

ANNUAL REPORTS 1988

GREAT-WEST LIFECO INC.
THE GREAT-WEST LIFE ASSURANCE COMPANY



This report combines the 97th Annual Report of The Great-West Life Assurance Company, and the 3rd Annual Report of Great-West Lifeco Inc.

Lifeco is the holding company for Great-West Life. As the shares of Great-West Life are Lifeco's principal asset, the financial results for Lifeco are best viewed in the context of those of Great-West Life.

For this reason, the first section of this report focuses on Great-West Life's 1988 financial statements and a review of its operations. The second section presents the financial statements of Lifeco.

ANNUAL REPORT 1988

Corporate Profile	2
Comparative Highlights	3
Chairman's Message	4
President's Message	5
Report from Management	8
Management's Statement on Financial Reporting	22
Financial Statements	23
Board of Directors	34
Executive Officers	34
Offices	35
Great-West Lifeco Inc.	37

CORPORATE INFORMATION

Corporate Headquarters

100 Osborne St. N., Winnipeg, Manitoba R3C 3A5

Canadian Region

60 Osborne St. N., Winnipeg, Manitoba R3C 3A5

United States Region

8505-8515 E. Orchard Road,
Englewood, Colorado 80111

Stock Exchanges

Winnipeg, Toronto and Montreal

7.70% Series A Preferred Shares

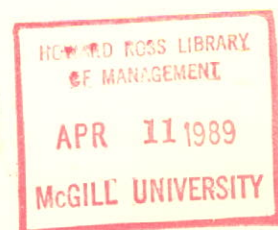
7.80% Series B Preferred Shares

Transfer Agent and Registrar Offices

Montreal Trust Company of Canada in Toronto,
Winnipeg, Edmonton and Vancouver; and Montreal
Trust Company in Montreal.

Annual General Meeting

The fourth Wednesday of April at 11:00 a.m.
at Corporate Headquarters, Winnipeg.



CORPORATE PROFILE

Great-West Life is an international corporation offering a wide range of insurance, retirement and investment products and services for individuals, businesses and organizations.

Incorporated in 1891, Great-West Life has been active in the U.S. market since 1906, when we established our first United States office in Fargo, North Dakota. We now have 155 marketing, benefit payment and property investment offices across North America, and are licensed in 49 states, the District of Columbia and all Canadian provinces.

In Canada, Great-West Life is a major insurance carrier in all markets. For individuals, we offer traditional and universal life products, disability income insurance and a range of retirement planning and income products, including RRSPs, RRIFs and annuities. For groups of all sizes, along with the traditional life and health coverage, we offer group universal life plans, pre-paid dental programs, the full range of pension and retirement savings plans, and innovative products and services aimed at helping clients administer their group benefit plans more efficiently.

In the United States, our individual business is primarily in the professional and executive benefit planning markets, where we help companies provide benefits for key executives through various life insurance products. Our employee benefits organization provides a broad range of products and services for corporations, public and non-profit organizations. Our health insurance business is characterized by an emphasis on managed care and self-funded plans.

Business philosophy

Great-West Life's Corporate Mission is "to achieve excellence in providing financial products and services for people, and to do so in a responsible manner."

Our strategy for achieving this mission is through the creative anticipation of, and response to, the changing needs and preferences of our clients.

Great-West Life is governed by a Statement of Guiding Principles, which forms the basis for its management and relations with employees, clients and shareholders.

Financial performance

Great-West Life has more than \$17 billion in assets and \$139 billion of life insurance in force. For its financial performance, Great-West Life continues to receive an A+ (Superior) rating from the A.M. Best Company, an authority on the financial services industry. Fewer than 20 per cent of life insurance companies in North America received this rating in 1988, and fewer than 10 per cent have earned it continuously, as Great-West Life has, since the rating system began in 1976.

In addition, the Company has earned a "AAA" rating for its claims-paying ability from Standard & Poor's Corporation, recognizing an extremely strong capacity to meet contractual policy obligations. Great-West Life also received a P-1 rating from the Dominion Bond Rating Service and the Canadian Bond Rating Service on its preferred share issue in 1988.

Great-West Life is a subsidiary of Great-West Lifeco Inc., a member of the Power Financial Corporation group of companies. Our Canadian and Corporate headquarters are located in Winnipeg, Canada and our United States headquarters is in Englewood, Colorado.

COMPARATIVE HIGHLIGHTS

(in thousands of dollars except earnings per share)

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
At December 31		
Life insurance in force (face amount)	\$139,182,935	\$127,884,666
Annuities in force (funds held)	11,777,537	10,762,398
Health insurance in force (annualized premiums)	1,708,699	1,402,511
Assets	17,257,730	15,523,995
Common and preferred capital and surplus	1,303,341	1,167,439
For the Year		
New life insurance	21,435,571	14,212,606
New annuities	1,735,380	1,943,849
Premiums including self-funded premium equivalents	4,312,998	4,209,424
Net investment income	1,516,171	1,349,724
Total paid or credited to policyholders including policyholder dividends and experience refunds	4,305,133	4,213,236
Earnings per common share		
From operations	51.42	40.66
Including other items	48.96	32.47

CHAIRMAN'S MESSAGE



In a year marked by political and economic uncertainties, one constant remained: the need of people in all walks of life for quality financial services and financial security.

Fulfilling the ever-changing needs of people and business is a challenging task requiring continuous innovative responses. That is the task of the men and women at Great-West Life, both in our administrative offices in Winnipeg and Denver and throughout our field organizations of both countries.

This Report describes how they went about it in 1988 and the financial statements reflect their results. In 1988, those results were gratifying.

On behalf of the Directors, I wish to extend sincere appreciation for the significant contributions of the staff and field representatives to the renewed, profitable growth which the Company experienced this past year.

J.W. Burns
Chairman of the Board

PRESIDENT'S MESSAGE

1988 was both a year of continuing operational growth and of substantial recovery in earnings performance from the levels experienced in 1987.

Earnings in 1988 most notably reflected improved results in group health insurance in both Canada and the United States and in employer-sponsored voluntary pension plans in the United States. Charges to earnings as a result of impaired mortgage loans in oil producing areas of the United States, were reduced from the levels experienced in 1987. While these and other positive factors were, to a degree, offset by increased taxes, the total result marked a resumption of more satisfactory returns for both shareholders and policyholders.

For common shareholders, net income from operations after payment of preferred dividends was \$102.8 million compared to \$81.3 million in 1987. After a charge for other items of \$4.9 million, net income was \$97.9 million compared to \$65.0 million in 1987.

For participating policyholders, net income after a provision of \$98.0 million for policyholders' dividends was \$17.9 million compared to \$15.4 million in 1987.

With specific reference to group insurance operations in both Canada and the U.S., net income increased to \$34.4 million from \$19.4 million in 1987. Much improved health insurance results in both countries contributed to this gain. In Canada initiatives undertaken in the last two years to strengthen risk selection and pricing of long-term disability plans, were a major factor. In the United States, while health care inflation, increased utilization and cost shifting from government programs continued, substantial premium increases and employer supported claims management assisted recovery.

Net income from group pension operations increased to \$37.8 million in 1988 from \$27.0 million in 1987. A primary element in this increase was an improvement in investment margins earned in employer-sponsored voluntary pension programs in the United States.



While the real estate markets of Texas and Colorado continued to be depressed in 1988, charges to earnings for the write-down of mortgage loans were reduced to \$7.2 million compared to \$61.8 million in 1987. An additional \$15.2 million was charged in 1988 to provisions for anticipated losses established in the prior year. Our program of re-establishing the value and earnings of impaired real estate assets continued in 1988 and was strengthened by the formation of a subsidiary company devoted exclusively to real estate management.

Total taxes charged to 1988 operations increased by \$7.5 million. Taken together with increases experienced in 1987, taxes were \$22.9 million higher than in 1986.

In terms of growth in the operations of the Company, gains were achieved in all business in force categories. Life insurance in force totalled \$139.2 billion, up 9% from 1987. Funds held for annuity policyholders advanced by 9% to \$11.8 billion. Health insurance premiums increased by 22% to \$1.7 billion.

The net result of the foregoing gains was growth in assets by 11% to \$17.3 billion. Total premium income exclusive of annuities, grew by 14% to \$2.6 billion. Consistent with our plan, discussed in the 1987 Annual Report, to moderate sales of "investment only" annuity products, and because of limitations in the availability of investment opportunities in certain product classes, total annuity premium income reduced by 11% to \$1.7 billion. Premium income, in consequence, inclusive of annuities and self-funded premium equivalents was \$4.3 billion, up marginally from \$4.2 billion in 1987.

New sales are, of course, the "engine" of our growth and our field organizations in both Canada and the United States achieved outstanding results in life and health insurance. Total life insurance sales, benefiting from major gains in group insurance in both countries, were \$21.4 billion, up 51% over 1987. Health insurance sales increased to \$411 million, a gain of 49%, with both individual and group products contributing significantly. Annuity sales of \$1.7 billion were down by 11% compared to 1987.

In looking to the future, a review of the Operations and Investment sections of this Report is most helpful in gaining a sense of our current atmosphere. While there are reported, of course, very real differences between our activities in Canada and the U.S., several common themes are quite apparent. In both countries, for example, taxation of insurance companies has been revised upward. Various other legislative changes have impacted our markets, in some instances favorably. AIDS continues to be a preoccupying factor for our operating managers, in both countries. And while the continuing acceleration of health costs in the U.S., and impending regulatory change in Canada are distinctive issues, the common premise for all our activity is adaptation to the changing preferences and circumstances of our customers. In this respect growing sophistication among consumers of financial services and in our varied businesses is reflecting itself in increasing requests for flexibility, for information both in quality and quantity and for personal service.

In terms of flexibility, for example, while tax incentives for place of employment voluntary pensions differ most significantly between the two countries, participants in both countries are no longer satisfied with a single, traditional method of accumulating their savings. To meet this growing and common preference, our voluntary plans accommodate choice between common stock, debt instruments such as bonds, and a wide variety of guaranteed term deposit vehicles.

The need for accommodating choice is gradually becoming pervasive in the full array of services we provide. Beyond voluntary pension programs, customers are looking for significant flexibility in life insurance, health benefits and annuities, whether purchased individually or in groups. Within our Canadian universal life product, customers choose whether or not to have their coverage adjusted monthly to conform with consumer price indices. Employees in our U.S. group life programs can now choose whether to have their coverage in the form of traditional group insurance or in the form of individual policies of equal amounts. In both countries, employers are increasingly seeking plans enabling the choice of traditional indemnity dental insurance or the

benefits of dental health maintenance plans. And in the United States, employees are being encouraged, with respect to health care, to choose between preferred provider arrangements, health maintenance plans and traditional indemnity coverage. Along with greater array of choice has come the need for more timely information and access to it, to enable both individuals and employers to make effective decisions with respect to their life and health insurance and long-term assets. The force of changing consumer preference is impacting not only the choice of service and the character of information but, as well, the channels through which it is obtained. In this respect there is increasing evidence of expanding volumes of financial service being obtained through the employer channel with its unique convenience, beyond traditionally mandated benefits, and now including the services of agents and other marketing people.

Our basic strategy continues then to be built on a perception of increasing consumer appetite for flexibility of choice, information and service. In these terms our strategy can be characterized as one of continuing commitment to our basic businesses and channels of distribution. But the achievement

of this strategy demands Company-wide and continuing change in business systems and methodologies and growth in the critical mass of our customer base and business volume. Technology continues to be a critical factor. During the year past, substantial expenditures continued on a wide array of systems projects directed variously toward greater flexibility, information, service and productivity. I would report as well a continuing growth in the numbers of our people who are both highly conversant with our basic businesses and with how to use computer technology to serve our customers.

With gradual and continuing improvements in our business capabilities, together with the many outstanding people associated with our Company, we look forward to the year ahead and indeed to the nearing occasion of our 100th Annual Meeting in 1992.



K.P. Kavanagh
President and Chief Executive Officer

REPORT FROM MANAGEMENT

Canadian Operations



John Green, Executive Vice-President — Chief Operating Officer, Canada

In our 1987 Report, we discussed the increasingly complex environment we face in the Canadian financial services marketplace. If anything, that complexity intensified in 1988.

One new element in our business environment was the federal government's Investment Income Tax, which took effect March 3, 1988. While the tax had no significant impact on consumer costs in 1988, the uncertainties surrounding it discouraged agent and consumer interest in traditional products during the first six months of the year. That accelerated an existing market trend toward term insurance, which is reflected in our 1988 results.

The main effect of the Investment Income Tax will be a small reduction in the interest rate credited to our universal life clients and in the dividends we pay on participating policies. Notwithstanding the dividend scale adjustments, no client will receive a dividend lower than that of the previous year.

AIDS, with the alarming media reports it attracts, has also added to the complexity of our environment in recent years. While AIDS exacts a terrible toll in human suffering, it has had little impact on our business to date. Claims for life and health insurance benefits remain at less than 1% of total claims. Along with other insurers, in 1988 we lowered the amount of individual life insurance at which we begin testing for AIDs, and we expect to lower that limit again in 1989. While that increases our underwriting costs, we are optimistic about the potential of less expensive testing methods recently developed.

INDIVIDUAL OPERATIONS

Sales performance in 1988 was mixed, from extremely strong performance in disability income and RRSP lines of business, to somewhat weaker performance in life and income annuity sales.

Overall, life insurance sales declined by 4% in annualized premium from 1987, reflecting a decrease in sales of traditional participating policies. Term insurance sales increased 10%, in spite of a very competitive marketplace. Our flagship life insurance product continues to be our universal life product, which represents close to 50% of our agency life insurance sales.

Disability income insurance sales continue to be strong, up 17% in new annualized premium over 1987. This growth is primarily through our inter-corporate agreements, which now total 11, two more than in 1987. This also reflects two product additions to round out our portfolio: low cost, no-frills overhead expense coverage for business, and overhead expense coverage tailored for professionals.

1988 Revenue Premium Income (Canada)

	Annual (000)	Single (000)	Total (000)
INDIVIDUAL PRODUCTS			
Life Insurance	\$ 121,867	\$ 32,006	\$ 153,873
Annuities	25,592	317,939	343,531
Health Insurance	42,734	-	42,734
Total Premiums	\$ 190,193	\$349,945	\$ 540,138
GROUP PRODUCTS			
Life Insurance	\$ 90,891	\$ 2,352	\$ 93,243
Annuities	286,411	47,561	333,972
Health Insurance	659,419*	-	659,419
Total Premiums	\$1,036,721	\$ 49,913	\$1,086,634

*Includes self-funded premium equivalents of \$235,040.

Payout annuities must be secured by high quality, long-term investments, and our sales fluctuate with the availability of investments that we consider to be of sufficient quality. In 1988, sales decreased 36% in revenue premium over 1987. Our objective in this market, however, is to increase our block of business in force. In the past three years, we have more than doubled the funds held, and remain one of the largest, if not the largest, providers of payout annuity products in Canada.

The RRSP market represents major growth opportunities for us. Sales increased 25% over sales in 1987, in terms of new money and clients.

1988 Initiatives

It is service capability that sets us apart from other financial services competitors, and many of our initiatives in 1988 were focused on providing better service at lower cost.

We began centralizing client service in head office, using such techniques as teleservicing. Clients can call a toll-free number and have routine administration, such as a change of address, done directly on our computer system. More than 70% of our client inquiries can be handled this way, providing instant, convenient service.

We also implemented more sophisticated training of support staff, to give them the skills necessary to do a better job for our clients and in support of agents. We continued to develop our field product specialists, who can provide expert advice to agents on all of our major product lines.

We expect these initiatives to increase the overall quality of our service and enable agents to concentrate on what they do best: advising and servicing clients on their total financial security needs.

This will prove invaluable in the retirement planning market, where research we conducted in 1988 showed that most people are receptive to using expert guidance to maximize their retirement income — precisely the type of service a qualified agent can provide. We have introduced new retirement planning aids so clients, with the help of their agent, can work through their income needs and the various options available to them. We also added two new investment funds to the range of investment options available through our RRSP product.

The Future

We will continue our emphasis on enhancing administrative processes, to improve productivity, management information and quality of service to our distributors and clients.

The most exciting initiative of 1989 will be the introduction of laptop computers. They will enable agents to provide a wide variety of services to clients directly in their home or office, from providing information on the client's insurance portfolio, to producing and revising policy illustrations.

In 1989 we will focus our product and marketing activities on the small business market, which we expect will be the strongest growth segment of the economy over the next decade. A special study on small business is helping us to identify the unique needs of that market, and tailor our products and services accordingly.

In the longer term, we hope to use new computer applications to increase the flexibility of our products. Increasingly, our focus is on developing products that can be continuously updated. An example is our universal life product where clients who purchased their coverage five years ago have access to the same features as those who purchase their insurance today. We expect our product enhancements to increasingly be of this nature; fine-tuning existing, proven products to meet market needs.



Chris Chapman, Senior Vice-President, Individual

For example, in 1989 we will add more investment funds to our existing retirement savings products, and open them up to non-registered money. By the end of the year, we expect to have one of the most effective, broadest arrays of retirement planning and income products and one of the most efficient administrative processes in the industry.

GROUP OPERATIONS

Great-West Life's 1988 group results were very favorable in both insurance and pension lines. In particular, we made further inroads in small and medium-size employer markets.

Group Insurance

Life and health insurance sales reached \$122 million of new annualized premium. This includes a \$12 million annual premium long-term disability (LTD) policy for the Ontario Teachers Insurance Plan. In the LTD marketplace, Great-West emphasizes commitment to service and innovative rehabilitation programs. Sales also reflected increased benefits under the federal government dental plan, first offered by Great-West in 1987. It now includes more than 300,000 participants who will receive total annual dental benefit payments of about \$80 million.

Sales of our life and health products were particularly buoyant among small groups, where 1,160 new clients chose Great-West Life, up 25% over comparable numbers for 1987.



Jim Grant, Senior Vice-President, Group

One of our biggest success stories of the year was ClieTel®, a software system that helps group sponsors streamline their benefit administration. Since late 1987, we have installed ClieTel for more than 200 companies, and expect to more than double that number in 1989.

1988 Initiatives

We expanded our complete range of traditional group products and services in 1988 to include two new products: a pre-paid dental plan, and group universal life plan.

Pre-paid dental is an alternative to insured coverage, where dentists receive a regular monthly payment for each covered plan member. Our network of participating dentists now spans eight centers across the country, in what we believe is the largest program of its kind in Canada.

Group universal life offers individual, permanent insurance to employees and their families, through payroll deduction. The combination of price, convenience, and product has resulted in an average of nearly 40% of eligible employees enrolling in these plans.

1988 also saw the first portion of a major restructuring of our group insurance systems completed — automated contract and booklet production. As further phases are put to work, we expect to be uniquely positioned to provide enhanced service to our customers while achieving major productivity improvements.

Group Pension

Total pension sales increased 12% over 1987, with major gains in RRSPs, where assets continued to grow at 20% per year. Registered pension plan (RPP) results were also up significantly from recent years. Single premium immediate annuity business was down from previous years, reflecting a lack of suitable investments available.

1988 Initiatives

In 1988 we focused on refining our RRSP and defined contribution plan (DCP) service capability. We introduced "direct administration", where head office service personnel work directly with the client, thereby moving many routine functions from the group office. Group field personnel are now able to better concentrate on sales, plan installations and complex service issues.

As part of our theme to improve the quality of our service, we introduced toll-free lines that both employers and plan participants can use to get answers to their questions. At the same time, we significantly improved the content and presentation of information on the participants' semi-annual statements.

Our major initiative was to begin work on a new computer administration system for group money accumulation products, such as RRSPs and DCPs. The first phase, establishing the operating framework, will be completed in 1989.

The Future

Technology will play a major role in our long-term success in the group marketplace. Our goal is to use technology to produce and deliver products to customers in the most effective way possible, and to benefit from improvements in productivity and the timeliness of information.

In 1989 we will continue our insurance and pension systems re-development, with resulting enhanced service capabilities. We'll also update the highly successful ClieTel system, adding new features our customers have requested.

Our product portfolio will continue to combine innovation with proven tradition. We plan to introduce an employee assistance plan in 1989. This health management package will include independent workplace safety analysis, a cross-Canada employee help line for counselling and referral, and a complete health evaluation and communication process.

On the pension side, we see three main areas of opportunity in the year ahead.

