



Commentaires des assemblées annuelles

3 mai 2018

Paul Mahon



Président et chef de la direction

Great-West Lifeco Inc.





Paul Mahon
Président et chef de la direction
Great-West Lifeco Inc.

Table des matières

Aperçu	1
Points saillants de la performance financière	1
Création de valeur pour les actionnaires	2
Canada	3
• Hommage à un conseiller : Vic Jindal	
États-Unis	5
Royaume-Uni	6
Irlande	6
Allemagne	7
Changements en matière de politique publique et de réglementation	7
Investissements communautaires	8
Remerciements	8

Paul Mahon
Président et chef de la direction
Commentaires des assemblées annuelles
3 mai 2018

APERÇU

Membres du conseil d'administration, titulaires de police, actionnaires et invités distingués : je vous salue et vous souhaite la bienvenue à nos assemblées annuelles.

Dans un monde en constante évolution, il est crucial pour nous de demeurer ancrés dans nos valeurs fondamentales. Mettre le client au premier plan dans toutes nos actions, agir avec intégrité, bâtir la confiance et la collaboration avec nos parties prenantes : voilà quelques-unes de nos valeurs.

Aider nos clients à atteindre la sécurité financière et le bien-être est au cœur de la mission de Great-West Lifeco. En nous concentrant sans relâche sur nos clients, nous investissons dans les personnes ayant les talents nécessaires pour soutenir plus de 30 millions de relations clients dans le monde. Nous donnons aussi des moyens aux 260 000 conseillers avec qui nous faisons affaire et qui, par leurs services-conseils, guident nos clients dans leurs démarches pour qu'ils soient certains de leurs choix.

Je vais d'abord faire part de nos points saillants financiers récents. Ensuite, je vais expliquer comment nous créons de la valeur pour les actionnaires et où nous voyons des occasions de croissance. Je vais également traiter de la manière dont nous transformons nos activités pour répondre aux besoins et aux attentes en évolution de nos clients et de nos conseillers. Enfin, je vais exposer la manière dont notre compagnie et les personnes qui la forment apportent une contribution positive dans les collectivités où nous vivons et travaillons.

POINTS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE FINANCIÈRE

Jetons un coup d'œil à la performance financière de Great-West Lifeco en 2017 et au premier trimestre de 2018.

En 2017, Great-West Lifeco a affiché de solides résultats dans l'ensemble de ses secteurs d'activité.

En février, nous avons haussé notre dividende par action ordinaire de 6 %, comme cela a été le cas au cours des récentes années.

Le bénéfice ajusté par action s'est établi à 2,68 \$ pour l'exercice complet 2017, en baisse de 1 % par rapport à 2016 sur une base comparable. Le bénéfice net ajusté pour l'exercice s'est élevé à 2,6 milliards de dollars, freiné par une charge après impôts de 175 millions de dollars liée à une saison des ouragans exceptionnelle en 2017.

Le total de l'actif administré s'est accru pour atteindre un peu plus de 1,3 billion de dollars, soit une hausse de plus de 100 milliards de dollars attribuable à des gains sur les marchés boursiers et à la croissance des affaires.

Les primes et les dépôts ont également affiché une hausse de 4,8 % pour s'établir à 123,1 milliards de dollars.

La vigueur de la situation de notre capital s'est maintenue tout au long de l'exercice 2017, à la fin duquel le ratio du montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent (ou MPRCE) s'est chiffré à 241 %. Désormais, nous ne présenterons plus l'information selon le MPRCE : ce trimestre-ci, nous effectuons la transition vers le Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (ou TSAV), le nouveau cadre de capital réglementaire pour le secteur canadien de l'assurance-vie.

Plus tôt ce matin, nous avons publié nos résultats du premier trimestre de 2018. En voici le résumé :

- Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires s'élève à 731 millions de dollars, en hausse de 24 % par rapport au trimestre correspondant du dernier exercice.
- Le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel inchangé, fixé à 0,3890 cents par action ordinaire.
- Les souscriptions, en hausse de 7 %, se sont chiffrées à 34,6 milliards de dollars.
- Le rendement des capitaux propres ajusté s'est établi à 13,8 % à la fin du premier trimestre.
- Comme il a été mentionné plus tôt, nous présentons désormais l'information selon le TSAV pour les besoins de notre ratio des capitaux propres conformément aux exigences réglementaires au Canada. Notre premier résultat selon le TSAV de 130 % est un reflet continu de notre situation du capital solide. Ce fait, de pair avec nos excellentes notations constantes, nous accorde les ressources et la souplesse nécessaires afin de continuer d'investir pour la croissance.

