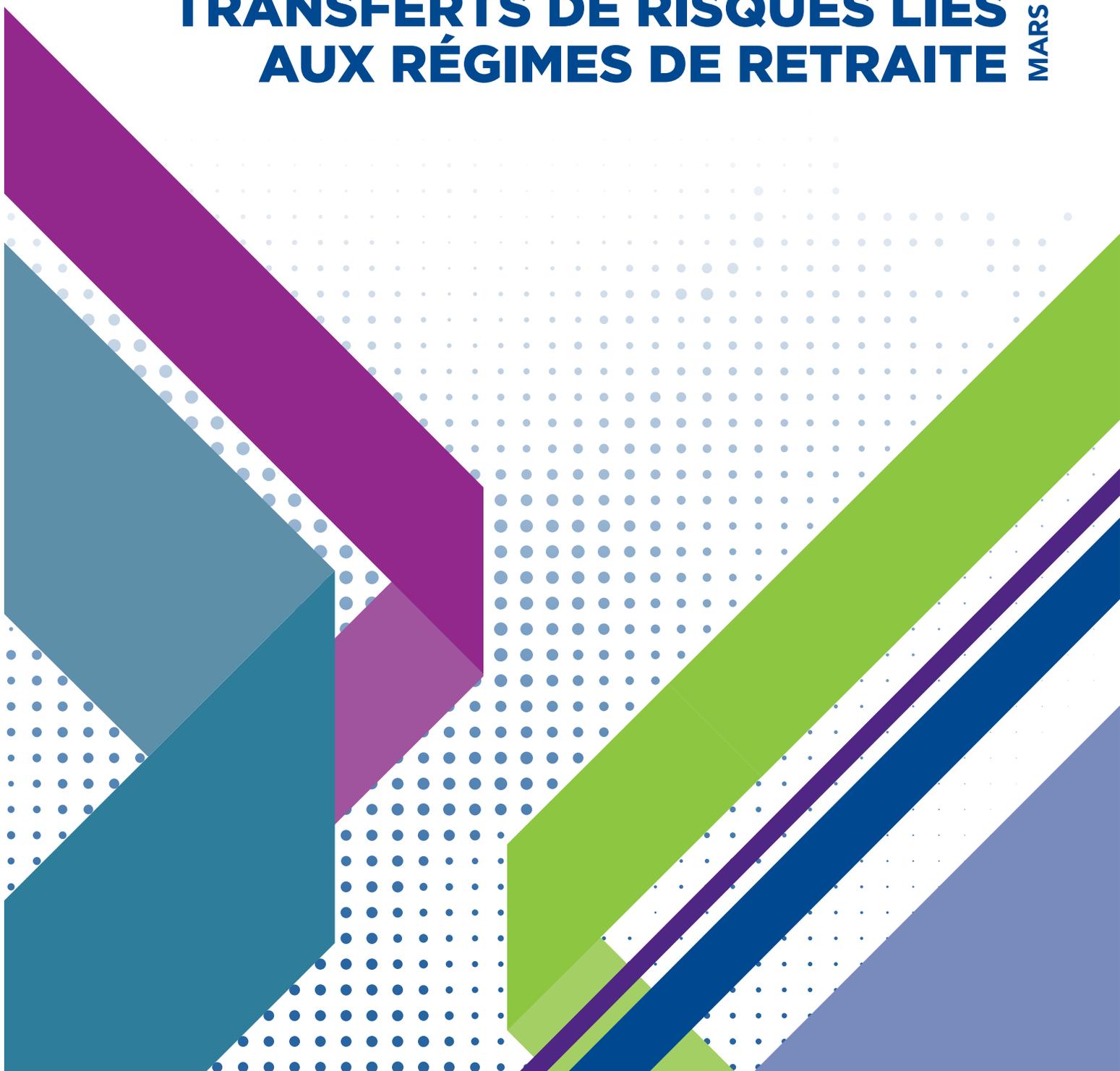


**ECKLER**

**RAPPORT SUR LES  
TRANSFERTS DE RISQUES LIÉS  
AUX RÉGIMES DE RETRAITE**

**MARS 2019**



# INTRODUCTION

The image features a dark blue background. In the upper left, the word "INTRODUCTION" is written in white, bold, uppercase letters. The lower right portion of the image is decorated with several overlapping geometric shapes. A large, light green parallelogram is the most prominent, extending from the bottom left towards the top right. Below it, there are several overlapping shapes in various shades of blue and purple, creating a layered, abstract composition.

Dans notre deuxième Rapport sur les transferts de risques liés aux régime de retraite (TRR) au Canada, nous couvrons quatre sujets qui découlent de nos discussions et entretiens avec chacun des assureurs actifs dans le marché canadien du TRR.

- 1 Aperçu du marché**  
Un sommaire de sa croissance et de sa performance, ainsi qu'un aperçu des entreprises qui y sont actives
- 2 Tendances du marché**  
Discussion sur les tendances et les facteurs susceptibles d'influencer l'avenir
- 3 Facteurs clés de réussite**  
Compte tenu de la complexité de la prise de décision visant à transférer le risque d'un régime de retraite, nous explorons les façons dont les promoteurs de régimes peuvent s'assurer d'un résultat gagnant
- 4 Mieux mesurer le risque de longévité**  
Sommaire d'une enquête approfondie sur les facteurs qui expliquent pourquoi divers types de rentiers vivent jusqu'à des âges différents

Afin de vous tenir au courant des divers assureurs œuvrant au sein du marché du TRR et pour vous aider à comprendre les termes liés à ce domaine, nous avons ajouté les annexes suivantes à la fin du rapport :

- **Fiches d'information sur les assureurs** – Guide de référence rapide sur les assureurs qui exercent actuellement des activités au sein du marché canadien du TRR
- **Glossaire** – Définition des principaux termes, comme « rente avec rachat des engagements », « rente sans rachat des engagements » et « risque d'effet boomerang », entre autres

Peu importe où vous vous situez sur le parcours de réduction des risques de vos régimes – que ce soit à l'étape de la collecte de renseignements, de l'évaluation ou de la mise en œuvre – ce deuxième rapport annuel vous offre des réflexions, des informations et des ressources supplémentaires pour vous aider dans l'atteinte de vos objectifs.



## **APERÇU DU MARCHÉ**

Le marché canadien du TRR a continué d'enregistrer une croissance importante et de faire l'objet de nombreux changements. Dans la présente section, nous vous présentons un aperçu du marché et de ses principaux joueurs.

## Une autre année record

En 2018, les ventes de rentes collectives avec ou sans rachat au Canada ont atteint leur plus haut niveau à ce jour, clôturant l'année à 4,5 milliards de dollars, en hausse de 0,8 milliard de dollars par rapport à 2017. Cette augmentation de 20 % du volume des rentes collectives achetées par les régimes de retraite canadiens poursuit la tendance de croissance observée en 2017, où les ventes avaient augmenté de plus d'un tiers par rapport à 2016.

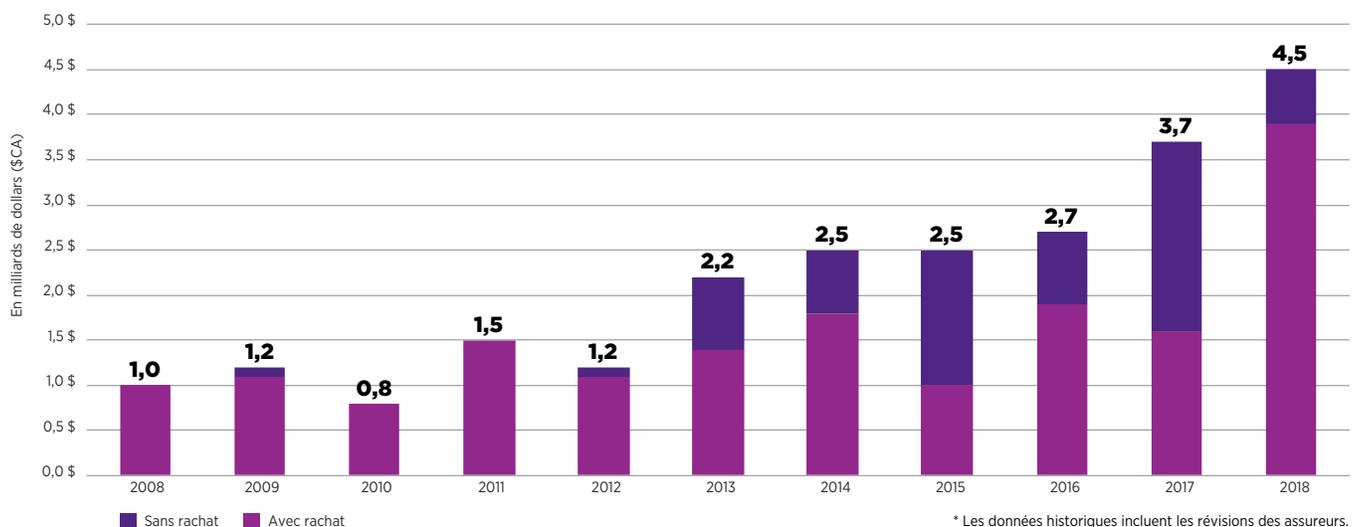
Pour la première fois, le seuil de vente de 4 milliards de dollars a été dépassé, ce qui représente une étape marquante pour le marché canadien des TRR. En effet, en 2008, le montant annuel des nouvelles primes de rentes collectives au Canada s'élevait à environ 1 milliard de dollars. Depuis, les primes annuelles de transfert de risque ont augmenté régulièrement, en raison de la taille de plus en plus importante des transactions et de l'innovation accrue dans ce marché.

Les rentes collectives sans rachat des engagements, qui étaient une forme relativement nouvelle et novatrice de transfert de risques au Canada il y a moins d'une décennie, font désormais partie de l'offre standard de huit des neuf assureurs interrogés lors de la préparation du présent rapport. En fait, en 2017, les rentes collectives sans rachat représentaient plus de 50 % du marché des transferts de risques, démontrant ainsi qu'elles étaient considérées comme un investissement stratégique de choix.