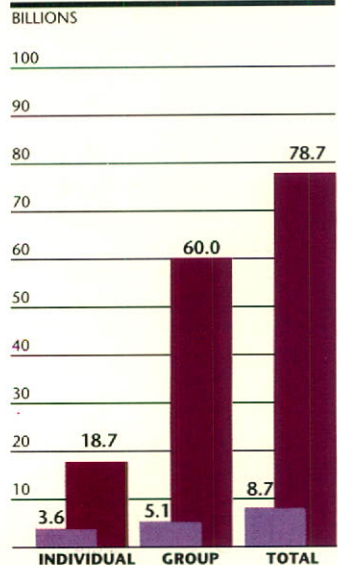
First, we'll be introducing new ways to attract participants to existing group RRSP programs, and to encourage their ongoing participation by contacting them at key intervention points: change of employment, retirement and 71st birthday. We expect long-term growth in the RRSP market and will make every effort to play a leading role.

Second, the increasing complexity of registered pension plan legislation has resulted in significant administrative demands on employers. For Great-West Life, this may be an opportunity to provide much needed services at a cost many of our competitors can't match. We'll be looking for ways to recast our role in the emerging RPP environment.

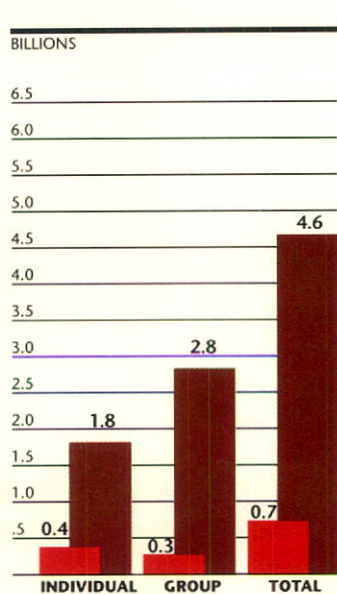
Finally, we see continuing opportunity in the pension investment market. In 1989, we'll capitalize on our investment strengths to establish our first pooled international equity fund, and our second closed-end, pooled real estate fund for major clients. We also plan to enter the market for non-registered investment fund management and, early in 1989, will establish an investment subsidiary to permit us to provide this service to clients.

CANADA

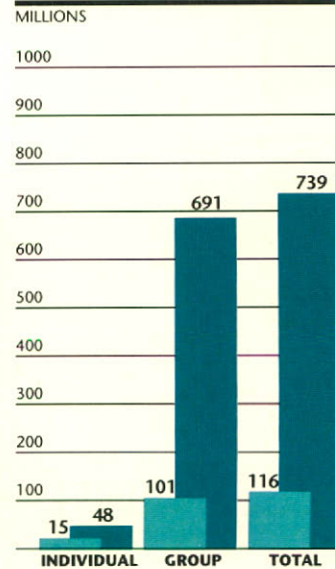
Life Insurance
Face Amount



Annuities



Health Insurance
Annualized Premiums



■ New Sales
■ Business in Force

■ New Sales (revenue premium)
■ Business in Force (funds held)

■ New Sales
■ Business in Force

United States Operations



**Bill McCallum, Executive Vice-President —
Chief Operating Officer, United States**

The United States Operations of Great-West Life enjoyed success on all fronts during 1988. We experienced growth in sales as well as in business in force.

In both our Individual and Group Operations, we continued to implement the strategic plans that we believe will position the Company to continue to grow in size and profitability.

We saw more legislative changes during 1988 that consumed our time and energy, but that also created opportunities. For example, revision of the tax code concerning group life and health insurance, a major administrative burden especially for small and medium-size employers, opened up new markets for us.

The AIDS epidemic continues to concern our industry. We believe we have taken all the required steps to protect the Company and its customers. We began testing early and at very low levels of exposure. Virtually all of our products are re-priceable, so we can take action if we do face adverse claims experience in spite of our testing policies. Parenthetically, we believe that the testing will result in improved long-term mortality results as other risk factors are identified.

We believe we are well-positioned to provide products and services that are vital to the financial security of individual Americans, their families and the corporations employing them. Our government is not in a position to broaden the social safety net. We in the private sector have a vital role to play in accumulating the assets needed so that people can enjoy a dignified and secure retirement.

We need to continue to do our part to ensure that the funding of medical care is done in a most efficient manner for our employer customers and their employees. We must emphasize the unique aspect of life insurance — the only product that can deliver a predetermined amount of money at an unknown but inevitable point in time. We believe in the value of what we do and will continue to do it well.

1988 Revenue Premium Income (United States)

	Annual (000)	Single (000)	Total (000)
INDIVIDUAL PRODUCTS			
Life Insurance	\$ 695,386	\$ 8,136	\$ 703,522
Annuities	33,817	111,427	145,244
Health Insurance	13,943	—	13,943
Total Premiums	\$ 743,146	\$119,563	\$ 862,709
GROUP PRODUCTS			
Life Insurance	\$ 57,757	\$ 58	\$ 57,815
Annuities	856,927	55,705	912,632
Health Insurance	853,070*	—	853,070
Total Premiums	\$1,767,754	\$ 55,763	\$1,823,517

*Includes self-funded premium equivalents of \$663,907.

INDIVIDUAL OPERATIONS

Life insurance sales increased 5% in new annualized premium over 1987. Our major strength in this market lies in executive benefit planning — using life insurance based programs to provide enhanced benefits for key employees. This market represented over one-quarter of our 1988 life insurance sales. Traditional whole life sales were particularly buoyant, as we enjoyed the benefits of a competitive product and an interest rate environment that renewed consumer confidence in traditional products.

Individual disability income sales increased 37% over 1987, reflecting our own marketing initiatives, plus three new special marketing agreements. However, the line remains a small one for us, and we do not anticipate major growth opportunities in the near future.

Individual annuities tend to be a price-driven commodity, whereas our marketing focus is to be a provider of unique product and quality service features. Therefore, we de-emphasized this line in 1988. Sales, in terms of revenue premium, decreased 59% over 1987. We focused on our traditional distribution outlets, where annuities are part of a broad range of products and services we provide, rather than on special marketing arrangements, where price is the only factor. We also discontinued active marketing of variable annuities, as the market has not recovered from the October, 1987 crash.

1988 Initiatives

Our business strategy is to develop solid business relationships with our distributors and our clients. While a competitive product portfolio is important, we believe we can differentiate ourselves in the marketplace through high quality service and support to the producer.

In 1988, we focused on increasing the speed, efficiency and quality of service we provide to our producers, making the producer our primary "client". A major project was initiated in 1988 that will streamline new business operations and move certain underwriting and policy issue functions to the regional field offices. The system, once fully operational, will significantly improve the underwriting, policy issue and commissioning services to producers and policyholders.

While initiatives were taken to decentralize new business functions, the centralization process of client service continued. Using toll-free lines and voice response systems, clients can receive routine service quickly and conveniently on a very cost-effective basis.

Regionalization of our branch office system was initiated in 1988, allowing us to build on the strengths of our field management team. Fewer, larger offices allow improvements in recruiting, training and communications, increasing the consistency in marketing and sales among offices. Regionalization also facilitates the introduction of automated processes, such as the new business project.

In 1988, we embarked on a pilot project in Minnesota to market life insurance on a mass marketing basis to people where they work. The unique aspect of this project is the use of both of our major distribution networks: individual producers affiliated with our individual office and

representatives and brokers associated with our group office. This is the first time we've marketed a product that crosses traditional lines of business. Encouraged by results to date, we expect to expand the program to other states.

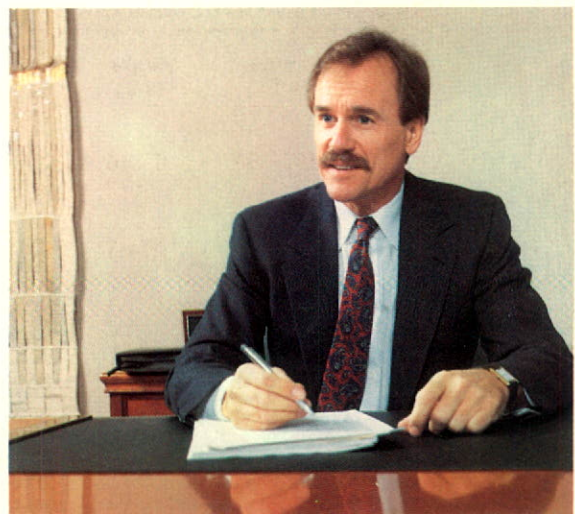
The Future

Long-term success requires above average capabilities in the development and maintenance of distribution capacity, creative product development, efficient, high quality service and administrative abilities based upon advanced technology.

In the short term, our emphasis will be on following through on the 1988 initiatives, particularly regionalization and new marketing representative recruiting. We will continue to concentrate on our existing marketing and distribution systems and will pay particular attention to helping producers operate more efficiently. That will include continued emphasis on training in all aspects of management, sales and service, both in field offices and head office.

In addition, we will seek out innovative marketing arrangements where we act exclusively as manufacturer. An area of continuing interest will be marketing individual life products through the place of employment.

In 1989, as part of our commitment to maintaining a competitive product portfolio, we plan to introduce a long-term care product, finalize the introduction of a new product for the Corporately Owned Life Insurance market, and to review products associated with the employer-sponsored market and our disability income insurance portfolio.



Dennis Low, Senior Vice-President, Individual

GROUP OPERATIONS

This past year was one of extraordinary accomplishment for our employee benefits organization. We significantly strengthened our position in the group insurance market. Our group pension line emerged as a very strong contributor to total Company earnings and insurance operations continued profitable in an exceptionally difficult environment.

Group insurance sales far exceeded historical highs, and customer retention remained at acceptable levels. As a result, group life and health revenue premiums, including self-funded premium equivalents, increased 21% over 1987. We continued to improve our competitive expense position through growth, improvements in productivity, and investment in systems.

1988 Initiatives

A major accomplishment of our group insurance operations in 1988 was the consummation of a joint venture with The New England. Under this agreement, Great-West Life provides The New England with a complete range of services, including product development, underwriting, administration and claims payment. The New England sales organization distributes the product on a private label brand basis. Profits are shared between the joint venture partners.

In addition to providing greater economies of scale with the resulting improvements in our competitive expense position, the joint venture allows us to tap into a well-established distribution network, and marks a significant milestone for us as a major group insurance manufacturer.

Our second major agreement in 1988 was to acquire Crown Life's inforce group life and health insurance business for groups of 50 or more employees. This agreement, to be implemented early in 1989, offers the same economies of scale as The New England agreement. In addition, we acquired an ongoing distribution and claims payment capacity. Crown Life's customer base closely matches our own, being largely corporate, medium-sized employers located in the West, and the benefit programs are chiefly full package plans, fully administered, with a prevalence of managed health care services. The major difference is a higher proportion of fully insured plans, and we expect that as the business is renewed over the next year it will largely assume the self-funded character of our existing business.

These two agreements, together with internal growth, are expected to bring total annual premiums under administration to over \$1.4 billion by the end of 1989.

Through initiatives such as these, and our continued commitment to managed care, we are developing an increasingly strong position in the

U.S. group insurance marketplace. Difficult and volatile as this market is, it is one in which we have performed consistently well, hence one in which we will continue to increase our participation.

Our **group pension** business posted another year of exceptional growth, with assets increasing 20% to reach \$5 billion by year-end. In addition, earnings caught up to our growth and group pensions emerged as a major contributor to corporate earnings in 1988, benefiting from both improved investment results and pricing management.

We sharpened our organizational focus, in both field sales and head office, on our target pension markets: fully administered corporate 401(k) plans, public deferred compensation plans, and tax sheltered annuities for educational and non-profit organizations. We introduced sales representatives specializing in public and non-profit organizations, where we already have a significant market share. And head office operations were reorganized in accordance with our target markets. This having been done, products and services were more closely tailored to the special needs of each target market.

In addition, group pensions has participated in the market for guaranteed investment contracts since 1983. Annual sales volume has remained in the \$400 million range in recent years. With conservative management and increasingly sophisticated asset/liability management tools, we have consistently realized our target margin.

The Future

In 1989, group insurance operations will strive to improve on 1988 levels of growth and profit. We will also complete implementation of The New England joint venture and Crown Life acquisition, without compromising our commitment to pre-eminent service.

Our strategy remains strongly focused on managed health care as the core of our business. We continue as founder and managing general partner of Private HealthCare Systems, which in 1989 plans a number of initiatives to enhance the managed care system. Exclusive Provider Organizations, which are similar to health maintenance organizations (HMOs), will be introduced in three markets; the hospital reimbursement system will be improved; and a mental health care network will be implemented. In addition, Private HealthCare Systems will introduce its second generation utilization management program. Most important, a system of evaluating health care quality and physician practice patterns will be piloted.

Separate from Private HealthCare Systems, we plan to implement a dental maintenance organization in three markets through a joint venture with an outside firm. We will also continue

initiatives begun in 1988 to defend against encroachment of HMOs in our existing business, including the marketing of multi-option plans and development of competitive underwriting and consumer marketing strategies.

Group pensions will concentrate on harvesting gains from initiatives in recent years, in terms of both growth and profit. We plan to double case sales in the corporate 401(k) market and the public deferred compensation markets. BenefitsCorp, our retail annuity sales organization, will also significantly increase its market penetration, especially in the tax sheltered annuity market. Consistent with recent years, we will continue our participation in the guaranteed investment contract market, subject to available margins and capital considerations.

In terms of new investment, group pensions will begin a major systems re-development, which is expected to take several years. One objective will be to improve cost and efficiency, and solidify our reputation for quality services. Beyond this, the system will deliver strategic benefits in terms of greater flexibility and speed in new product introduction, and an expanded array of specialized services.

Product and technology have played a key role in our steadily improving results in both group insurance and group pensions. But credit must

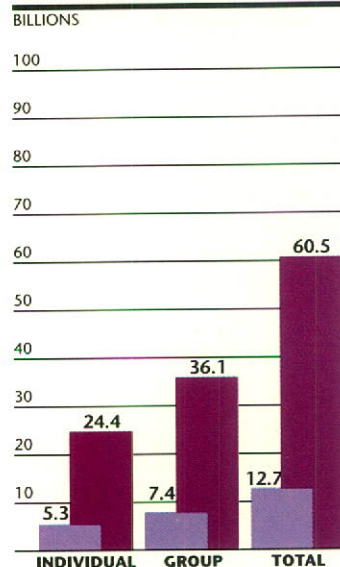
chiefly go to our people — people of professionalism and commitment who have managed such extraordinary growth and change, while maintaining the quality and integrity of service to our producers and customers.



Alan MacLennan, Senior Vice-President, Group

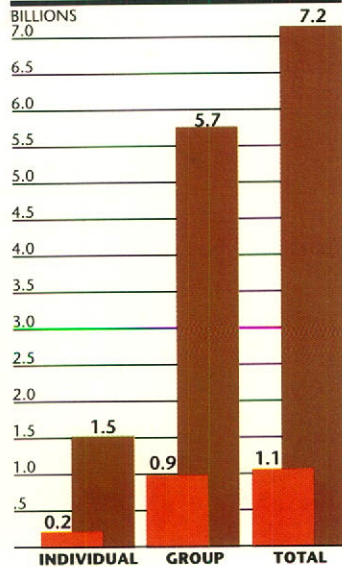
UNITED STATES

Life Insurance
Face Amount



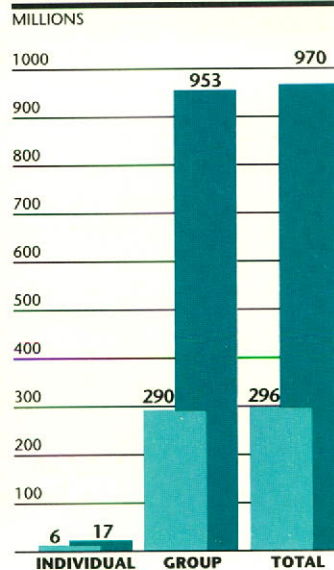
■ New Sales
■ Business in Force

Annuities



■ New Sales (revenue premium)
■ Business in Force (funds held)

Health Insurance
Annualized Premiums



■ New Sales
■ Business in Force

Investment Operations

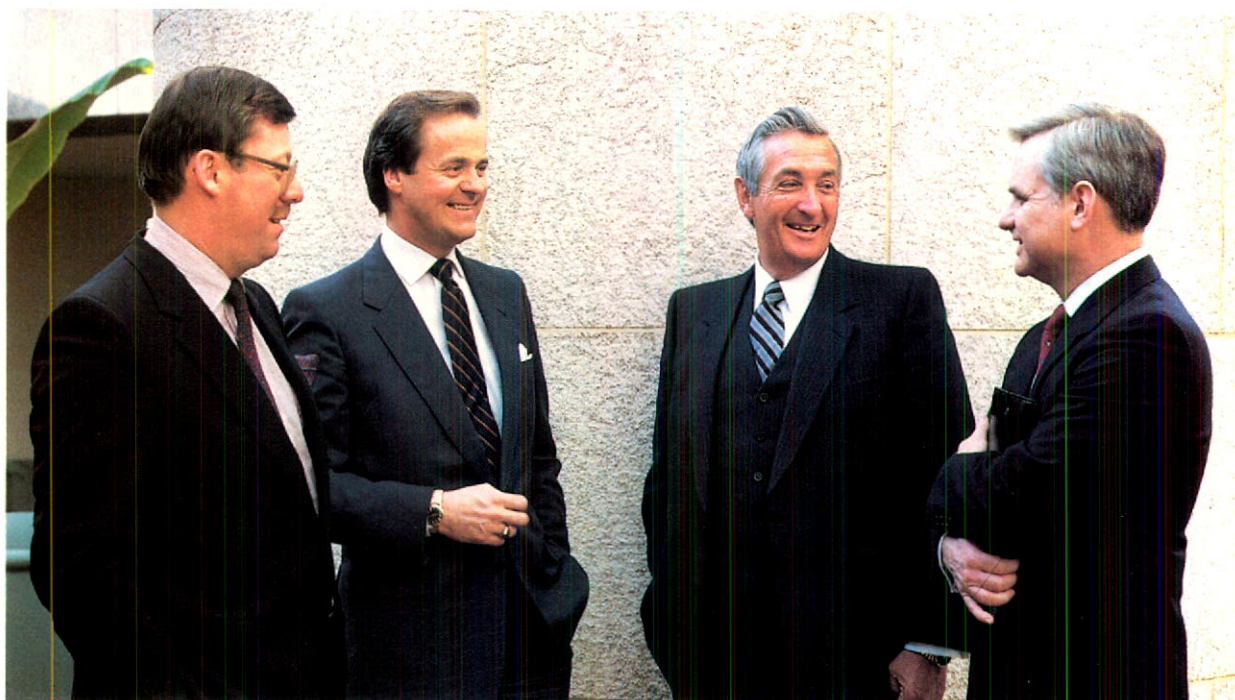
In recent years, the character of the policyholder obligations generated by the Company's sales force has changed substantially, reflecting the market requirement for current yield to the client. This yield sensitivity requires careful investment management to maintain the investment objectives we have established. Our two-fold objectives for the majority of the portfolio are:

1. to ensure that the liabilities incurred are properly matched by assets that have maturities equal to the liabilities and a rate which will repay the liability in full and provide a profit margin for the Company.
2. to ensure that the assets purchased are of such quality as to ensure no deterioration in contractual income or principal repayment.

Our Company is committed to these investment objectives and has put in place management practices designed to minimize the risks involved in accomplishing them. This includes the use of hedging activity in order to maintain the pricing spread when the targeted asset is not immediately available. It also involves the use of sophisticated computer programs which track the maturities of the numerous liabilities in order to assist the investment manager in asset term selection.

Equally as important as the matching process is asset selection. There is a continuous tension between obtaining the highest rate possible and ensuring the quality and security of the asset. The problem of income and principal loss was clearly evident in 1987 in our U.S. mortgage portfolio in the oil-producing states of Texas and Colorado. Major economic downturns like these are not always predictable but the increasing regional economic volatility requires more careful analysis in order to anticipate, where possible, weakening economic environments. To that end, we established, during 1988, an Investment Policy Research Department designed to provide management with current economic information on the Canadian and U.S. markets generally, as well as on specific sub-markets. In addition, efforts will be directed to developing predictive techniques which will be of assistance in assessing new investment activities.

Another aspect of good asset selection is diversification. The Company's fixed income portfolio is a mix of federal and investment grade corporate bonds and commercial and industrial mortgages. Historically, we have been more heavily weighted in mortgages but over the last few years, specific efforts have been made to equalize the two portfolios, thereby enhancing investment diversification.



