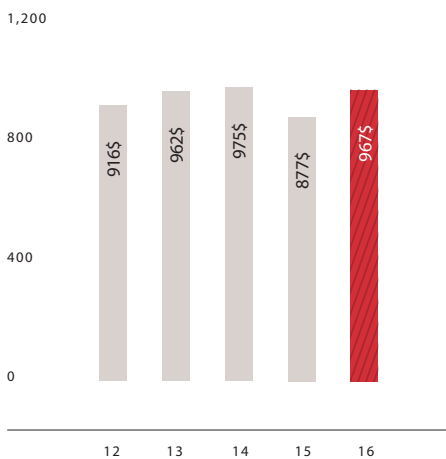


## OPÉRATIONS MONDIALES

### Primes nettes des Opérations canadiennes

(en millions \$ US)



De RGA Canada: Brian Louth, Premier vice-président et chef du Marketing (à gauche) et Candice Hung, vice-présidente adjointe, Actuariat Réassurance collective.

En 2016, RGA Compagnie de réassurance-vie du Canada (RGA Canada) a de nouveau solidifié sa position de chef de file dans les domaines de la réassurance vie et maladie et de la gestion du capital. RGA a également maintenu sa place de choix dans le marché des services de réassurance crédit, vie et maladie collective, prestations du vivant et longévité.

La croissance du volume des primes pour le marché canadien a été solide en 2016, forte de la contribution des affaires nouvelles et du maintien des affaires en vigueur. Les primes nettes pour l'année ont atteint 967 millions de dollars, une hausse de 10 % par rapport à 2015. RGA a conservé sa part de marché dominante en 2016 en réassurant 28 % de l'ensemble des nouvelles polices d'assurance vie au Canada, soit un volume d'affaires nouvelles en réassurance vie individuelle de 35 milliards de dollars.

L'équipe de la tarification de l'assurance vie individuelle a établi un nouveau record en examinant 42 014 dossiers de réassurance facultative au sein de la plus importante branche d'activité de RGA Canada. La stratégie de diversification dans d'autres branches d'activité s'est encore une fois avérée un succès,

profit des nouvelles occasions de croissance, notamment les nouveaux projets touchant la tarification accélérée et les solutions de vente électronique.

L'aide que nous offrons aux clients pour répondre aux besoins en constante évolution des consommateurs nous amène constamment à innover dans la conception et la mise en œuvre de nouveaux produits. RGA a collaboré avec des clients pour développer des produits d'assurance offerts directement aux consommateurs, sans intermédiaires, et ainsi proposer de nouvelles méthodes de conception, de distribution et de tarification. RGA a également collaboré avec une entreprise de marketing électronique en vue de développer une plateforme mobile de distribution d'assurance de bout en bout.

Après une importante transaction de réassurance du risque de longévité en 2015, RGA Canada a continué à offrir du soutien en matière de gestion de capital pour ses clients tout au long de 2016. La longévité accrue incite les régimes de retraite au Canada à chercher des capitaux de réassurance pour réduire le risque de longévité. L'expertise mondiale de RGA dans la réalisation des transactions de réassurance du risque de longévité lui permet de transférer efficacement les obligations à long terme des clients en vue d'une affectation plus efficace du capital.

En 2016, RGA a réitéré son engagement à exercer un leadership éclairé et à assurer l'avancement du secteur canadien de l'assurance. Parmi les activités auxquelles RGA a participé, notons le séminaire annuel des actuaires et des gestionnaires en tarification et en règlements, qui portait sur la nécessité de comprendre et de s'adapter aux comportements des consommateurs, ainsi que le forum sur les garanties facultatives, qui était axé sur la personnalisation croissante des programmes d'avantages sociaux des employés. En occupant des rôles clés au sein de comités de l'industrie et à travers des présentations, publications et consultations individuelles, les spécialistes de RGA continuent à identifier et à faire connaître de nouvelles approches en vue d'aider les assureurs à profiter des changements rapides et complexes qui sont en cours dans ce marché dynamique.



ces nouvelles branches ayant contribué à 36 % des primes totales de 2016. Dans toutes les branches d'activité, les spécialistes de RGA ont travaillé de concert avec les clients pour tirer

**Alka Gautam**

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

**FAIT SAILLANTS**

## 356 milliards \$

À la fin de 2016, les affaires de réassurance vie en vigueur des Opérations canadiennes s'élevaient à 356 milliards de dollars.