Cependant, en 2018, le marché a vu la part des ventes totales relativement aux rentes collectives sans rachat baisser sous la barre des 15 %. En 2018, peut-être en raison des rendements élevés des marchés boursiers combiné avec une modeste augmentation des rendements obligataires au cours de la première partie de l'année, les rentes collectives avec rachat ont dominé le marché avec des transferts de 3,0 milliards de dollars sur le total transféré de 4,5 milliards de dollars.

Des transactions de plus grande taille continuent également d'être observées sur le marché canadien. En 2016, le montant moyen des transactions était d'environ 29 millions de dollars; en 2018, ce chiffre est passé à 40 millions de dollars. Les transactions « jumbo » deviennent également de plus en plus courantes : en 2018, BMO Assurance a conclu sa plus importante transaction d'achat de rentes à ce jour, une transaction de 322 millions de dollars avec une entreprise non divulguée. L'année 2018 a également vu la conclusion d'une transaction d'achat de rentes de 700 millions de dollars par Alcoa Corporation avec trois assureurs<sup>1</sup>.

### Ventes annuelles de rentes collectives au Canada\*



<sup>1</sup> Compagnie d'assurance Sun Life du Canada, Desjardins Assurance, Industrielle Alliance, Assurance et Services financiers Inc.

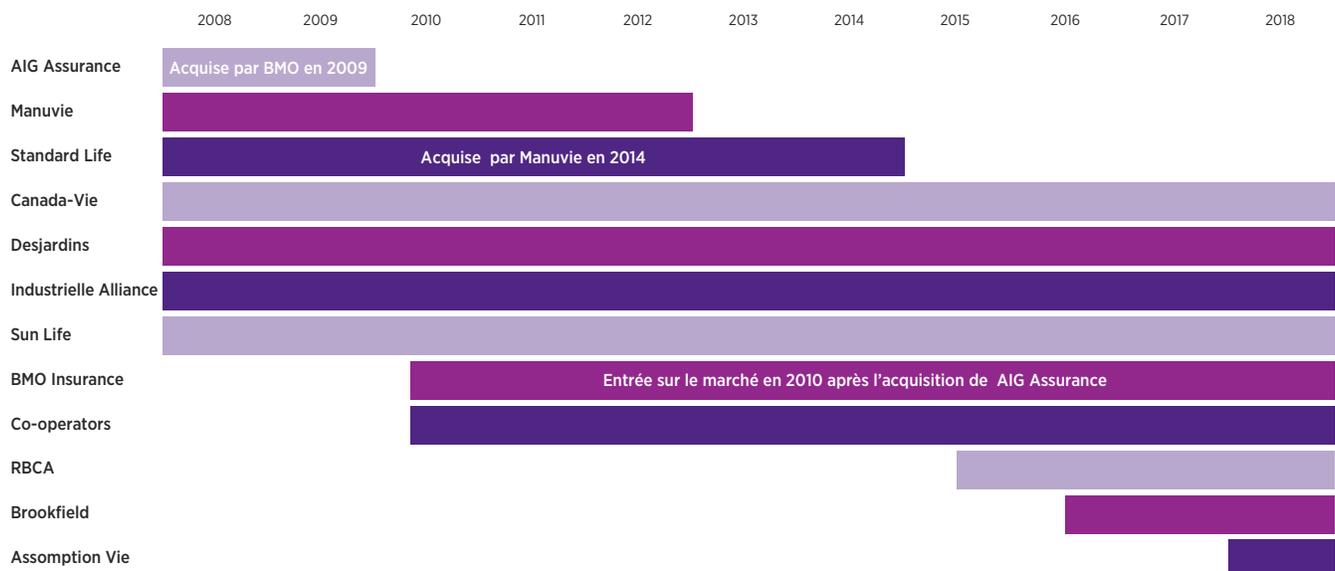
## Les preneurs de risques

Le nombre de joueurs continue d'augmenter au sein du marché canadien du TRR. Notre rapport traite de neuf assureurs offrant actuellement des solutions en matière de transfert de risques de retraite.

Bien que certains assureurs aient quitté le marché canadien du TRR au cours de la dernière décennie (Financière Manuvie en 2012, et la Compagnie d'assurance Standard Life du Canada en 2014, après son acquisition par la Financière Manuvie), les nouveaux joueurs ont été plus nombreux que les départs. À la fin du troisième trimestre de 2018, neuf assureurs participaient activement au marché des rentes collectives, ce qui inclut Assomption Vie, le plus récent arrivant, qui a commencé à offrir ses services en rentes collectives en 2018 :

- La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie (Canada-Vie)
- Desjardins Assurances (Desjardins)
- Industrielle Alliance, Assurance et Services financiers Inc. (Industrielle-Alliance ou iA)
- Compagnie d'assurance Sun Life du Canada (Sun Life)
- BMO Assurance
- Co-operators, Compagnie d'assurance vie (Co-operators)
- RBC, Compagnie d'assurance vie (RBCA)
- Compagnie de rentes Brookfield (Brookfield)
- Assomption Vie

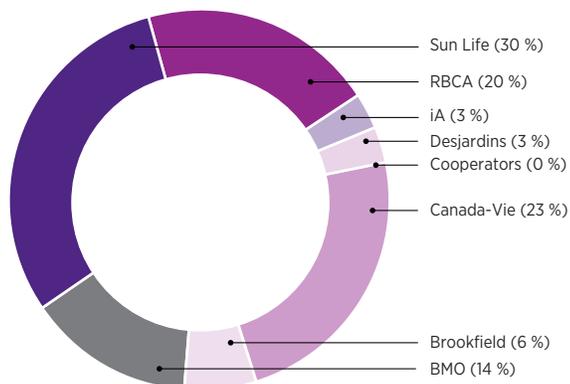
### Évolution des assureurs participant au marché canadien du TRR



En ce qui a trait aux ventes de rentes collectives, l'année 2018 s'est avérée intéressante pour Brookfield qui a maintenu une part de marché de 5 %, alors qu'elle était de 6 % au cours de sa première année complète au sein du marché canadien du TRR. RBCA a également enregistré une part de marché soutenue à 18 % en 2018, après une augmentation substantielle de sa part de marché de 7 % en 2016 à 20 % en 2017. Enfin, la part de marché de la Sun Life a augmenté de 7 %, passant de 30 % en 2017 à 37 % en 2018.

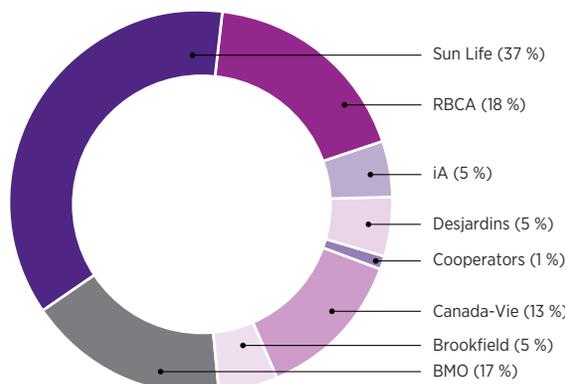
Bien que la part de marché des assureurs fluctue parfois d'une année à l'autre, celle de la Sun Life est la plus élevée chaque année depuis 2008. En fonction des transactions de rentes collectives depuis 2014, la Sun Life détient la part de marché la plus élevée, soit 39 %, suivie de Canada-Vie à 19 %, de BMO Assurance à 14 % et de RBCA à 13 %.

**Part du marché des rentes collectives par assureur en 2017**



Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 % en raison des arrondis.

**Part du marché des rentes collectives par assureur en 2018**



.....

**Le marché canadien du TRR demeure en pleine effervescence, comme le démontre la croissance des ventes, ainsi que la compétitivité du marché, qui continue de susciter l'intérêt de nouveaux joueurs.**

.....

# 2

## **TENDANCES DU MARCHÉ**

Le consensus, parmi les assureurs que nous avons interrogés, était optimiste à l'égard des perspectives de croissance du marché du TRR. Nous estimons que la volatilité des marchés financiers, l'augmentation de la taille des transactions, les exigences de capital des assureurs et le transfert des risques de longévité seront les principaux facteurs susceptibles d'influencer cette croissance dans le futur.

## Volatilité des marchés financiers

Le taux d'actualisation pour l'achat de rentes estimé par l'Institut canadien des actuaires est considéré comme étant représentatif du coût relatif de cette conversion en rente.

Le tableau ci-dessous fait état de l'évolution du taux d'actualisation pour l'achat de rentes jusqu'en septembre 2018.

### Taux d'actualisation pour la conversion en rente\*



\* Les taux indiqués correspondent à la catégorie de durée maximale et tiennent compte des prévisions trimestrielles de l'Institut canadien des actuaires jusqu'au 30 décembre 2018

En 2017 et durant les trois premiers trimestres de 2018, compte tenu des rendements vigoureux des marchés boursiers et malgré la volatilité des taux d'achats de rentes, plusieurs promoteurs ont vu le niveau de capitalisation de leurs régimes de retraite s'améliorer. Toutefois, les fortes baisses des taux d'intérêt et les pertes observées sur les marchés boursiers au cours du quatrième trimestre de 2018 pourraient avoir réduit une partie des gains réalisés et les niveaux de capitalisation. De nombreux économistes prévoient une hausse des taux d'intérêt ainsi qu'une volatilité continue des marchés boursiers.

Malgré les pertes du quatrième trimestre de 2018, plusieurs régimes de retraite, ayant mis en œuvre des stratégies de réduction du risque en vue de leur liquidation éventuelle, pourraient être bien placés afin de procéder au transfert de leur risque. De même, les régimes de retraite dont le ratio de capitalisation s'est amélioré, mais qui n'ont mis en œuvre aucun plan de réduction de risques, pourraient avoir intérêt à envisager le transfert de risque afin d'« immuniser » leur situation de capitalisation actuelle et ainsi se protéger contre une volatilité future. Compte tenu de ces facteurs, nous anticipons un impact positif sur le marché du TRR.

## Transactions plus importantes

Avec l'évolution du marché du TRR, le nombre de transaction d'achat de rentes d'importance s'est accrue ainsi que le nombre de régimes de grande taille envisageant le transfert de risque à titre de choix stratégique. Généralement, les achats de rentes collectives les plus importants impliquent plus d'un assureur. En fractionnant leur passif en tranches désirables pour plusieurs assureurs, les régimes peuvent tirer le maximum d'un marché concurrentiel.