Ray McFeetors, Senior Vice-President, Fixed Income Investments, Canada; Brian Thompson, Senior Vice-President, Fixed Income Investments, U.S.; Marshall Smith, Executive Vice-President, Investments; and Ted Ransby, Senior Vice-President, Capital Markets and Pension Investments.

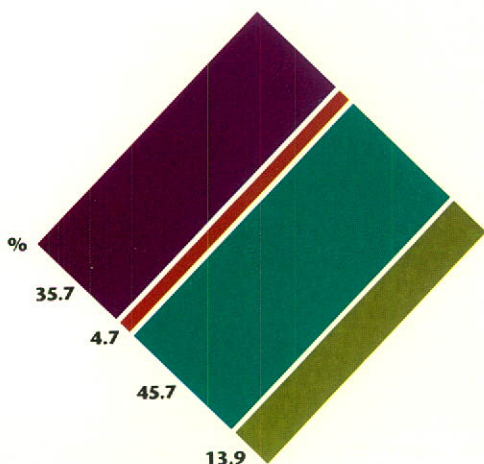
Although our primary focus is on the fixed income portfolios, there is a commitment to the ongoing development on an equity investment program which is expected to earn higher than average rates of return over the long term.

INVESTMENT INCOME

Funds available for new investment in 1988 totalled \$3,730 million and were invested as indicated in the chart below. The total of net investment income, before tax, earned in 1988 was \$1,516 million, an increase of \$166 million over 1987. This reflects not only the overall growth of the Company's invested assets, but also a portion of realized and unrealized gains and losses on stocks and real estate as prescribed by the accounting rules for Canadian life insurance companies. Relatively lower interest rates, together with reduced rental income from owned real estate and the continuing impact of uncollected income from problem mortgage accounts moderated the growth in investment income. Expressed as a percentage of average assets invested, net investment income generated a yield of 10.35% compared with 10.76% in 1987.

Investible Funds

	Amount (\$ millions)	Avg. Rate %
Mortgages	1,331.1	10.30%
Government Bonds	175.4	8.94%
Corporate Bonds	1,703.4	9.91%
Policy Loans & Other	520.1	
Total	3,730.0	



Great-West Life helped finance the new Eaton Centre at Metrotown in Burnaby, British Columbia, through a mortgage bond. The 825,000 square-foot shopping mall, which opens in March, 1989, features two levels of underground parking and is anchored by Eaton's, Brettons and The Real Canadian Superstore.

ASSET DISTRIBUTION

The distribution of the Company's invested assets (excluding segregated funds) for 1988 and 1987 is illustrated in the charts below.

Commercial and industrial mortgages continue to be the largest segment of the total portfolio, although the relative weighting has been dropping in the last two years. A balanced portfolio of bonds and mortgages, providing varying degrees of yield and liquidity, form the largest part of the asset portfolio supporting policyholder obligations.

ASSET QUALITY

Bonds

Bond quality is measured by ratings provided by outside advisers as well as through objective measurement standards. The chart below illustrates the quality of the Company's bond portfolio (excluding short-term investments and unamortized gains of \$356 million) at December 31, 1988. At year-end, bonds with a principal value of \$18.5 million or 0.3% of the total bond portfolio were in default compared with \$24.9 million or 0.5% at the end of 1987.

During 1988, there was no significant impairment of the value or quality of the bond portfolio due to "event risk".

Mortgages

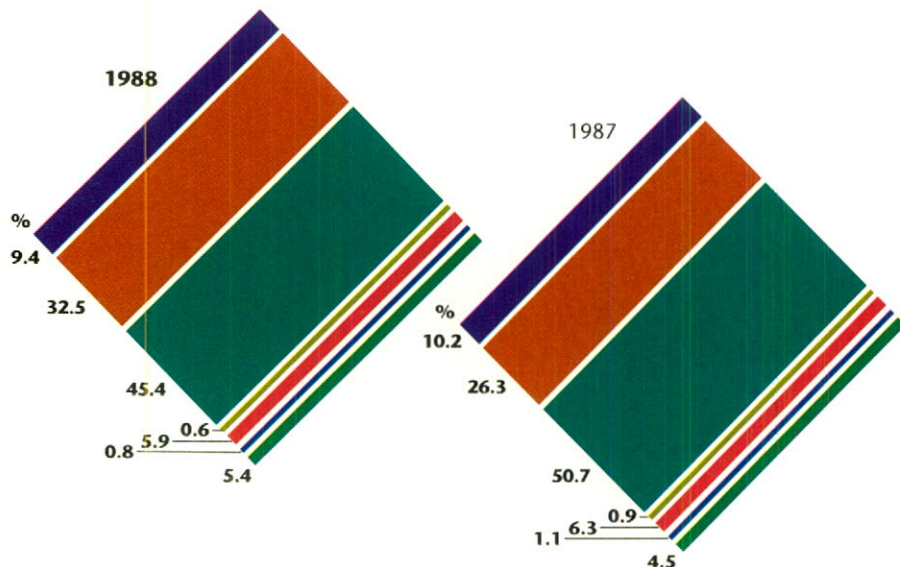
Although the Company is committed to investing in only high quality commercial and industrial mortgages, there is currently no standardized method of rating mortgage portfolios. As part of the Company's ongoing commitment to quality, steps are being taken to develop a rating system which will be a mix of comprehensive and objective measurement standards aimed at identifying the type and quality of mortgage portfolio being invested in.

At year-end, the carrying value of mortgages in arrears 90 days or more, renegotiated loans and real estate acquired by foreclosure totalled \$414 million or 5.9% of the total mortgage portfolio. This is the same percentage (calculated on the same basis) as a year ago and reflects a stabilization of the Company's non-performing mortgage loans. Mortgage income is expected to show continued improvement in 1989.

The Canadian operation remains stable with only one mortgage account in arrears 90 days or more.

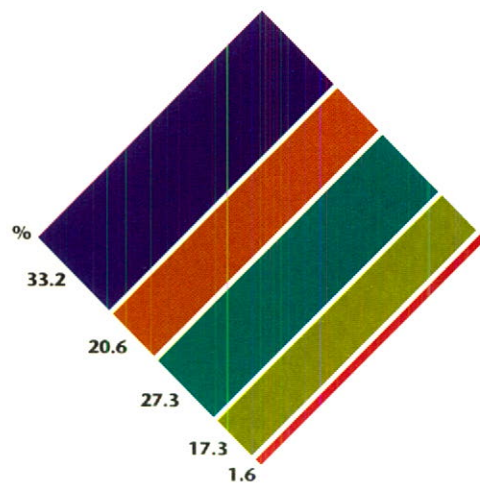
Asset Distribution

	1988 (\$ millions)
Federal Government Bonds	1,397.5
Other Bonds	4,822.3
Mortgages	6,728.8
Stocks	88.6
Real Estate	873.3
Cash and Certificates of Deposit	125.0
Policy Loans	794.2
Total	14,829.7



Bond Portfolio Quality

Estimated Rating	Amount (\$ millions)
AAA	1,949.4
AA	1,208.5
A	1,600.9
BBB	1,011.4
BB or lower	93.2
Total	5,863.4



FIXED INCOME MATURITIES

The distribution of fixed income asset maturities, including bonds, cash and mortgages shown below, indicates the terms of assets in place as a result of reaching a satisfactorily balanced position relative to the liability structure. At the end of 1988, the estimated average term of all fixed income investments was 6.0 years compared to 5.8 years in 1987.

EQUITY INVESTMENTS

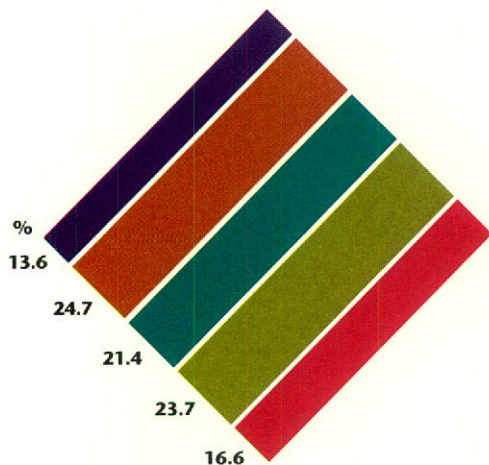
Great-West Life's equity investments include publicly traded common stocks; shares of real estate development and private venture-type enterprises; and direct real estate. At the end of 1988, the total market value of these investments was \$1,206 million compared to \$1,242 million at the end of 1987.

With respect to the Company's real estate holdings, steps were taken in 1988 to create a wholly-owned U.S. real estate subsidiary company, located in Denver, Colorado, to own and manage real estate assets. This consolidates the management of these assets under one operation with a separate management team concentrating all of their effort on these assets. The portfolio of real estate increased somewhat in 1988 in both Canada and the U.S.

In the publicly traded common stock department, an important strategic change was made during 1988 through the creation of a Capital Markets concept. This approach provides the equity manager with the flexibility to move funds allocated to publicly traded equity to and from the stock market into the public bond market depending on the expected performance of the two areas. At year-end, the majority of the equity-allocated funds were in the bond market. Therefore, the chart below highlighting our equity investments shows a very small proportion invested in public common shares.

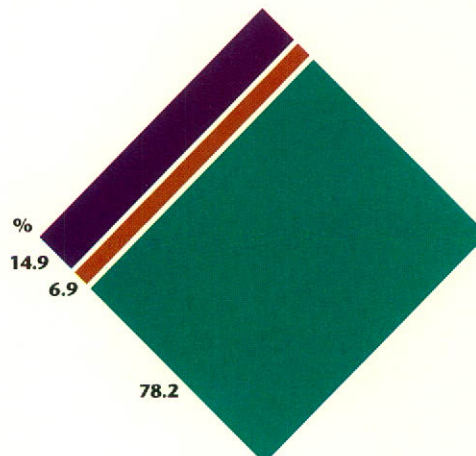
Fixed Income Investment Maturities

<u>Estimated Maturities</u>	<u>Amount</u> (\$ millions)
1 year or less	1,776.2
Over 1 year to 3 years	3,224.1
Over 3 years to 5 years	2,799.0
Over 5 years to 10 years	3,101.6
Over 10 years	2,172.7
Total	13,073.6



Equity Investments

	<u>Market Values</u> (\$ millions)
Public Common Shares	179.4
Other Shares	83.7
Real Estate	942.6
Total	1,205.7



SEGREGATED FUND INVESTMENTS

Segregated funds managed by the Company totalled \$1,840 million at the end of 1988 compared to \$1,658 million at the end of 1987. Of that, \$1,381 million are assets managed primarily for Canadian group pension clients in pooled investment funds. Three of the pooled funds are among the largest in the Canadian pension industry: Real Estate Fund #1 (\$328 million), Mortgage Fund #1 (\$285 million), and the Money Market Fund #1 (\$179 million). In addition, \$130 million of group pension assets is invested under separate management for individual clients.

In the United States, we have an affiliated mutual fund company, Maxim Series Fund, Inc., registered under the Investment Company Act of 1940. Maxim has seven investment options: money market, bond, growth, government and high quality securities, two zero coupon treasury funds and a total return fund. The assets of these funds as of December 31, 1988 totalled \$304 million, compared with \$266 million in 1987. Other separate funds of the Company in the United States at the end of 1988 totalled \$25 million.

REVIEW AND OUTLOOK

1988 was another favorable year for the North American economies. Growth in both the United States and Canadian economies was above the pace of the previous two years with production and employment continuing to expand at a strong pace while inflation remained relatively low for this stage of the business cycle.

The year ahead will present new challenges and opportunities as economic growth is expected to slow during the seventh year of economic expansion. The expansion is also becoming more fragile due to high debt levels at the consumer, business and government levels. We will strive to minimize the adverse effects from interest rate fluctuations through improved asset-liability management techniques. In 1989, our fixed income investment program will reflect an appropriate balance between mortgages and bonds which will continue to reflect the highest underwriting and credit quality standards.



The Mayfield Apartments is a condominium-quality apartment complex in Palo Alto, California. The two buildings, joined by covered walkways at each floor, hold 66 apartments, each with a marble and oak entrance, wood burning fireplace and underground parking. Great-West Life provided mortgage financing for the project, which was completed in May, 1988.

FINANCIAL STATEMENTS

Summary of Consolidated Operations	23
Consolidated Balance Sheet	24
Consolidated Statement of Surplus	26
Consolidated Statement of Changes in Financial Position	27
Notes to 1988 Consolidated Financial Statements	28
Valuation Actuary's Certificate	31
Auditors' Report	31
Five Year Summary	32

MANAGEMENT'S STATEMENT ON FINANCIAL REPORTING

Board of Directors

The accompanying financial statements were approved by the Board of Directors which has overall responsibility for their contents.

Audit Committee

The Board of Directors is assisted in its responsibilities for these financial statements by its Audit Committee. This Committee consists of directors not involved in the daily operations of the Company. The function of this Committee is to:

- Review all formal financial statements and recommend them for approval to the Board of Directors.
- Review the systems of internal control and security.
- Recommend the appointment of the external auditors and their fee arrangements to the Board of Directors.
- Review other audit, accounting, financial and security matters as required.

In carrying out the above responsibilities, this Committee meets regularly with management, and with both the Company's external and internal auditors to approve the scope and timing of their respective audits, to review their findings and to satisfy itself that their responsibilities have been properly discharged. The Committee is readily accessible to external and internal auditors and to the Valuation Actuary.

Management

The annual report was prepared by management. The financial statements were prepared in accordance with the accounting practices prescribed or permitted by the Office of the Superintendent of Financial Institutions. Some of the assets and liabilities are based on estimates and judgements as their final determination is dependent upon subsequent events. Management believes such estimates are based on careful judgements and have been properly reflected in the financial statements. In the opinion of management, the accounting practices utilized are appropriate in the circumstances and the financial statements properly reflect the financial position and results of operations of the Company within reasonable limits of materiality.

Valuation Actuary

The Valuation Actuary is appointed by the Board of Directors pursuant to Section 71.1 of the Canadian and British Insurance Companies Act. His function is to carry out an annual valuation of the Company's policy benefit liabilities in accordance with the Recommendations for Life Insurance Company Financial Reporting of the Canadian Institute of Actuaries for the purpose of issuing reports to policyholders, shareholders and the Superintendent of Financial Institutions. These reports express his opinion based on informed judgement.

External Auditors

Touche Ross & Co. have been appointed external auditors pursuant to Section 78.1 of the Canadian and British Insurance Companies Act to report to the policyholders, shareholders and directors and to the Superintendent of Financial Institutions regarding the fairness of presentation of the Company's financial position and results of operations as shown in the annual financial statements.

The opinion of the external auditors is based upon obtaining an understanding of the Company's accounting systems, procedures and internal controls. Based upon their evaluation of these systems, the external auditors conduct appropriate tests of the Company's accounting records and obtain sufficient audit evidence and explanations to provide reasonable assurance that the financial statements are presented fairly in accordance with accounting practices prescribed or permitted by the Office of the Superintendent of Financial Institutions and, unless otherwise stated, on a basis consistent with that of the preceding year.

Regulatory Authorities

The Superintendent of Financial Institutions, at least once every three years, examines the affairs of the Company. In addition, the United States operations of the Company are periodically examined by the Michigan Insurance Bureau under the auspices of the National Association of Insurance Commissioners. Periodic reports are filed with insurance regulatory authorities in various jurisdictions and these reports facilitate further review of financial results and enquiry by examination staff.

SUMMARY OF CONSOLIDATED OPERATIONS

(in thousands of dollars except earnings per share)

	1988	1987
Income		
Life insurance and annuity premiums	\$ 2,743,832	\$ 2,890,238
Accident and health premiums	670,219	598,805
Net investment income	1,516,171	1,349,724
Net realized and unrealized capital gains (losses) on assets of segregated investment funds (note 1e)	36,237	(29,494)
Total Income	<u>4,966,459</u>	<u>4,809,273</u>
Benefits and Expenses		
Life and annuity benefits	1,403,812	1,503,371
Accident and health benefits	475,789	460,621
Interest on funds on deposit	43,959	43,885
Increase in policy reserves (note 1g)	2,226,810	2,038,997
Policyholder dividends and experience refunds	154,763	166,362
Total paid or credited to policyholders	<u>4,305,133</u>	<u>4,213,236</u>
Commissions and operating expenses	472,131	434,784
Premium taxes	40,011	30,980
Net operating income before income taxes	<u>149,184</u>	<u>130,273</u>
Income taxes - current	11,867	6,177
- deferred	6,012	13,243
Net Income from Operations	<u>131,305</u>	<u>110,853</u>
Other Items (note 3)	<u>(3,940)</u>	<u>(18,910)</u>
Net Income	<u>\$ 127,365</u>	<u>\$ 91,943</u>
Summary of Net Income (note 1h)		
Attributable to participating policyholders		
Net income before policyholder dividends	\$ 114,865	\$ 122,277
Policyholder dividends	97,956	104,305
Net income from operations	16,909	17,972
Other items (note 3)	976	(2,536)
Net Income - participating policyholders	<u>\$ 17,885</u>	<u>\$ 15,436</u>
Attributable to shareholders		
Net income from operations before preferred shareholder dividends	\$ 114,396	\$ 92,881
Preferred shareholder dividends	11,550	11,550
Net income from operations - common shareholders	102,846	81,331
Other items (note 3)	(4,916)	(16,374)
Net Income - common shareholders	<u>\$ 97,930</u>	<u>\$ 64,957</u>
Earnings per common share		
From operations	\$51.42	\$40.66
Including other items	\$48.96	\$32.47

CONSOLIDATED BALANCE SHEET
December 31, 1988 (in thousands of dollars)

Assets	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Bonds (note 1b)	\$ 6,219,798	\$ 4,905,278
Mortgages and sale agreements (note 1b)	6,728,850	6,807,815
Stocks (note 1c)	88,603	124,491
Real estate (note 1d)	873,334	847,207
Loans to policyholders	794,246	598,700
Cash and certificates of deposit	124,960	143,459
Premiums in course of collection	189,576	108,088
Interest due and accrued	228,047	202,605
Segregated investment funds (note 1e)	1,840,223	1,657,658
Other assets	<u>170,093</u>	<u>128,694</u>
	<u>\$17,257,730</u>	<u>\$15,523,995</u>

Approved by the Board



Director



Director

Liabilities	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Policy benefit liabilities		
Policy reserves (note 1g)	\$12,378,918	\$11,077,831
Segregated investment funds	1,840,223	1,657,658
Provision for claims	605,898	554,945
Provision for 1989 policyholders' dividends	81,813	99,426
Provision for experience rating refunds	140,853	113,984
	15,047,705	13,503,844
Policyholders' funds	440,467	449,013
Mortgages on real estate	174,881	180,681
Income taxes payable	18,743	13,278
Deferred income taxes (note 1f)	46,786	45,861
Other liabilities	225,807	163,879
	15,954,389	14,356,556
Capital stock and surplus		
Capital stock (note 2)	252,000	152,000
Appropriated surplus (note 4)		
– participating policyholders	104,913	93,740
– shareholders	478,510	440,089
Provision for unrealized loss on translation of net investment in United States operations (note 1i)		
– participating policyholders	(10,880)	–
– shareholders	(29,033)	–
Unappropriated surplus		
– participating policyholders	272,735	266,023
– shareholders	235,096	215,587
	1,303,341	1,167,439
	\$17,257,730	\$15,523,995

CONSOLIDATED STATEMENT OF SURPLUS

for the year 1988 (in thousands of dollars)

	Participating Policyholders	Shareholders	Total
Appropriated			
Balance January 1	\$ 93,740	\$440,089	\$533,829
Add:			
Increase in special reserves			
Investment valuation reserve	3,110	9,816	12,926
Real estate appraisal valuation reserve	(1,262)	(1,383)	(2,645)
Reserve for cash value deficiencies and amounts of negative reserves	8,500	20,564	29,064
Reserve for miscellaneous assets	825	9,424	10,249
	<u>11,173</u>	<u>38,421</u>	<u>49,594</u>
Balance December 31	<u>\$104,913</u>	<u>\$478,510</u>	<u>\$583,423</u>
Unappropriated			
Balance January 1	\$266,023	\$215,587	\$481,610
Add:			
Total net income for year from summary of operations	17,885	109,480	127,365
Deduct:			
Dividends to shareholders			
– preferred shareholders	–	11,550	11,550
– common shareholders	–	40,000	40,000
Changes in special reserves appropriated from surplus	11,173	38,421	49,594
Balance December 31	<u>\$272,735</u>	<u>\$235,096</u>	<u>\$507,831</u>

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION

(in thousands of dollars)

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Operations		
Net income	\$ 127,365	\$ 91,943
Non-cash charges		
Increase in policy benefit liabilities	1,851,294	2,424,115
Increase in policyholders' funds	(4,285)	27,241
Deferred income taxes	985	26,431
Currency revaluation	-	(15,453)
Other	287,203	(366,944)
	<u>2,262,562</u>	<u>2,187,333</u>
Financing Activities		
Issue of preferred shares	100,000	-
Dividends paid	(51,550)	(51,550)
	<u>48,450</u>	<u>(51,550)</u>
Investment Activities		
Bond sales and maturities	3,211,283	2,659,642
Mortgages and sale agreements repayments	557,362	363,575
Stock sales	178,456	237,754
Real estate sales	108,665	15,393
Policy loan repayments	46,471	34,680
Investment in bonds	(4,809,867)	(3,704,909)
Investment in mortgages and sale agreements	(966,225)	(1,169,616)
Investment in stocks	(114,487)	(171,716)
Investment in real estate	(55,491)	(21,398)
Policy loan advances	(290,410)	(260,673)
Increase in segregated investment funds	(195,268)	(97,287)
	<u>(2,329,511)</u>	<u>(2,114,555)</u>
Increase in cash and certificates of deposit	(18,499)	21,228
Cash and certificates of deposit, beginning of year	143,459	122,231
Cash and certificates of deposit, end of year	<u>\$ 124,960</u>	<u>\$ 143,459</u>

NOTES TO 1988 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

**Note 1.
Summary of
Significant
Accounting
Practices**

The accounting practices followed by the Company are as prescribed or permitted by the Office of the Superintendent of Financial Institutions for the purpose of reporting to policyholders and shareholders.

