Commentaires des assemblées annuelles

2 mai 2019

Paul Mahon

Président et chef de la direction,
Great-West Lifeco Inc

GREAT-WEST LIFECO INC.

SOLIDITÉ, VISION ET DÉTERMINATION

Paul Mahon
Président et chef de la direction
Commentaires des assemblées annuelles
2 mai 2019

APERÇU

Monsieur le Président du conseil, je vous remercie et vous salue. Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos assemblées annuelles à toutes les personnes présentes ici à Winnipeg et à toutes celles qui se joignent à nous par webdiffusion.

Au cours de la dernière décennie, notre industrie a dû faire face à l'évolution rapide de la technologie, à la modification des attentes des clients et à une conjoncture volatile. Soutenue par sa force et sa stabilité, Great-West Lifeco a relevé ces défis en visant un objectif clair : répondre aux besoins diversifiés et changeants de ses clients.

Aujourd'hui, j'expliquerai comment nous créons de la valeur pour nos actionnaires en nous appuyant sur trois piliers.

- **Le premier, notre solidité**, dont nos résultats financiers feront état.
- **Le deuxième, notre vision**, et la façon dont nous répondons aux besoins de nos clients et de nos conseillers.
- **Le troisième, notre détermination**, et les investissements que nous faisons pour la croissance.
- J'expliquerai aussi comment nous apportons une contribution positive dans les collectivités où nous travaillons et comment nous appuyons nos clients.

Avant que j'expose les points saillants financiers de nos compagnies, je tiens à souligner l'arrivée de deux nouveaux membres au sein de notre équipe de la haute direction. D'une part, Jeff Macoun a été nommé président et chef de l'exploitation, Canada, en novembre. Il a succédé à Stefan Kristjanson, qui a pris sa retraite à la fin de 2018.

M. Macoun a joué un rôle clé dans le lancement de notre récent changement de marque; je suis persuadé que notre exploitation canadienne connaîtra un essor sous sa direction.

Je tiens également à mentionner Ed Murphy, qui a été nommé président et chef de la direction de Great-West Life & Annuity Insurance Company, y compris d'Empower Retirement, en février. Il succède à Bob Reynolds, qui continue de diriger Putnam Investments, notre gestionnaire d'actifs aux États-Unis. Grâce à son solide parcours parsemé de succès, M. Murphy est bien placé pour répondre aux besoins de notre clientèle américaine en croissance.

Je vais maintenant résumer la performance financière que nous avons enregistrée pour l'exercice complet en 2018 et au premier trimestre de 2019.

En 2018, Great-West Lifeco a affiché de solides résultats dans l'ensemble de ses secteurs d'activité.

En février, nous avons haussé notre dividende sur les actions ordinaires de 6 %, soit la cinquième hausse annuelle consécutive.

La Compagnie a déclaré un bénéfice ajusté de 3 milliards de dollars en 2018, en hausse de 14 % d'un exercice à l'autre. Compte non tenu de pertes liées à des ouragans au troisième trimestre de 2017, le bénéfice ajusté a affiché une hausse de 7 %. Cette performance du bénéfice traduit une croissance dans nos exploitations canadienne, américaine et européenne.

Le total de l'actif administré s'est apprécié pour s'établir à 1,4 billion de dollars – une hausse de 49 milliards de dollars –, ce qui est attribuable à une croissance des affaires nouvelles, partiellement contrebalancée par l'incidence des niveaux des marchés plus bas à la fin de 2018.

Les primes et dépôts ont crû de 13 % pour s'élever à 139 milliards de dollars.

Nous avons maintenu une situation du capital solide tout au long de 2018, affichant un ratio du Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie, ou TSAV, de 140 % à la fin de l'exercice.

Plus tôt aujourd'hui, nous avons publié nos résultats du premier trimestre de 2019.

Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires s'est élevé à 657 millions de dollars, en baisse de 10 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui s'explique par des charges fiscales plus faibles au premier trimestre de 2018. Le bénéfice avant impôt attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires s'est établi à 838 millions de dollars, en baisse de 2 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Les souscriptions se sont chiffrées à 90 milliards de dollars, en hausse de 55 milliards de dollars par rapport au premier trimestre de 2018. Bien que nous ayons enregistré une croissance des souscriptions dans beaucoup de secteurs, la croissance notable est le résultat de l'ajout du contrat de grande taille d'un client d'Empower Retirement aux États-Unis et d'une importante prestation de services de gestion de fonds au sein de l'exploitation européenne.

Le rendement des capitaux propres ajusté s'est établi à 13,7 % à la fin du premier trimestre.