Parmi les exemples de cette tendance, notons l'achat de rentes liées à l'inflation de 350 millions de dollars souscrite par Les Compagnies Loblaw Limitée et répartie entre deux assureurs (Sun Life et BMO Assurance); la transaction d'achat de rentes sans rachat de 900 millions de dollars annoncée au deuxième trimestre de 2017 pour une entreprise non révélée, laquelle a été répartie entre trois assureurs (Sun Life, Canada-Vie et RBCA); et l'achat de rentes avec rachat de 700 millions de dollars souscrite par Alcoa Corporation en avril 2018 auprès de trois assureurs (Sun Life, Desjardins et iA). À ceux-ci s'ajoute BMO Assurance qui a réalisé sa plus importante transaction à ce jour au cours du troisième trimestre de 2018 : une transaction de 322 millions de dollars avec une entreprise non divulguée.

Bien que les transactions de grande taille exigent des efforts accrus en matière de personnalisation, de négociation et de planification, ces solutions peuvent souvent être adaptées aux besoins particuliers du promoteur de régime. Même si les assureurs ne sont pas tous disposés à répondre aux appels d'offres portant sur des transactions d'importance, le nombre de ceux qui sont prêts à le faire augmente progressivement, ce qui témoigne de l'accroissement de la capacité du marché et de sa compétitivité accrue.

À notre avis, la taille des transactions continuera d'augmenter au sein du marché du TRR, ce qui aura, naturellement, un impact positif sur ce marché.



## Réassurance

Le fractionnement d'une transaction en plusieurs tranches permet à chaque assureur d'offrir un meilleur prix en limitant son exposition à un seul régime de retraite, évitant ainsi la nécessité de faire appel à la réassurance.

Cela dit, selon nous, ce n'est qu'une question de temps avant que la réassurance fasse partie intégrante du marché du TRR au Canada. En fait, nous avons observé deux exemples récents d'utilisation de réassurance au Canada. En 2018, Brookfield a conclu un accord de réassurance avec Legal & General Reinsurance afin de co-assurer une partie des transactions supérieures à 100 millions de dollars. En février 2019, il a également été annoncé que RGA Canada, société de réassurance vie du Canada, avait conclu une transaction visant à réassurer le risque de longévité associé à environ 45 000 rentiers pour Manuvie.

À ce jour, certains assureurs canadiens ont considéré les risques liés aux rentes de retraités, qui coûtent plus cher si les gens vivent plus longtemps, comme une compensation naturelle à leur portefeuille d'assurance vie existant, qui coûte moins cher à l'assureur si les gens vivent plus longtemps. Cependant, l'accord de réassurance mentionné pour Brookfield constitue une stratégie de gestion du risque pure, puisque le transfert de risque est le seul secteur d'activité de l'entreprise. Pour Manuvie, qui n'est plus actif dans le marché de l'achat de rentes au Canada, cette transaction constitue une solution de gestion du risque de longévité associé à un groupe de rentes collectives actuellement en vigueur.

Les jours de l'utilisation minimale de la réassurance dans le marché canadien du TRR sont peut-être bientôt derrière nous, en raison de la croissance rapide du marché du TRR ainsi que des différences notables dans les populations de vies assurées des

assureurs existants qui constituent une compensation plus ou moins idéale du risque. Cela pourrait accroître la pression sur les assureurs afin de réassurer leur risque de longévité.

---

## Nouvelles exigences de capital pour les compagnies d'assurance

En 2018, les lignes directrices relatives au nouveau test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (TSAV) ont été introduites. Les assureurs assujettis à la réglementation fédérale doivent respecter ces lignes directrices afin de déterminer le montant d'actif qu'ils doivent conserver afin de garantir les rentes qu'ils ont souscrites.

Bien que l'adoption de ces lignes directrices fut un changement majeur pour l'industrie canadienne des assurances, et que son impact ait pu varier d'un assureur à l'autre, ceux que nous avons interrogés estiment qu'elle a eu des répercussions neutres sur le marché.

Les fiches d'information qui se trouvent dans l'annexe A du présent rapport font état du ratio de capital de chaque assureur, soit le montant de leur capital par rapport aux exigences minimales requises en vertu du TSAV.

Ces ratios sont inférieurs à ceux que nous avons publiés dans notre dernier rapport, mais cela est principalement attribuable au fait que la cible a changé, vu que le TSAV a remplacé l'exigence préalable (montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent ou « MMRCE »). En réalité, comparativement à 2016, les assureurs détiennent des niveaux de capital sensiblement comparables pour garantir leurs rentes, montant qui est considérablement supérieur à l'actif qui devrait être détenu par n'importe quel régime de retraite canadien.

## Transfert du risque de longévité

Le rentes avec et sans rachat transfèrent au moins trois principaux risques de leur promoteur à un assureur : le risque d'investissement, le risque de taux d'intérêt et le risque de longévité.

Les assurances portant sur la longévité seulement, comme la transaction de 5 milliards de dollars conclue entre BCE Inc. et la Financière Sun Life en 2015, et celle de 35 millions de dollars entre Canada Bank Note Company et Canada-Vie, ont pour effet de transférer seulement le risque de longévité. Ces transactions sont susceptibles d'intéresser les promoteurs de régimes qui désirent cibler plus particulièrement le risque de longévité et envisager d'autres mesures pour remédier à d'autres risques, comme celui des taux d'intérêt et celui de l'investissement.

Ces deux transactions d'assurance portant sur la longévité uniquement, qui sont survenues au Canada au cours des cinq dernières années, représentent des étapes importantes dans l'évolution du marché du transfert du risque de longévité et attestent de l'accessibilité de cette forme de transfert du risque pour les régimes de retraite, peu importe leur taille.

À notre avis, bien que le risque de longévité n'obtienne pas l'attention qu'il mérite dans le marché canadien, le recours à une assurance axée uniquement sur ce risque pourrait demeurer sporadique jusqu'à ce que les hypothèses de mortalité et de l'amélioration de l'espérance de vie utilisées par les régimes de retraite converge avec les hypothèses plus prudentes des assureurs et réassureurs.

.....  
**Le marché canadien du TRR continue de montrer des signes qu'il est prêt pour la croissance et le développement.**  
.....



## **FACTEURS CLÉS DE RÉUSSITE**

Le marché canadien du TRR a connu une croissance importante au cours des dernières années et les signaux laissent présager le maintien de cette tendance. Pour les promoteurs de régimes qui songent à transférer leur risque, se concentrer sur les trois éléments clés suivants – la planification, l’engagement et les données – peut considérablement faciliter le processus et améliorer les résultats.

Les facteurs décrits ci-dessous sont applicables aux transactions de TRR de moindre envergure, soit celles inférieures à 100 millions de dollars. Les transactions plus importantes exigent souvent la prise en compte de facteurs additionnels et/ou différents.

## Planification

### PRÉPARER LE TERRAIN

Le transfert des risques de retraite à une compagnie d'assurance exige un investissement considérable de temps et de ressources et il est primordial de mettre en place les bons processus et mécanismes de contrôle dès le début. Ceux-ci devraient notamment inclure ce qui suit :

- **Établir des objectifs clairs** dès le départ, de façon à pouvoir identifier quand le prix sera juste. Par exemple, il est possible d'identifier le seuil de prix désiré qui correspondra aux attentes de cotisations additionnelles requises ou encore le seuil de prix qui correspondra à l'impact attendu sur les résultats financiers. En examinant ces facteurs avant de demander une cotation d'achat de rentes, vous augmentez vos chances que l'exercice de transfert du risque soit fructueux. D'ailleurs, en établissant des objectifs clairs au début du processus, le processus décisionnel devrait être plus clair et simplifié.
- **S'assurer que tous les décideurs sont disponibles** le jour où l'entente doit être conclue. Cela peut être un défi de faire en sorte que les hauts dirigeants soient entièrement informés et qu'ils aient prévu assez de temps pour conclure la transaction à la date et à l'heure convenues avec l'assureur sélectionné. Les échéanciers sont normalement fixes, et une entente peut échouer si les approbations ne peuvent pas être obtenues à temps.
- **Établir des échéanciers réalistes** pour chaque étape du processus.
  - C'est important d'accorder assez de temps aux assureurs pour répondre à une cotation d'achat de rente. Un délai raisonnable dépendra de plusieurs facteurs, dont les suivants :
    - Si des prix ont déjà été préparés à titre indicatif;
    - Le nombre d'autres demandes de cotation d'achat de rentes qui sont présentées en même temps; et
    - La complexité des dispositions du régime et la qualité des données.
- Généralement, il faut prévoir au moins trois semaines pour l'évaluation d'une nouvelle cotation d'achat de rente. Des périodes plus courtes pourraient obliger les assureurs à ajouter une marge de sécurité en raison du temps insuffisant dont ils disposent pour évaluer adéquatement le risque. De même, si la date prévue pour le début des paiements de l'assureur à l'intention des rentiers est trop rapprochée, la mise en œuvre peut être mise en péril. Un délai suffisant est primordial afin de permettre une communication avec les participants du régime en temps opportun et afin que les paiements initiaux aux rentiers soient traités adéquatement.
- **Structure et division en tranches appropriées**
  - Comme les transactions de plus grande envergure s'accompagnent de complexités additionnelles, bon nombre de promoteurs de régime choisissent de fractionner une transaction de TRR en petites tranches dans l'espoir de susciter l'intérêt d'un nombre accru d'assureurs potentiels (plus de concurrence peut mener à un prix plus compétitif). Bien que ce fractionnement puisse améliorer le niveau de compétitivité et le prix, il y a certains pièges à surveiller, dont les suivants :
    - Tranches homogènes versus hétérogènes -  
Au moment d'envisager le fractionnement de régimes de grande taille en tranches, les assureurs ont des préférences variées pour leur structure. Certains d'entre eux veulent éviter le risque de concentration (ex. : lorsque chaque tranche regroupe les mêmes types de retraités, tel que tous des employés rémunérés à l'heure, tous des employés salariés ou tous des cadres) et préfèrent des tranches hétérogènes. En revanche, certains assureurs offrent peut-être

un prix plus concurrentiel pour certaines combinaisons de participants (ex. : tous des cols bleus ou tous des cols blancs) et préfèrent donc que les tranches soient homogènes. Il est important de consulter les assureurs afin de bien comprendre leur perception à l'égard des différents groupes de rentiers.