- (a) Financial results are reported on a consolidated basis. All significant intercompany balances and transactions are eliminated on consolidation and subsidiary results are conformed with the Company's accounting practices. The principal subsidiaries are:
 Great-West Life & Annuity Insurance Company
 G.W.L. Properties Ltd.
 Torwest Properties U.S.A. Limited
 Gold Circle Insurance Company
 Great-West Life Properties Inc.
 Great-West Realty Investments, Inc.
 Great-West Life Financial Corp.
- (b) Investments in bonds, mortgages and sale agreements (debt securities) are basically carried at amortized cost with the securities of the life account adjusted by the unamortized balance of losses or gains on sales of securities. The difference between the proceeds on the sale of a debt security and its amortized cost is considered to be an adjustment of future portfolio yield, and is deferred and amortized over the period to maturity of the security sold. The unamortized balances at December 31, 1988 are \$21,536,000 of net gains for bonds (\$30,834,000 in 1987) and \$7,659,000 of net gains for mortgages (\$9,213,000 in 1987).
 Bonds, mortgages and sale agreements have a market value on a basis authorized by the Office of the Superintendent of Financial Institutions of \$13,041,877,000 (\$11,833,874,000 in 1987). In most instances, the carrying value of debt securities will be realized since they will be held to maturity to discharge policy contract liabilities maturing at the same time.
- (c) Investments in stocks (equity securities) in the life account are carried at cost less an adjustment which consists of realized gains and losses as well as a market value adjustment which is a portion of the difference between adjusted book value and year-end market value of all equity securities. The adjustment at December 31, 1988 amounted to \$139,213,000 (\$156,186,000 in 1987). Equity investments in respect of the accident and health business are carried at cost.
 Equity securities have a market value on a basis authorized by the Office of the Superintendent of Financial Institutions of \$263,109,000 (\$315,333,000 in 1987).
- (d) Investments in real estate at December 31, 1988 are carried at a written-down value of \$879,941,000 (\$848,311,000 in 1987) less an adjustment which consists of realized gains and losses as well as a market value adjustment which is a portion of the difference between adjusted book value and market value of all real estate holdings. The adjustment at December 31, 1988 amounted to \$6,607,000 (\$1,104,000 in 1987).
 The market value of the real estate portfolio has been calculated at \$942,631,000 (\$926,318,000 in 1987).
- (e) Investments held for segregated investment funds are carried at market value. Net realized and unrealized capital gains on segregated investment funds were \$36,237,000 in 1988 (\$29,494,000 losses in 1987). Such capital gains or losses to the funds are reflected in the increase in policy reserves and do not affect net income of the Company.
- (f) Income taxes are calculated using the deferred-tax method on a present value basis.
- (g) Policy reserves represent the amount which, in the judgement of the Valuation Actuary, is required, together with future premiums and investment income, to provide for future policy benefits, administrative expenses and taxes on insurance and annuity policies and are calculated using assumptions considered to be appropriate to the policies in force. Policyholder dividends (except for the small portion derived from investment earnings on surplus) are included in future policy benefits at the current scale of policyholder dividends. The Valuation Actuary, in setting the valuation assumptions, has assumed that policyholder dividends will be changed from the current scale to reflect any differing operating experience of the participating account in future years. Also, asset values and projected maturities of assets and liabilities are continuously monitored and appropriately considered in the determination of policy reserves.
 Policy reserves recognize the deferral of certain costs of acquiring policies. The amount of unamortized deferred acquisition costs deducted in arriving at the policy reserves was \$375,733,000 at December 31, 1988 (\$354,506,000 at December 31, 1987).
- (h) Net income includes earnings of the participating, non-participating and the health insurance accounts. Earnings applicable to shareholders include net earnings of the non-participating and the health accounts and 2 1/2%, as restricted by law, of the distributions from the participating account.
- (i) Commencing in 1988 the Company has adopted the self-sustaining basis of foreign currency translation for its net investment in United States operations. United States dollar assets and liabilities are translated into Canadian dollars at the December 31, 1988 market rate of \$1.19 (\$1.30 in 1987) and all income and expense items are translated at an average rate of \$1.23 (\$1.25 in 1987). The provision for unrealized loss of \$39,913,000 on foreign currency translation of the Company's net investment in its United States operation is recorded in the capital stock and surplus section of the Consolidated Balance Sheet. In 1987, Other Items in the Summary of Consolidated Operations included a gain of \$15,453,000 reflecting the change from a book rate of \$1.25 to a market rate of \$1.30.

**Note 2.
Capital Stock**

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
	(000)	(000)
Authorized		
20,000,000 Preferred Shares, par value of \$25		
50,000,000 Common Shares, par value of \$1		
Issued and Outstanding		
6,000,000 Series A, 7.70% Cumulative Preferred Shares	\$150,000	\$150,000
4,000,000 Series B, 7.80% Cumulative Preferred Shares	100,000	-
2,000,000 Common Shares	2,000	2,000
	<u>\$252,000</u>	<u>\$152,000</u>

The Series A 7.70% Cumulative Preferred Shares are redeemable at the option of the Company on or after December 31, 1988. These Shares are retractable at the option of the holder, subject to requisite statutory approval, on December 31, 1990 at par.

On December 14, 1988 the Company issued for cash, 4,000,000 Series B, 7.80% Cumulative Preferred Shares, par value \$25. The Series B, 7.80% Cumulative Preferred Shares are redeemable at the option of the Company on or after December 31, 1991. These Shares are retractable at the option of the holder, subject to requisite statutory approval, on December 31, 1993 at par. Expenses of the issue amounting to \$1,238,000 are being amortized over the period to redemption and the unamortized balance is included in Other Assets. Appropriated surplus for miscellaneous assets has been increased by the unamortized balance of the expense of issue.

**Note 3.
Other Items**

Other items, net of income taxes includes the results of:

Attributable to:	<u>1988</u>		<u>1987</u>	
	Participating Policyholders (000)	Shareholders (000)	Participating Policyholders (000)	Shareholders (000)
Net realized gains (losses)				
on sale of assets (note 3a)	\$ -	\$(1,498)	\$ -	\$ 12,560
Net write-down of assets	(744)	(6,478)	(1,466)	(13,002)
Additional provision for investment losses (note 3b)	-	-	(4,238)	(43,137)
Gain due to change in book rates of exchange	-	-	4,842	10,611
Provision for projected losses on lease commitments	-	-	(1,168)	(10,371)
Changes in policy reserves	-	(2,808)	(506)	26,965
Realization of income tax benefits from loss carry-forwards	1,720	5,868	-	-
	<u>\$ 976</u>	<u>\$(4,916)</u>	<u>\$(2,536)</u>	<u>\$(16,374)</u>
		<u>\$(3,940)</u>		<u>\$(18,910)</u>

- (a) Net realized gains on sale of assets in 1988, net of income taxes of \$124,000 (\$2,336,000 in 1987) are on disposals of assets of the accident and health account.
- (b) At June 30, 1987 a provision of \$47,375,000 was established to provide for potential future write-down of oil related mortgage loans, primarily in Texas and Colorado. In 1988, write-downs to net appraised value on actual and pending foreclosures resulted in a charge to the provision of \$6,628,000 (\$2,961,000 in 1987). Loans which have been renegotiated have been written down to net appraised value, resulting in a charge to the provision of \$8,592,000 (\$29,194,000 in 1987). Future write-downs, which are expected to be at closer to historic levels, will be funded from general asset default provisions.

Note 4. Appropriation of Surplus	Appropriated surplus represents reserves required by the Office of the Superintendent of Financial Institutions:		
		<u>1988</u>	<u>1987</u>
		<u>(000)</u>	<u>(000)</u>
	Participating account:		
	Investment valuation reserve	\$ 31,274	\$ 28,164
	Real estate appraisal valuation reserve	12,014	13,276
	Reserve for cash value deficiencies and amounts of negative reserves	38,832	30,332
	Reserve for miscellaneous assets	22,793	21,968
	Total	<u>\$104,913</u>	<u>\$ 93,740</u>
	Non-participating and health accounts:		
	Investment valuation reserve	\$137,080	\$127,264
	Real estate appraisal valuation reserve	65,324	66,707
	Reserve for cash value deficiencies and amounts of negative reserves	186,861	166,297
	Reserve for miscellaneous assets	89,245	79,821
Total	<u>\$478,510</u>	<u>\$440,089</u>	

**Note 5.
Pension Plans**

The Company maintains contributory and non-contributory pension plans for certain of its employees and agents. The plans provide pensions based on length of service and final average earnings.

Actuarial reports prepared during the year, which were based on projections of compensation levels to the time of retirement, indicate that the present value of the accumulated benefits at December 31, 1988 is \$161,785,000 (\$152,400,000 in 1987). The net assets available to provide for these benefits, at market value, as of December 31, 1988 is \$191,189,000 (\$186,400,000 in 1987).

The cumulative difference between the amounts expensed and the funding contributions has been reflected in the Balance Sheet in Other Assets and amounts to \$2,254,000 (\$1,152,000 in 1987).

**Note 6.
Related Party
Transactions**

Transactions with related parties consist mainly of the provision of insurance benefits to other companies within the Power Corporation of Canada group of companies. In all cases, such transactions are made in the normal course of business and at competitive prices.

Note 7. Company's Effective Income Tax Rate	The Company's effective income tax rate is made up as follows:		
		<u>1988</u>	<u>1987</u>
	Combined basic Canadian federal and provincial tax rate	47.5%	51.4%
	Increase (Decrease) in the income tax rate resulting from:		
	Adjustment of deferred taxes to a present value basis	(12.1)	(10.4)
	Tax exempt dividends on stocks	(3.0)	(4.5)
	Tax exempt portion of capital gains	(5.3)	(6.5)
	Lower effective tax rates on income not subject to tax in Canada	(16.9)	(16.2)
	Investment income tax	.9	-
	Miscellaneous	.9	1.1
Effective income tax rate	<u>12.0%</u>	<u>14.9%</u>	

**Note 8.
Contingent
Liabilities**

The Company has entered into a number of joint ventures and partnerships and has equity positions in a number of real estate development corporations which have not been consolidated in its financial results. The contingent liability in respect of these participations is \$61,400,000 (\$100,300,000 in 1987). This amount is supported by the underlying value of the assets of the various entities.

The board of directors of Canadian Commercial Bank (a Canadian chartered bank presently in liquidation) included three directors who were serving at the Company's request. These three directors are amongst the many persons against whom, following the collapse of Canadian Commercial Bank, two legal actions for significant amounts have been instituted. The Company may be obligated to indemnify these three directors for losses they may suffer in connection with such legal actions. However, the Company believes that the two actions should fail as against these three directors and it is therefore not expected that the extent of any indemnification obligation of the Company will be material.

Valuation Actuary's Certificate

**To the Policyholders, Shareholders and Directors,
The Great-West Life Assurance Company**

I have made the valuation of the policy benefit liabilities of The Great-West Life Assurance Company and its consolidated life insurance company subsidiary, Great-West Life & Annuity Insurance Company, for the consolidated balance sheet at December 31, 1988 and the summary of consolidated operations for the year then ended. In my opinion: i) the valuation conforms to the Recommendations for Insurance Company Financial Reporting of the Canadian Institute of Actuaries; ii) the amount of the policy benefit liabilities makes proper provision for future payments under the Companies' policies; iii) a proper charge on account of those liabilities has been made in the summary of consolidated operations; and iv) the amount of surplus appropriation for policies whose cash value exceeds the policy benefit liability is proper.



W.E. Bergquist, F.S.A., F.C.I.A., M.A.A.A
Senior Vice-President and Actuary
January 26, 1989.

Auditors' Report

**To the Policyholders, Shareholders and Directors,
The Great-West Life Assurance Company**

We have examined the consolidated balance sheet of The Great-West Life Assurance Company as at December 31, 1988 and the summary of consolidated operations, the consolidated statement of surplus and the consolidated statement of changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1988 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with the accounting practices described in Note 1 to the financial statements applied, except for the change in the method of accounting for foreign currency translation as described in Note 1(i) to the financial statements, on a basis consistent with that of the preceding year.



Chartered Accountants
Winnipeg, Manitoba
January 26, 1989.

FIVE YEAR SUMMARY

(in thousands of dollars except earnings per share)

	Compound Growth Rate 1984 - 1988	1988	
At December 31			
Life insurance in force (face amount)	10.7	\$139,182,935	
Annuities in force (funds held)	18.9	11,777,537	
Health insurance in force (annualized premiums)	14.3	1,708,699	
Assets	17.1	17,257,730	
Common and preferred capital and surplus	12.4	1,303,341	
For the Year			
New insurance	6.4	21,435,571	
New annuities	14.1	1,735,380	
Premiums including self-funded premium equivalents	14.7	4,312,998	
Net investment income	15.4	1,516,171	
Total paid or credited to policyholders including dividends and experience refunds	14.8	4,305,133	
		1988	
		Participating Policyholders	Shareholders
Condensed Summary of Operations			
Income			
Premiums		\$660,863	\$2,753,188
Net investment income		208,206	1,307,965
Net realized and unrealized capital gains (losses) on assets on segregated funds		566	35,671
Total income		869,635	4,096,824
Benefits and Expenses			
Total paid or credited to policyholders		756,586	3,548,547
Commissions and operating expenses		80,297	391,834
Premium taxes		13,226	26,785
Transfer from participating policyholders to shareholders		2,512	(2,512)
Net operating income before income taxes		17,014	132,170
Income taxes - current		4,819	7,048
- deferred		(4,714)	10,726
Net income from operations		16,909	114,396
Other items		976	(4,916)
Dividends to preferred shareholders		-	11,550
Net income		\$ 17,885	\$ 97,930
Earnings Per Common Share			
From operations			\$51.42
Including other items			\$48.96
Return on common shareholders' equity			14.6%
Book value per common share			\$343.29
Dividends to common shareholders — per share			\$ 20.00

1987	1986	1985	1984
\$127,884,666	\$112,684,790	\$100,304,517	\$92,725,762
10,762,398	8,929,278	7,072,642	5,883,532
1,402,511	1,201,298	1,054,732	1,000,617
15,523,995	12,995,538	10,801,022	9,186,139
1,167,439	1,127,046	1,054,504	816,239

14,212,606	17,193,311	14,487,198	16,696,891
1,943,849	1,895,813	1,193,560	1,023,787
4,209,424	3,820,597	2,831,773	2,492,293
1,349,724	1,204,181	1,001,464	855,538
4,213,236	3,853,916	2,904,464	2,477,735

1987		1986		1985		1984	
Participating Policyholders	Shareholders	Participating Policyholders	Shareholders	Participating Policyholders	Shareholders	Participating Policyholders	Shareholders

\$ 509,406	\$2,979,637	\$ 283,300	\$2,905,315	\$ 180,511	\$2,139,192	\$ 154,674	\$1,904,719
175,787	1,173,937	151,325	1,052,856	140,255	861,209	132,628	722,910

(109)	(29,385)	1,728	36,508	2,836	91,304	69	9,424
-------	----------	-------	--------	-------	--------	----	-------

685,084	4,124,189	436,353	3,994,679	323,602	3,091,705	287,371	2,637,053
---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------

575,844	3,637,392	339,139	3,514,777	232,413	2,672,051	201,157	2,276,578
78,619	356,165	69,914	341,367	57,434	311,205	58,185	266,619
9,435	21,545	5,469	21,358	2,645	18,030	2,219	19,791
2,674	(2,674)	2,221	(2,221)	1,843	(1,843)	1,654	(1,654)

18,512	111,761	19,610	119,398	29,267	92,262	24,156	75,719
1,459	4,718	837	4,376	63	3,351	1,435	3,068
(919)	14,162	(792)	3,818	1,342	938	(320)	(4,955)

17,972	92,881	19,565	111,204	27,862	87,973	23,041	77,606
(2,536)	(16,374)	(6,521)	(4,156)	4,183	601	17,920	715
-	11,550	-	11,550	-	2,354	-	-

\$ 15,436	\$ 64,957	\$ 13,044	\$ 95,498	\$ 32,045	\$ 86,220	\$ 40,961	\$ 78,321
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

	\$40.66		\$49.82		\$42.81		\$38.80
	\$32.47		\$47.74		\$43.11		\$39.16
	10.1%		15.8%		15.8%		16.0%
	\$328.84		\$316.36		\$286.61		\$258.50
	\$ 20.00		\$ 18.00		\$ 15.00		\$ 12.00

BOARD OF DIRECTORS

Marcel Bélanger, O.C., F.C.A.**

President,
Gagnon et Bélanger, Inc.

James W. Burns*+

Chairman of the Board of the Company;
Deputy Chairman,
Power Corporation of Canada;
Chairman and Chief Executive Officer,
Power Financial Corporation

Dr. Walter Curlook*

Executive Vice-President,
Inco Ltd.

Paul Desmarais, C.C.*+

Chairman of the Board and
Chief Executive Officer,
Power Corporation of Canada

Paul Desmarais, Jr.*

President,
Power Financial Corporation;
Vice-President,
Power Corporation of Canada

Robert G. Graham+

President and Chief Executive Officer,
Inter-City Gas Corporation

N. Berne Hart**

Chairman of the Board and
Chief Executive Officer,
United Banks of Colorado, Inc.

Charles H. Hollenberg, M.D.*

Vice-Provost, Health Sciences and
Professor of Medicine,
University of Toronto

Robert H. Jones*+

Chairman of the Board,
Investors Group Inc.

