

Canada



Alka Gautam

Vice-présidente exécutive,
opérations mondiales, RGA
Présidente et chef de la direction,
RGA Canada

«Je m'attends à ce que nous conservions notre position de leader sur ce marché. Nous disposons de l'équipe la plus compétente et la plus talentueuse, et nous collaborons véritablement avec nos clients. Il est dans notre nature d'aider nos clients et le secteur à répondre aux besoins des assurés.»

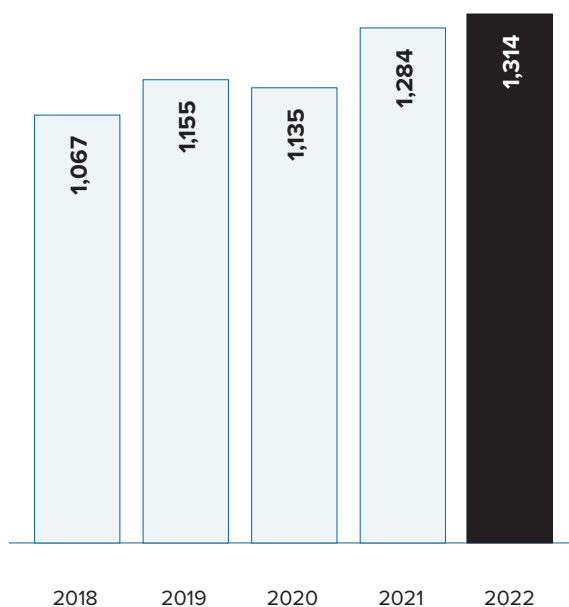


Veuillez cliquer rgaannualreview.com pour regarder un message d'Alka Gautam.

*Veuillez prendre note que ce contenu est uniquement disponible en anglais.

Les opérations canadiennes fournissent au marché canadien de l'assurance des produits et services de réassurance-vie et maladie de premier plan, incluant la vie individuelle et les prestations du vivant, la vie, les maladies graves et l'invalidité collective ainsi que les solutions qui reposent sur les actifs et celles liées au capital et à la longévité.

Primes nettes des opérations canadiennes
(en millions de dollars américains)



Réassurance vie en vigueur
(au 31 décembre 2022)

464 G

Revenus totaux 2022

1,6 B

En 2022, RGA Canada a célébré son 30^e anniversaire marqué par le service à la clientèle, la résilience et la sécurité offerte au secteur canadien de l'assurance de personnes. RGA Canada a également franchi une étape importante en dépassant le seuil des 600 milliards de dollars canadiens en réassurance vie individuelle en vigueur. RGA possède désormais le plus important portefeuille de vie individuelle en vigueur sur le marché, tous réassureurs confondus. Une stratégie de croissance éprouvée qui a généré un bénéfice d'exploitation ajusté avant impôts de 122 millions de dollars* en 2022, et des revenus totaux qui ont atteint 1,6 milliard de dollars. Les entreprises cédantes canadiennes ont classé RGA en tête de l'indice de capacité commerciale chez tous les répondants dans 13 des 14 derniers sondages réalisés par NMG Consulting (y compris en 2022).

S'appuyant sur l'expertise de RGA en matière de tarification et de sélection des risques, l'équipe canadienne a élaboré des outils et des analyses, et a travaillé en étroite collaboration avec ses clients pour simplifier le processus d'évaluation des risques et faciliter le parcours des clients dans un monde numérique en constante évolution. En 2022, RGA a maintenu son leadership en matière de tarification facultative en examinant plus de 36 000 dossiers d'affaires facultatives. En réponse aux défis continus en matière de ressources à l'échelle du secteur, RGA a fourni un soutien stratégique et novateur au marché canadien afin d'aider les équipes de tarification des clients à gérer les volumes fluctuants de dossiers entrants. RGA a également collaboré avec PolicyMe, une entreprise numérique de conseils en assurance de personnes, et un assureur canadien afin d'élargir son offre de produits numériques de bout en bout qui s'adressent directement aux consommateurs, pour y ajouter un produit d'assurance avec pleine tarification offrant une large couverture contre les maladies graves.

L'unité de réassurance collective du Canada a appliqué l'approche de RGA axée sur les relations et les objectifs pour approfondir la compréhension stratégique des besoins des clients et pour créer de nouvelles occasions de croissance des activités. Dans le marché concurrentiel de l'assurance collective, RGA a continué de proposer une gamme de services complets



Jean-Pierre Cormier
Premier vice-président,
Actuaire en chef, tarification
actuarielle

«L'effet des changements réglementaires continue de se manifester et nous nous efforçons de le comprendre. Les défis qui en découlent représentent une occasion de collaborer avec les clients et de créer de la valeur pour le secteur. L'innovation est une priorité de RGA, et notre grande créativité et nos connaissances locales et mondiales font de nous un chef de file en matière de solutions de réassurance.»



Kristopher Kerwin
Vice-président adjoint
Expérience client

« Les assureurs doivent jouer un rôle de premier plan dans la santé de leurs consommateurs, car les tendances en matière de santé évoluent et les gens vivent plus longtemps. Grâce à l'approche axée sur les clients de RGA, les assureurs savent qu'ils peuvent se tourner vers RGA pour obtenir des solutions fiables, à long terme et conçues en tenant compte de leurs besoins particuliers. Nous ne croyons pas à une solution globale; Nos clients sont uniques et les solutions doivent l'être aussi. »

et différenciés offrant une valeur ajoutée à la protection de la réassurance.

Alors que ses clients se préparaient à la mise en œuvre du cadre comptable IFRS-17 le 1^{er} janvier 2023 et s'efforçaient de respecter les exigences de solvabilité du TSAV, RGA a fourni des conseils d'experts et des solutions aux assureurs pour les aider à s'adapter au nouveau contexte réglementaire. Une grande expérience et une solide connaissance du marché canadien et de ses régimes de comptabilité et de capital, combinées à une expertise mondiale en solutions structurées, ont permis à RGA non seulement de relever les défis, mais aussi de cerner les occasions d'affaires potentielles. Une fois de plus, RGA Canada a collaboré avec l'équipe de Global Financial Solutions et les partenaires clients afin de concevoir des solutions personnalisées qui optimisent l'efficacité du capital dans les cadres réglementaires en constante évolution.

L'engagement de longue date de RGA Canada envers ses clients et le secteur canadien de l'assurance est demeuré ferme en 2022, et RGA Canada a continué de participer aux principaux événements du secteur et a pu rencontrer ses clients en personne pour la première fois depuis le début de la pandémie de COVID-19. Les décennies d'expérience, d'expertise en la matière et de compréhension approfondie des activités des clients sur lesquelles s'appuient le leadership démontré de RGA ont guidé l'élaboration de solutions et de structures sophistiquées pour repenser la façon dont la réassurance favorise l'innovation et optimise les résultats d'affaires.

***Visualiser «Use of Non-GAAP Financial Measures»**

*Veuillez prendre note que ce contenu est uniquement disponible en anglais.

Découvrez «RGA Insights» :

Le meilleur des deux mondes : combiner la distribution numérique et la tarification complète

*Veuillez prendre note que ce contenu est uniquement disponible en anglais.