## 1,2 milliards \$

Le chiffre d'affaires a atteint 1,2 milliard de dollars, soit une augmentation de 9% par rapport à 2015.

## #1

Pour la huitième année de suite, RGA Canada s'est classée en tête de l'indice de capacité commerciale selon l'enquête de 2016 réalisée par NMG Consulting sur la réassurance vie et maladie des sociétés cédantes canadiennes.

**FAQ**

### COMMENT RGA AIDE-T-ELLE LES ASSUREURS À S'ADAPTER À L'ÉVOLUTION DU CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE AU CANADA?

En 2016, les autorités canadiennes ont publié la ligne directrice intitulée «Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (TSAV)». Cette ligne directrice entrera en vigueur le 1er janvier 2018 et redéfinira les exigences en matière de capital pour les sociétés d'assurance et de réassurance. Nous travaillons de façon proactive avec nos clients afin de déterminer les meilleures stratégies pour satisfaire aux exigences du TSAV, tout en favorisant la croissance soutenue de nos clients. Notre expérience à titre de chef de file de la réassurance au Canada dans la gestion de capital, combinée à l'expertise mondiale de RGA en matière de conformité à la réglementation et de gestion des risques d'entreprise, permet à notre équipe d'élaborer des solutions efficaces à long terme pour les assureurs vie.

### DE QUELLE FAÇON RGA CANADA AIDE-T-ELLE LES CLIENTS À SIMPLIFIER LE PARCOURS DU CONSOMMATEUR?

De nos jours, les consommateurs du secteur de l'assurance s'attendent à une expérience d'achat similaire à celle du commerce de détail: simple, rapide et en ligne. RGA travaille avec les clients pour accélérer le processus d'assurance, de la souscription jusqu'au traitement des demandes de règlement. Nous allons au-delà de la tarification simplifiée et nous élaborons des méthodes qui permettent la souscription efficace des polices au terme d'une tarification rapide et précise. Nos méthodes mettent à profit l'utilisation de la technologie, des mégadonnées et des partenariats à l'extérieur du marché traditionnel de l'assurance en vue de créer des solutions novatrices. En 2016, il faut noter le lancement dans le marché canadien de TrueRisk Life de TransUnion, un modèle établissant une notation de l'assurance fondée sur les antécédents de crédit, qui est grandement prédictive des taux de mortalité et de déchéance. Notre objectif: aider les assureurs à suivre l'évolution constante des exigences des consommateurs.

### EN 2017, RGA CÉLÈBRE SES 25 ANS AU CANADA. QUELS ONT ÉTÉ LES FACTEURS DE LA RÉUSSITE DURABLE DE LA SOCIÉTÉ DANS CE MARCHÉ?

L'engagement de RGA envers ses clients caractérise ses opérations canadiennes depuis le tout premier jour – c'est au cœur même de la culture de la compagnie. La priorité accordée aux clients a favorisé notre réussite et au fil des ans, le bureau qui comptait cinq personnes au départ est devenu un chef de file de la réassurance vie au Canada. Lorsque nos clients réussissent, nous réussissons. La priorité de chaque employé de RGA est d'aider les clients à déceler les occasions que présente le secteur de l'assurance en constante évolution et à en tirer parti. Nous entamons notre prochain quart de siècle bien déterminés à mettre en pratique notre expérience, notre savoir-faire et notre sens de l'innovation, afin d'offrir des produits et services sur mesure au bénéfice de nos clients et de tout le secteur de l'assurance.