- Tranches trop nombreuses – compte tenu des diverses préférences des assureurs, il pourrait être favorable de leur demander de fournir un prix pour diverses configurations de tranches. Toutefois, si les assureurs prennent en charge chaque tranche, cela aura pour effet d'accroître leurs coûts de souscription. Si les assureurs ne peuvent pas déployer l'effort additionnel requis en raison de contraintes de ressources, ils risquent de fournir un prix plus conservateur.

- Fractionnement en vue de maximiser la protection d'Assurés – Il est pratique courante de créer des tranches visant à maximiser le montant des prestations de retraite couvert par Assurés.

Toutefois, il est essentiel d'évaluer soigneusement les incidences de cette décision. Dans certains cas, celle-ci aura pour effet de créer une tranche contenant un petit nombre de rentiers qui reçoivent une rente très élevée. Les assureurs risquent de fournir un prix plus conservateur que si ces derniers étaient regroupés avec d'autres rentiers. Les promoteurs devraient comparer les avantages découlant d'une protection Assurés additionnelle avec les coûts et la complexité additionnels liés à l'administration des prestations. (Cette décision fait souvent en sorte que les rentiers reçoivent leur rente de deux assureurs.)

---

## Engagement

### METTEZ CARTES SUR TABLE

Il en va de la nature humaine de faire preuve de prudence au moment de demander un prix pour tout type d'assurance. Toutefois, le fait de trop cacher votre jeu peut vous causer des surprises. Pourquoi? Les assureurs sont prudents eux aussi, et contrairement aux actuaires des régimes de retraite, ils disposent d'une seule chance pour déterminer combien leur coûtera le versement d'une rente aux participants pour le reste de leur vie. Si l'assureur n'a pas une idée précise du profil des participants du régime, il ajoute une marge de sécurité additionnelle à ses primes au cas où, par exemple, les participants vivraient plus longtemps que prévu.

Donc, même si les participants de votre régime sont appelés à vivre plus longtemps que la moyenne, vous pouvez amoindrir ces marges en remettant à l'assureur suffisamment de données antérieures, ainsi qu'en décrivant clairement la composition de votre groupe de participants et la façon dont elle a changé au fil du temps. Un processus ouvert et collaboratif peut être avantageux tant pour le promoteur de régime que pour l'assureur.

### CHOISIR LE BON MOMENT

L'influence des conditions du marché dépendra fortement de la stratégie de placement du régime. En surveillant de près l'impact des conditions du marché sur les objectifs prédéfinis d'une transaction de TRR, les promoteurs peuvent mieux déterminer le moment optimal pour demander un prix en temps réel. Un système de suivi rigoureux réduit les chances que le processus de demande de prix ne rencontre pas les objectifs fixés.

Pour obtenir la meilleure entente possible, il faut maintenir un dialogue ouvert avec les assureurs concernant leurs volumes d'affaires en vigueur et prévu. Le tout se résume souvent à une simple situation d'offre et de demande.

Du point de vue de l'offre des assureurs, ceux-ci cherchent toujours à investir dans des actifs qui dégagent un rendement élevé, mais qui sont relativement sécuritaires dans le but de garantir les transferts des risques de retraite. Quand un assureur peut acheter de bons éléments d'actif, il est susceptible d'offrir un prix intéressant au promoteur de régime, pourvu que celui-ci soit prêt à agir rapidement.

Du point de vue de la demande, les assureurs sont souvent appelés à fournir un prix pour plusieurs transactions de transfert du risque importantes à la fois. En tant que promoteur de régime, il pourrait être avantageux d'attendre un peu ou de demander votre

prix à un moment où l'assureur est en mesure de vous accorder sa pleine attention et où la concurrence est moindre de la part d'autres régimes de retraite cherchant à obtenir le meilleur prix.

## Données

### FAITES LE MÉNAGE DANS VOS DOSSIERS

Plus les données relatives à votre régime de retraite sont exactes, plus le prix est avantageux. Les assureurs intègrent une marge de sécurité à leur prix si les données présentent des lacunes ou des incohérences. Vous avez donc intérêt à consacrer du temps et de l'argent au début du processus afin d'obtenir un prix plus avantageux.

Le processus d'assainissement des données comprend normalement les étapes suivantes :

- Repérer et supprimer le dossier des rentiers qui sont décédés. Le fait de repérer aussi le dossier des conjoints qui sont décédés depuis la retraite du participant peut également réduire les coûts si le régime doit verser une rente de conjoint.
- Tenter de repérer les participants titulaires d'une rente différée qui sont admissibles à un paiement forfaitaire, plutôt qu'à une future rente qui serait assurée. Bon nombre de régimes regroupent des participants qui ont droit à une rente peu élevée, dont l'administration continue comporte souvent des coûts disproportionnellement élevés.

- Fournir aux assureurs des renseignements sur les principaux facteurs qui ont une influence sur l'espérance de vie, dont les codes postaux, les types d'emploi et les antécédents salariaux. (Reportez-vous à la section 4 du présent rapport portant sur les facteurs d'influence du taux de mortalité.)

**Manifestement, les transactions de TRR ne sont pas seulement viables, mais également alléchantes. L'élaboration d'une stratégie de transfert du risque représente une décision complexe. Toutefois, à mesure que les assureurs et les promoteurs de régime collaboreront pour créer des solutions novatrices, ces derniers seront bien placés pour vivre une expérience de TRR gagnante.**

## EXAMINEZ LES DISPOSITIONS DU RÉGIME

Outre les données individuelles, il est important de passer en revue les dispositions du régime qui seront assurées, afin d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix.

- Les dispositions d'un régime qui offrent des options à ses participants sont difficiles pour les assureurs à appariées avec leurs stratégies d'investissement, en particulier si les options s'échelonnent sur une longue période différée. Cela introduit un niveau de risque additionnel pour eux, lequel se traduit par des coûts supplémentaires pour le régime. Cela dit, après la retraite des participants, cet impact s'amointrit grandement puisque les prestations de retraite sont déterminées.
- Les dispositions liées au conjoint d'un rentier sont également importantes (ex. : une rente avec majoration au décès du conjoint ou la capacité de se remarier et de désigner un nouveau survivant).

- Les hausses de rente liées à l'inflation peuvent être particulièrement coûteuses à assurer, bien que ce segment du marché connaisse une certaine expansion. Pour les régimes dotés de telles dispositions, il peut être dans le meilleur intérêt de tous d'engager un dialogue avec les assureurs pour explorer les avantages du versement de la rente selon la forme existante, ou en la convertissant en augmentation fixe.

Dans un marché de plus en plus achalandé, le fait de prendre des mesures et d'évaluer ces facteurs favorisera la conclusion de l'entente la plus avantageuse pour les participants et les promoteurs de régime.

# 4

## **MIEUX MESURER LE RISQUE DE LONGÉVITÉ**

Comme les retraités canadiens continuent de vivre plus longtemps, les promoteurs de régimes de retraite reconnaissent de plus en plus l'importance du risque de longévité.

La longévité est un facteur d'influence important sur la durée pendant laquelle les régimes de retraite versent des rentes, et l'incertitude entourant ce facteur a été, jusqu'à tout récemment, une source de risques sous-évaluée.

Notre plus récente contribution à améliorer la compréhension de la longévité au Canada et du risque afférent est un document publié par l'Institut canadien actuaires en mai 2018 et rédigé par Seyed Saeed Ahmadi et Richard Brown, de Club Vita Canada Inc., filiale d'Eckler lancée en 2015 qui se consacre aux analyses sur la longévité.

Ce document, intitulé [Key Factors for Explaining Differences in Canadian Pensioner Baseline Mortality](#), présente les résultats d'une étude approfondie sur les facteurs expliquant pourquoi divers types de rentiers vivent jusqu'à des âges différents. Il traite de nombreux aspects techniques, dont les modélisations linéaires généralisées, la segmentation démographique reposant sur les codes postaux et les analyses de la concentration.

Nous vous présentons un bref aperçu des conclusions de cette étude. Compte tenu de l'importance de la longévité sur la tarification des transactions de transfert du risque, il est pertinent, et ce, tant pour les assureurs qui assument le risque que pour les promoteurs de régimes, de comprendre le profil de longévité d'un groupe donné.

## Réduction du risque lié à l'évaluation de la longévité

L'objectif principal de cette étude visait à comprendre les principaux facteurs expliquant les différences en matière de longévité, afin d'amoinrir les risques liés à son évaluation au moment de déterminer l'espérance de vie des titulaires d'une rente à prestations déterminées. Autrement dit, il s'agit de réduire le risque qu'un régime de retraite utilise une hypothèse de mortalité de base qui ne reflète pas les caractéristiques de mortalité de ses participants sous-jacents.

---

### Hypothèses de mortalité de base : attentes relatives à l'espérance de vie actuelle.

---

Le document décrit comment ses rédacteurs ont atteint leur objectif en créant des modèles qui étaient en mesure d'expliquer un écart de neuf ans dans l'espérance de vie d'un homme de 65 ans, et de près de huit ans pour une femme de 65 ans.

Une variation d'un an en matière d'espérance de vie représente un changement d'environ 3 % sur le passif d'un régime. Par conséquent, le fait de tenir compte des caractéristiques de mortalité propres aux participants d'un régime peut donner lieu à un passif très différent que si elles ne sont pas prises en compte, ce qui est actuellement la pratique courante au Canada.

## Identification des facteurs clés

Cette étude a analysé plusieurs facteurs de longévité potentiels qui sont généralement disponibles dans les systèmes d'administration des régimes de retraite.

Ces facteurs ont été sélectionnés en fonction de leur influence sur la longévité (en fonction des recherches existantes et des données observées).