Notre ratio du TSAV de 140 % à la fin du trimestre continue d'attester la vigueur de notre situation du capital.

Le 17 avril, nous avons annoncé les résultats de l'offre publique de rachat importante, lancée en mars. Nous avons obtenu le résultat escompté, soit celui de rembourser du capital aux actionnaires tout en conservant une capacité appréciable pour financer des investissements stratégiques, dont des acquisitions, dans le but de stimuler la croissance et la rentabilité.

Depuis plus d'un siècle, nos compagnies au Canada – soit la Great-West, la London Life et la Canada Vie – remplissent chacune les engagements importants qu'elles ont pris envers les Canadiens.

Nous avons récemment annoncé que nous unissons les forces et les fiers antécédents de ces trois compagnies sous une seule marque : Canada Vie.

Le 3 avril, nous avons célébré cette annonce palpitante en compagnie de nos employés et de nos conseillers, c'est-à-dire les personnes dont l'apport est si crucial pour respecter les promesses que

nous avons faites aux Canadiens. Nous avons aussi fait part de notre nouvelle marque à nos clients partout au Canada.

Unis sous une seule marque, nous nous appuierons sur notre forte présence sur le marché, motivés par un objectif clair : aider les Canadiens à réaliser leur plein potentiel, chaque jour.

Une seule marque nous aidera aussi à simplifier notre façon de travailler et à éliminer les chevauchements. De plus, elle nous permettra de concentrer l'affectation de nos ressources à des produits et services novateurs pour nos clients et nos conseillers.

Un excellent exemple d'innovation prend la forme d'un programme, le premier en son genre au Canada, qui cible les diplômés récents. Au moyen de ce programme, un employeur verse une contribution égale au remboursement de la dette d'étudiant dans le régime d'épargne-retraite d'un employé récemment diplômé. L'employeur y trouve son compte en attirant le talent nécessaire pour soutenir la concurrence. L'employé, pour sa part, en tire profit en commençant tôt à épargner pour la retraite tout en remboursant sa dette d'étudiant.

J'ai parlé de ce programme l'an dernier quand nous venions de le commercialiser. En 2018, nous avons été encouragés par notre premier projet pilote mené avec Indigo, un employeur qui a manifesté un réel engagement au bien-être de ses quelque 7 000 employés partout au Canada.

Un autre exemple d'innovation concerne le service Dialogue. Celui-ci simplifie l'accès à des soins de santé pour des employés occupés qui tentent de trouver un juste équilibre entre les exigences professionnelles et familiales. Les employés ayant besoin d'un accès en temps opportun à des professionnels de la santé, pour eux-mêmes ou des membres de leur famille, peuvent communiquer avec Dialogue au moyen de leur téléphone ou de leur tablette. Ce service peut contribuer à faire disparaître une partie du stress occasionné par les temps d'attente et les absences du travail attribuables aux rendez-vous en personne.

Innomar Strategies, un de nos clients avant-gardistes, offre Dialogue à ses employés. Écoutons-les parler de leur expérience :

[VIDÉO]

Il est stimulant de voir nos clients adopter ces produits novateurs.

Faire participer les clients et les conseillers à l'élaboration et à la mise à l'essai de produits permet de garantir que nous comprenons leurs besoins à chaque étape du processus. Dans notre tout premier laboratoire numérique au Canada, nous avons collaboré avec des conseillers pour concevoir SimplementProtégé. Il s'agit d'un nouvel outil qui peut réduire, de 20 jours à 20 minutes, le temps nécessaire à l'approbation d'une police d'assurance vie type pour un client.

Un autre laboratoire numérique se concentre à doter les conseillers canadiens et leurs équipes d'un meilleur accès numérique aux renseignements importants essentiels pour servir leurs clients.

La mise au point de cette nouvelle plateforme se poursuit, et nous proposerons davantage de caractéristiques au cours de 2019.

Nous cherchons à fournir aux conseillers les produits, les processus et les plateformes dont ils ont besoin pour aider leurs clients à atteindre la sécurité financière et le bien-être. Nous croyons fortement en la valeur des conseils que donnent les conseillers à leurs clients.

La preuve à cet effet est irréfutable : selon une étude récente, les Canadiens qui ont fait appel à un conseiller pendant 15 ans ont près de quatre fois plus d'actifs que ceux qui n'y ont pas eu recours.

Je tiens à rendre hommage à deux conseillers présents ici aujourd'hui. Joe Pal et sa fille Kate Pal illustrent parfaitement le rôle important que peuvent jouer les conseillers pour aider leurs clients à atteindre leurs objectifs financiers.