CRÉATION DE VALEUR POUR LES ACTIONNAIRES

Notre compagnie suit avec constance une approche qui consiste à réaliser des investissements stratégiques et à prendre des mesures favorables à une croissance robuste et stable du bénéfice par action.

Nous continuons d'entrevoir d'immenses occasions de croître et de créer de la valeur pour nos actionnaires. Comme il a été mentionné, Lifeco dispose d'une vigoureuse situation du capital. Celle-ci nous donne la possibilité d'investir en vue de la croissance de deux façons.

La première façon nous permet d'investir dans les personnes, les systèmes et les processus qui peuvent favoriser la croissance interne par la différenciation. Ces investissements visent notamment des technologies novatrices qui peuvent entraîner des efficacités et favoriser l'adaptation au numérique de nos clients, de nos conseillers et de nos employés.

La seconde façon nous permet de déployer des capitaux pour des fusions et des acquisitions.

Traditionnellement, la croissance de la valeur pour les actionnaires de Lifeco a profité d'activités de fusions et d'acquisitions réussies. Nous avons suivi une approche disciplinée axée sur la réalisation d'avantages multiples, notamment les suivants :

- Essor des produits associé à un accent fondamental sur la croissance de notre clientèle,
- Réalisation d'une synergie au titre des charges grâce à une portée accrue, et
- Offre de propositions de valeur améliorées pour les clients et les conseillers en tirant parti du meilleur des personnes et des ressources que nous réunissons.

Les fusions et les acquisitions peuvent également nous ouvrir l'accès à de nouveaux produits, services ou canaux qui rendent possible la croissance interne. La croissance par suite d'acquisitions continuera de figurer dans nos plans comme moyen pour accroître notre portée, élargir nos activités et obtenir de nouvelles ressources.

CANADA

Au Canada, nous avons une assise solide qui continue de représenter un volet notable des activités globales de Lifeco. Notre exploitation canadienne compte des parts de marché parmi les plus importantes, lesquelles sont le résultat positif d'acquisitions passées.

Ainsi, les acquisitions de la London Life et de la Canada-Vie nous ont permis de constituer des portefeuilles diversifiés et d'envergure. Grâce à chacune de ces acquisitions, nous avons étendu la portée de notre distribution et ainsi créé une croissance des produits plus importante. Elles ont également mis à notre disposition un bassin diversifié de talents et de savoir-faire mis au service de l'essor de nos activités.

Je tiens à prendre quelques instants pour souligner un des dirigeants compétents qui ont joint nos rangs à la suite de l'acquisition de la Canada-Vie. Andrew Brands, notre chef des Affaires juridiques à Great-West Lifeco, prendra sa retraite à la fin de juin. En 2001, il est entré au service de la Canada-Vie après une carrière réussie en pratique juridique privée. En plus de diriger le groupe juridique diversifié de Lifeco, il a été non seulement un conseiller de confiance en matière de fusions et d'acquisitions, mais également un négociateur infatigable et un défenseur en matière de litiges. Nous nous souviendrons de sa ténacité lors de situations difficiles, de son dévouement et de son amitié au sein de la haute direction. M. Brands, veuillez vous lever afin que nous puissions vous rendre hommage.

Je tiens aussi à reconnaître une personne qui me facilite la vie à la fin de chaque trimestre. Laurie Speers, notre secrétaire générale, prendra sa retraite après les présentes assemblées. M^{me} Speers est entrée au service de la Great-West en 1986 en tant que tarificatrice. Après un grand nombre d'années passées dans le secteur de l'exploitation, elle a rejoint les rangs de la haute direction et, en 2009, elle a été nommée secrétaire générale. M^{me} Speers a orienté avec succès trois différents chefs de la direction et de nombreux présidents du conseil : elle a su nous guider dans la complexité des réunions du conseil et des assemblées annuelles, comme celles-ci. Elle a parfaitement bien préparé son successeur, Jeremy Trickett. Cela dit, il ne fait aucun doute qu'elle nous manquera. M^{me} Speers, veuillez vous lever afin que nous puissions vous rendre hommage.

Le marché canadien de l'assurance-vie s'est consolidé au cours des deux dernières décennies. La croissance future de notre exploitation canadienne sera donc attribuable en grande partie à une croissance interne ou à des acquisitions ciblées qui augmentent les ressources ou la portée.

L'acquisition du Groupe Financier Horizons en 2017 est un bon exemple de ce fait. Le Groupe Financier Horizons confère à notre organisation une forte présence dans le secteur en croissance des agences générales déléguées indépendantes. En 2017, cette entreprise a été désignée comme l'une des cinq compagnies à la croissance la plus forte au Canada, affichant une croissance des revenus sur cinq ans supérieure à 200 %.