Au terme de l'étude de quinze facteurs, les auteurs de l'étude ont retenu les huit suivants, estimant qu'ils sont les plus représentatifs des variations entre les taux de longévité des retraités canadiens :

1. Âge
2. Sexe
3. Type de retraité (c.-à-d. rentier ou conjoint survivant)
4. Type de profession (c.-à-d. col bleu ou col blanc)

5. Montant de la rente

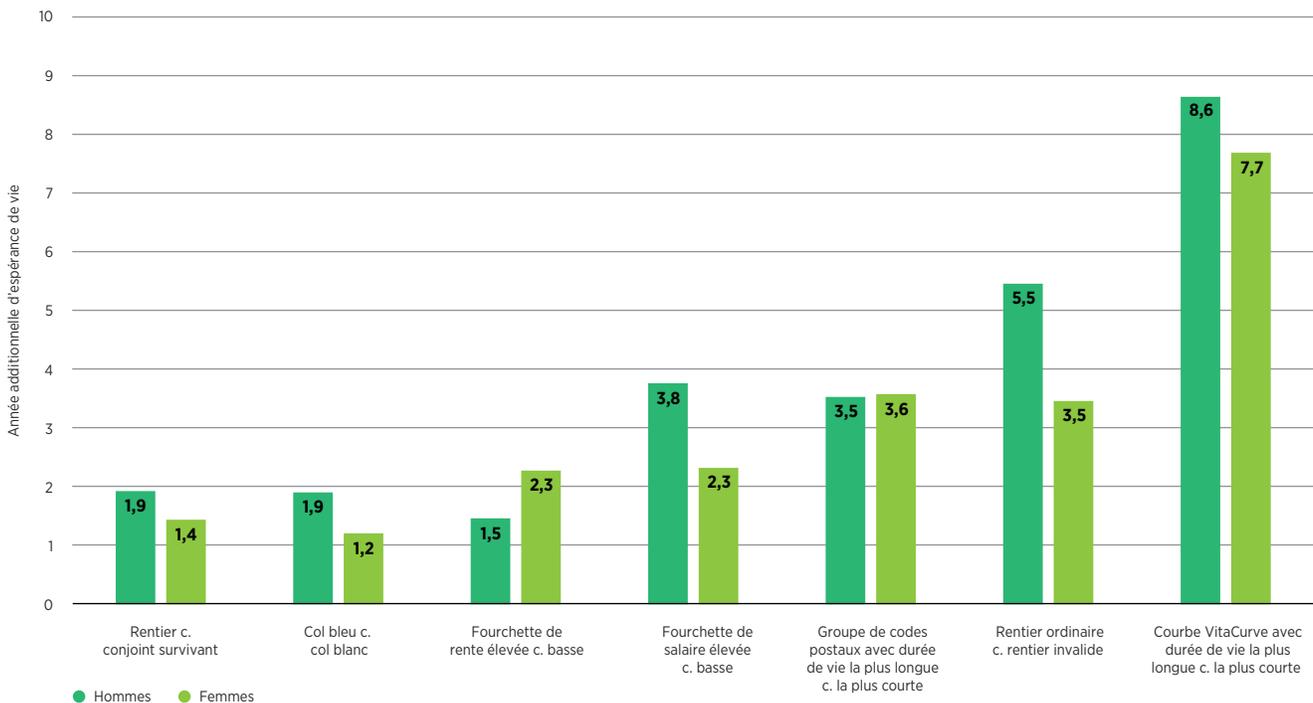
6. Revenu préretraite

7. Statut socioéconomique (déterminé selon les codes postaux)

8. État de santé au moment de prendre la retraite (c.-à-d. personnes invalides ou non)

Le tableau suivant met en lumière la fourchette des espérances de vie selon chacun des facteurs, autres que l'âge et le sexe, individuellement et pour tous les facteurs combinés.

### Variation entre les espérances de vie à 65 ans



## Comparaison avec d'autres approches

Actuellement, la méthode la plus courante pour évaluer la longévité des participants consiste à utiliser l'une des trois tables de mortalité publiées par l'Institut canadien des actuaires dans le cadre de l'étude intitulée « La mortalité des retraités canadiens » (MRC). Il s'agit de la Table de mortalité pour le secteur public, de la Table de mortalité du secteur privé et de la Table de mortalité combinée (secteurs public et privé). Contrairement à l'étude MRC, celle de Club Vita a constaté des différences négligeables, globalement, entre l'expérience de mortalité des régimes de retraite du secteur public et du secteur privé, ce qui explique partiellement pourquoi le facteur public-privé ne figure pas parmi ses facteurs clés.

Voici une brève comparaison des deux études :

	Étude MRC (2014)	Étude de Club Vita sur les facteurs clés (2018)
<b>Groupe</b>	Retraités seulement	Retraités et survivants
<b>Période d'expérience de mortalité</b>	10 ans (1999-2008)	3 ans (2012-2014)
<b>Facteurs expliquant les différences de longévité (autres que l'âge et le sexe)</b>	Secteur et montant de la rente	Type de retraité, type d'occupation, montant de la rente, revenu préretraite, code postal, état de santé au moment de prendre la retraite
<b>Écart expliqué pour l'espérance de vie d'une personne de 65 ans</b>	3,9 ans pour les hommes 1,6 an pour les femmes	8,6 ans pour les hommes 7,6 ans pour les femmes

## Incidences pour votre régime

L'étude a révélé que les régimes pourraient être en mesure de formuler des hypothèses de mortalité de base plus exactes en saisissant les caractéristiques individuelles de mortalité de base des participants en fonction d'un vaste éventail de facteurs de longévité. Cela leur permet de réduire le risque lié à l'évaluation de la longévité en reflétant avec précision le profil de risque de longévité de leurs participants.

Pour les régimes cherchant à réduire leurs risques par l'intermédiaire du marché du transfert de risques de retraite, l'approche présentée dans l'étude est étroitement liée à la façon dont les assureurs effectuent leurs analyses de longévité.

Autrement dit, les assureurs tentent de saisir tous les renseignements disponibles pour les aider à déterminer la meilleure hypothèse de longévité possible pour chaque transaction de transfert de risques.

Par conséquent, l'étude jette les bases pour que les régimes de retraite adoptent des approches beaucoup mieux alignées sur la manière dont les assureurs envisagent la longévité, ce qui devrait permettre une meilleure compréhension et évaluation des transactions de transfert du risque et donner lieu à un transfert plus efficace du risque de longévité.

# ANNEXE A : FICHES D'INFORMATION SUR LES ASSUREURS

Un guide de référence rapide sur les assureurs présentement actifs dans le marché canadien du TRR.

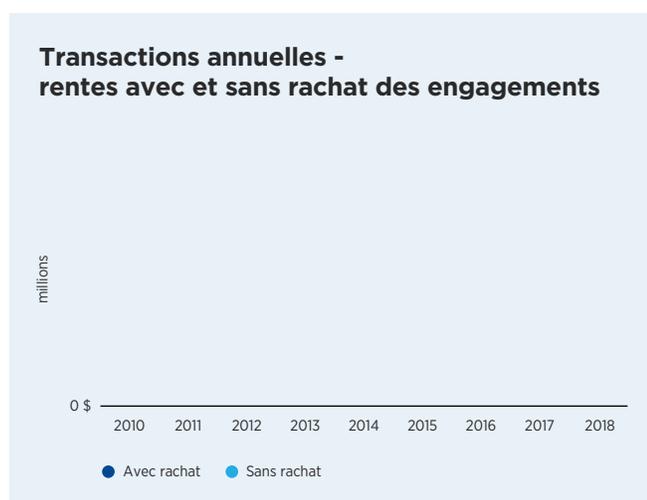
*Les fiches présentent les renseignements fournis par chacune des compagnies d'assurance auxquelles nous avons demandé de nous fournir des données comparables, et comprennent des commentaires basés sur les données transmises. Eckler Itée n'a effectué aucune vérification indépendante des renseignements reçus.*

# ASSOMPTION COMPAGNIE MUTUELLE D'ASSURANCE-VIE

## COMMENTAIRE

Assomption Vie est un nouvel ajout à notre Rapport TRR de 2018. Basée au Nouveau-Brunswick, Assomption Vie fournissait déjà des services d'achat de rentes individuelles et collectives à ses clients et a décidé d'étendre ce service aux nouveaux clients potentiels.

Assomption Vie qui préfère les transactions de 20 millions de dollars ou moins ne se considère pas comme un fournisseur de rentes «à volume élevé», mais plutôt comme un fournisseur susceptible de fournir une solution de remplacement pouvant convenir dans certaines situations particulières.



## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>S. O.</b>
Nombre de transactions.....	<b>S. O.</b>
Taille moyenne des transactions.....	<b>S. O.</b>

## 2018

Part de marché.....	<b>0 %</b>
Valeur des transactions.....	<b>0 \$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015).....	<b>S. O.</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P.....	<b>S. O.</b>
Moody's.....	<b>S. O.</b>
AM Best.....	<b>A-</b>
Fitch.....	<b>S. O.</b>
DBRS.....	<b>S. O.</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (30 septembre 2018).....	<b>135 %</b>
Assuris.....	<b>1x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

	Collectives + Individuelles
<b>Données sur les participants</b>	
Nombre de retraités	<b>3 000</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>5 M\$</b>
Réserves actuarielles	<b>200 M\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés.....	<b>6</b>
Lieu.....	<b>Moncton, NB</b>
Langues parlées.....	<b>anglais, français</b>

Notes: Les cotes de crédit indiquées ont été fournies par l'assureur.

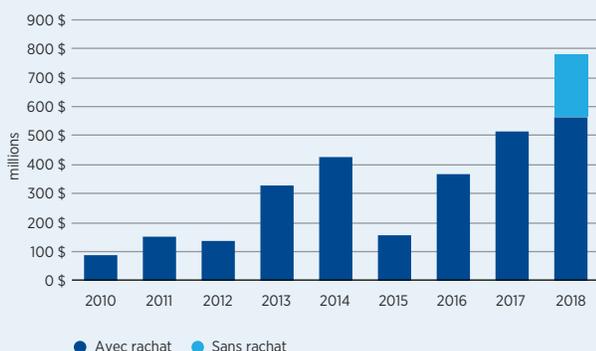
# BMO ASSURANCES

## COMMENTAIRE

BMO Assurance est active depuis plus d'une décennie au sein du marché du TRR. Elle détenait la deuxième plus importante part de marché à la fin du troisième trimestre de 2018 et elle continue de démontrer son intérêt à y être un intervenant de taille. Les rentes sans rachat des engagements font maintenant partie des rentes collectives offertes par BMO Assurance et, en 2018, la compagnie a réalisé ses deux premières transactions de ce type. Sur le plan administratif, BMO a lancé un nouveau portail à l'intention des participants plus tôt dans l'année, mesure qui avait pour objectif d'améliorer les communications avec les rentiers.