Kevin P. Kavanagh*+

President and Chief Executive Officer
of the Company

A. Frank Knowles, C.A.+**

President,
Power Corporation of Canada;
Deputy Chairman,
Power Financial Corporation

J. Blair MacAulay+

Partner, Fraser & Beatty

William Mackness+

Dean, Faculty of Management
University of Manitoba

Randall L. Moffat**

Chairman and President,
Moffat Communications Limited

Jerry E.A. Nickerson**

Chairman of the Board,
H.B. Nickerson & Sons Limited

The Honourable P. Michael Pitfield,

P.C., Q.C.*
Vice-Chairman,
Power Corporation of Canada;
Vice-Chairman,
Power Financial Corporation

Abraham L. Simkin, Q.C.+

Chairman of the Board,
President and Chief Executive Officer,
CMS Creative Management Services
Limited

Sister Mary Andrew Talle*

Company Director

Ross J. Turner+

Chairman of the Board,
Genstar Investment Corporation

* Member of the Policy Committee **Member of the Audit Committee + Member of the Investment Committee

EXECUTIVE OFFICERS

Kevin P. Kavanagh

President and Chief Executive Officer

Canadian Region

John D. Green

Executive Vice-President — Chief
Operating Officer, Canada

Christopher D. Chapman

Senior Vice-President, Individual

James R. Grant

Senior Vice-President, Group

United States Region

William T. McCallum

Executive Vice-President — Chief
Operating Officer, United States

Alan G. Carmichael

Senior Vice-President, Individual
Operations

Dennis Low

Senior Vice-President, Individual

Alan D. MacLennan

Senior Vice-President, Group

Investment Division

Marshall G. Smith

Executive Vice-President, Investments

Raymond L. McFeeters

Senior Vice-President, Fixed Income
Investments, Canada

Edward J. Ransby

Senior Vice-President, Capital Markets and
Pension Investments

Brian C. Thompson

Senior Vice-President, Fixed Income
Investments, United States

Corporate Finance and Control

Orest T. Dackow

Executive Vice-President, Corporate
Finance and Control

Wayne E. Bergquist

Senior Vice-President
and Actuary

Jack A. Miller

Senior Vice-President
and Controller

Corporate Resources

Roderick B. Pennycook

Executive Vice-President, Corporate
Resources

Corporate Staff

D. Craig Lennox

Senior Vice-President and General Counsel

David E. Morrison

Senior Vice-President, Corporate Planning

Robert K. Siddall

Senior Vice-President and Secretary

CANADIAN OFFICES

INDIVIDUAL

BRITISH COLUMBIA

Burnaby
8th floor, Metro Town Place II
5945 Kathleen Avenue
Burnaby, British Columbia
V5H 4J7

Kamloops

300-153 Seymour St.
Kamloops, British Columbia
V2C 2C7

Kelowna

Suite 113-565 Bernard Ave.
Town Centre Mall
Kelowna, British Columbia
V1Y 8R4

Prince George

Suite 505, 1488-4th Avenue
Prince George,
British Columbia V2L 4Y2

Terrace

4548 Lakelse Avenue
Terrace, British Columbia
V8G 1P7

Vancouver

Suite 1500
Thorne, Ernst, Whinney Tower
1177 West Hastings St.
Vancouver, British Columbia
V6E 3Y9

Vancouver Island

Suite 410,
910 Government St.
Victoria, British Columbia
V8W 1X3

ALBERTA

Calgary

Suite 200
2924-11th Street N.E.
Calgary, Alberta T2E 7V7

Edmonton

Suite 600
Canada Trust Tower
10104-103 Avenue
Edmonton, Alberta T5J 0H8

Grande Prairie

2nd Floor, Financial Building
10124-101 Avenue
Grande Prairie, Alberta
T8V 0Y2

Lethbridge

1003-4th Avenue South
Lethbridge, Alberta T1J 0P7

Red Deer

303 South Hill Towers
4406 Gaetz Avenue
Red Deer, Alberta T4N 3Z6

SASKATCHEWAN

Regina

2275 Albert Street
Regina, Saskatchewan
S4P 2V5

Saskatoon

605-230 22nd Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0E9

Swift Current

9-1081 Central N.
Swift Current, Saskatchewan
S9H 4Z2

MANITOBA

Brandon

#400 Royal Bank Building
740 Rosser Avenue
Brandon, Manitoba R7A 0K9

Winnipeg

100 Osborne Street North
Winnipeg, Manitoba R3C 3A5

ONTARIO

Belleville

2nd Level, Century Place
199 Front Street
Belleville, Ontario K8N 5H5

Brockville

202A-125 Stewart Blvd.
Brockville, Ontario K6V 4W4

Cobourg

258 Division Street
Cobourg, Ontario K9A 4W5

Cornwall

2nd floor
14 Third St. E.
Cornwall, Ontario K6H 2C7

Hamilton

8th floor, Stelco Tower
100 King Street West
Hamilton, Ontario L8P 1A2

Kingston

#201-780 Midpark Drive
Kingston, Ontario K7M 7P6

Kitchener

Suite 202-7 Duke Street W.
Kitchener, Ontario N2H 6N7

London

200 Queens Avenue
London, Ontario N6A 1J3

Mississauga

#400-89 Queensway West
Mississauga, Ontario L5B 2V2

Oshawa

Suite 520-2 Simcoe Street
Oshawa, Ontario L1H 8C1

Ottawa

Suite 302
1545 Carling Avenue
Ottawa, Ontario K1Z 8P9

Peterborough

Suite 304
340 George St. N.
Peterborough, Ontario
K9H 7E8

Thunder Bay

202-215 Red River Road
Arthur Square
Thunder Bay, Ontario
P7B 1A5

Toronto

#900-200 Consumer Road
Willowdale, Ontario M2J 4R4

Windsor

Suite 300-880 Ouellette Ave.
Windsor, Ontario N9A 1C7

QUEBEC

Chicoutimi

Suite 106
1299 des Champs Elysee
Chicoutimi, Quebec G7H 6P3

Hull

6th floor
15 Gamelin Boul.
Hull, Quebec J8Y 1V4

Eastern Canada Marketing

25 Edison, Floor "E"
Place Bonaventure
Montreal, Quebec H5A 1B7

Montreal

26th floor
500 Montreal Place d'Armes
Montreal, Quebec H2Y 2W2

Sherbrooke

Suite 206
2313 King Street W.
Sherbrooke, Quebec J1J 2G2

Ste-Foy

Place de la Cite
8th floor,
2635 boul. Hochelaga
Ste-Foy, Quebec G1V 4W2

St. Jean

Suite 240
365 Normand St.
St. Jean-sur-Richelieu, Quebec
J3A 1T6

Trois Rivières

Suite 201, 1410 Cypres
Trois Rivières, Quebec
G8Y 4S3

NEW BRUNSWICK

Bathurst

1154 St. Peter Avenue
Bathurst, New Brunswick
E2A 2Z9

Fredericton

2nd floor, 371 Queen St.
Fredericton, New Brunswick

Saint John

4th floor
Bank of Canada Building
75 Prince William St.
Saint John, New Brunswick
E2L 2B2

NOVA SCOTIA

Halifax

Suite 1010
1809 Barrington St.
Halifax, Nova Scotia B3J 3K8

NEWFOUNDLAND

St. John's

4th Floor, Beothuck Bldg.
Crosbie Place
St. John's, Newfoundland
A1B 3Y8

GROUP

BRITISH COLUMBIA

Vancouver
Suite 1510
1177 West Hastings St.
Vancouver, British Columbia
V6E 3Y9

ALBERTA

Calgary

Suite 720
101-6th Avenue S.W.
Calgary, Alberta T2P 3P4

Edmonton

Suite 610
Canada Trust Tower
10104-103 Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 0H8

SASKATCHEWAN

Regina

Main Floor
2271 Albert Street
Regina, Saskatchewan
S4P 2V5

Saskatoon

607-230 22nd Street E.
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0E9

MANITOBA

Winnipeg

1C-100 Osborne Street North
Winnipeg, Manitoba R3C 1V3

ONTARIO

Hamilton

Suite 725
25 Main Street West
Hamilton, Ontario L8P 1H1

Ottawa

Suite 520
Churchill Office Park
1600 Carling Avenue
Ottawa, Ontario K1Z 8R7

Toronto

14th Floor, 200 King Street W.
Toronto, Ontario M5H 3T4

QUEBEC

Montreal

4125-One Place Ville Marie
Montreal, Quebec H3B 3P9

Quebec

Place de la Cite
Suite 800,
2635 boul. Hochelaga
Ste-Foy, Quebec G1V 4W2

NOVA SCOTIA

Halifax

Suite 1404
1809 Barrington St.
Bank of Commerce Building
Halifax, Nova Scotia B3J 3K8

NEWFOUNDLAND

St. John's

167 Kenmount Road
St. John's, Newfoundland
A1B 3P9

BENEFIT PAYMENT

Vancouver

1210-1177 West Hastings St.
Vancouver, British Columbia
V6E 4J7

Edmonton

8th Floor, 10104-103 Avenue
Edmonton, Alberta T5J 0H8

Winnipeg

1601-330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba R3C 0C4
1700-330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba R3C 0C4

Toronto

4th Floor
245 Eglinton Avenue East
Toronto, Ontario M4P 3C1

Ottawa

Suite 201
Carling Executive Park
1525 Carling Avenue
Ottawa, Ontario K1Z 8R9

Montreal

18 Dolbeau, Floor "D"
Place Bonaventure
Montreal, Quebec H5A 1B9

Halifax

Suite 1306
1809 Barrington St.
Halifax, Nova Scotia B3J 3K8

Sydney

Suite 503-56 Inglis St.
Sydney, Nova Scotia B1P 1W7

St. John's

167 Kenmount Road
St. John's, Newfoundland
A1B 4A2

MORTGAGE

Vancouver

Suite 3114, Bentall IV
1055 Dunsmuir Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1G4

Calgary

Suite 1110
530-8th Avenue S.W.
Calgary, Alberta T2P 3S8

Winnipeg

1400-330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba R3C 0C4

Toronto

Suite 1400
200 King Street W.
Toronto, Ontario M5H 3T4

Montreal

Suite 500
1010 Sherbrooke Street W.
Montreal, Quebec H3A 2R7

REAL ESTATE

Vancouver

Suite 3114, Bentall IV
1055 Dunsmuir Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1G4

Calgary

Suite 1110
530-8th Avenue S.W.
Calgary, Alberta T2P 3S8

Winnipeg

1400-330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba R3C 0C4

Toronto

Suite 1400
200 King Street W.
Toronto, Ontario M5H 3T4

Montreal

Suite 500
1010 Sherbrooke Street W.
Montreal, Quebec H3A 2R7

UNITED STATES OFFICES

INDIVIDUAL

ARIZONA

Phoenix
Suite 500, The Esplanade
2425 E. Camelback Road
Phoenix, AZ 85016

CALIFORNIA

Fresno
Suite 115, 575 E. Locust
Fresno, CA 93710

Los Angeles
Suite 660, 3699 Wilshire Blvd.
Los Angeles, CA 90010

San Francisco
Suite 1200
160 Spear Street
San Francisco, CA 94105

COLORADO

Denver
Suite 2800
1775 Sherman
Denver, CO 80203

CONNECTICUT

Hartford
Suite 225
100 Constitution Plaza
Hartford, CT 06103

FLORIDA

Fort Lauderdale
Suite 119,
4700 North State Road 7
Ft. Lauderdale, FL 33319

GEORGIA

Atlanta
Suite 208
One Piedmont Center
Atlanta, GA 30305

ILLINOIS

Chicago
Suite 2160
LaSalle Bank Building
135 South LaSalle Street
Chicago, IL 60603

INDIANA

Indianapolis
Suite 700
8900 Keystone Crossing
Indianapolis, IN 46240

KANSAS

Kansas City
Suite 506, Lighton Plaza
7300 College Blvd.
Overland Park, KS 66210

LOUISIANA

New Orleans
Suite 510
3330 W. Esplanade Ave. S.
Metairie, LA 70002

MARYLAND

Columbia
Suite 610
5950 Symphony Woods Road
Columbia, MD 21044

MASSACHUSETTS

Boston
7th floor
21 Custom House St.
Boston, MA 02110

MICHIGAN

Detroit
Suite 340
28588 Northwestern Hwy.
Southfield, MI 48034

Grand Rapids

Suite 2000
Campau Square Building
180 Monroe N.W.
Grand Rapids, MI 49503

MINNESOTA

Minneapolis
Suite 100
7101 Metro Boulevard
Minneapolis, MN 55435

MISSOURI

St. Louis
Suite 1608
7777 Bonhomme Avenue
Clayton, MO 63105

NORTH DAKOTA

Fargo
Suite 100, Butler Building
1351 Page Drive
Fargo, ND 58103

OHIO

Cleveland
Suite 225
25800 Science Park Dr.
Beachwood, OH 44122

Columbus

Suite 375
700 Ackerman Road
Columbus, OH 43202

OREGON

Portland
Suite 200
Macadam Center
5125 S.W. Macadam Avenue
Portland, OR 97201

PENNSYLVANIA

Philadelphia
Suite 400, 2130 Arch Street
Philadelphia, PA 19103

SOUTH CAROLINA

Columbia
Suite 108, Kingstree Building
110 Centerview Drive
Columbia, SC 29210

TEXAS

Dallas
Suite 950
7557 Rambler Road
Dallas, TX 75231

Houston

Suite 1710
24 Greenway Plaza
Houston, TX 77046

WASHINGTON

Seattle
Suite 105
3005-112th Avenue N.E.
Bellevue, WA 98004

WISCONSIN

Milwaukee
Suite 545, Commerce Centre
744 N. 4th Street
Milwaukee, WI 53203

WASHINGTON, D.C.

Suite 406
5904 Richmond Highway
Alexandria, VA 22303

GROUP

ARIZONA

Phoenix
Suite 500
The Esplanade
2425 E. Camelback Road
Phoenix, AZ 85016

CALIFORNIA

Los Angeles
Suite 660, 3699 Wilshire Blvd.
Los Angeles, CA 90010

San Francisco

18th floor
Spear Street Tower
1 Market Plaza
San Francisco, CA 94105

San Jose

Suite 440
226 Airport Parkway
San Jose, CA 95110

Santa Ana

Koll Center Irvine #550
18500 Von Karman Avenue
Irvine, CA 92715

COLORADO

Denver
Suite 2900
1775 Sherman Street
Denver, CO 80203

CONNECTICUT

Windsor
Suite 403
350 Bloomfield Avenue
Windsor, CT 06095

FLORIDA

Fort Lauderdale
Suite 522
800 Corporate Drive
Fort Lauderdale, FL 33334

Tampa

Suite 1150, Tower Place
1511 North Westshore Blvd.
Tampa, FL 33607

GEORGIA

Atlanta
Suite 630, Building 400
1000 Abernathy Road
Atlanta, GA 30328

ILLINOIS

Chicago
Suite 370
9701 West Higgins Road
Rosemont, IL 60018

INDIANA

Indianapolis
Suite 700
8900 Keystone Crossing
Indianapolis, IN 46240

MARYLAND

Baltimore
Suite 308
16 East Lombard Street
Baltimore, MD 21202

MASSACHUSETTS

Wellesley
Suite 110
20 William St.
Wellesley, MA 02181

MICHIGAN

Detroit
Suite 2100
100 Renaissance Center
Detroit, MI 48243

Grand Rapids

Suite 205, 2959 Lucerne S.E.
Grand Rapids, MI 49506

MINNESOTA

Minneapolis
Suite 160, 7101 Metro Blvd.
Edina, MN 55435

MISSOURI

St. Louis
Suite 1610
7777 Bonhomme Avenue
Clayton, MO 63105

NEW JERSEY

Parsippany Corporate Center
10 Sylvan Way
Parsippany, NJ 07054

OHIO

Cleveland
Suite 225, Corporate Place
25800 Science Park Drive
Beachwood, OH 44122-8003

Columbus

Suite 360
700 Ackerman Road
Columbus, OH 43202

OKLAHOMA

Oklahoma City
Suite 590
50 Penn Place
Oklahoma City, OK 73118

OREGON

Portland
Suite 910
121 S.W. Morrison
Portland, OR 97204

PENNSYLVANIA

Philadelphia
Suite 320
640 Lee Road
Wayne, PA 19087

TEXAS

Dallas
Suite 1100
7557 Rambler Road
Dallas, TX 75231

HOUSTON

Suite 1525
3000 Post Oak Blvd.
Houston, TX 77056-6577

WASHINGTON

Seattle
Suite 200
Corporate Campus East
3005-112th Avenue N.E.
Bellevue, WA 98009

WASHINGTON, D.C.

Suite 370
2445 M. Street N.W.
Washington, DC 20037

BENEFIT PAYMENT

ATLANTA
Suite 2295 Tower Place
3340 Peachtree Road N.E.
Atlanta, GA 30326

Suite 400
1200 Ashwood Parkway
Atlanta, GA 30338

CHICAGO

Suite 500
230 West Monroe Street
Chicago, IL 60606

CLEVELAND

25145 Country Club Blvd.
North Olmsted, OH 44070

COLUMBUS

1377 Dublin Road
Columbus, OH 43215

DALLAS

Suite 296
7557 Rambler Road
Dallas, TX 75231

DENVER

Suite 2900
7400 E. Orchard Road
Englewood, CO 80111

DETROIT

Suite 2166
225 W. Renaissance Center
Detroit, MI 48243

LOS ANGELES

Suite 400
225 W. Broadway
Glendale, CA 91209

MINNEAPOLIS

Suite 100
7151 Metro Blvd.
Minneapolis, MN 55435

NEW JERSEY

517 Route One, South
Woodbridge Place
Iselin, NJ 08830

PHILADELPHIA

Suite 350
200 Gibraltar Road
Horsham, PA 19044-1000

PORTLAND

Suite 160
1800 S.W. 1st Avenue
Harrison Square Bldg.
Portland, OR 97201

ST. LOUIS

Suite 910
7777 Bonhomme Avenue
Clayton, MO 63105

SAN FRANCISCO

Suite 830-333 Market Street
San Francisco, CA 94105

SEATTLE

Suite 210
Corporate Campus East
3005-112th Avenue N.E.
Bellevue, WA 98004

REAL ESTATE

CHICAGO

Suite 132
1100 Jorie Blvd.
Oak Brook, IL 60521

DALLAS

Suite 122
12606 Greenville Avenue
Dallas, TX 75243

DENVER

Suite 230
7400 East Orchard Road
Englewood, CO 80111

HOUSTON

Suite 1200
55 Waugh Drive
Houston, Texas 77007

The Company is represented by mortgage correspondents in its major operational regions in the United States.

ANNUAL REPORT 1988

Corporate Profile	38
Summary of Consolidated Operations	39
Consolidated Balance Sheet	40
Consolidated Statement of Surplus	42
Consolidated Statement of Changes in Financial Position	43
Notes to 1988 Consolidated Financial Statements	44
Auditors' Report	47
Board of Directors	48
Executive Officers	48

CORPORATE INFORMATION

Registered Office

100 Osborne St. N., Winnipeg, Manitoba R3C 3A5

Stock Exchanges

Winnipeg, Toronto and Montreal

Transfer Agent and Registrar Offices

Montreal Trust Company of Canada in Halifax,
Saint John, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary,
Vancouver; and Montreal Trust Company in
Montreal.

Annual General Meeting

The fourth Wednesday of April, at the Registered
Office, Winnipeg, at 11:45 a.m. or as soon
thereafter as the Annual General Meeting of The
Great-West Life Assurance Company shall have
terminated.

CORPORATE PROFILE

Great-West Lifeco Inc. was formed during 1986 to hold securities of The Great-West Life Assurance Company. The number of common shares of Great-West Life owned by the Corporation is 1,947,050 or 97.35% of the outstanding common shares.

The number of common shares of Great-West Lifeco issued and outstanding is 77,340,300 (77,674,900 in 1987) of which 66,976,680 common shares are owned by Power Financial Corporation representing 86.60% of those outstanding. As a result of a Normal Course Issuer Bid, Great-West Lifeco acquired 334,600 of its own shares during 1988 (207,100 in 1987).

Since the 1,947,050 common shares of Great-

West Life owned by the Corporation represent 97.35% of those issued, management believes, in the interests of disclosure, that it is necessary to consolidate the financial statements of Great-West Life with those of the Corporation. Thus the financial statements on the following pages reflect the results of Great-West Life together with after tax investment income of approximately \$241,000 earned directly by Great-West Lifeco.

The Board of Directors of Great-West Lifeco consists of Directors of Great-West Life and the officers of Great-West Lifeco are also officers of Great-West Life.