Parallèlement à cette acquisition, notre société de gestion immobilière canadienne, Conseillers immobiliers GWL, s'est portée acquéreur de la société EverWest, établie aux États-Unis. Cette acquisition met à notre disposition une plateforme immobilière aux États-Unis et crée des occasions de placement pour nos clients canadiens.

En complément à ces acquisitions ciblées, notre exploitation canadienne investit pour susciter l'innovation, créer des efficiences et favoriser l'adaptation au numérique des clients, des conseillers et des employés.

Un exemple d'innovation au titre des produits est le programme de remboursement de la dette d'étudiant que nous avons annoncé en 2017. Prenez l'exemple de l'étudiant canadien moyen qui, à la fin de ses études supérieures, a une dette de 27 000 \$. Rembourser cette dette peut prendre jusqu'à dix ans, ce qui empêche les étudiants d'épargner en vue de priorités à long terme comme l'achat d'une maison ou la retraite. Cela signifie aussi qu'ils ne peuvent pas profiter de cotisations égalées par leur employeur et versées au régime d'épargne-retraite de leur compagnie. Notre groupe de l'innovation a constaté ce fait et conçu un programme unique au Canada. L'employeur verse une cotisation égale au remboursement de la dette d'étudiant dans le régime d'épargne-retraite de l'employé récemment diplômé. L'employé diplômé en tire profit, parce qu'il peut se concentrer sur le remboursement de sa dette et commencer tôt à épargner pour la retraite. L'employeur aussi y trouve son compte, parce que cette garantie distinctive l'aide à attirer des talents de qualité.

Un exemple d'innovation numérique qui favorise la croissance interne est le partenariat que nous avons conclu avec Dialogue, un prestataire de soins médicaux virtuels. Prenez l'exemple d'employés dont le lieu de travail se trouve loin de services médicaux ou de santé. Grâce à notre partenariat avec Dialogue, ces employés et les membres de leurs familles peuvent entrer en contact virtuellement avec une équipe de professionnels de la santé qui proposent des services similaires à ceux obtenus lors d'un rendez-vous en personne. Ce service présente des avantages non seulement pour l'employeur, chez qui l'absentéisme est réduit, mais également pour l'employé, qui gagne un accès pratique à des professionnels de la santé. Nous avons amorcé un projet pilote relatif à Dialogue avec certains de nos clients canadiens détenteurs de régimes collectifs, y compris avec certains de nos employés au Canada.

À l'échelle de notre exploitation canadienne, nos conseillers jouent un rôle crucial dans la prestation de services-conseils aux clients. Nos conseillers sont également des piliers dans leurs collectivités, qui redonnent en vue d'aider les personnes dans le besoin. Je tiens à rendre hommage à Vic Jindal, président et chef de la direction de Jindal Financial Group à London, en Ontario. Vic Jindal et les membres de son équipe sont fiers d'offrir des conseils à plus de 2 000 clients à London. M. Jindal

aime s'entretenir avec ses clients au sujet de l'importance de la philanthropie. Forts des services-conseils de M. Jindal, plusieurs de ses clients ont fait des dons financiers et désigné des polices d'assurance-vie pour financer des organismes de bienfaisance à la grandeur du pays. M. Jindal participe activement aux activités de sa collectivité : en effet, il siège à de nombreux conseils d'administration, y compris celui de la Conference for Advanced Life Underwriting, de l'Orchestra London, du Museum London et, plus récemment, de la London Community Foundation. Par son engagement envers la collectivité, M. Jindal apporte une contribution réelle et durable.

M. Jindal, veuillez vous lever afin que nous puissions vous rendre hommage.

ÉTATS-UNIS

Aux États-Unis, où le marché est plutôt fragmenté, nous voyons des occasions de croissance, tant interne que par l'intermédiaire d'acquisitions. Réalisée en 2007, l'acquisition de Putnam a établi une nouvelle plateforme de gestion d'actifs pour Lifeco aux États-Unis. Bien que nous n'ayons pas encore atteint les avantages financiers escomptés de cette acquisition, Putnam réalise un excellent rendement des placements pour ses clients. Dans le rapport spécial de 2017 produit par Barron's, Putnam occupe un des dix premiers rangs dans un classement de familles de fonds, en fonction du rendement de placements pour les périodes de un an, de cinq ans et de dix ans.

