



**À l'attention des rédacteurs financiers :**

**Le réseau de distribution intégré de la Standard Life offre la gamme complète de produits individuels.**

**Montréal, le 15 septembre 2005** - La Compagnie d'assurance Standard Life du Canada a annoncé aujourd'hui qu'elle optimise la structure de son réseau de distribution des marchés individuels. Elle fusionne ses activités pour l'ensemble de ses produits individuels afin d'offrir un point de contact unique et elle se centre dorénavant sur les marchés cibles où elle peut proposer aux consommateurs tant des solutions de gestion de portefeuille que des solutions d'assurance. Cette nouvelle structure permettra à la Standard Life de renforcer ses relations avec ses partenaires clés au sein des divers réseaux de distribution de produits individuels.

« La Standard Life fournit des solutions et des services financiers ciblés dans les marchés de la pré-retraite et de la retraite, et cette nouvelle structure nous aidera à atteindre cet objectif d'une manière efficiente et efficace », indique Joseph Iannicelli, président et chef de la direction de Standard Life Canada. « La consolidation de notre force de vente nous ouvrira de nouvelles possibilités de renforcer nos relations avec les distributeurs grâce à une gamme de produits plus vaste. »

Parallèlement, Alain Brunet, premier vice-président, marchés individuels, annonce la nomination de Jordy Chilcott au poste de vice-président, ventes, marchés individuels. M. Chilcott dirigera la mise en place de la nouvelle structure des ventes qui se composera de trois centres régionaux, à Vancouver, Toronto et Montréal, appuyés par plusieurs bureaux satellites d'un bout à l'autre du pays. « C'est une bonne nouvelle pour nos partenaires commerciaux, car cette nouvelle structure établit une façon cohérente de faire affaire avec la Standard Life, quels que soient le réseau de distribution, les produits et les services ou le secteur géographique. Nous continuons de développer les services à valeur ajoutée que nous proposons actuellement à nos experts-conseils, et de plus amples renseignements seront fournis à ce sujet, cet automne », indique Alain Brunet.

La Standard Life offre une vaste gamme de produits individuels de placements et de retraite comprenant les rentes, les fonds garantis, les fonds distincts et les fonds communs de placement, ainsi que des produits d'assurance, comme l'assurance vie universelle, l'assurance maladies graves et l'assurance temporaire.

- 30 -

**Pour de plus amples renseignements :**

Michèle Parent  
Vice-présidente  
Communications externes et affaires  
publiques  
Standard Life  
Téléphone : (514) 499-4273

Alain Prévost  
Consultant principal  
Communications externes et affaires  
publiques  
Standard Life  
Téléphone : (514) 499-2424

### **À propos de la Standard Life :**

Au pays, la Compagnie d'assurance Standard Life du Canada et ses sociétés affiliées gèrent un actif de 36,1 milliards \$ et offrent une vaste gamme de produits financiers comprenant les régimes d'épargne, de retraite et d'assurances collectifs, l'assurance vie individuelle, l'épargne et les rentes individuelles ainsi que les fonds communs de placement. La Standard Life offre également des services de gestion de portefeuille, de placements immobiliers et de placements hypothécaires. En 2004, le revenu-primés et les dépôts ont atteint 4,7 milliards, et la Compagnie comptait plus de 1,2 million de clients. ([www.standardlife.ca](http://www.standardlife.ca))