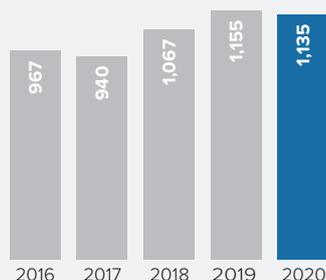


# Opérations mondiales

## Canada

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

**1,135M\$**



**Réassurance vie en**

**445 G**

**Revenus**

**1,4 B**

**Primes**

**1,1 B**



**RGA Canada a mis en œuvre une transition en douceur pour continuer de se démarquer par son soutien aux clients et son engagement dans l'environnement virtuel de 2020. Notre personnel mobilisé et bien outillé apporte le niveau de professionnalisme et d'engagement qui a toujours fait la renommée de RGA sur le marché.**

**Alka Gautam**

Présidente et chef de la direction, RGA Canada

RGA Canada poursuit sur sa lancée dans toutes les branches d'activités en 2020, en s'associant avec les clients pour répondre aux besoins immédiats tout en créant des solutions de gestion du risque et du capital à long terme. Offrant principalement de la réassurance vie individuelle traditionnelle, l'équipe canadienne est un fournisseur de premier plan de produits et services de réassurance crédit, vie et maladie collective, maladie individuelle, maladies graves, invalidité et longévité.

Les primes nettes au Canada ont dépassé le milliard de dollars pour la troisième année consécutive, le volume d'affaires étant resté constant pour toutes les gammes de produits, malgré les perturbations dues à la pandémie. Le cadre de mobilisation des clients de RGA Canada a contribué à alimenter ce succès continu, en fournissant une approche de gestion des affaires éprouvée et axée sur les objectifs. Malgré l'incidence négative de la COVID-19 sur les résultats techniques, RGA Canada a dégagé des résultats avant impôts de 155 millions de dollars, ce qui montre la force de la diversification de ses produits.

Les mesures de confinement et les protocoles de distanciation sociale ont accéléré les forces du marché déjà à l'origine de l'évolution du secteur, ce qui a incité les assureurs à continuer d'innover, d'adapter les processus et de simplifier l'expérience d'achat. RGA Canada, en collaboration avec RGAX, a utilisé de nouvelles sources de données, de nouveaux canaux de distribution et de nouvelles technologies numériques pour élargir sa clientèle. Les capacités partagées de RGA, de RGAX et d'un client principal ont permis de mettre au point une solution numérique conçue pour faciliter les ventes de bout en bout et atteindre davantage de personnes non assurées ou sous-assurées.

RGA a renforcé sa position de chef de file du marché canadien de la souscription d'affaires facultatives. L'équipe de la souscription a examiné près de 35 000 dossiers d'affaires facultatives au cours de l'année, ce qui représente près de 15 % de la production d'affaires nouvelles de RGA Canada en 2020. Plus que jamais, les clients et partenaires de RGA se sont tournés vers AURA NEXT comme solution de choix pour la souscription électronique. RGAX a quant à elle travaillé au développement d'applications pour cette plateforme

décisionnelle de premier plan. Alors que la pandémie a accéléré les innovations dans l'ensemble du marché, RGA a combiné son expertise établie en matière de souscription à des analyses de données et à des capacités techniques avancées pour offrir des solutions orientées vers l'avenir.

Au Canada, Global Financial Solutions, qui se spécialise dans la réassurance du risque de longévité et des services rémunérés, a maintenu son élan des dernières années tout en répondant aux besoins des clients exacerbés par la pandémie. Les résultats avant impôts de 21 millions de dollars, comparativement à 15 millions de dollars en 2019, reflètent les résultats techniques favorables en matière de longévité et l'augmentation des honoraires liés aux affaires nouvelles. Les pressions réglementaires liées aux nouvelles exigences de solvabilité (TSAV) et aux normes comptables à venir (IFRS 17) ont continué de stimuler l'activité commerciale au Canada.

L'engagement de longue date de RGA envers l'industrie canadienne de l'assurance a atteint un niveau supérieur en 2020. Dès le début de la pandémie, les assureurs ont voulu obtenir des conseils et des recommandations. RGA a mis de l'avant son leadership éclairé en partageant ses connaissances spécialisées dans le cadre d'activités de sensibilisation de la clientèle, de rencontres en ligne et de publication d'articles, dans le but d'aborder les principales questions liées à la COVID-19. Dans le nouvel environnement commercial virtuel qui prenait forme, RGA a traité de différents sujets lors de conférences sur l'assurance au Canada et a organisé ses propres séances et activités de formation continue, menant ainsi un dialogue collaboratif pour aider à façonner l'avenir de l'industrie.