Pour l'année civile 2018, le montant moyen des transactions de BMO Assurance était d'environ 156 millions de dollars, comparativement à une moyenne de 86 millions de dollars pour 2017. Cette augmentation découle de la plus importante transaction de rente unique de BMO Assurance à ce jour qui fût réalisée au troisième trimestre de 2018: une transaction de 322 millions de dollars avec une entreprise non divulguée. Cela démontre la volonté et la capacité de BMO Assurance de participer à des transactions de rente importantes.

### Transactions annuelles - rentes avec et sans rachat des engagements



Remarques : Bien que BMO Assurance ne soit cotée que par AM Best, BMO Groupe Financier est coté par les autres agences de notation. Deux niveaux de couverture Assuris peuvent être fournis, l'un par BMO, Compagnie d'assurance-vie et l'autre par BMO, Société d'assurance-vie.

## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>17 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>5</b>
Taille moyenne des transactions .....	<b>156 M\$</b>

## DE 2014 À 2018

Part de marché.....	<b>14 %</b>
Valeur des transactions .....	<b>2,2 G\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015)....	<b>57 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P.....	<b>S. O.</b>
Moody's.....	<b>S. O.</b>
AM Best .....	<b>A</b>
Fitch.....	<b>S. O.</b>
DBRS.....	<b>S. O.</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 octobre 2018) .....	<b>117%</b>
Assuris.....	<b>2x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

	Collectives	Individuelles
<b>Données sur les participants</b>		
Nombre de retraités	<b>22 000</b>	<b>S. O.</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>20 M\$</b>	<b>S. O.</b>
Réserves actuarielles	<b>2,7 G\$</b>	<b>3,4 G\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés .....	<b>10</b>
Lieu .....	<b>Toronto, ON</b>
Langues parlées .....	<b>anglais, français</b>

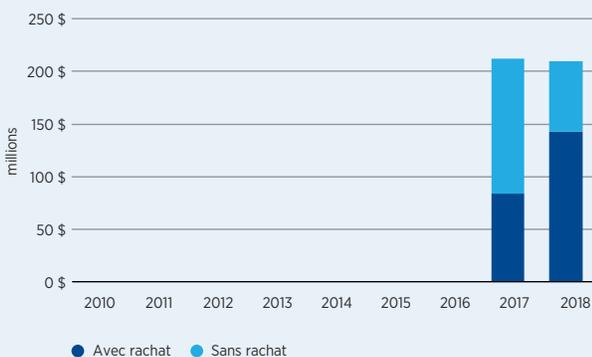
# COMPAGNIE DE RENTES BROOKFIELD

## COMMENTAIRE

Créée sous la direction de Paul Forestell, président et chef de la direction, la Compagnie de rentes Brookfield a commencé à œuvrer dans le domaine du transfert des risques liés aux régimes de retraite à la fin de 2016 et a réalisé ses deux premières transactions au premier trimestre de 2017. À la fin de 2018, elle avait réalisé des transactions totalisant plus de 200 millions de dollars soit un montant similaire à celui de 2017. En août 2018, AM Best lui a octroyé la cote de crédit B++.

Brookfield continue de démontrer sa volonté à demeurer un joueur important du marché des TRR, avec une part de marché de 5 % depuis sa création. À la fin de 2018, Brookfield a conclu sa plus importante transaction à ce jour soit 133 millions de dollars, une transaction qui sera publiée en 2019 compte tenu de la date de paiement de la prime. Brookfield est ouvert aux grandes transactions et en 2018, il a conclu un contrat de réassurance avec Legal & General Reinsurance pour coassurer une partie des transactions de plus de 100 millions de dollars, renforçant ainsi leur position en tant qu'assureur spécialisé dans le transfert de risques.

### Transactions annuelles - rentes avec et sans rachat des engagements



## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>5 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>11</b>
Taille moyenne des transactions .....	<b>19 M\$</b>

## DE 2017 À 2018

Part de marché.....	<b>5 %</b>
Valeur des transactions .....	<b>421 M\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015)...	<b>16 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P .....	<b>S. O.</b>
Moody's.....	<b>S. O.</b>
AM Best .....	<b>B++</b>
Fitch.....	<b>S. O.</b>
DBRS .....	<b>S. O.</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 décembre 2018).....	<b>202 %</b>
Assurés .....	<b>1x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

Données sur les participants	Collectives
Nombre de retraités	<b>2 000</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>1,8 M\$</b>
Réserves actuarielles	<b>400 M\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés .....	<b>144</b>
Lieu .....	<b>Toronto, ON</b>
Langues parlées .....	<b>anglais, français</b>

Remarque(s): Services de rentiers sous-traités à Buck.

# LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA SUR LA VIE

## COMMENTAIRE

La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie (Canada-Vie) est une filiale de La Great-West, Compagnie d'assurance-vie. Active sur le marché canadien du TRR depuis plus d'une décennie, Canada-Vie a vu son volume d'activité augmenter de façon substantielle en 2016 et en 2017, période où son chiffre d'affaires annuel a doublé par rapport à celui de 2014 et 2015. Bien que les ventes pour 2018 aient été inférieures aux deux années précédentes, la Canada-Vie reste l'un des plus importants joueurs du marché, avec une part de 13% du marché canadien des TRR.

En 2016, Canada-Vie a réalisé la deuxième transaction d'assurance longévité à ce jour sur le marché canadien du TRR. Par son approche simplifiée et l'absence d'exigences de garanties, cette transaction ouvre la voie à un plus grand nombre de transactions d'assurance longévité, lesquelles étaient auparavant considérées comme étant disponibles aux régimes de très grande taille seulement.

### Transactions annuelles - rentes avec et sans rachat des engagements



Remarques : La cote de crédit de DBRS représente la capacité de payer les demandes de règlement. Un niveau supplémentaire de couverture Assurés est fourni par l'entremise de la Great-West, Compagnie d'assurance-vie.

## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>13 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>23</b>
Taille moyenne des transactions.....	<b>26 M\$</b>

## DE 2014 À 2018

Part de marché.....	<b>19 %</b>
Valeur des transactions.....	<b>3,0 G\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015)...	<b>23 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P.....	<b>AA</b>
Moody's.....	<b>Aa3</b>
AM Best.....	<b>A+</b>
Fitch.....	<b>AA</b>
DBRS.....	<b>AA</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 décembre 2018).....	<b>140 %</b>
Assurés.....	<b>2x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

	Collectives	Individuelles
Données sur les participants		
Nombre de retraités	<b>89 000</b>	<b>56 000</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>41 M\$</b>	<b>33 M\$</b>
Réserves actuarielles	<b>5,8 G\$</b>	<b>4,0 G\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés.....	<b>15</b>
Lieu.....	<b>London, ON</b>
Langues parlées.....	<b>anglais, français</b>

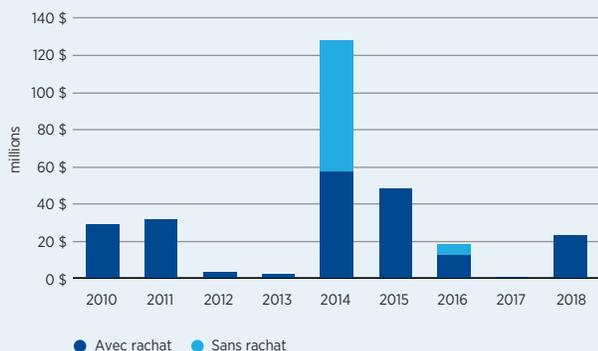
# CO-OPERATORS COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

## COMMENTAIRE

Co-operators Compagnie d'assurance-vie (Co-operators) est entrée dans le marché canadien du TRR en 2010 et n'a généralement détenu qu'une petite partie de ce marché.

Alors que certains assureurs donnent priorité aux transactions portant sur des sommes importantes, Co-operators reste centrée sur celles de plus petite taille, le volume moyen de ses activités liées aux rentes collectives s'élevant à environ 9 millions de dollars depuis 2014.

Transactions annuelles - rentes avec et sans rachat des engagements



## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>1 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>8</b>
Taille moyenne des transactions.....	<b>3 M\$</b>

## DE 2014 À 2018

Part de marché.....	<b>1 %</b>
Valeur des transactions.....	<b>0,2 G\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015).....	<b>9 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P.....	<b>A-</b>
Moody's.....	<b>S. o.</b>
AM Best.....	<b>A</b>
Fitch.....	<b>S. o.</b>
DBRS.....	<b>S. o.</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 septembre 2018).....	<b>148 %</b>
Assuris.....	<b>2x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

	Collectives	Individuelles
<b>Données sur les participants</b>		
Nombre de retraités	<b>2 000</b>	<b>4 000</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>1 M\$</b>	<b>2 M\$</b>
Réserves actuarielles	<b>300 M\$</b>	<b>400 M\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés.....	<b>6</b>
Lieu.....	<b>Régina, SK</b>
Langues parlées.....	<b>anglais, français</b>

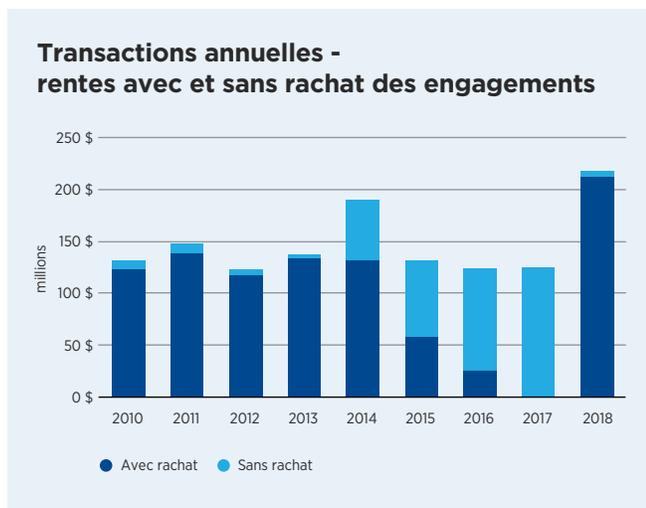
Remarques : Un niveau de couverture Assuris supplémentaire est fourni par l'entremise de la Compagnie d'assurance-vie CUMIS.