Nous prévoyons une consolidation du marché de la gestion d'actifs aux États-Unis. Pour cette raison, nous recherchons activement des occasions de fusions et d'acquisitions pour Putnam, vu le potentiel de création de valeur favorisée par le volume des activités. Nous maintenons aussi notre attention pour réaliser un solide rendement des fonds et des efficacités au chapitre des charges en plus d'être novateurs au titre des produits et de la distribution pour favoriser la croissance interne.

Notre entreprise Empower Retirement a récemment achevé l'intégration de J.P. Morgan Retirement Plan Services. Elle est désormais le deuxième prestataire de régimes à cotisations déterminées en importance aux États-Unis. En effet, elle gère les comptes de retraite de presque 8,5 millions d'Américains et sa plateforme compte plus de 533 milliards de dollars américains. Tout en proposant des avantages considérables en raison du volume des activités, cette acquisition a positionné Empower pour une forte croissance interne grâce à la création d'une expérience utilisateur inégalée à l'intention des employeurs et des participants de régime.

Étant donné les investissements en technologie nécessaires pour soutenir la concurrence, nous nous attendons à une consolidation accrue des activités américaines de tenue de dossiers des régimes de retraite collectifs. Empower est bien positionnée pour participer à cette consolidation par la mise à profit de sa plateforme numérique d'envergure.

Au même moment, Empower élargit son offre de manière à y inclure d'autres services adaptés au numérique pour les participants. Prenez l'exemple d'un employé américain incertain de ses dépenses en soins médicaux à la retraite, qui peuvent s'élever à des centaines de milliers de dollars. Empower a élaboré un nouvel outil qui permet aux clients de relever les lacunes dans leur épargne et de mettre en œuvre des stratégies pour les aborder. Grâce à notre partenariat avec Optum, une filiale de la société United Health, nous avons pu atteindre notre objectif de mise en marché accélérée de l'innovation.

ROYAUME-UNI

Nos entreprises européennes présentent différents profils compte tenu de leur taille et de leur portée sur les marchés où elles exercent leurs activités.

Au Royaume-Uni, nous occupons des positions de chef de file sur les marchés du revenu de retraite et des assurances vie et revenu collectives. L'acquisition de Retirement Advantage en janvier nous a permis d'accroître notre position sur le marché du revenu de retraite par l'augmentation de notre envergure et l'élargissement de notre offre de produits de manière à y inclure les prêts hypothécaires rechargeables. Ce nouveau produit donne aux clients la possibilité de continuer d'occuper leur maison tout en utilisant la valeur nette de celle-ci pour hausser leur revenu de retraite.

La Canada-Vie au Royaume-Uni met également à profit cette acquisition pour favoriser une croissance interne par la conception d'une plateforme de produits de retraite adaptée au numérique à l'intention des conseillers. Ces derniers utiliseront la plateforme pour aider leurs clients à choisir les bonnes solutions pour optimiser le revenu de retraite.

Nous entrevoyons aussi des occasions pour étendre nos activités au Royaume-Uni par des acquisitions sur un marché dont la consolidation se poursuit. Un secteur intéressant est celui des affaires collectives de capitalisation pour la retraite, étant donné que celles-ci complèteraient notre robuste plateforme de revenu de retraite.

IRLANDE

En Irlande, par suite de notre acquisition de Irish Life en 2013, nous sommes devenus le chef de file, notamment à titre de principal assureur-vie, de premier gestionnaire de placements pour des clients de détail et institutionnels et de principal prestataire de produits de retraite. Dans une mesure semblable à notre position au Canada, les occasions sont limitées de faire des acquisitions pour amplifier l'échelle de nos activités. Il existe toutefois des occasions pour augmenter notre portée par des acquisitions ciblées.

Nous avons récemment annoncé un investissement stratégique dans Invesco, la plus importante société indépendante de services-conseils financiers irlandaise en Irlande. Une fois conclu, cet investissement développera les capacités de Irish Life de manière à en faire le premier prestataire de produits d'assurance-vie, de retraite et de placements en Irlande.

La conception de solutions de produits novateurs comme 4D Health contribue à la croissance interne de Irish Life. Grâce à 4D Health, les clients peuvent personnaliser leurs régimes de garanties en fonction de leurs besoins. Vous verrez à l'écran certaines garanties qui leur sont offertes. Ce produit fait en sorte que les clients obtiennent une protection adéquate et adaptée à leurs besoins, où qu'ils en soient dans leur cheminement en matière de santé.

ALLEMAGNE

En Allemagne, nous axons nos efforts sur l'offre de produits d'épargne-retraite individuels et de solutions d'assurance par l'intermédiaire de courtiers indépendants. La division de l'Allemagne de la Canada-Vie englobe nos activités régionales les plus modestes qui enregistrent cependant la plus forte croissance, sur un marché qui présente un potentiel de consolidation. Elle a gagné une réputation d'excellence en matière de service et d'innovation de produits.

