

Opérations

CANADA

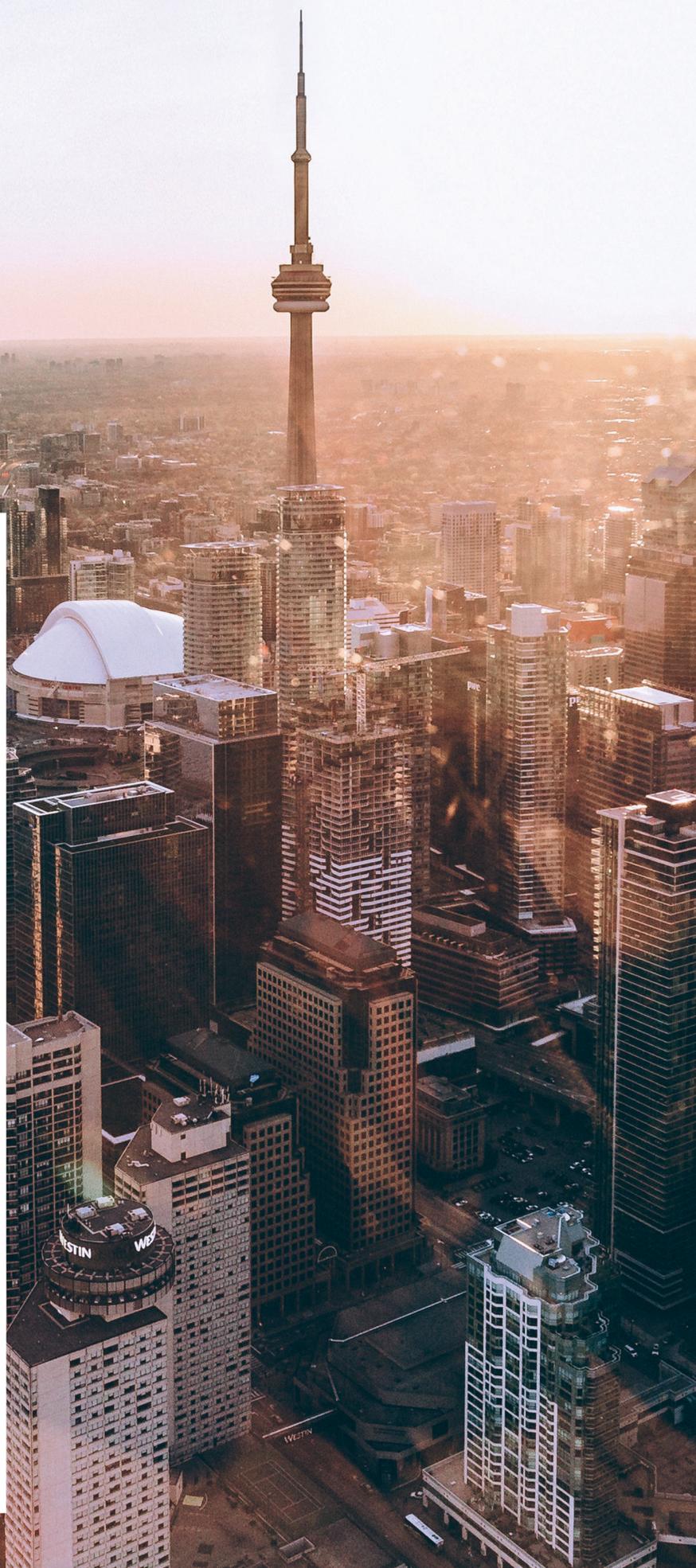
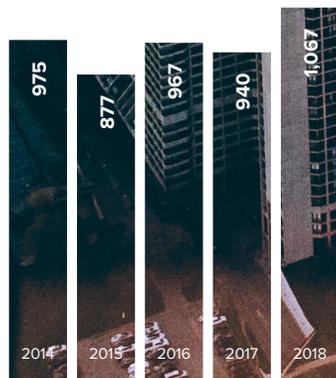
À la fin de 2018, les affaires de réassurance vie en vigueur des opérations canadiennes s'élevaient à 384 milliards de dollars.

Au Canada, les revenus ont totalisé 1,3 milliard de dollars en 2018, soit une augmentation de plus de 10 % par rapport à 2017.

384 milliards \$ **1,3 milliards \$**

Primes nettes des opérations canadiennes

(en millions de dollars américains)





De gauche à droite, de RGA Canada: **Martin Houle**, vice-président, développement; **Isabelle Bouchard**, vice-présidente, réassurance collective; **Mitch Viau**, vice-président, prestations du vivant; **Sylvia Gervais**, directrice, tarification.

Alka Gautam

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



Q/A

Comment qualifieriez-vous l'année 2018 pour RGA Canada? Nous considérons 2018 comme l'une des meilleures années de tous les temps pour notre équipe. La croissance à deux chiffres des primes et des revenus a jeté les bases de futurs bénéfices. Nous avons fait croître considérablement la valeur de notre entreprise non seulement par la croissance interne, mais aussi par l'exécution de plusieurs transactions importantes. Nous nous attendons à ce que les efforts investis dans ces opérations mènent à de nouvelles possibilités de croissance dans le futur. RGA Canada est bien positionnée à long terme en sa qualité de réassureur d'un des plus importants portefeuilles en vigueur dans le marché.

