectivité.

**Shenglin Xian** est le président du cabinet Shenglin Financial à Toronto.

Après s'être joint à la London Life en 1991, M. Xian s'est rapidement imposé comme l'un des meilleurs conseillers.

M. Xian s'emploie à montrer à ses clients comment réaliser leurs rêves et objectifs financiers. Membre du Groupe de planification successorale et patrimoniale, il figure invariablement parmi les meilleurs conseillers de la London Life.

Il jouit également d'une grande estime dans la communauté chinoise étant donné qu'il est le président fondateur de la Henan Association of Canada et le président de la Canadian/Chinese Financial Consultants Association.

**Mike Lui** est le président du cabinet M.M.K. Lui Financial Group Inc. qu'il a fondé à Saint John, au Nouveau-Brunswick.

Ayant plus de 26 années d'expérience à son compte, M. Lui se concentre sur les stratégies d'accumulation, de distribution et de préservation du patrimoine à l'intention de particuliers à valeur nette élevée, de professionnels et de propriétaires d'entreprise.

Depuis 1989, M. Lui a été invariablement membre de la Table ronde des millionnaires. Il est membre de la CALU et a siégé au conseil d'administration de sa section locale d'Advocis.

M. Liu et sa femme consacrent également une partie de leur temps à aider des élèves défavorisés de niveau secondaire.

Les recherches ont démontré que les Canadiens bénéficient grandement de l'encadrement et du soutien offerts par les conseils. Nous croyons que le réseau des conseillers continuera d'être d'une importance cruciale pour fournir des conseils financiers avisés aux Canadiens.

Nous croyons aussi que la technologie sera de plus en plus utilisée par nos employés, nos conseillers et nos clients en matière de conseils et de services. Voilà la raison pour laquelle nous investissons massivement dans les capacités et services numériques à l'échelle de nos activités. Nous nous rendons compte à quel point ces capacités sont critiques pour répondre aux besoins des clients dans un monde fortement connecté.

Un excellent exemple de ce fait concerne le site GroupNet et l'application GroupNet Mobile, lesquels permettent à plus d'un million de nos participants de régimes collectifs d'assurance-vie et de soins médicaux d'interagir avec notre compagnie. Les participants soumettent des demandes de règlement, trouvent des fournisseurs et consultent des renseignements sur le mieux-être, en tout temps et depuis n'importe où.

Cependant, recourir à la technologie comporte son lot de défis. L'an dernier, nous avons lancé une initiative destinée à transformer la manière dont nous traitons et établissons les affaires nouvelles d'assurance individuelle. Bien que nous ayons sous-estimé l'ampleur de ce changement sur les conseillers et les employés, nous demeurons convaincus de notre vision : offrir un processus Web visant les affaires nouvelles et faire profiter nos clients et nos conseillers des avantages fondamentaux qui en découleront.

Sur les plans législatif et réglementaire, une priorité clé a été notre contribution au débat sur la réforme des régimes de retraite. Les recherches indiquent que le système d'épargne-retraite du Canada, bien qu'imparfait, répond aux besoins de la majorité des Canadiens.

Toutefois, il y a encore des progrès à faire, ce qui explique les raisons pour lesquelles nous lançons de nouveaux produits et outils destinés à aider les Canadiens à réaliser leurs objectifs de retraite.

Deux exemples concernent d'une part les régimes de pension agréés collectifs de compétence fédérale, ou RPAC comme ils sont désignés, à l'intention d'employés au service d'employeurs régis par le gouvernement fédéral, et d'autre part, les régimes volontaires d'épargne-retraite, ou RVER, pour les entreprises établies au Québec.

Au Canada, nous prenons un engagement à long terme envers le bien-être des clients, des collectivités et du personnel ainsi que de l'environnement.

L'édition de 2014 de notre Déclaration sur les responsabilités envers la collectivité, à votre disposition ici aujourd'hui et dans nos sites Web, expose de nombreux exemples des manières dont nous contribuons, à titre d'entreprise généreuse Imagine Canada, à répondre aux besoins de collectivités pancanadiennes.

Voici quelques exemples de cette contribution.