Joe Pal est fondateur et président du cabinet Pal Insurance Limited, à Toronto. Il figure parmi les meilleurs conseillers au Canada, comme en témoignent ses réalisations :

M. Pal est membre fondateur de la Conference for Advanced Life Underwriting, de même que membre qualifié et à vie de la *Top of the Table* de la Table ronde des millionnaires.

De plus, sa collaboration avec la Fondation de l'Hôpital St. Michael, l'école de gestion de l'Université Queen's et le programme Thousand Islands Economic Development font ressortir le leadership qu'il exerce dans la collectivité.

Kate Pal s'est fait un nom au cours des dix années qu'elle compte dans le domaine des services financiers. En tant que directrice générale du cabinet Pal Insurance, Mme Pal allie son expérience en crédit aux entreprises et en capital-investissement à ses forts antécédents en assurance vie et en planification successorale. Cela lui permet de se spécialiser dans la coordination de solutions intégrées pour entreprises privées. Membre de la Conference for Advanced Life Underwriting, Mme Pal est titulaire du titre Family Enterprise Advisor.

M. et Mme Pal, de pair avec leur équipe, aident des familles et des entreprises à aborder des situations complexes, tout en faisant progresser l'industrie.

Monsieur et Madame Pal, veuillez vous lever afin que nous puissions vous rendre hommage.

Il est crucial de comprendre les besoins uniques de nos clients et de nos conseillers pour atteindre l'objectif que nous avons de concevoir des offres qui se démarquent. Consciente de l'importance croissante accordée aux styles de vie sains en Irlande, Irish Life Health a conçu le régime BeneFit.

Celui-ci récompense les clients déterminés à rester en bonne santé en leur offrant des rabais sur des moniteurs d'activité physique, des rencontres avec un diététiste et des abonnements à des clubs sportifs.

Il s'agit là d'une première sur le marché irlandais de l'assurance maladie, laquelle positionne Irish Life pour connaître une croissance grâce à la différenciation.

Aux États-Unis, où elle répond aux besoins de plus de neuf millions d'Américains, Empower Retirement a lancé My Total Retirement, un outil qui aide les participants de régime à fixer des objectifs d'épargne

à toutes les étapes de leur vie. Avec cet outil, les clients peuvent voir leur épargne et calculer le revenu mensuel qu'elle pourrait représenter à la retraite. En tenant compte de facteurs importants comme les coûts futurs liés aux soins de santé et l'inflation, ils sont encouragés à épargner davantage pour atteindre leurs objectifs de retraite.

Dans l'ensemble de nos compagnies, nous investissons nos capitaux par l'intermédiaire de placements stratégiques et par diverses fusions et acquisitions pour stimuler une croissance rentable et durable.

Dans notre exploitation américaine, nous avons pris la décision de vendre, par voie de réassurance, presque toutes nos affaires individuelles d'assurance vie et de rentes à Protective Life Insurance Company.

Cette décision nous permet de mettre l'accent sur les marchés américains des produits de retraite et de la gestion d'actifs, deux secteurs où nous voyons un potentiel de croissance plus élevé.

Je tiens à rendre hommage à Bob Shaw, qui a apporté une formidable contribution à nos compagnies pendant plus de 40 ans. Il a fait croître nos affaires américaines d'assurance individuelle, et il prend désormais les devants pour veiller au succès de cette cession.

Monsieur Shaw, je tiens à vous remercier de votre engagement et de votre contribution au profit de nos compagnies, ainsi qu'à vous souhaiter une heureuse retraite. Veuillez vous lever afin que nous puissions vous rendre hommage.

Nous trouvons encourageant le solide rendement des placements que Putnam Investments, notre gestionnaire d'actifs, offre à ses clients, compte tenu d'un rendement global sur dix ans dans le quartile supérieur par rapport à ses concurrents, selon le classement établi par Lipper. Sur la base de ces excellents antécédents, nous sommes déterminés à rechercher des occasions pour accroître la portée de Putnam et favoriser une croissance rentable.

Par l'intermédiaire d'Empower Retirement, nous concentrons nos efforts pour renforcer et différencier notre position de chef de file sur le marché américain des produits de retraite.

Bien que les acquisitions visant à augmenter la portée d'Empower demeurent une priorité, nous voyons aussi des occasions notables pour accroître les plus de neuf millions de relations que nous avons avec les Américains.

Au moyen de partenariats et de liens numériques, nous pouvons offrir des produits et des services additionnels susceptibles de les aider à réaliser leur meilleure retraite.