SUMMARY OF CONSOLIDATED OPERATIONS

(in thousands of dollars except earnings per share)

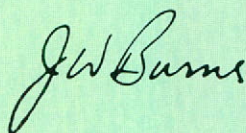
	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Income		
Premium income	\$ 3,414,051	\$ 3,489,043
Net investment income	1,516,903	1,351,572
Net realized and unrealized capital gains (losses) on assets of segregated investment funds (note 1f)	36,237	(29,494)
	<u>4,967,191</u>	<u>4,811,121</u>
Benefits and Expenses		
Paid or credited to policyholders and beneficiaries including policyholder dividends and experience refunds	4,305,133	4,213,236
Commissions and operating expenses	472,388	435,090
Premium and other taxes	40,011	30,980
Income taxes - current	12,101	6,771
- deferred	6,012	13,482
	<u>4,835,645</u>	<u>4,699,559</u>
Net Income from Operations	131,546	111,562
Other Items (note 5)	(3,940)	(18,910)
Net Income before minority and other interests	\$ 127,606	\$ 92,652
Minority and other interests of The Great-West Life Assurance Company		
Participating policyholders	17,885	15,436
Preferred shareholder dividends	11,550	11,550
Minority interest	2,593	1,719
	<u>\$ 32,028</u>	<u>\$ 28,705</u>
Net income	<u>\$ 95,578</u>	<u>\$ 63,947</u>
Earnings per share (note 1b)		
Net income from operations	\$1.296	\$1.026
Net income	\$1.234	\$0.821

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

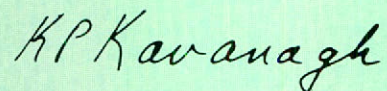
December 31, 1988 (in thousands of dollars)

Assets	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Bonds (note 1c)	\$ 6,223,066	\$ 4,912,717
Mortgages and sale agreements (note 1c)	6,728,850	6,807,815
Stocks (note 1d)	88,603	124,491
Real estate (note 1e)	873,334	847,207
Loans to policyholders	794,246	598,700
Cash and certificates of deposit	125,507	144,002
Premiums in course of collection	189,576	108,088
Interest due and accrued	228,055	202,625
Segregated investment funds (note 1f)	1,840,223	1,657,658
Other assets	133,029	91,631
	<u>\$17,224,489</u>	<u>\$15,494,934</u>

Approved by the Board



Director



Director

Liabilities	1988	1987
Policy benefit liabilities		
Policy reserves (note 1h)	\$12,378,918	\$11,077,831
Segregated investment funds	1,840,223	1,657,658
Provision for claims	605,898	554,945
Provision for 1989 policyholders' dividends	81,813	99,426
Provision for experience rating refunds	140,853	113,984
	15,047,705	13,503,844
Policyholders' funds	440,467	449,013
Mortgages on real estate	174,881	180,681
Income taxes payable	18,745	13,877
Deferred income taxes (note 1g)	46,786	45,861
Other liabilities	225,822	163,879
	15,954,406	14,357,155
Minority and other interests (note 2)	634,945	527,175
Capital stock and surplus (note 3)		
Capital stock (note 4)	549,987	554,053
Surplus	113,416	56,551
Provision for unrealized loss on translation of net investment in United States operations (note 1i)	(28,265)	-
	635,138	610,604
	\$17,224,489	\$15,494,934

CONSOLIDATED STATEMENT OF SURPLUS

(in thousands of dollars)

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Balance, beginning of year	\$ 56,551	\$ 31,532
Net income	95,578	63,947
Dividends	(38,713)	(38,928)
Balance, end of year	<u>\$113,416</u>	<u>\$ 56,551</u>

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION

(in thousands of dollars)

	1988	1987
Operations		
Net income before minority and other interests	\$ 127,606	\$ 92,652
Non-cash charges		
Increase in policy benefit liabilities	1,851,294	2,424,115
Increase in policyholders' funds	(4,285)	27,241
Deferred income taxes	985	26,431
Currency revaluation	-	(15,453)
Other	286,633	(364,975)
	<u>2,262,233</u>	<u>2,190,011</u>
Financing Activities		
Purchased and cancelled shares	(4,066)	(2,126)
Issue of preferred shares	100,000	-
Demand notes paid	-	(122,250)
Dividends paid	(51,322)	(51,537)
	<u>44,612</u>	<u>(175,913)</u>
Investment Activities		
Bond sales and maturities	3,215,454	2,781,821
Mortgages and sale agreements repayments	557,362	363,575
Stock sales	178,456	237,754
Real estate sales	108,665	15,393
Policy loan repayments	46,471	34,680
Investment in bonds	(4,809,867)	(3,704,909)
Investment in mortgages and sale agreements	(966,225)	(1,169,616)
Investment in stocks	(114,487)	(171,716)
Investment in real estate	(55,491)	(21,398)
Policy loan advances	(290,410)	(260,673)
Increase in segregated investment funds	(195,268)	(97,287)
	<u>(2,325,340)</u>	<u>(1,992,376)</u>
Increase in cash and certificates of deposit	(18,495)	21,722
Cash and certificates of deposit, beginning of year	144,002	122,280
Cash and certificates of deposit, end of year	<u>\$ 125,507</u>	<u>\$ 144,002</u>

NOTES TO 1988 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Note 1.
Summary of
Significant
Accounting Practices

- (a) The financial statements of Great-West Lifeco Inc. are presented on a consolidated basis and include the accounts of its subsidiary company, The Great-West Life Assurance Company and its wholly-owned subsidiary companies. The accounting principles used are those of The Great-West Life Assurance Company as prescribed or permitted by the Office of the Superintendent of Financial Institutions for the purpose of reporting to policyholders and shareholders.
- (b) Earnings per share are calculated using a weighted monthly average number of shares outstanding. The average number of shares outstanding for 1988 was 77,428,433 (77,857,958 in 1987).
- (c) Investments in bonds, mortgages and sale agreements (debt securities) are basically carried at amortized cost with the securities of the life account adjusted by the unamortized balance of losses or gains on sales of securities. The difference between the proceeds on the sale of a debt security and its amortized cost is considered to be an adjustment of future portfolio yield, and is deferred and amortized over the period to maturity of the security sold. The unamortized balances at December 31, 1988 are \$21,536,000 of net gains for bonds (\$30,834,000 in 1987) and \$7,659,000 of net gains for mortgages (\$9,213,000 in 1987).
 Bonds, mortgages and sale agreements have a market value of \$13,045,145,000 (\$11,841,313,000 in 1987). In most instances, the carrying value of debt securities will be realized since they will be held to maturity to discharge policy contract liabilities maturing at the same time.
- (d) Investments in stocks (equity securities) in the life account are carried at cost less an adjustment which consists of realized gains and losses as well as a market value adjustment which is a portion of the difference between adjusted book value and year-end market value of all equity securities. The adjustment at December 31, 1988 amounted to \$139,213,000 (\$156,186,000 in 1987). Equity investments in respect of the accident and health business are carried at cost.
 Equity securities have a market value of \$263,109,000 (\$315,333,000 in 1987).
- (e) Investments in real estate at December 31, 1988 are carried at a written-down value of \$879,941,000 (\$848,311,000 in 1987) less an adjustment which consists of realized gains and losses as well as a market value adjustment which is a portion of the difference between adjusted book value and market value of all real estate holdings. The adjustment at December 31, 1988 amounted to \$6,607,000 (\$1,104,000 in 1987).
 The market value of the real estate portfolio has been calculated at \$942,631,000 (\$926,318,000 in 1987).
- (f) Investments held for segregated investment funds are carried at market value. Net realized and unrealized capital gains on segregated investment funds were \$36,237,000 in 1988 (\$29,494,000 losses in 1987). Such capital gains or losses to the funds are reflected in the increase in policy reserves and do not affect net income of the Company.
- (g) Income taxes of The Great-West Life Assurance Company are calculated using the deferred-tax method on a present value basis.
- (h) Policy reserves represent the amount which, in the judgement of the Valuation Actuary of The Great-West Life Assurance Company, is required, together with future premiums and investment income, to provide for future policy benefits, administrative expenses and taxes on insurance and annuity policies and are calculated using assumptions considered to be appropriate to the policies in force. Policyholders dividends (except for the small portion derived from investment earnings on surplus) are included in future policy benefits at the current scale of policyholder dividends. The Valuation Actuary, in setting the valuation assumptions, has assumed that policyholder dividends will be changed from the current scale to reflect any differing operating experience of the participating account in future years. Also, asset values and projected maturities of assets and liabilities are continuously monitored and appropriately considered in the determination of policy reserves.
 Policy reserves recognize the deferral of certain costs of acquiring policies. The amount of unamortized deferred acquisition costs deducted in arriving at the policy reserves was \$375,733,000 at December 31, 1988 (\$354,506,000 at December 31, 1987).
- (i) Commencing in 1988 The Great-West Life Assurance Company adopted the self-sustaining basis of foreign currency translation for its net investment in United States operations. United States dollar assets and liabilities are translated into Canadian dollars at the December 31, 1988 market rate of \$1.19 (\$1.30 in 1987) and all income and expense items are translated at an average rate of \$1.23 (\$1.25 in 1987). The provision for unrealized loss of \$29,033,000 on foreign currency translation of the Company's net investment in its United States operation is recorded in the capital stock and surplus section of the Consolidated Balance Sheet. In 1987, Other Items in the Summary of Consolidated Operations included a gain of \$10,611,000 reflecting the change from a book rate of \$1.25 to a market rate of \$1.30.

**Note 2.
Investment in The
Great-West Life
Assurance Company**

The equity investment of Great-West Lifeco Inc. in The Great-West Life Assurance Company was 97.35% at December 31, 1988 and 1987. The minority and other interests in The Great-West Life Assurance Company are:

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
	(000)	(000)
(i) participating policyholders' share of undistributed surplus	\$366,768	\$359,763
(ii) preferred shareholders: Series A	150,000	150,000
Series B	100,000	-
(iii) minority interests in capital stock and surplus	18,177	17,412
	<u>\$634,945</u>	<u>\$527,175</u>

**Note 3.
Surplus**

The Company's total interest in the capital stock and surplus of The Great-West Life Assurance Company is \$668,396,000 (\$640,264,000 in 1987). Of this amount \$465,841,000 (\$428,438,000 in 1987) was appropriated to cover various contingencies as required by the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

**Note 4.
Capital Stock**

	<u>1988</u>		<u>1987</u>	
	<u>Number</u>	<u>Stated Value</u>	<u>Number</u>	<u>Stated Value</u>
		(000)		(000)
Authorized - unlimited				
Issued -				
Balance, beginning of period	77,674,900	\$554,053	77,882,000	\$556,179
Purchased and cancelled under				
Normal Course Issuer Bid	(334,600)	(4,066)	(207,100)	(2,126)
Balance, end of year	<u>77,340,300</u>	<u>\$549,987</u>	<u>77,674,900</u>	<u>\$554,053</u>

**Note 5.
Other Items**

Other items, net of income taxes includes the results of:

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
	(000)	(000)
Net realized gains (losses) on sale of assets	\$ (1,498)	\$ 12,560
Net write-down of assets	(6,478)	(13,002)
Additional provision for investment losses	-	(43,137)
Gain due to change in book rates of exchange	-	10,611
Provision for projected losses on lease commitments	-	(10,371)
Changes in policy reserves	(2,808)	26,965
Realization of income tax benefits from loss carry-forwards	5,868	-
Sub total	\$ (4,916)	\$(16,374)
Participating policyholders	976	(2,536)
Total	<u>\$ (3,940)</u>	<u>\$ (18,910)</u>

**Note 6.
Pension Plans**

The Great-West Life Assurance Company maintains contributory and non-contributory pension plans for certain of its employees and agents. The plans provide pensions based on length of service and final average earnings.

Actuarial reports prepared during the year, which were based on projections of compensation levels to the time of retirement, indicate that the present value of the accumulated benefits at December 31, 1988 is \$161,785,000 (\$152,400,000 in 1987). The net assets available to provide for these benefits, at market value, as of December 31, 1988 is \$191,189,000 (\$186,400,000 in 1987).

The cumulative difference between the amounts expensed and the funding contributions has been reflected in the Balance Sheet in Other Assets and amounts to \$2,254,000 (\$1,152,000 in 1987).

**Note 7.
Related Party
Transactions**

Transactions with related parties consist mainly of the provision of insurance benefits to other companies within the Power Corporation of Canada group of companies. In all cases, such transactions are made in the normal course of business and at competitive prices.

**Note 8.
Company's Effective
Income Tax Rate**

The Company's effective income tax rate is made up as follows:

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Combined basic Canadian federal and provincial tax rate	47.5%	51.4%
Increase (Decrease) in the income tax rate resulting from:		
Adjustment of deferred taxes to a present value basis	(12.0)	(10.2)
Tax exempt dividends on stocks	(3.0)	(4.4)
Tax exempt portion of capital gains	(5.3)	(6.5)
Lower effective tax rates on income not subject to tax in Canada	(16.9)	(16.0)
Investment income tax	.9	-
Miscellaneous	.9	1.1
Effective income tax rate	<u>12.1%</u>	<u>15.4%</u>

**Note 9.
Contingent
Liabilities**

The Great-West Life Assurance Company has entered into a number of joint ventures and partnerships and has equity positions in a number of real estate development corporations which have not been consolidated in its financial results. The contingent liability in respect of these participations is \$61,400,000 (\$100,300,000 in 1987). This amount is supported by the underlying value of the assets of the various entities.

The board of directors of Canadian Commercial Bank (a Canadian chartered bank presently in liquidation) included three directors who were serving at the Company's request. These three directors are amongst the many persons against whom, following the collapse of Canadian Commercial Bank, two legal actions for significant amounts have been instituted. The Company may be obligated to indemnify these three directors for losses they may suffer in connection with such legal actions. However, the Company believes that the two actions should fail as against these three directors and it is therefore not expected that the extent of any indemnification obligation of the Company will be material.

Auditors' Report

**To the Shareholders,
Great-West Lifeco Inc.**

We have examined the consolidated balance sheet of Great-West Lifeco Inc. as at December 31, 1988 and the summary of consolidated operations, the consolidated statement of surplus and the consolidated statement of changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1988 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with the accounting practices described in Note 1 to the financial statements applied, except for the change in the method of accounting for foreign currency translation as described in Note 1(i) to the financial statements, on a basis consistent with that of the preceding year.

Touche Ross & Co.

Chartered Accountants
Winnipeg, Manitoba
January 26, 1989.

BOARD OF DIRECTORS

Marcel Bélanger, O.C., F.C.A.**
President,
Gagnon et Bélanger, Inc.

James W. Burns
Chairman of the Board of the Corporation;
Deputy Chairman,
Power Corporation of Canada;
Chairman and Chief Executive Officer,
Power Financial Corporation

Dr. Walter Curlook
Executive Vice-President,
Inco Ltd.

Paul Desmarais, C.C.
Chairman of the Board and
Chief Executive Officer,
Power Corporation of Canada

Paul Desmarais, Jr.
President,
Power Financial Corporation;
Vice-President,
Power Corporation of Canada

Robert G. Graham
President and Chief Executive Officer,
Inter-City Gas Corporation

N. Berne Hart**
Chairman of the Board and
Chief Executive Officer,
United Banks of Colorado, Inc.

Charles H. Hollenberg, M.D.
Vice-Provost, Health Sciences and
Professor of Medicine,
University of Toronto

Robert H. Jones
Chairman of the Board,
Investors Group Inc.

Kevin P. Kavanagh
President and Chief Executive Officer of
the Corporation

A. Frank Knowles, C.A.**
President,
Power Corporation of Canada;
Deputy Chairman,
Power Financial Corporation

J. Blair MacAulay
Partner, Fraser & Beatty

Randall L. Moffat**
Chairman and President,
Moffat Communications Limited

Jerry E.A. Nickerson**
Chairman of the Board,
H.B. Nickerson & Sons Limited

The Honourable P. Michael Pitfield,
P.C., Q.C.
Vice-Chairman,
Power Corporation of Canada;
Vice-Chairman,
Power Financial Corporation

Abraham L. Simkin, Q.C.
Chairman of the Board,
President and Chief Executive Officer,
CMS Creative Management Services
Limited

Sister Mary Andrew Talle
Company Director

Ross J. Turner
Chairman of the Board,
Genstar Investment Corporation

**Member of the Audit Committee

EXECUTIVE OFFICERS

Kevin P. Kavanagh
President and Chief Executive Officer

Orest T. Dackow
Executive Vice-President

Jack A. Miller
Vice-President, Finance

D. Craig Lennox
Vice-President and Counsel

Robert K. Siddall
Vice-President and Secretary

Great-West Lifeco Inc.

THE
Great-West Life
ASSURANCE  COMPANY

MEMBERS OF THE POWER FINANCIAL CORPORATION GROUP OF COMPANIES

GREAT-WEST LIFECO INC.
LA GREAT-WEST, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE



Le présent rapport englobe le 97^e rapport annuel de La Great-West, compagnie d'assurance-vie, et le troisième rapport annuel de Great-West Lifeco Inc.

Lifeco agit exclusivement à titre de société de portefeuille de la Great-West. Puisque les actions de la Great-West constituent les principaux éléments d'actif de Lifeco, les résultats financiers de Lifeco s'expliquent mieux dans le contexte de ceux de la Great-West.

C'est pourquoi la première partie de ce rapport traite des états financiers et de l'exploitation de la Great-West en 1988, tandis que la seconde partie présente les états financiers de Lifeco.

RAPPORT ANNUEL 1988

Aperçu de la Compagnie	2
Tableau comparatif des faits saillants	3
Message du président du conseil	4
Message du président	5
Rapport de la direction	8
Déclaration de la direction sur les états financiers	22
États financiers	23
Conseil d'administration	34
Direction générale	34
Bureaux	35
Great-West Lifeco Inc.	37

RENSEIGNEMENTS DIVERS

Siège social

100, rue Osborne Nord, Winnipeg (Manitoba)
R3C 3A5

Siège canadien

60, rue Osborne Nord, Winnipeg (Manitoba)
R3C 3A5

Siège américain

8505-8515 E. Orchard Road,
Englewood, Colorado 80111

Bourses

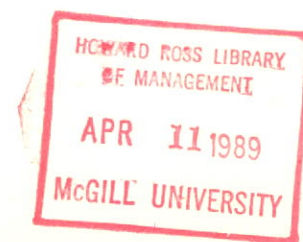
Winnipeg, Toronto et Montréal
Actions privilégiées, série A, 7.70 %
Actions privilégiées, série B, 7.80 %

Bureau de l'agent des transferts et de l'agent des registres

Compagnie Montréal Trust du Canada: Toronto, Winnipeg, Edmonton, Vancouver et Compagnie Montréal Trust: Montréal.

Assemblée générale annuelle

Le quatrième mercredi d'avril, au siège social, à Winnipeg, à 11 h.



APERÇU DE LA COMPAGNIE

La Great-West est une société d'envergure internationale offrant une vaste gamme de produits et de services d'assurance, de rente et d'investissement aux particuliers, entreprises et organisations.

Constituée en société commerciale en 1891, la Great-West est présente sur le marché des États-Unis depuis 1906, année où elle établissait son premier bureau américain à Fargo, dans le Dakota du Nord. La Compagnie compte maintenant 155 bureaux du marketing, des indemnités et des placements immobiliers répartis en Amérique du Nord, et a un permis d'exploitation dans 49 États, dans le district de Columbia et dans toutes les provinces canadiennes.

Au Canada, la Great-West est un important assureur dans toutes les branches de l'industrie. Aux particuliers, elle offre des produits d'assurance traditionnels et de Vie universelle, des polices d'assurance invalidité et un large éventail de contrats visant la planification de la retraite et les pensions, y compris les REER, FERR et contrats de rentes. Aux groupes de toutes les tailles, en plus des produits traditionnels Vie et Maladie, elle offre l'assurance Vie universelle de groupe, des programmes de soins dentaires à tiers payant par anticipation et un échantillon complet de contrats de rente et d'épargne-retraite, de même que des produits et services novateurs conçus pour aider les clients à administrer leurs régimes d'avantages sociaux plus efficacement.

Aux États-Unis, l'Individuelle se concentre surtout sur les marchés des professionnels et des cadres; il s'agit d'assister les entreprises dans la planification des avantages sociaux du personnel clé grâce au recours à divers produits d'assurance-vie. Notre division des avantages sociaux comprend une grande série de produits et services nécessaires aux sociétés commerciales et aux organisations publiques et sans but lucratif. Du côté de l'assurance-maladie, nous mettons l'accent sur les régimes autogérés et de gestion des soins.

Philosophie commerciale

La Great-West considère qu'elle a pour rôle de viser l'excellence dans ses fonctions, qui consistent à fournir des produits et services financiers à la population et ce, en toute intégrité.

Sa stratégie en ce faisant exige qu'elle prévoie activement et réponde aux besoins et préférences changeants de sa clientèle.

La Great-West est gouvernée par sa déclaration de principes, qui dicte tant l'orientation de ses directeurs que ses relations avec les salariés, les clients et les actionnaires.

Résultats financiers

La Great-West détient un actif de plus de \$17 milliards et pour plus de \$139 milliards d'assurances-vie en vigueur. Pour ses résultats financiers, elle a mérité encore une fois la cote A+ (supérieure) de la société A.M. Best, société d'évaluation qui fait autorité dans l'industrie des services financiers. Moins de 20 % des compagnies d'assurance-vie en Amérique du Nord ont reçu cette cote en 1988, et moins de 10 % l'ont reçue, comme la Great-West, de façon régulière depuis la mise en place du système de cotes en 1976.

De plus, la Compagnie s'est vu décerner la cote AAA de l'agence d'évaluation des placements Standard & Poor pour sa compétence à régler les sinistres. La cote AAA souligne une très forte capacité de respecter les obligations contractuelles aux termes des polices. La Great-West a également mérité la cote P-1 de Dominion Bond Rating Service et de la Société canadienne d'évaluation du crédit pour son émission d'obligations privilégiées en 1988.