# DESJARDINS ASSURANCES

## COMMENTAIRE

Desjardins Assurances (Desjardins) est un intervenant de longue date au sein du marché canadien du TRR. Ses ventes annuelles sont stables et soutenues, s'élevant à près de 150 millions de dollars chaque année, en moyenne, depuis 2010. L'entreprise a connu une année intéressante en 2018, avec des ventes de plus de 210 millions de dollars.

Disposée à coter à l'égard de transactions pouvant atteindre jusqu'à 200 millions de dollars, Desjardins est l'un des trois assureurs qui ont participé à la plus importante souscription de rentes en 2018 – soit l'entente de 700 millions de dollars conclue avec Alcoa. La transaction la plus importante de Desjardins en 2018 a été évalué à 76 millions de dollars et a impliqué plus de 400 participants.



Remarques : Les cotes de crédit sont celles des titres de dette à moyen et long terme émis pour la Caisse centrale Desjardins. Le personnel des services aux rentiers sert à la fois les produits de rentes collectives et de rentes individuelles.

## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>5 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>16</b>
Taille moyenne des transactions .....	<b>14 M\$</b>

## DE 2014 À 2018

Part de marché.....	<b>5 %</b>
Valeur des transactions .....	<b>0,8 B\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015)...	<b>14 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P.....	<b>A+</b>
Moody's.....	<b>Aa2</b>
AM Best .....	<b>s. o.</b>
Fitch.....	<b>AA-</b>
DBRS.....	<b>AA</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 septembre 2018) .....	<b>146 %</b>
Assurés.....	<b>1x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

	Collectives	Individuelles
<b>Données sur les participants</b>		
Nombre de retraités	<b>28 000</b>	<b>14 000</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>16 M\$</b>	<b>7 M\$</b>
Réserves actuarielles	<b>2,6 G\$</b>	<b>0,8 G\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

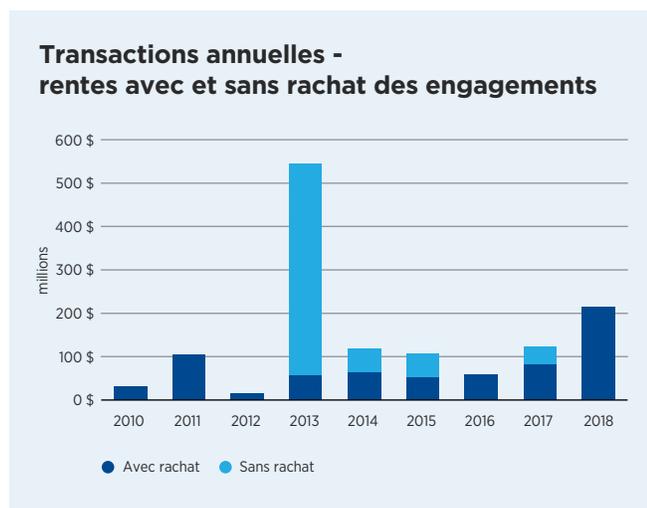
Nombre d'employés .....	<b>75</b>
Lieu .....	<b>Québec, QC</b>
Langues parlées .....	<b>anglais, français</b>

# L'INDUSTRIELLE ALLIANCE, ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS INC.

## COMMENTAIRE

Active depuis longtemps sur le marché canadien du TRR, L'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc. (iA) maintient une part de marché annuelle d'environ 5 % depuis 2010. Fait notable, ses ventes de 2018 ont fait un bond d'environ 75 % par rapport à celles de l'année civile 2017.

iA est l'un des trois assureurs qui ont participé à la plus importante souscription de rentes en 2018 – soit l'entente de 700 millions de dollars conclue avec Alcoa.



## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>5 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>8</b>
Taille moyenne des transactions.....	<b>27 M\$</b>

## DE 2014 À 2018

Part de marché.....	<b>4 %</b>
Valeur des transactions.....	<b>0,6 G\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015)...	<b>10 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P.....	<b>A+</b>
Moody's.....	<b>S. O.</b>
AM Best.....	<b>A+</b>
Fitch.....	<b>S. O.</b>
DBRS.....	<b>A</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 décembre 2018).....	<b>126 %</b>
Assuris.....	<b>1x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

Données sur les participants	Collectives	Individuelles
Nombre de retraités	<b>47 000</b>	<b>11 000</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>20 M\$</b>	<b>4 M\$</b>
Réserves actuarielles	<b>3,2 G\$</b>	<b>0,4 G\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés.....	<b>8</b>
Lieu.....	<b>Québec, QC</b>
Langues parlées.....	<b>anglais, français</b>

Remarques : Les cotes de crédit indiquées ont été fournies par l'assureur.

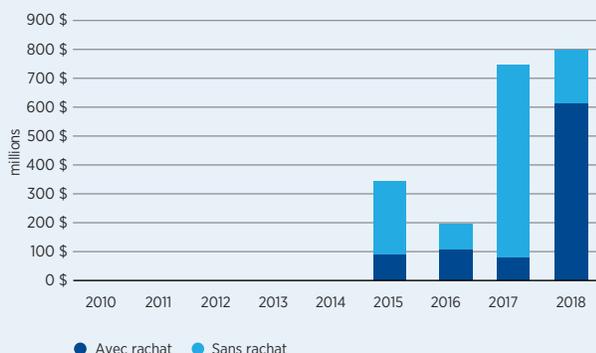
# RBC COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

## COMMENTAIRE

RBC Compagnie d'assurance vie (RBCA) est entrée sur le marché canadien du TRR en 2015 et a connu une progression rapide. Bien que son entrée soit relativement récente, son équipe de swap de longévité au Royaume-Uni participe au marché du TRR dans ce pays depuis plus d'une décennie. RBCA s'appuie à la fois sur son expérience du TRR au Royaume-Uni et sur les capacités d'administration en régimes de retraite de l'équipe qui administre les régimes de RBC.

Fortement axé sur la gestion des risques, les ventes de RBCA en 2017 ont plus que triplé par rapport à 2016. En 2018, RBCA a continué d'augmenter sa part de marché, avec 18 % du marché (le deuxième en importance parmi tous les assureurs) pour l'année.

### Transactions annuelles - rentes avec et sans rachat des engagements



Remarques : Les cotes de crédit portent sur les créances privilégiées. Le nombre de retraités inclut les titulaires de rentes différées acquises. Le personnel des services aux rentiers dessert également les régimes de retraite de RBC.

## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>18 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>17</b>
Taille moyenne des transactions .....	<b>47 M\$</b>

## DE 2015 À 2018

Part de marché.....	<b>16 %</b>
Valeur des transactions .....	<b>2,1 G\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015)...	<b>48 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P .....	<b>AA-</b>
Moody's.....	<b>Aa2</b>
AM Best .....	<b>A+</b>
Fitch.....	<b>AA</b>
DBRS.....	<b>AA</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 septembre 2018) .....	<b>129 %</b>
Assurés.....	<b>1x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

	Collectives	Individuelles
<b>Données sur les participants</b>		
Nombre de retraités	<b>10 000</b>	<b>s. o.</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>9 M\$</b>	<b>s. o.</b>
Réserves actuarielles	<b>s. o.</b>	<b>s. o.</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés .....	<b>121</b>
Lieu .....	<b>Mississauga, ON</b>
Langues parlées .....	<b>anglais, français</b>

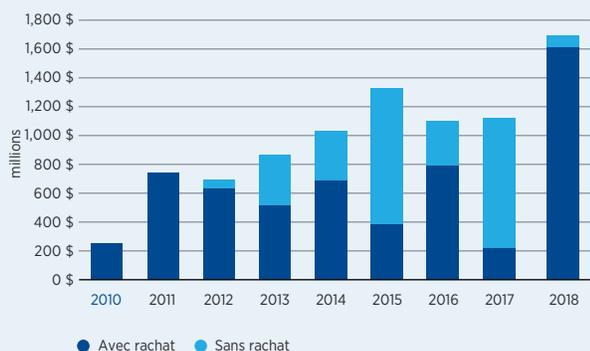
# LA COMPAGNIE D'ASSURANCE SUN LIFE DU CANADA

## COMMENTAIRE

La Compagnie d'Assurance Sun Life du Canada (Sun Life), dont le Service des régimes de retraite à prestations déterminées a souligné son 10<sup>e</sup> anniversaire en 2018, demeure l'un des principaux intervenants sur le marché canadien du TRR. La Sun Life a réalisé des ventes record de 1,7 milliard de dollars en 2018 (une augmentation d'environ 50 % par rapport à l'année précédente). Avec 37 % des 4,5 milliards de dollars du marché canadien des TRR en 2018, la Sun Life continue d'être le leader du marché.

La Sun Life se considère comme étant axée sur l'innovation, collaborant avec ses clients pour concevoir des solutions sur mesure pour combler leurs besoins en matière de réduction des risques. Par le passé, elle a participé à de nombreuses transactions notables, tendance qui s'est maintenue en 2018 lorsque la Sun Life a participé avec deux autres assureurs à la plus importante souscription de rentes du premier semestre de l'année, soit l'entente de plus de 700 millions de dollars conclue avec Alcoa.