Nous avons été très heureux d'être reconnus comme l'un des 100 meilleurs employeurs au Canada. Cette marque de reconnaissance témoigne de l'accent que nous plaçons sur la création de milieux de travail stimulants où les gens peuvent fournir un rendement optimal.

Nous poursuivons nos efforts visant à réduire notre empreinte écologique. Ce fait a été reconnu par le *Carbon Disclosure Project* (ou projet de divulgation des émissions de carbone), qui a fait figurer Great-West Lifeco à son indice de divulgation de l'information liée aux changements climatiques.

Nous contribuons à favoriser la littératie financière chez les Canadiens en appuyant Comptables professionnels agréés du Canada pour donner de la formation financière gratuite et objective.

Nous avons récemment annoncé notre soutien à une nouvelle initiative qui reconnaît le lien qui existe entre l'environnement et l'état de santé personnel. Dirigée par l'organisation Pollution Probe, la nouvelle *Healthy Communities Campaign*, ou campagne pour des communautés saines, accorde une importance particulière à la santé des enfants.

Je tiens également à reconnaître les membres de notre personnel, les conseillers et les partenaires de distribution à la grandeur du Canada. Ils ont fait don de leur temps et de leurs talents en plus d'amasser plus de 2,1 millions de dollars pour des organismes de bienfaisance en formant des équipes de la Compagnie et en participant à des campagnes en milieu de travail. Cela s'ajoute à la contribution de 11,9 millions de dollars de nos compagnies remise à des collectivités à la grandeur du Canada en 2014.

## **Europe**

Notre exploitation européenne rassemble diverses compagnies d'assurance et de gestion de patrimoine au Royaume-Uni, en Irlande et en Allemagne. Nos marques européennes – la Canada-Vie et Irish Life – sont très respectées et profondément enracinées dans leurs marchés.

Arshil Jamal est le président et chef de l'exploitation de notre exploitation européenne et de nos activités de réassurance.

Au Royaume-Uni, depuis plusieurs décennies, la Canada-Vie est l'un des principaux fournisseurs de produits d'assurance collective et de produits de revenu de retraite, notamment des rentes immédiates.

En 2014, nous avons consolidé notre position sur ce marché par l'acquisition d'un bloc de contrats de rente au Royaume-Uni de la société Equitable Life.

Sur le marché du Royaume-Uni, la Canada-Vie est également un fournisseur très respecté de titres obligataires émis hors de l'île de Grande-Bretagne. Elle exerce ses activités par l'intermédiaire de ses sociétés exploitées hors de l'île de Grande-Bretagne, établies à l'île de Man et à Dublin.

Nous avons récemment annoncé notre intention d'acquérir Legal & General International (Ireland) Limited. Cette acquisition augmentera la position de la Canada-Vie sur ce marché; nous prévoyons que sa conclusion aura lieu au cours des prochains mois.

L'an dernier, le gouvernement du Royaume-Uni a modifié en profondeur le paysage du revenu de retraite. Bien que les rentes immédiates demeurent une option viable pour les consommateurs, ces derniers auront dorénavant accès à un choix beaucoup plus vaste et se tourneront vers leurs conseillers pour obtenir encadrement et soutien.

La division du Royaume-Uni de la Canada-Vie a récemment lancé de nouveaux produits de revenu de retraite qui répondent à cette structure de marché en évolution.

Regroupés sous le nom CanRetire, ces produits de la Canada-Vie se démarquent sur le marché du fait qu'ils adoptent la nouvelle approche de marque novatrice de la Compagnie, axée sur le mot « Can ».

En Irlande, l'intégration de Irish Life et de la Canada-Vie sous la marque Irish Life est presque terminée. La force de l'équipe que nous avons réunie en Irlande a rendu possibles de grandes réalisations liées à Irish Life : synergies plus grandes que prévu, coûts d'intégration inférieurs à la cible et croissance de la part de marché à l'échelle des affaires.

Irish Life a souligné son 75<sup>e</sup> anniversaire en 2014, ce qui a présenté une excellente occasion de relancer la marque Irish Life. Mettant l'accent sur le thème du 75<sup>e</sup> anniversaire, notre direction a collaboré avec des agences de création pour monter une campagne destinée à promouvoir 75 faits sur le peuple irlandais et sur la vie en Irlande.