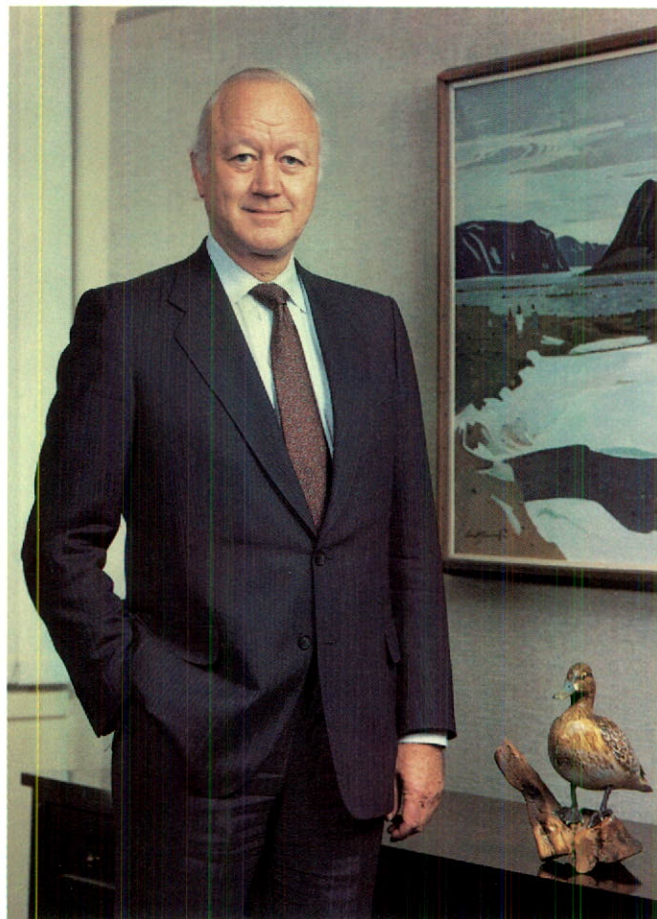
La Great-West est une filiale de Great-West Lifeco Inc., membre de la Corporation financière Power. Le siège canadien et le siège social se trouvent à Winnipeg, au Canada, et le siège américain, à Englewood, au Colorado.

TABLEAU COMPARATIF DES FAITS SAILLANTS

(en milliers de dollars, sauf le bénéfice par action)

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Au 31 décembre		
Contrats d'assurance-vie en vigueur (capital de risque)	\$139,182,935	\$127,884,666
Contrats de rentes en vigueur (fonds détenus)	11,777,537	10,762,398
Contrats d'assurance-maladie en vigueur (primes annualisées)	1,708,699	1,402,511
Actif	17,257,730	15,523,995
Capital et excédents – actions ordinaires et privilégiées	1,303,341	1,167,439
Pour l'exercice		
Nouveaux contrats d'assurance-vie	21,435,571	14,212,606
Nouveaux contrats de rentes	1,735,380	1,943,849
Primes, y compris l'équivalent des primes des régimes autogérés	4,312,998	4,209,424
Revenu de placement net	1,516,171	1,349,724
Total des sommes versées ou créditées aux titulaires de police, y compris les participations et bonifications	4,305,133	4,213,236
Bénéfice par action ordinaire		
Provenant de l'exploitation	51.42	40.66
Comprenant les autres postes	48.96	32.47

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION



La dernière année a été marquée par l'incertitude politique et économique. Cependant, une chose demeure: les gens de tous les milieux ont un réel besoin de services financiers de qualité et de sécurité financière.

Satisfaire les besoins changeants des personnes et du monde des affaires est une tâche stimulante exigeant des solutions qui font sans cesse preuve d'innovation. Voilà la tâche des hommes et des femmes à l'emploi de la Great-West, autant dans nos bureaux administratifs de Winnipeg et de Denver que dans nos agences établies dans les deux pays.

Le présent rapport témoigne de la performance de ces gens en 1988; l'état financier indique les résultats plus que satisfaisants auxquels ils sont parvenus.

Au nom des directeurs, je désire remercier vivement les membres du personnel et les représentants pour leur apport à la croissance de la Compagnie au cours de la dernière année.

A handwritten signature in cursive script that reads "J.W. Burns".

J.W. Burns
président du conseil

MESSAGE DU PRÉSIDENT

En 1988, la Compagnie a connu une croissance générale constante et des progrès remarquables au chapitre des bénéfices par rapport à 1987.

Les bénéfices réalisés en 1988 reflétaient en particulier les résultats accrus obtenus dans les domaines de l'assurance-maladie collective tant au Canada qu'aux États-Unis, et des régimes de retraite facultatifs offerts par l'employeur aux États-Unis. Les charges résultant de prêts hypothécaires en difficulté dans les régions productrices de pétrole aux États-Unis ont baissé par rapport à celles de 1987. Tandis que ces éléments et d'autres facteurs positifs étaient dans une certaine mesure neutralisés par des impôts à la hausse, le résultat global indiquait une reprise de rendements plus satisfaisants pour les actionnaires et les titulaires de police.

Le bénéfice net d'exploitation à distribuer aux détenteurs d'actions ordinaires après paiement des dividendes sur les actions privilégiées s'est élevé à \$102.8 millions comparativement à \$81.3 millions l'année précédente. Une fois déduites les charges pour autres postes de \$4.9 millions, le revenu net atteignait \$97.9 millions, alors qu'en 1987 il était de \$65.0 millions.

Après affectation de \$98.0 millions aux quotes-parts des titulaires de police avec participation, le revenu net s'est chiffré à \$17.9 millions comparativement à \$15.4 millions en 1987.

Le revenu net tiré de l'exploitation de la Collective au Canada et aux États-Unis est passé de \$19.4 millions, en 1987, à \$34.4 millions en 1988. Cette augmentation s'explique en grande partie par l'amélioration des résultats en assurance-maladie dans les deux pays. L'un des principaux facteurs de notre succès: les mesures prises au Canada au cours des deux dernières années pour arriver à une sélection des risques et à un établissement des taux plus rigoureux à l'égard des régimes d'assurance invalidité de longue durée. Aux États-Unis, alors que se poursuivaient la hausse du coût et de l'utilisation des services médicaux ainsi que la réduction des programmes gouvernementaux, des augmentations de prime substantielles et la prise en charge par l'employeur de la gestion des sinistres contribuaient à la reprise.



Le revenu net provenant du secteur des rentes collectives est passé de \$27.0 millions en 1987 à \$37.8 millions en 1988. Un des facteurs primordiaux d'une telle augmentation: l'amélioration, aux États-Unis, des revenus de placement tirés des programmes de retraite facultatifs offerts par l'employeur.

Alors que les marchés immobiliers du Texas et du Colorado continuaient à végéter en 1988, les charges réduisant les bénéfices par suite de la baisse de valeur des prêts hypothécaires ont été réduites à \$7.2 millions, de \$61.8 millions qu'elles étaient en 1987. Un montant additionnel de \$15.2 millions a été imputé aux provisions pour pertes anticipées établies au cours de l'année précédente. Notre programme de rétablissement de la valeur et des revenus des biens immobiliers en difficulté s'est poursuivi et a été renforcé par la formation d'une filiale chargée exclusivement de la gestion immobilière.

Les impôts exigibles pour l'exercice de 1988 ont augmenté de \$7.5 millions. Compte tenu des hausses enregistrées en 1987, les impôts étaient de \$22.9 millions supérieurs à ceux de 1986.

Sur le plan de la croissance de son exploitation, la Compagnie a réalisé des gains dans tous les secteurs d'affaires en vigueur. L'assurance-vie en vigueur totalisait \$139.2 milliards, soit 9 % de plus qu'en 1987. Les fonds gérés au nom des titulaires de contrats de rente augmentaient de 9 % pour atteindre \$11.8 milliards, et les primes d'assurance-maladie se chiffraient à \$1.7 milliard, soit une hausse de 22 %.

Grâce aux progrès précités, l'actif a enregistré une hausse de 11 %, pour atteindre \$17.3 milliards. Le revenu-primes total, compte non tenu des rentes, a augmenté de 14 % pour se chiffrer à \$2.6 milliards. Conformément à notre programme de ralentissement des souscriptions de contrats de rente à l'égard desquels nous n'offrons que des services de placement (programme décrit dans le rapport annuel de 1987), et par suite de la réduction des occasions de placement dans le cas de certaines catégories de produits, le revenu-primes total tiré des contrats de rente s'élevait à \$1.7 milliard, soit une baisse de 11 % par rapport à 1987. Donc, le revenu-primes global, y compris celui des contrats de rente et l'équivalent des primes des régimes autogérés, a atteint \$4.3 milliards, alors qu'en 1987 il s'élevait à \$4.2 milliards.

Les nouvelles souscriptions sont évidemment le moteur de notre croissance; nos services extérieurs, tant du Canada que des États-Unis, ont obtenu des

résultats remarquables dans les secteurs de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie. Bénéficiant des importants progrès réalisés en assurance collective des deux côtés de la frontière, les souscriptions d'assurance-vie se sont chiffrées à \$21.4 milliards, ce qui représente une augmentation de 51 % par rapport aux résultats de 1987. Les ventes d'assurance-maladie progressaient de 49 % pour atteindre \$411 millions, succès attribuable tant aux produits individuels que collectifs. Par ailleurs, les souscriptions de contrats de rente, en baisse de 11 %, se chiffraient à \$1.7 milliard.

Lorsqu'il s'agit d'examiner les perspectives d'avenir, la lecture des sections du présent rapport traitant de l'exploitation et des placements permet de saisir la situation en cours. Même si l'existence de différences entre nos activités commerciales au Canada et aux États-Unis est évidente, le partage de thèmes communs n'en est pas moins visible. Dans l'un et l'autre pays, par exemple, les impôts exigés des compagnies d'assurance ont été majorés. Divers autres changements d'ordre législatif ont aussi touché nos marchés, dans certains cas, favorablement. La présence du sida continue de préoccuper nos gestionnaires tant au Canada qu'aux États-Unis. Tandis que l'escalade continue du coût des soins médicaux aux États-Unis et l'imminence de changements de réglementation au Canada sont des questions distinctes, notre activité commune de part et d'autre de la frontière est avant tout fonction de l'évolution des goûts et des besoins du consommateur. À cet égard, les exigences croissantes des consommateurs de services financiers et le perfectionnement assidu de nos divers secteurs d'affaires se traduisent par une demande accrue de souplesse, de services personnels et d'information quant à la qualité et à l'envergure des produits offerts.

En matière de flexibilité, par exemple, bien que les stimulants fiscaux associés aux régimes de retraite patronaux facultatifs diffèrent de beaucoup entre les deux pays, les participants du Canada et des États-Unis ne se contentent plus de la méthode traditionnelle de capitalisation de leurs économies. Pour répondre à leurs demandes, nos régimes facultatifs offrent divers modes de placement: actions ordinaires, titres d'emprunt, tels que les obligations, et vaste gamme de dépôts à terme garantis.

Le besoin de répondre aux divers choix exprimés se manifeste de plus en plus dans la gamme complète des services que nous offrons. Le consommateur recherche la souplesse non seulement dans les programmes de retraite facultatifs, mais aussi dans les polices d'assurance-

vie et d'assurance-maladie et les rentes, qu'il s'agisse de contrats individuels ou collectifs. Nos produits Vie universelle canadiens permettent au client de rajuster, s'il le désire, sa protection mensuelle en fonction de l'indice des prix à la consommation. Les salariés participant à des programmes d'assurance-vie collective aux États-Unis ont maintenant le choix entre l'assurance collective traditionnelle et des polices individuelles de montants égaux. Les employeurs des deux pays recherchent de plus en plus des régimes permettant de choisir entre l'assurance dentaire classique et l'assurance payée par anticipation.

Aux États-Unis, les salariés se voient offrir trois genres de régime d'assurance-maladie: les régimes permettant de consulter le praticien de son choix, les régimes de soins payés par anticipation et les programmes d'assurance traditionnels. En plus d'un choix plus vaste d'options, s'est manifesté le besoin de renseignements plus précis et d'accès plus facile, afin que les assurés et les employeurs prennent des décisions éclairées en ce qui touche leur protection d'assurance-vie et d'assurance-maladie ainsi que leurs placements à long terme. L'évolution des besoins du consommateur influe non seulement sur le choix des services et le genre de renseignements nécessaires, mais aussi sur les modes d'obtention de ces services et renseignements. À cet égard, il existe de plus en plus de services financiers offerts par l'entremise des employeurs, qui, en plus des avantages habituels, permettent le recours à des agents et à des spécialistes en commercialisation.

Notre stratégie fondamentale continue de s'inspirer du besoin sans cesse croissant d'options, d'information et de service manifesté par le consommateur. Notre engagement consiste donc d'abord à parfaire nos produits, services et modes de distribution de base. Toutefois, l'application d'une telle stratégie exige la modification constante des méthodes et systèmes commerciaux ainsi que la croissance de notre clientèle et de notre volume d'affaires. La technologie constituant toujours l'un des facteurs essentiels d'une pareille croissance, nous avons continué, au cours de l'année, à consacrer des dépenses substantielles à un large éventail de projets touchant les systèmes, projets visant l'amélioration de la flexibilité, de l'information, du service et de la productivité. On remarque aussi qu'un nombre toujours croissant de nos employés ont une excellente connaissance tant de nos produits et services de base que des techniques informatiques permettant de mieux servir la clientèle.

Grâce à l'amélioration suivie de nos produits et systèmes ainsi qu'à la qualité exceptionnelle de nos collaborateurs, 1989 sera une année prospère, et nous nous dirigeons avec confiance vers notre 100^e assemblée annuelle qui aura lieu en 1992.



K.P. Kavanagh
Président et chef de la direction

RAPPORT DE LA DIRECTION

Exploitation - Canada



John Green, vice-président général et chef de l'exploitation, Canada.

Dans notre rapport annuel de 1987, nous traitons de la complexité sans cesse croissante du marché des services financiers au Canada. Ce marché est devenu encore plus complexe en 1988.

Nouvel élément touchant notre secteur d'affaires: l'impôt fédéral sur le revenu de placement qui est entré en vigueur le 3 mars 1988. Même si cet impôt n'a pas eu d'effets significatifs sur les dépenses de consommation en 1988, le climat d'incertitude qu'il suscitait a détourné l'agent et le consommateur des produits traditionnels durant les six premiers mois de l'année, entraînant l'accélération de la tendance vers le marché de l'assurance temporaire, comme l'indiquent nos résultats de 1988.

L'impôt sur le revenu de placement aura comme conséquence principale de réduire légèrement le taux d'intérêt porté au crédit des titulaires d'une police Vie universelle et les quotes-parts versées sur les polices avec participation. En dépit des rajustements de l'échelle des participations, aucun client ne recevra de quotes-parts inférieures à celles de l'année précédente.

Le sida a aussi contribué à la complexité de notre environnement au cours des dernières années, par suite des rapports alarmants auxquels il a donné lieu de la part des médias. Bien que le sida soit une source majeure de souffrances chez un bon nombre, il n'a eu jusqu'à maintenant que peu d'effets sur le secteur des assurances: les demandes d'indemnisation d'assurance-vie et d'assurance-maladie représentent toujours moins de 1 % des demandes totales. Comme l'ont fait d'autres assureurs, nous avons, en 1988, diminué le montant d'assurance-vie individuelle qui détermine le besoin d'un test de dépistage du sida, et nous entendons abaisser encore ce plafond en 1989. Même si une telle mesure fait augmenter nos coûts de souscription, nous croyons que les derniers tests mis au point seront moins coûteux.

Revenu-primés de 1988 (Canada)

	<u>Primes annuelles</u>	<u>Primes uniques</u>	<u>Total</u>
	(en milliers de dollars)		
CONTRATS INDIVIDUELS			
Assurance-vie	\$ 121,867	\$ 32,006	\$ 153,873
Rentes	25,592	317,939	343,531
Assurance-maladie	42,734	-	42,734
Primes totales	\$ 190,193	\$ 349,945	\$ 540,138
CONTRATS COLLECTIFS			
Assurance-vie	\$ 90,891	\$ 2,352	\$ 93,243
Rentes	286,411	47,561	333,972
Assurance-maladie	659,419*	-	659,419
Primes totales	\$1,036,721	\$ 49,913	\$1,086,634

*Comprend l'équivalent des primes des régimes autogérés s'élevant à \$235,040.

EXPLOITATION DE L'INDIVIDUELLE

En 1988, les souscriptions d'assurance invalidité et de REER ont été extrêmement fortes, alors que les souscriptions d'assurance-vie et de contrats de rente étaient un peu plus faibles.

Dans l'ensemble, les ventes d'assurance-vie diminuaient de 4 % en ce qui concerne les primes annualisées par rapport à 1987, traduisant une baisse des souscriptions de polices avec participation traditionnelles. Les souscriptions d'assurance temporaire ont augmenté de 10 %, malgré la présence d'un marché très concurrentiel. Notre produit vedette en assurance-vie continue d'être notre police Vie universelle, qui représente près de la moitié des souscriptions d'assurance-vie des agences.

Les souscriptions d'assurance invalidité se sont maintenues à un niveau élevé, les nouvelles primes annualisées étant de 17 % supérieures à celles de 1987. Cette croissance, nous la devons principalement à nos accords interentreprises, qui sont maintenant au nombre de 11, soit deux de plus qu'en 1987, ainsi qu'aux deux nouveaux produits qui complètent notre portefeuille: la police à coût

peu élevé et sans garanties accessoires Frais généraux d'entreprise et la version destinée aux professions libérales, Frais généraux des professionnels.

Les rentes à versement d'intérêts doivent être garanties par des placements à long terme de première qualité, et nos ventes sont fonction de la possibilité d'obtenir des placements que nous jugeons excellents. En 1988, le montant du revenu-primaires a baissé de 36 % par rapport à 1987. Notre objectif, dans ce secteur, consiste toutefois à augmenter le volume de nos contrats en vigueur. Au cours des trois dernières années, nous avons vu plus que doubler les fonds qui y sont investis et demeurons l'un des plus importants (sinon le plus important) producteurs de contrats de rente à versement d'intérêts au Canada.

Le marché des REER représente pour nous d'importantes occasions de croissance. Les souscriptions ont augmenté de 25 % par rapport à 1987, sur le plan des nouvelles mises de fonds et des nouveaux clients.

Innovations de 1988

C'est la qualité de notre service à la clientèle qui nous distingue des autres entreprises de services financiers, et bon nombre de nos innovations en 1988 visaient à améliorer ce service tout en diminuant le coût.

Nous avons commencé à centraliser le service clientèle au siège social à l'aide de techniques telles que le service téléphonique. Les clients peuvent, en composant un numéro de téléphone sans frais, faire enregistrer des données de nature administrative, par exemple un changement d'adresse, directement sur notre système informatique. Plus de 70 % des demandes de nos clients ont été traitées de cette façon, rapidement et facilement.

Nous avons aussi mis en application un programme de formation plus perfectionné à l'intention de notre personnel de soutien, afin qu'il acquière toute la compétence nécessaire pour mieux servir à la fois les clients et les agents. Nous avons aussi continué à former nos spécialistes du réseau, qui peuvent conseiller les agents sur tous les principaux produits offerts par la Compagnie.

Nous croyons que ces innovations augmenteront la qualité de notre service en général, et permettront aux agents de se consacrer à la tâche qu'ils accomplissent le mieux: conseiller les clients quant aux produits et services qui répondent à leurs besoins globaux de sécurité financière.

Ces nouvelles mesures seront précieuses pour le marché de la planification du revenu de retraite. En effet, selon une recherche que nous avons effectuée en 1988, la plupart des gens ont volontiers recours aux conseils d'experts pour porter au maximum leur revenu de retraite, genre de service que l'agent qualifié peut précisément offrir. Nous avons produit de nouveaux documents de planification grâce auxquels le client peut, avec l'aide de son agent, préciser ses besoins de revenu à la retraite et connaître les diverses options qui lui sont offertes. Nous avons aussi ajouté deux nouveaux fonds de placement aux options déjà offertes par le biais de notre REER.

Dès 1989

Nous continuerons de mettre l'accent sur l'amélioration des processus administratifs et de la productivité, l'information des directeurs et la qualité du service aux distributeurs et clients.

L'innovation la plus fascinante de 1989 sera sans doute l'introduction des ordinateurs portatifs (laptop). Ces ordinateurs permettront aux agents de fournir aux clients un large éventail de services directement à leur domicile ou à leur bureau, qu'il s'agisse de donner des renseignements sur leur portefeuille d'assurance ou encore de créer ou de mettre à jour des modèles de police.