### Transactions annuelles - rentes avec et sans rachat des engagements



Remarque(s): Services de rentiers sous-traités à Buck

## ANNÉE CIVILE 2018

Part de marché.....	<b>37 %</b>
Nombre de transactions.....	<b>24</b>
Taille moyenne des transactions.....	<b>70 M\$</b>

## DE 2015 À 2018

Part de marché.....	<b>39 %</b>
Valeur des transactions.....	<b>6,3 G\$</b>
Taille moyenne des transactions (depuis 2015)...	<b>60 M\$</b>

## PLUS RÉCENTES COTES DE CRÉDIT

S&P.....	<b>AA-</b>
Moody's.....	<b>Aa3</b>
AM Best.....	<b>A+</b>
Fitch.....	<b>S. O.</b>
DBRS.....	<b>AA</b>

## PROTECTION DES PRESTATIONS

Ratio TSAV (31 décembre 2018).....	<b>131 %</b>
Assuris.....	<b>1x</b>

## TAILLE DES ACTIVITÉS DE RENTES ACTUELLES AU CANADA

Données sur les participants	Collectives	Individuelles
Nombre de retraités	<b>157k</b>	<b>S. O.</b>
Montant des rentes mensuelles	<b>67 M\$</b>	<b>S. O.</b>
Réserves actuarielles	<b>9,5 G\$</b>	<b>4,0 G\$</b>

## ADMINISTRATION (Personnel de soutien aux rentiers)

Nombre d'employés.....	<b>26</b>
Lieu.....	<b>Montréal, QC</b>
Langues parlées.....	<b>anglais, français</b>



**ANNEXE B : GLOSSAIRE  
DU TRANSFERT DES  
RISQUES LIÉS AUX  
RÉGIMES DE RETRAITE**

## **TAUX D'ACTUALISATION POUR LA CONVERSION EN RENTE**

Contrairement aux actions et aux obligations, les promoteurs de régimes de retraite n'ont pas accès à un marché public qui peut évaluer le prix du transfert des risques à un assureur. À l'heure actuelle, la seule façon de déterminer le coût réel du transfert du risque est de demander une proposition de prix aux assureurs. Cependant, les régimes assujettis au financement sur base de solvabilité ont besoin d'un moyen leur permettant d'estimer le coût du règlement total de leur régime; ce processus consiste à estimer un achat de rentes pour au moins une partie de leur régime. À cette fin, l'Institut canadien des actuaires publie chaque trimestre un taux d'actualisation estimatif de référence pour l'achat de rentes afin de permettre le calcul du passif de solvabilité. Ce taux est déterminé par une combinaison de propositions de taux de conversion hypothétiques à la fin du trimestre et de propositions réelles de prix faites tout au long du trimestre.

## **ASSURIS**

Assuris est une organisation canadienne capitalisée par les compagnies d'assurance vie afin de protéger les assurés advenant l'insolvabilité d'un assureur. Le rôle d'Assuris est de faciliter le transfert rapide des polices à un ou plusieurs assureurs solvables. Assuris fournit une protection jusqu'à concurrence d'un montant spécifique déterminé selon le type de produit d'assurance. Dans le cas des rentes avec rachat des engagements, Assuris garantit que les rentiers recevront leur revenu de retraite entier si le montant de la rente est inférieur à 2 000 \$ par mois; sinon, ils recevront 2 000 \$ par mois ou de 85 % de la rente mensuelle promise par l'assureur insolvable, selon le montant le plus élevé. Dans le cas des rentes sans rachat des engagements, seule la couverture de 85 % s'applique généralement. Il est cependant important de rappeler qu'il s'agit de minimums garantis, et que la liquidation de l'assureur insolvable peut donc permettre le versement de prestations plus élevées. Enfin, lorsque deux entités d'assurance existent au sein d'une même organisation, certains assureurs offrent deux niveaux de couverture Assuris. Veuillez consulter le [site Web d'Assuris](#) pour plus d'information.

## **RISQUE D'EFFET BOOMERANG**

Le risque d'effet boomerang est le risque que certaines obligations transférées à un assureur par une transaction de conversion en rentes avec ou sans rachat des engagements reviennent au promoteur du régime si l'assureur devient insolvable (p. ex., la portion du revenu de retraite qui n'est pas transférée à un assureur solvable par Assuris). La Colombie-Britannique et le Québec ont des dispositions législatives visant à éliminer le risque d'effet boomerang pour les rentes avec rachat des engagements, tandis que l'Ontario a annoncé des mesures similaires et que d'autres provinces se penchent aussi sur la question.

## **RENTES SANS RACHAT DES ENGAGEMENTS**

Comme dans le cas d'une rente avec rachat des engagements, le promoteur du régime verse une prime unique à l'assureur. En retour, l'assureur devient responsable du versement des rentes aux participants et assume tous les risques connexes. Cependant, contrairement à la rente avec rachat des engagements, le régime de retraite conserve l'administration des prestations. Au lieu de verser les rentes aux retraités, l'assureur fait les paiements au régime, qui verse alors les rentes aux participants. Il n'y a donc aucun changement du point de vue du participant. Une rente sans rachat des engagements est généralement perçue comme une décision d'investissement, alors que la rente avec rachat constitue un règlement des obligations. La différence est une distinction clé en ce qui concerne les incidences en matière de capitalisation et de comptabilisation des deux options. Ces rentes sont également connues sous l'appellation anglaise de « buy-in annuities ».

## **RENTES AVEC RACHAT DES ENGAGEMENTS**

En vertu d'une transaction de rentes avec rachat des engagements, le promoteur du régime verse une prime unique à l'assureur. L'assureur prend alors à sa charge toutes les obligations à l'égard des participants assurés, y compris le paiement et l'administration des prestations. Chaque participant reçoit un certificat de rentier individuel, qui présente les prestations payables, et reçoit sa rente de l'assureur, plutôt que du régime. Parfois appelée « rente collective traditionnelle », une rente avec rachat

des engagements est utilisée lors de la liquidation d'un régime de retraite; elle est cependant de plus en plus utilisée par les régimes en continuité. Ces rentes sont également connues sous l'appellation anglaise de « buy-out annuities ».

### **RENTES LIÉES À L'INFLATION**

Les rentes liées à l'inflation sont des rentes avec ou sans rachat des engagements dont les prestations de retraite sont assujetties à des augmentations contractuelles au fil du temps, lesquelles sont liées à l'inflation.

### **TRANSFERT D'ACTIF EN NATURE**

Dans le cas d'un transfert d'actif en nature, au lieu de payer en espèces la prime de conversion en rentes avec ou sans rachat des engagements, un promoteur de régime paie la prime de l'assureur en lui transférant des titres, parfois avec une partie en espèces. Le régime économise les frais de transaction en n'ayant pas à liquider les titres, et peut bénéficier d'autres avantages sur le plan de la tarification dans la mesure où l'assureur peut utiliser les titres dans son propre actif.

### **AMÉLIORATIONS DE LA LONGÉVITÉ**

Les améliorations de la longévité sont les changements qui se produisent dans l'espérance de vie future des gens, comparativement à leur espérance de vie courante.

### **ASSURANCE LONGÉVITÉ**

En vertu d'un contrat d'assurance longévité, le régime de retraite convient de verser une série prédéterminée de primes futures fixes à un assureur, selon des hypothèses de longévité convenues entre les parties, ainsi que des frais additionnels. En retour, l'assureur verse au régime de retraite le montant réel des prestations de retraite payables aux participants couverts par la transaction. Par conséquent, les paiements futurs du régime de retraite sont certains et ne pourront pas augmenter (ou diminuer) si les participants vivent plus longtemps (ou moins longtemps) que prévu.

### **PROPOSITION DE PRIX**

Une proposition de prix est le processus par lequel le régime de retraite obtient de l'information sur la tarification et d'autres renseignements auprès d'assureurs pour l'achat de rentes avec ou sans rachat des engagements. Le processus débute avec l'envoi d'une demande de propositions aux assureurs et se termine lorsque les assureurs répondent à la demande de propositions, y compris des renseignements de tarification qui ne sont généralement valides que jusqu'à la fin de l'après-midi de la journée durant laquelle la proposition est reçue.

### **RÉASSURANCE**

La réassurance est une assurance achetée par une compagnie d'assurance afin de couvrir un risque spécifique. Par exemple, un assureur peut réassurer la totalité ou une partie du risque de longévité d'une transaction de TRR auprès d'un réassureur.

### **ÉCRÊTAGE**

L'écêtement est une transaction de conversion en rentes avec ou sans rachat des engagements portant sur un sous-ensemble de participants dont les prestations sont particulièrement élevées. Ces participants sont ciblés parce qu'ils représentent une part disproportionnée des obligations du régime. Ceci crée un risque de concentration, qui peut amplifier le risque de longévité, notamment parce que ces participants tendent à présenter les attentes de longévité les plus élevées en raison de leur situation financière.

### **TRANCHES ET DIVISION EN TRANCHES**

La division en tranches consiste à diviser une transaction d'un montant élevé en tranches plus petites, qui peuvent être confiées à des assureurs différents.

## À PROPOS D'ECKLER LTÉE. ([eckler.ca](http://eckler.ca))

Eckler Ltée est un cabinet de services de consultation et d'actuariat de premier plan, avec des bureaux à l'étendue du Canada et dans les Caraïbes. Détenu et exploité par ses directeurs en service actif, l'entreprise a acquis une solide réputation pour la continuité du service et ses normes professionnelles élevées. Notre groupe de conseillers reconnus offre l'excellence dans un large éventail de domaines, notamment les services financiers, la retraite, les avantages sociaux, les communications, la gestion des placements, l'administration des régimes de retraite, la gestion du changement et la technologie. Eckler est également un membre fondateur d'Abelica Global - une alliance internationale de cabinets indépendants en actuariat et en consultation présents dans plus de 20 pays.

## UTILISATION ET LIMITATIONS

Ce rapport a été préparé à des fins d'information générale seulement et ne constitue pas des conseils professionnels. Le rapport reflète la compréhension et l'interprétation par Eckler Ltée du marché canadien du transfert des risques liés aux régimes de retraite en janvier 2019. Les articles écrits qui y sont présentés sont des articles d'opinion et ne remplacent pas les conseils donnés de façon individuelle à un régime de retraite ou à un promoteur de régime de retraite. Les données présentées à l'annexe A et utilisées pour produire les graphiques dans le rapport proviennent de tiers et n'ont pas été contrôlées, validées ou vérifiées de manière indépendante par Eckler Ltée. Eckler Ltée ne fait aucune représentation ou garantie quant à l'exactitude de ces renseignements. Rien dans ce rapport ne doit être considéré comme un conseil de placement, un conseil juridique ou toute autre forme de conseil professionnel. Eckler Ltée ne peut être tenue responsable des conséquences de l'utilisation des renseignements présentés dans ce rapport, sous quelque forme que ce soit, et n'accepte aucune responsabilité en cas d'erreurs, d'inexactitudes ou d'omissions.

## POUR NOUS JOINDRE

**Daniella Vega**  
(416) 696-4052  
[dvega@eckler.ca](mailto:dvega@eckler.ca)

**Danny Martin**  
(514) 879-8722  
[dmartin@eckler.ca](mailto:dmartin@eckler.ca)



Droit d'auteur 2019 Eckler Ltée. Tous droits réservés.