Que signifie pour votre équipe le fait d'avoir dépassé le cap du milliard de dollars en primes annuelles? Le fait d'avoir franchi cet important jalon démontre notre succès soutenu pour ce qui est de répondre aux besoins de réassurance de nos clients. RGA a souscrit plus de produits d'assurance vie individuelle que tout autre réassureur au Canada depuis maintenant dix ans et l'année exceptionnelle enregistrée en 2018 a renforcé son leadership au sein de l'industrie. Dans un marché souvent qualifié de « mature » et « à faible croissance », je suis particulièrement fière des réalisations de l'équipe, qui a su présenter des solutions commerciales avant-gardistes et novatrices à nos clients. Nous travaillons de façon proactive à saisir les bonnes occasions auprès des bons partenaires et à travailler avec eux à l'élaboration des solutions qui leur conviennent.

Comment RGA Canada participe-t-elle à aider des clients à s'adapter à l'évolution de l'industrie?

Les assureurs canadiens font face à des défis complexes, dont celui de s'adapter à l'évolution des exigences réglementaires et celui de simplifier l'expérience client. Pour relever ces défis, RGA fait appel à l'expertise combinée de ses diverses branches d'activités et de ses divisions des quatre coins du globe. En 2018, l'équipe de RGA Canada a travaillé avec des spécialistes en solutions financières pour exécuter d'importantes transactions sur des affaires en vigueur. De plus, elle a collaboré avec les experts en analyse de données de RGAX et de RGA en vue de présenter aux clients de nouveaux outils numériques et de nouveaux concepts orientés sur des données. Aussi, nous avons mis à profit les leçons tirées d'autres marchés géographiques pour importer et adapter des solutions pour l'industrie canadienne. Dans tous les cas, nous avons utilisé notre approche ayant fait ses preuves : d'abord, écouter les clients; ensuite, mobiliser les capacités de RGA.

RGA Compagnie de réassurance-vie du Canada (RGA Canada) a maintenu son leadership sur le marché en 2018. Pour une dixième année consécutive, RGA Canada s'est classée en tête de l'indice de capacité commerciale selon l'enquête de 2018 réalisée par NMG Consulting auprès des sociétés cédantes canadiennes. Les opérations canadiennes concernent principalement la réassurance vie individuelle. Les autres branches d'activités comprennent la réassurance collective vie et maladie, la réassurance des polices individuelles santé, maladies graves et invalidité ainsi que la réassurance du risque de longévité.

En 2018, les primes nettes annuelles au Canada ont augmenté de 14% par rapport à 2017 et ont dépassé le cap du milliard de dollars pour la première fois. Pendant l'année, l'équipe canadienne a procédé à plusieurs transactions importantes qui, combinées à la croissance interne, expliquent l'augmentation des primes nettes.

Étant donné les nouvelles exigences en matière de capital ayant pris effet en 2018 et les nouvelles normes comptables à venir, RGA a travaillé avec ses clients au Canada pour demeurer à l'avant-garde d'un contexte réglementaire en évolution. D'importantes transactions ont été exécutées pour aider les assureurs à optimiser l'efficacité de leur capital, notamment une série d'ententes avec un client et partenaire de longue date visant à réassurer les risques de mortalité et de déchéance d'un portefeuille d'environ 130,000 contrats d'assurance vie universelle. De plus, une entente a été signée pour réassurer un portefeuille de rentes collectives en service comptant environ 45,000 rentiers.

Les nouvelles affaires prises en charge, y compris ces transactions, ont augmenté de 21% par rapport à l'année précédente. Les résultats avant impôts se sont chiffrés à 122 millions de dollars en 2018, malgré une expérience plutôt défavorable au niveau des réclamations de mortalité.

Encore une fois, la souscription d'affaires facultatives s'est avérée une force distincte de l'équipe de mortalité individuelle, qui a passé en revue 41,940 dossiers en 2018. RGA a tiré profit de cette expertise en réassurance facultative pour conseiller les clients relativement à la modernisation de la tarification. L'équipe canadienne a travaillé avec les clients et des Insurtechs dans le cadre d'initiatives de numérisation et dans la commercialisation de produits offerts directement aux consommateurs ayant pour but de simplifier l'expérience client et d'accélérer le processus de tarification.

La diversification des produits est demeurée une priorité stratégique, car les branches d'activité autres que la réassurance vie individuelle ont représenté 27% des primes totales. RGA Canada a rehaussé son cadre de mobilisation envers les clients pour mieux comprendre, d'un point de vue stratégique, les besoins des clients et garder le cap sur des solutions valables intégrées à travers les gammes de produits.

Un engagement continu à l'égard de l'avancement de l'industrie canadienne de l'assurance est demeuré caractéristique de RGA en 2018. Des experts de RGA se sont attaqués aux enjeux les plus importants des assureurs par la tenue et la commandite d'activités à l'intention de l'industrie, la participation à de telles activités et la publication d'études, de sondages et d'articles. Par exemple, la science du comportement et ses nombreuses incidences sur l'assurance ont servi de base pour un dialogue au sein de l'industrie mené par RGA. Aussi, l'équipe a mené une enquête approfondie auprès de tarificateurs canadiens dans l'optique de déterminer les besoins actuels et futurs et d'élaborer des solutions avant-gardistes.