

# Opérations canadiennes



En 2017, RGA Compagnie de réassurance-vie du Canada (RGA Canada) a fièrement célébré ses 25 ans d'activités avec ses clients et ses employés. Grâce aux partenariats établis avec ses clients pour l'élaboration de solutions de gestion des risques à long terme et de gestion des capitaux, la division poursuit sur sa lancée dans toutes les branches d'activités et souscrit le plus important volume d'affaires nouvelles récurrentes en assurance vie individuelle pour la onzième année consécutive. RGA Canada est aussi un fournisseur de services de réassurance de premier plan en longévité et en prestations du vivant ainsi qu'en assurance collective et créancier où RGA Canada sert les marchés d'assurance vie, maladie et d'invalidité.

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, les primes nettes sont restées stables en 2017, à 940 millions de dollars, soit 10 % des primes nettes de RGA à l'échelle mondiale. RGA a obtenu une part de 27 % de la réassurance vie au Canada, prenant en charge un volume d'affaires nouvelles de 36 milliards de dollars. L'équipe de sélection des risques d'assurance vie individuelle a franchi une étape importante en étudiant son 700 000e dossier de réassurance facultative depuis les débuts de RGA Canada en 1992.

La diversification amenée par les produits complémentaires a continué de stimuler la croissance, les produits autres que la réassurance vie individuelle représentant maintenant 30 % des primes totales. La famille de produits de prestations du vivant, notamment, s'est avérée un terrain fertile pour l'élaboration de nouveaux produits. En 2017, RGA Canada a lancé un produit d'assurance maladies graves novateur qui cible les conditions de santé graves comme solution de rechange à l'approche courante, et les premiers résultats sont très positifs.

Dans toutes les branches, RGA a travaillé en étroite collaboration avec ses clients pour relever les défis du marché et saisir les nouvelles occasions. Par suite de l'adoption de la législation sur les tests génétiques et la protection des renseignements personnels au Canada en 2017, nos équipes ont proactivement communiqué avec les assureurs pour discuter des implications et

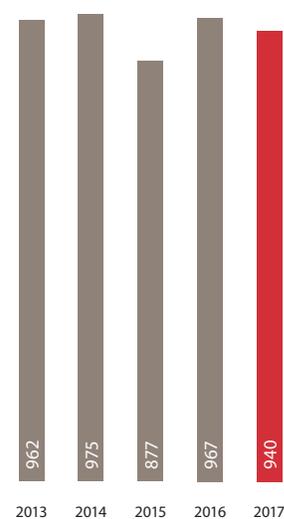
prodiguer des conseils. RGA Canada a encore tiré parti des nouvelles technologies et des nouvelles sources de données pour aider les clients à élaborer des solutions novatrices sur le plan de la conception, de la distribution et de la tarification, dans le but de simplifier l'expérience client.

La ligne directrice canadienne sur le Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (TSAV), qui a redéfini les exigences en matière de capital pour les sociétés d'assurance et de réassurance, est entrée en vigueur le 1er janvier 2018. Tout au long de 2017, les spécialistes en solutions financières de RGA ont mis à profit l'expérience globale de la compagnie en matière de conformité à la réglementation pour aider les clients à élaborer des structures de réassurance conformes au TSAV qui optimisent l'efficacité des capitaux à long terme.

RGA Canada a continué de soutenir l'industrie canadienne de l'assurance de personnes en 2017. Les événements présentés par RGA Canada comprennent le séminaire annuel des actuaires et des gestionnaires en tarification et réclamations, le séminaire sur les rentes de longévité et le forum sur la tarification collective. Les activités de partage de connaissances étaient axées sur les résultats de recherche, les études comparatives et les articles présentant un leadership éclairé. Grâce à leur rayonnement dans les associations de l'industrie, les professionnels de RGA ont mené et orienté le dialogue sur l'avenir de l'assurance.

## Primes nettes des opérations canadiennes

(en millions USD)



## FAQ

**Alka Gautam**

Présidente et chef de la direction  
RGA Compagnie de réassurance-vie du Canada



### Quelle est la stratégie de maintien de la croissance de RGA au Canada?

Notre approche au Canada reflète la stratégie mondiale de RGA et nous travaillons à approfondir, élargir et perfectionner nos capacités. Par exemple, pour renforcer les relations avec nos clients, nous étudions proactivement le marché et communiquons avec les clients pour anticiper leurs besoins, avant même qu'ils ne nous fassent parvenir une demande de propositions officielle. Nous élargissons notre portefeuille de produits, particulièrement en prestations du vivant, pour répondre à la demande en constante évolution. Nous continuons de tirer parti de l'innovation et de l'efficacité opérationnelle pour rehausser la qualité des services et optimiser les résultats pour nos clients.

### Qu'est-ce qui distingue RGA Canada comme réassureur de choix?

RGA a célébré ses 25 ans au Canada en 2017. Au cours de la dernière décennie, nous avons réassuré plus de nouvelles affaires d'assurance vie individuelle que toute autre compagnie et les assureurs nous ont constamment classés au premier rang sur le plan des capacités commerciales. Nous évaluons notre succès en fonction de celui de nos clients et travaillons avec eux à la réalisation d'objectifs communs. Nous travaillons en concertation pour répondre aux besoins en constante évolution des consommateurs en accélérant le processus de souscription et d'émission d'assurance vie. En réponse à l'évolution des exigences capitalistiques et réglementaires, nous adaptons les solutions de réassurance en développant des solutions qui répondent aux nouveaux besoins des clients. Cette approche axée sur le client est l'un des fondements de nos pratiques commerciales.

### Comment les assureurs peuvent-ils continuer de progresser dans le marché dynamique actuel?

Nous vivons dans une économie propulsée par l'innovation et la technologie. L'industrie de l'assurance doit s'adapter et évoluer pour suivre le rythme et répondre aux besoins changeants des consommateurs. De nouvelles possibilités s'offrent à nous. Les équipes d'innovation, comme RGAX, changent notre façon de développer nos activités. RGA forme de nouvelles relations avec les compagnies pour créer des alliances mutuellement avantageuses dans l'intention ultime d'offrir de nouvelles solutions à nos clients en assurance pour les aider à s'adapter à l'environnement dynamique qui s'oriente de plus en plus vers le numérique. La nature et l'utilisation de l'assurance doivent inévitablement s'ajuster, tout comme les critères qui définissent le succès. Les gagnants seront ceux qui savent non seulement s'adapter aux changements, mais aussi précipiter leur arrivée. RGA est prête à ouvrir la voie.

## FAITS SAILLANTS

# 394G \$

A la fin de 2017, les affaires de réassurance vie en vigueur des Opérations canadiennes s'élevaient à 394 milliards de dollars.

# 1,2G \$

En 2017, les revenus globaux au Canada ont atteint 1,2 milliard de dollars.

# N° 1

Pour la neuvième année de suite, RGA Canada s'est classée en tête de l'indice de capacité commerciale chez tous les répondants selon l'enquête de 2017 réalisée par NMG Consulting sur la réassurance vie et maladie des sociétés cédantes canadiennes.