En 2018, nous avons élaboré une nouvelle stratégie immobilière à l'échelle mondiale pour mettre à profit notre portée et offrir à nos clients l'accès à des placements issus de zones géographiques multiples. Nos récentes acquisitions des filiales américaines Guggenheim Real Estate LLC et EverWest Real Estate Partners servent de complément à cette stratégie de croissance et bonifient davantage notre plateforme sur le marché américain.

Au Royaume-Uni, notre acquisition de Retirement Advantage s'est accompagnée de l'ajout d'une nouvelle gamme de produits : les prêts hypothécaires rechargeables. Ceux-ci permettent aux clients de toucher une partie de la valeur de leur maison afin de régler des dépenses et d'améliorer leur style de vie à la retraite.

L'acquisition de Retirement Advantage a bonifié notre offre de produits de revenu de retraite; cela dit, nous percevons aussi des occasions de développer nos affaires par l'acquisition ou la mise au point de plateformes axées sur l'accumulation du patrimoine au Royaume-Uni.

Nous détenons une part de 5 % du marché des courtiers en Allemagne, une région qui, à notre avis, présente un potentiel de croissance notable. Grâce à notre investissement dans un nouveau système administratif moderne, nous pourrons accéder avec plus d'efficacité au marché allemand des produits de retraite collectifs, en pleine croissance. Cet investissement nous place en meilleure position pour saisir des occasions d'acquisition.

Pour assurer notre succès, il est essentiel d'attirer et de fidéliser les bons talents pour innover et soutenir la concurrence. Telle est la raison pour laquelle nous investissons davantage dans des outils, la formation et le soutien nécessaires pour exécuter nos stratégies.

Nous apprécions véritablement l'engagement que manifestent nos employés en milieu de travail, mais leurs contributions quotidiennes dans leurs collectivités sont une autre source d'inspiration pour nous.

J'aimerais prendre un instant pour rendre hommage à une personne dont la contribution à notre collectivité, ici au Manitoba, a été considérable : Jim Burns, ancien président et chef de la direction de la Great-West et ancien président délégué du conseil de Power Corporation du Canada et de la Corporation Financière Power. M. Burns est décédé cette année en février à l'âge de 89 ans.

Pendant sa présidence de la Great-West, M. Burns a favorisé dans notre compagnie l'apparition d'une culture du don, encore présente aujourd'hui, qui était issue de son désir de redonner à la collectivité. L'héritage de M. Burns est l'une des raisons pour lesquelles nous avons choisi d'appuyer la mise sur pied de l'institut de leadership de l'Université du Manitoba.

La liste des membres de la promotion inaugurale de 27 jeunes leaders a récemment été annoncée; quand nous consultons cette liste, nous voyons que l'avenir est entre bonnes mains.

Je suis content de savoir que nous sommes en présence de Katherine Davis, qui fait partie de ce groupe de jeunes leaders.

Je suis également heureux de savoir que la présidente de la chaire d'éducation en leadership de l'institut, Suzanne Gagnon, est elle aussi parmi nous. Je tiens à la remercier de sa contribution au lancement réussi de l'institut. À la mémoire de M. Burns, nos compagnies verseront un montant additionnel de 500 000 $ au Fonds des dirigeants afin de soutenir l'institut de leadership.

Nous appuyons les collectivités aux échelles locale et nationale. L'an dernier, nous avons contribué à plus de 700 initiatives communautaires à la grandeur du Canada.

Une parfaite illustration des retombées positives de nos contributions concerne l'organisme Jeunesse, J'écoute. Grâce à un soutien de notre compagnie, Jeunesse, J'écoute a pu déployer, l'an dernier, le service Crisis Text Line à l'échelle nationale.

Depuis le lancement de ce service, au début de 2018, les bénévoles ont eu plus de 55 000 conversations avec des jeunes de partout au Canada, ce qui a donné lieu à **650 interventions de secours actives**.

Notre appui à Jeunesse, J'écoute est complémentaire à l'accent que nous plaçons sur la santé mentale en milieu de travail. Il permet d'offrir un service d'une importance capitale à nos jeunes partout au Canada.

CONCLUSION

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 nos employés et nos conseillers pour leur dévouement et leur engagement afin de répondre aux besoins de nos clients tout au long de 2018.

Votre travail est essentiel à notre succès, et j'ai hâte de constater ce que nous accomplirons ensemble en 2019.

Le regard tourné vers l'avenir, nous sommes persuadés que nos stratégies créeront de la valeur à long terme pour l'ensemble des actionnaires et des titulaires de police.

Merci.