Le thème de la campagne – « We **know** Irish life, We **are** Irish Life » – a interpellé les clients, les conseillers, le personnel et les médias étant donné qu'il est une expression de la *compréhension*, un attribut fondamental pour instaurer la *confiance*.

La campagne a captivé l'imagination des consommateurs irlandais et consolidé davantage la marque Irish Life.

Notre entreprise en Allemagne a continué d'élargir sa gamme de produits, ayant lancé un portefeuille étendu et actualisé de produits d'assurance en 2014. Notre principal produit de retraite unitaire à profit continue d'offrir de solides rendements à long terme.

Nos activités de réassurance continuent à prendre de l'expansion aux États-Unis et dans certains marchés en Europe; celles-ci ont donné des rendements financiers très vigoureux en 2014.

## **États-Unis**

Robert Reynolds, président et chef de la direction, Great-West Lifeco U.S. Inc., est à la tête de nos activités diversifiées aux États-Unis.

Sous la direction de M. Reynolds, découvrir des synergies commerciales stratégiques au sein de notre exploitation américaine a représenté une priorité clé. Le lancement de la compagnie Empower Retirement nous aide à concrétiser cette vision.

Empower Retirement, partie intégrante de Great-West Financial, représente la réunion des activités de retraite de Great-West Financial, de Putnam Investments et de J.P. Morgan Retirement Plan Services, acquise récemment.

Empower sert plus de 7 millions d'Américains dont l'actif de régimes est supérieur à 400 milliards de dollars. La compagnie occupe le deuxième rang au pays parmi les fournisseurs de services de retraite en tenant compte des participants, et ce, sur un marché évalué à plus de 24 billions de dollars.

Empower symbolise une nouvelle ère pour aider les Américains à se préparer en vue d'une retraite confortable. Dans le cadre de recherches, les clients nous ont expliqué qu'ils veulent prendre en main leurs objectifs de retraite. Le nom *Empower*, qui peut justement évoquer l'idée de « prise en main », renvoie à l'idée de personnes qui prennent les rênes de la planification de leur retraite.

Cette approche originale et directe à l'égard de la publicité reconnaît les attributs uniques du client américain, et permet à Empower de se démarquer sur le marché.

Empower est également en train de définir une nouvelle norme quant à l'expérience en ligne des participants de régime. Cela favorise des taux de cotisation à la hausse au chapitre des régimes de retraite, ce qui permet aux Américains de stimuler leur épargne-retraite.

Par ses affaires d'assurance individuelle, Great-West Financial soutient également la sécurité financière des Américains. Cela comprend les produits d'assurance et de rente individuels vendus par l'intermédiaire d'institutions financières, un créneau où elle figure parmi les chefs de file.

Depuis qu'elle est entrée dans notre organisation, Putnam a réalisé des progrès notables en ce qui concerne son objectif de devenir, à l'échelle nationale, l'une des principales sociétés de gestion d'actifs à portée mondiale.

Au cours des six dernières années, Putnam a régulièrement été reconnue par Barron's et Lipper en ce qui a trait au rendement exceptionnel dans diverses catégories d'actif. Les produits et services novateurs de la société ont, à leur tour, été accueillis très favorablement sur le marché, ce qui a donné lieu à d'excellents rendements pour les clients et à des souscriptions nettes vigoureuses plusieurs années de suite.

Putnam continue de recevoir de grands éloges pour ses initiatives novatrices en matière de service à la clientèle, de communications Web et de médias sociaux.

### **Conclusion**

En conclusion, Great-West Lifeco regroupe aujourd'hui de nombreuses marques et des activités considérables au Canada, en Europe et aux États-Unis.

Nous tirons notre force de la diversité de nos affaires, de nos régions géographiques, de nos marques et de nos produits. Nous tirons notre force aussi des connaissances et des capacités que nous partageons à la grandeur de l'organisation. Par-dessus tout, nous tirons notre force de nos gens – soit les membres de notre personnel et nos conseillers – qui nous aident à respecter nos engagements.

Je tiens à remercier sincèrement nos clients et nos actionnaires qui continuent à nous faire confiance.

Merci.