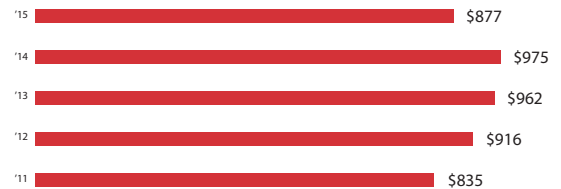


## Opérations canadiennes

RGA Canada a enregistré des primes nettes de 877 millions de dollars et un chiffre d'affaires total de 1,1 milliard de dollars en 2015 générant un bénéfice avant impôts de 138 millions de dollars, soit une augmentation de 36 % par rapport aux résultats de 2014. Pour la neuvième année consécutive, RGA a été le plus grand souscripteur de nouvelles affaires récurrentes dans le marché de l'assurance vie individuelle.

Primes nettes des Opérations canadiennes (en millions \$ US)



## FAQ

ALKA GAUTAM, PRÉSIDENTE ET CHEF DE LA DIRECTION, RGA COMPAGNIE DE RÉASSURANCE-VIE DU CANADA



Comment RGA maintient-elle chaque année sa position dominante dans le marché canadien de la réassurance vie?

Dans une industrie qui, par sa nature, envisage la volatilité dans une optique à court terme, les assureurs savent qu'ils peuvent se tourner vers RGA pour obtenir des solutions fiables à long terme. RGA peut compter sur sa riche base de données sur les risques de mortalité, une solide ressource pour l'évaluation des effets de la sélection, la détermination des critères de tarification et l'établissement de prix et de modèles de risques appropriés. RGA Canada a de nouveau connu une très bonne année en 2015, le résultat direct de l'expertise et des vastes connaissances de nos tarificateurs, actuaires et professionnels des règlements mises au profit de nos clients.



RGA Canada a réalisé en 2015 une importante transaction de réassurance couvrant un risque de longévité. Pourquoi était-ce si important?

Il s'agissait de la première transaction du genre en Amérique du Nord, impliquant un régime de retraite, un assureur et des réassureurs; et exigeait une grande compréhension des activités de notre client, une connaissance approfondie du transfert des risques liés aux régimes de retraite et une mise en œuvre complexe. De telles solutions couvrant le risque de longévité offrent aux promoteurs de régimes de retraite et aux assureurs un mode de transfert de leurs obligations à long terme, permettant ainsi le déploiement plus efficace du capital, ce qui est particulièrement avantageux compte tenu de la faiblesse actuelle des taux d'intérêt.



Que fait RGA pour répondre aux préoccupations des clients au sujet des déchéances de polices au renouvellement des produits d'assurance vie temporaire?

En 2015, RGA Canada a publié les résultats de sa deuxième étude portant sur les résultats techniques des produits d'assurance vie temporaire individuels après le renouvellement, ainsi qu'une analyse exhaustive des effets potentiels sur les hypothèses de tarification. Nous avons ensuite diffusé une webémission sur la relation entre la hausse de prime prévue au renouvellement, les déchéances et la mortalité. Nous continuons aussi d'examiner la valeur des produits, tels que la réassurance des risques de mortalité de l'assurance temporaire renouvelable annuellement, et constatons l'intérêt croissant des assureurs pour la cession du risque de déchéance au moyen de la coassurance.



Comment RGA aide-t-elle les clients à réussir dans le marché canadien, où la concurrence est de plus en plus vive?

Dans le marché canadien de l'assurance vie et santé, la vaste expérience de RGA dans les risques de mortalité, de maladie grave, d'invalidité et de maladie procure aux assureurs de précieux renseignements pour les aider à tarifier et commercialiser correctement les produits, pour leurs clients. La vaste gamme de produits offerts par RGA Canada comprend aussi des solutions de gestion du capital et des risques de longévité. De plus, nos séminaires et forums annuels permettent aux clients de réseauter et de se tenir au fait des nouvelles tendances de l'industrie. Mais d'abord et avant tout, nous aidons nos clients à saisir des occasions en mettant en pratique les connaissances, les idées et les observations développées à travers nos divers secteurs d'activité dans le cadre de nos opérations mondiales.

## Pour la septième année de suite, RGA Canada s'est classée en tête de l'indice de capacité commerciale selon l'enquête de 2015 réalisée par NMG Consulting sur les sociétés cédantes canadiennes.

Le maintien de solides relations avec les clients et l'excellence de son service à la clientèle, et ce, à un prix concurrentiel, ont positionné RGA Compagnie de réassurance-vie du Canada (RGA Canada) comme le chef de file dans le marché de la réassurance vie et maladie, et ont accéléré sa croissance dans ses autres lignes d'affaires. RGA Canada offre des services de réassurance vie individuelle de premier ordre, ainsi que des services de réassurance crédit, vie et maladie collective, prestations du vivant et longévité.

La forte croissance des affaires nouvelles et l'amélioration du maintien des affaires en vigueur ont engendré de solides résultats en mortalité pour RGA Canada et ont entraîné une augmentation de 36,4 millions de dollars au chapitre des bénéfices avant impôts, soit une hausse de 36 % par rapport à 2014. Le volume d'affaires nouvelles en réassurance vie individuelle a atteint 39 milliards de dollars en 2015, RGA ayant réassuré près de 20 % de toutes les nouvelles polices d'assurance vie au Canada, conservant ainsi sa part d'environ un tiers du marché canadien.

RGA Canada demeure le chef de file de la réassurance vie individuelle. L'équipe de tarification a traité plus de 40 000 demandes de réassurance facultative en 2015, un nombre record. La division a également saisi les occasions de croissance des produits d'assurance individuelle à prestations du vivant, d'assurance vie et maladie collective et de longévité. Ces gammes de produits ont généré 31 % des primes totales de 2015 au Canada. Dans tous les secteurs d'activité, les spécialistes de RGA ont mis à profit leur savoir-faire en actuariat, en gestion des règlements et en développement de produits

pour aider les clients à tirer parti des occasions de croissance rentable.

En 2015, RGA Canada a participé à une importante opération consorsiale de réassurance, menée par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, en vue de réassurer uniquement les risques de longévité associés aux obligations du régime de retraite d'un important promoteur de régime canadien. Il s'agit de la toute première transaction du genre en Amérique du Nord, et le savoir-faire de RGA au chapitre du risque de longévité a été essentiel dans la création de cette solution novatrice de gestion du risque.

RGA a maintenu en 2015 son appui de longue date à l'industrie canadienne de l'assurance. RGA Canada était le principal commanditaire des célébrations du 50e anniversaire et de l'assemblée générale annuelle de l'Institut canadien des actuaires. De plus, dans le cadre du séminaire annuel à l'intention des clients de RGA Canada dans le secteur de l'établissement des taux en assurance individuelle, de la tarification, des demandes de règlement et de l'administration, la division a rassemblé d'importants groupes de cadres supérieurs du secteur de l'assurance pour un examen approfondi de l'assurance médicaments en vue de déterminer comment positionner l'industrie canadienne pour l'avenir.

### Faits saillants

## 333 milliards \$

À la fin de 2015, les affaires de réassurance vie en vigueur des Opérations canadiennes s'élevaient à 333 milliards de dollars.

## 1,1 milliards \$

Pour la cinquième année consécutive, le chiffre d'affaires total est supérieur à 1 milliard de dollars.

## 138 millions \$

Les résultats avant impôts se chiffrent à 138 millions de dollars, soit une augmentation de 36 % par rapport à 2014.