

Standard Life Canada :
Votre partenaire pour l'avenir

Joseph Iannicelli, président

**Présenté à : Paradigm Financial Group
Toronto, 15 septembre 2005**



www.standardlife.ca

Ordre du jour

- Vue d'ensemble de l'industrie – Tendances et défis
- Le Groupe Standard Life
 - Démutualisation
- Position de Standard Life Canada sur le marché
- Proposition de valeur pour les clients et les intermédiaires
- Orientation stratégique – Marchés individuels
- Standard Life Canada est là pour de bon!
- Questions

Vue d'ensemble de l'industrie – Tendances et défis

- Consolidation dans l'industrie de l'assurance vie et de l'assurance maladie :
 - 163 compagnies en 1990; seulement 99 en 2003
- Concentration :
 - Les 3 plus grandes compagnies détiennent 65 % du marché; les 10 plus grandes, >85 %
- Démutualisation
- Nos concurrents dans le marché des produits financiers et de l'assurance : autres assureurs, banques, sociétés de fonds communs de placement, industrie des services financiers...

Notre solidité financière

- Standard Life Canada est une filiale de The Standard Life Assurance Company, qui est cotée A+ par Standard & Poor's et A1 par Moody's

Le Groupe Standard Life

➤ The Standard Life Assurance Company (Écosse) :

- > 248 milliards \$ d'actif sous gestion
- > 7 millions de clients au Royaume-Uni, au Canada, en Irlande, en Allemagne, en Autriche, en Espagne, en Inde, en Chine et aux États-Unis
- 6 divisions clés : Vie et retraite au Royaume-Uni, Standard Life Bank, Standard Life Healthcare, Standard Life Investments, Canada et opérations internationales

Démutualisation

- Accès à plus de capitaux
- Possibilité de valeur accrue pour les titulaires de polices
- Proposition possible aux membres au cours de l'assemblée générale de 2006

Standard Life Canada

- Présente au Canada depuis 1833
- 2 400 employés
- 20 bureaux de vente au Canada
- 1,2 million de clients canadiens
- « Domestication » réalisée le 1^{er} janvier 2005
- Occupe le quatrième rang au Canada
- 4,6 milliards \$ de revenu-primes et de dépôts (2004)

Nos forces

- Joueur dominant dans le marché de la retraite
- Taux de croissance annuel composé des primes et dépôts : le double de celui de nos concurrents (période de cinq ans terminée en 2003)
- Croissance de l'actif sous gestion plus rapide que la moyenne de l'industrie (période de cinq ans terminée en 2003)
- Service à la clientèle exceptionnel :
 - Conservation des clients : 95,2 %

Proposition de valeur pour les clients et les intermédiaires

- Solution de rechange avantageuse par rapport aux trois joueurs les plus importants
- Service à la clientèle supérieur
- Investissement continu dans notre programme STC
- Employés talentueux, loyaux et engagés
- Nous attachons une grande importance à votre indépendance et à votre besoin d'offrir un vaste choix à vos clients
- Souplesse en matière de produits et de services
- Plates-formes technologiques de premier ordre

Vision pour notre division des marchés individuels

- Devenir un fournisseur reconnu de solutions et de services financiers ciblés dans les marchés de la préretraite et de la retraite en répondant aux besoins de nos précieux distributeurs et de leurs clients

Orientation stratégique pour notre groupe des marchés individuels

- Faire en sorte que le groupe des marchés individuels de la Standard Life se démarque
- Axer ses activités sur la distribution et les relations
- Utiliser une approche solide et intégrée en matière de vente, de service et de marketing

Proposition de valeur pour les clients et les distributeurs

- Offrir aux distributeurs des produits et des solutions qui répondent aux besoins de nos clients les plus précieux
- Donner accès à une gamme complète de services complémentaires (L'Avantage Standard Life)
- Adopter, en matière de vente et de service, une approche qui reconnaît et récompense les distributeurs en fonction de leur valeur

Standard Life Canada est là pour de bon!

- Nous sommes en plein essor au Canada!
- Nous sommes une composante clé du Groupe Standard Life
- Nous continuerons de miser sur nos forces
- Nous nous engageons à soutenir nos intermédiaires en offrant :
 - des produits répondant à vos besoins et à ceux de vos clients
 - des taux compétitifs
 - une rémunération et des commissions compétitives
 - un service de qualité à vous et à vos clients

Des questions?