En 2017, nous avons amorcé une initiative visant à transformer nos applications administratives en Allemagne en une plateforme adaptée au numérique qui augmentera l'automatisation et améliorera l'accès numérique pour les conseillers et les clients. Elle nous permettra aussi d'élargir notre gamme de produits afin d'y inclure les régimes d'épargne-retraite collectifs, qui forment un des marchés dont la croissance est la plus rapide en Allemagne.

VIDÉO – CLIENT COLLECTIF (CANADA)

Dans l'ensemble de nos secteurs d'activité, nous faisons des choix stratégiques visant à stimuler la croissance dans nos compagnies et à créer de la valeur pour les actionnaires, sans jamais oublier l'importance de répondre aux besoins des clients. Je souhaite maintenant vous présenter une courte vidéo mettant en vedette l'un de nos clients collectifs canadiens avec qui nous collaborons depuis de nombreuses années.

[Play Air Canada video]

CHANGEMENTS EN MATIÈRE DE POLITIQUE PUBLIQUE ET DE RÉGLEMENTATION

En plus de faire des investissements dans nos secteurs d'activité, nous jouons aussi un rôle de chef de file en matière de questions de politique publique qui concernent nos clients.

Notre industrie offre une protection au titre des médicaments à plus de 25 millions de Canadiens. Cette protection est souvent dispendieuse pour les employeurs, mais elle représente une garantie que les employés apprécient beaucoup. C'est pour cette raison que nous collaborons, au Canada, avec nos homologues de l'industrie et des organismes de réglementation pour aborder les coûts élevés des médicaments pour le compte de tous les Canadiens.

Nous travaillons aussi avec les responsables des politiques en vue de combler l'écart qui touche les quelque 700 000 Canadiens n'ayant aucune protection au titre des médicaments, de même que les autres dont la protection est insuffisante. Nous pouvons tous nous entendre sur le fait qu'aucun Canadien ne devrait avoir à choisir entre ses ordonnances à faire exécuter et d'autres coûts essentiels de la vie à régler, par exemple les dépenses en nourriture et en logement. Par une collaboration commune, nous pouvons contribuer à combler ces écarts tout en conservant la protection étendue sur laquelle comptent nos clients et les membres de leurs familles.

INVESTISSEMENTS COMMUNAUTAIRES

Au même moment où nous canalisons nos efforts vers l'amélioration de nos sociétés au profit de nos clients et actionnaires, nous ne perdons jamais de vue le rôle important que nous jouons pour bâtir des collectivités plus fortes et plus durables. À la grandeur de nos activités, nous investissons dans les besoins des collectivités où nous vivons et travaillons.

Au Canada, nous continuons d'investir dans des centaines d'initiatives de bienfaisance chaque année en vue de l'amélioration de nos collectivités, d'un océan à l'autre. Il y a deux semaines, nous avons eu l'honneur d'appuyer un tournoi organisé au parc Downsview par l'organisme Hockey aide les sans-abri. Au moyen d'une série de tournois de hockey comme celui-ci tenus à l'échelle du pays, nous apportons notre aide pour amasser des fonds destinés à des organismes canadiens de lutte à l'itinérance. Tous les fonds amassés lors de ce récent tournoi ont été remis à l'organisme Eva's Initiatives. Grâce à ses refuges, 1 600 jeunes peuvent compter sur un abri sécuritaire et 2 000 autres jeunes ont accès à des programmes de formation et d'éducation.

Un grand nombre de nos employés et conseillers en sécurité financière font don de leur temps et de leurs talents pour redonner à leurs collectivités par des initiatives comme celle-ci. Cela a un effet incroyablement puissant sur nos effectifs et encourage encore plus de personnes à adopter des causes de bienfaisance ayant besoin d'un soutien. Par exemple, dans notre exploitation américaine, nos employés ont fait plus de 18 000 heures de bénévolat l'an dernier uniquement pendant le temps rémunéré par la compagnie. Ensemble, nous apportons contribuons positivement à la vie de ceux et celles qui ont besoin d'un coup de main.

Remerciements

En conclusion, je tiens à remercier nos clients, nos titulaires de police et nos actionnaires pour la confiance qu'ils accordent à notre organisation. Je tiens également à remercier sincèrement nos employés et nos conseillers pour leur contribution en 2017. Je vous remercie pour votre soutien constant pendant que nous travaillons à créer une valeur à long terme pour toutes les parties prenantes en 2018 et par la suite.