En 1989, nous ferons porter nos efforts de vente et de commercialisation plus particulièrement sur le marché de la petite entreprise, qui devrait représenter le principal secteur de croissance de l'économie au cours de la prochaine décennie. Une étude spéciale sur la petite entreprise, présentement en cours, nous aide à définir les besoins propres à ce marché et à élaborer nos produits et services en conséquence.

À plus long terme, nous espérons utiliser de nouvelles techniques informatiques pour augmenter la souplesse de nos produits. Nous comptons ainsi encore plus mettre au point des produits pouvant être continuellement à la fine pointe du progrès. Par exemple, les titulaires de notre police Vie universelle, qui ont souscrit leur contrat il y a cinq ans, ont accès aux mêmes options que ceux qui viennent de le faire. Nous voulons améliorer des produits, par ailleurs excellents, de telle sorte qu'ils s'adaptent sans cesse aux besoins du marché.

Ainsi en 1989, nous ajouterons d'autres fonds de placement à nos régimes d'épargne-retraite, et les rendrons accessibles aux fonds non enregistrés. Nous comptons pouvoir, à la fin de l'année, offrir l'un des éventails de produits d'épargne-retraite et de revenu de retraite les plus complets et les mieux gérés de toute l'industrie des assurances.



Chris Chapman, vice-président principal, Individuelle

EXPLOITATION DE LA COLLECTIVE

En 1988, la Collective de la Great-West a enregistré des résultats des plus intéressants, tant en ce qui touche les polices d'assurance que les contrats de rente. Elle a en particulier acquis une part plus grande du marché de la petite et de la moyenne entreprise.

Assurance collective

Les souscriptions d'assurance-vie et d'assurance-maladie ont atteint \$122 millions en primes annualisées, ce qui comprend une assurance invalidité de longue durée (ILD) de \$12 millions en primes annuelles à l'intention des enseignants de l'Ontario. En ce qui touche le marché de l'assurance ILD, la Great-West a mis l'accent sur le service à la clientèle et l'élaboration de programmes de réadaptation d'avant-garde. Le chiffre des souscriptions reflétait aussi des gains accrus aux termes du régime d'assurance dentaire du gouvernement fédéral établi en 1987. Ce régime compte maintenant plus de 300,000 participants, qui recevront des prestations de soins dentaires annuelles totales de quelque \$80 millions.

Nos souscriptions d'assurance-vie et d'assurance-maladie auprès de groupes restreints ont été particulièrement à la hausse, alors que 1,160 nouveaux clients choisissaient la Great-West comme assureur, soit 25 % de plus qu'en 1987.

L'une de nos principales réalisations de l'année est l'expansion de Clientel^{md}, logiciel informatique qui aide les titulaires de contrats collectifs à rationaliser l'administration de leur régime. Depuis la fin de 1987, plus de 200 entreprises profitent du service Clientel, et nous espérons au moins doubler ce nombre en 1989.



**Jim Grant, vice-président principal,
Collective**

Innovations de 1988

Nous avons en 1988 ajouté deux nouveaux produits à la gamme de nos produits et services d'assurance collective traditionnelle: un régime de soins dentaires à tiers payant par anticipation et la police Vie universelle de groupe.

Le nouveau régime dentaire est une solution de rechange à la police d'assurance dentaire. Aux termes de ce régime, le dentiste reçoit des versements mensuels réguliers à l'égard de chacune des personnes couvertes. Notre réseau de dentistes participants s'étend maintenant à huit régions d'un bout à l'autre du Canada. Nous croyons qu'il s'agit là du plus important programme du genre au Canada.

La police Vie universelle de groupe offre une assurance vie entière individuelle aux salariés et à leur famille par voie de déduction sur le salaire. Le prix, la commodité et la qualité de la police lui ont valu une participation moyenne de quelque 40 % des salariés admissibles.

Nous avons aussi, en 1988, complété la première partie d'une restructuration majeure de nos systèmes d'assurance collective, c'est-à-dire la production automatisée des contrats et des livrets. Au fur et à mesure de la réalisation des autres étapes de ce projet, nous comptons être en mesure d'offrir à nos clients un service de qualité exceptionnelle tout en améliorant de beaucoup notre productivité.

Contrats de rente collectifs

En 1988, nos souscriptions de contrats de rente ont augmenté de 12 % par rapport à 1987, les gains majeurs étant attribuables aux REER, dont l'actif a continué de croître de 20 % par année. Les résultats relatifs aux régimes enregistrés de retraite (RER) ont aussi augmenté considérablement par rapport aux dernières années. Les souscriptions de contrats Rente immédiate à prime unique ont cependant diminué par rapport aux années précédentes, par suite du manque de placements convenant à ce genre de marché.

Innovations de 1988

En 1988, nous avons insisté sur l'amélioration de notre capacité de service REER et RCFA. Nous avons créé l'administration directe, permettant au personnel du siège social de servir directement le client, libérant ainsi les bureaux de la Collective de bien des tâches courantes. Le personnel d'agence de la Collective est maintenant mieux en mesure de s'occuper plus particulièrement des souscriptions, de l'établissement des régimes et des questions de service complexes.

Pour donner un service de meilleure qualité, nous avons installé des lignes téléphoniques sans frais, que les employeurs et les participants au régime peuvent utiliser pour recevoir réponse à leurs questions. Nous avons en outre grandement amélioré le contenu et la présentation des renseignements apparaissant sur le relevé semestriel du participant.

Notre principal projet a toutefois consisté en l'élaboration d'un nouveau système informatique de gestion des produits de capitalisation collectifs, tels que les REER et les RCFA. La première phase du projet, soit la mise en place de la structure d'exploitation, sera terminée en 1989.

Dès 1989

Notre succès à long terme sur le marché de la Collective reposera en grande partie sur le recours aux nouvelles technologies, que nous entendons utiliser pour élaborer et offrir des produits aux clients de la façon la plus efficace possible ainsi que pour bénéficier de progrès sur le plan de la productivité et de la pertinence des informations.

En 1989, nous continuerons de perfectionner nos systèmes de traitement des contrats d'assurance et de rente, afin d'améliorer notre potentiel de service à la clientèle. Nous mettrons aussi à jour l'excellent système ClienTel en y ajoutant certains éléments demandés par nos clients.

Notre portefeuille de produits continuera d'allier les nouvelles formules avec les anciennes qui ont fait leurs preuves. Nous prévoyons lancer en 1989 un plan d'aide aux salariés, comprenant une analyse de la sécurité en milieu de travail par une entreprise indépendante, un service téléphonique permettant aux salariés à l'échelle du Canada d'obtenir des conseils et des références et un programme complet de communication et d'évaluation de l'état de santé.

En ce qui touche le domaine des rentes, nous envisageons trois secteurs d'expansion pour 1989.

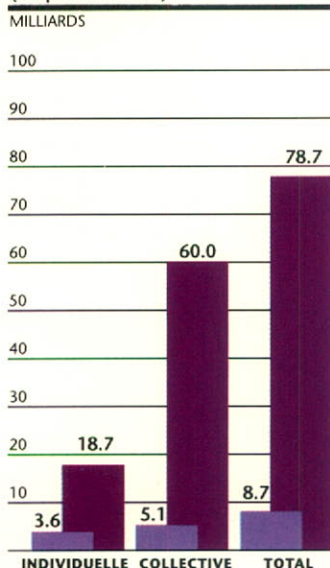
D'abord, nous créerons de nouveaux modes d'incitation à adhérer aux REER collectifs existants et à continuer d'y participer en communiquant avec les intéressés aux moments stratégiques: changement d'emploi, départ à la retraite et 71^e anniversaire. Nous prévoyons une croissance à long terme du marché des REER et nous efforcerons d'y jouer un rôle de premier plan.

Ensuite, comme la complexité croissante de la loi régissant les régimes enregistrés de retraite entraîne des tâches administratives accrues pour les employeurs, la Great-West peut tirer profit d'une telle situation en offrant des services dont les gens ont grand besoin, à un prix que bon nombre de nos concurrents ne sont pas en mesure d'offrir. Nous chercherons les meilleures façons de redéfinir notre rôle dans le contexte des REP de 1989.

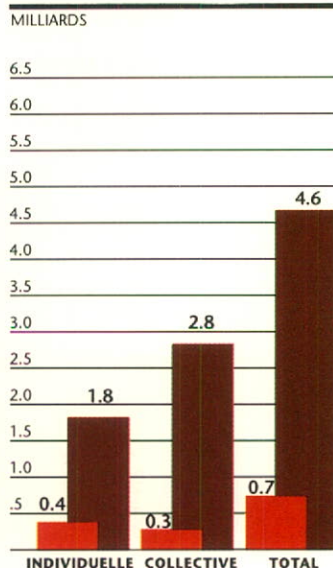
Enfin, nous envisageons des possibilités maintenues dans le domaine des rentes. En 1989, nous nous appuierons sur notre compétence en matière d'investissement pour établir, d'une part, notre premier fonds d'actions international en gestion commune, et, d'autre part, notre second fonds commun d'investissement immobilier à capital fixe à l'intention de clients importants. Nous entendons aussi percer sur le marché de la gestion des fonds de placement non enregistrés, et établirons à cette fin, au début de 1989, une filiale nous permettant d'offrir de tels produits à nos clients.

CANADA

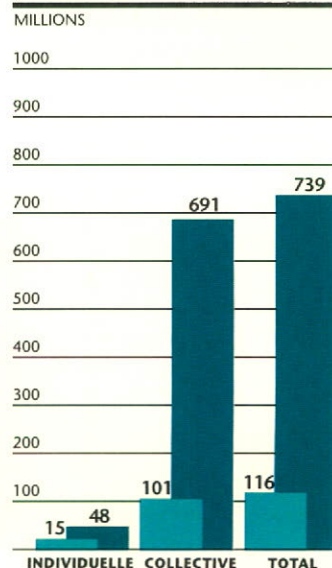
Assurance-vie
(Capital assuré)



Rentes



Assurance-maladie
(Primes annualisées)



■ Nouvelles souscriptions
■ Affaires en vigueur

■ Nouvelles souscriptions (Revenu-primés)
■ Affaires en vigueur (Fonds détenus)

■ Nouvelles souscriptions
■ Affaires en vigueur

Exploitation – États-Unis



Bill McCallum, vice-président général et chef de l'exploitation, États-Unis

Revenu-primés de 1988 (États-Unis)

	Primes annuelles	Primes uniques	Total
	(en milliers de dollars)		
CONTRATS INDIVIDUELS			
Assurance-vie	\$ 695,386	\$ 8,136	\$ 703,522
Rentes	33,817	111,427	145,244
Assurance-maladie	13,943	–	13,943
Primes totales	\$ 743,146	\$ 119,563	\$ 862,709
CONTRATS COLLECTIFS			
Assurance-vie	\$ 57,757	\$ 58	\$ 57,815
Rentes	856,927	55,705	912,632
Assurance-maladie	853,070*	–	853,070
Primes totales	\$ 1,767,754	\$ 55,763	\$ 1,823,517

*Comprend l'équivalent des primes des régimes autogérés s'élevant à \$663,907.

Au cours de 1988, l'exploitation de la Great-West aux États-Unis a été fructueuse à tous les égards. Nous avons connu une croissance à la fois des nouvelles souscriptions et du maintien en vigueur des contrats existants.

La direction a continué, dans les secteurs tant de l'Individuelle que de la Collective, à mettre en application les stratégies qui, selon elle, permettront à la Compagnie de poursuivre sa croissance sur les plans de l'expansion et de la rentabilité.

Les changements apportés à la loi durant l'année ont entraîné un surcroît de travail qui a demandé du temps et de l'énergie. Cependant, il y a de bons côtés à ces modifications. Par exemple, la révision du code fiscal concernant les assurances maladie et vie collectives, source d'importantes charges administratives pour la petite et la moyenne entreprise, a contribué à l'ouverture de nouveaux marchés.

L'épidémie de sida continue d'être une cause d'inquiétudes pour l'industrie des assurances. À la Great-West, nous croyons avoir pris toutes les mesures nécessaires à la protection de la Compagnie et de ses clients. Nous avons commencé à faire subir des tests très tôt et à des niveaux de risque très peu élevés. Comme nos produits peuvent pratiquement tous faire l'objet d'une révision de prix, nous pouvons prendre les mesures qui s'imposent si jamais nous faisons face à de mauvais résultats en dépit de nos politiques de dépistage précoce. Entre parenthèses, nous croyons que les tests de dépistage du sida donneront lieu à une amélioration du bilan de mortalité à long terme, puisqu'ils permettront de déceler d'autres facteurs de risque.

Nous croyons être bien placés pour offrir les produits et services essentiels à la sécurité financière des Américains, de leurs familles et des sociétés qui les emploient. Comme notre gouvernement n'est pas en mesure d'étendre le filet de la sécurité sociale, nous du secteur privé devons accumuler les fonds qui permettront aux contribuables de prendre leur retraite en toute sécurité et en toute dignité.

Nous nous devons de veiller à ce que nos clients employeurs et leurs salariés profitent du mode de financement des soins médicaux le plus efficace possible. Nous voulons mettre l'accent sur le caractère exceptionnel de l'assurance-vie, le seul produit qui peut garantir le versement d'un montant fixé à l'avance, à une échéance indéterminée mais certaine. Nous sommes convaincus de la valeur de notre travail, et continuerons à y consacrer tous nos efforts.

EXPLOITATION DE L'INDIVIDUELLE

Les souscriptions d'assurance-vie ont augmenté de 5 % en primes annualisées par rapport à 1987. Notre principal atout sur ce marché est la planification de garanties à l'intention des cadres, à l'aide de programmes fondés sur l'assurance-vie, programmes destinés à fournir des avantages accrus au personnel clé. Ce marché comptait pour plus du quart de nos souscriptions d'assurance-vie en 1988. Les ventes d'assurance-vie traditionnelle ont été particulièrement élevées, grâce à un produit concurrentiel et à

un contexte de taux d'intérêt qui a ranimé la confiance du consommateur dans les produits traditionnels.

Les souscriptions d'assurance invalidité individuelle ont connu une hausse de 37 % par rapport à 1987, hausse reflétant nos propres innovations en matière de commercialisation et trois nouvelles ententes de marketing. Toutefois, ce secteur a toujours pour nous une importance restreinte, et nous ne prévoyons pas de croissance majeure dans le domaine à courte échéance.

Les souscriptions de contrats de rente individuelle sont la plupart du temps fonction des taux offerts, alors que notre travail de commercialisation porte sur l'originalité du produit et la qualité du service. Nous avons donc décidé d'accorder moins d'importance à ce genre de produits en 1988, d'où des souscriptions, exprimées en primes perçues, inférieures de 59 % à celles de 1987. Nous avons mis l'accent sur nos réseaux de distribution habituels, qui offrent les rentes en tant qu'élément d'une vaste gamme de produits et services, plutôt que sur les ententes spéciales fondées sur le seul facteur prix. Nous avons aussi cessé la commercialisation des rentes variables, puisque ce marché ne s'est pas ressaisi depuis le krach d'octobre 1987.

Innovations de 1988

Notre stratégie commerciale consiste à établir de solides relations d'affaires avec nos distributeurs et nos clients. Il importe de posséder un portefeuille de produits concurrentiels, mais nous croyons pouvoir nous distinguer au sein du marché par la haute qualité de notre service et de notre soutien au producteur.

En 1988, nous nous sommes efforcés principalement d'augmenter la rapidité, l'efficacité et la qualité du service que nous donnons à nos producteurs, considérant ceux-ci comme nos "clients" de premier rang. Un des principaux projets lancés en 1988 visait à rationaliser l'exploitation des affaires nouvelles en confiant aux bureaux régionaux certaines fonctions de tarification et d'établissement des polices. Une fois rodé, ce système améliorera substantiellement les services de tarification, d'établissement de police et de commissionnement à l'égard du producteur et du client.

Tandis que des mesures étaient prises pour décentraliser le traitement des nouveaux contrats, le procédé de centralisation des services clientèle se poursuivait. Ainsi, grâce aux lignes téléphoniques sans frais et aux systèmes de réponse vocale, le client peut rapidement bénéficier des services courants, sans que la rentabilité en souffre.

La régionalisation de notre réseau d'agences a débuté en 1988, nous permettant de mieux mettre à profit la compétence de notre équipe de gestion réseau. Grâce à l'établissement de bureaux moins nombreux mais plus spacieux, nous pouvons améliorer le recrutement, la formation et les communications, accroissant ainsi l'uniformité des méthodes de commercialisation et de souscription entre les agences. La régionalisation facilite aussi

l'application des programmes d'automatisation, comme dans le cas du projet de traitement des affaires nouvelles.

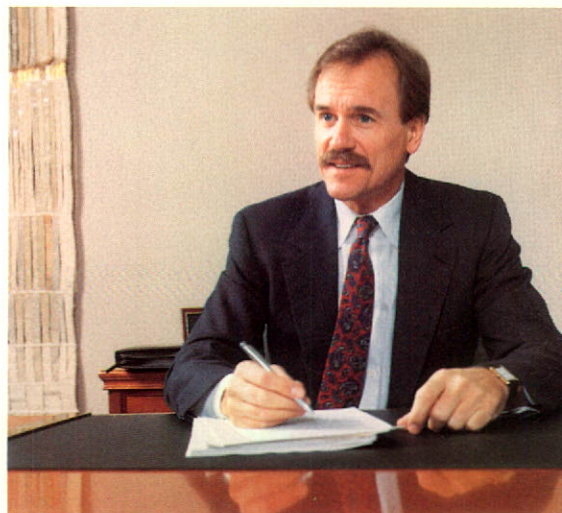
En 1988, nous avons mis sur pied au Minnesota un projet-pilote de commercialisation de l'assurance-vie sur les lieux de travail. L'élément exceptionnel de ce projet est le recours à nos deux principaux réseaux de distribution: les producteurs affiliés à notre service de l'Individuelle et les représentants et courtiers associés à notre service de la Collective. C'est la première fois que nous commercialisons un produit en réunissant des voies habituellement divisées. Compte tenu des résultats à ce jour, nous avons l'intention d'étendre ce projet à d'autres États.

Dès 1989

Le succès à long terme exige un potentiel supérieur à la moyenne en ce qui touche l'établissement et le maintien des modes de distribution, la création de produits originaux ainsi que la garantie d'un service clientèle de haute qualité et de pratiques administratives faisant appel à des technologies avancées.

À court terme, nous mettrons l'accent sur la réalisation des projets de 1988, en particulier sur la régionalisation et le recrutement de nouveaux représentants à la commercialisation. Nous continuerons à perfectionner nos présents systèmes de commercialisation et de distribution, et aiderons plus particulièrement les producteurs à fournir un travail plus efficace. Pour atteindre un tel objectif, nous devons sans cesse accorder une importance capitale à la formation, en ce qui touche tous les aspects de la souscription et du service, tant dans les agences qu'au siège social.

En outre, nous chercherons à conclure des ententes de marketing novatrices aux termes desquelles le seul rôle de la Compagnie sera celui du "fabricant". Il sera toujours intéressant de commercialiser nos produits d'assurance-vie individuels en milieu de travail.



Dennis Low, vice-président principal, Individuelle

En 1989, pour demeurer fidèles à notre engagement de conserver un portefeuille de produits concurrentiels, nous comptons offrir une police garantissant des soins de longue durée, mettre au point un nouveau produit pour le marché de l'assurance-vie détenue par des sociétés, examiner les possibilités en matière de régime patronal et réviser notre portefeuille d'assurance invalidité.

EXPLOITATION DE LA COLLECTIVE

L'année 1988 a été particulièrement florissante pour notre secteur des avantages sociaux. En effet, nous avons substantiellement raffermi notre position sur le marché de l'assurance collective. Nos contrats de rente collectifs ont compté pour beaucoup dans les résultats globaux de la Compagnie et la production des assurances a continué de se révéler profitable dans une conjoncture exceptionnellement difficile.

Les souscriptions d'assurance collective ont largement dépassé nos records précédents, et le taux de maintien en vigueur est demeuré acceptable. En conséquence, le revenu-primés d'assurance-vie et d'assurance-maladie collectives, y compris l'équivalent des primes des contrats autogérés, a augmenté de 21 % par rapport à 1987. Nous avons continué à améliorer notre situation concurrentielle sur le plan du coût en mettant l'accent sur l'expansion, la hausse de la productivité et l'investissement dans les systèmes.

Innovations de 1988

La conclusion d'une entente de coentreprise avec The New England figure parmi les principales réalisations de notre secteur d'assurance collective en 1988. Aux termes de cette entente, la Great-West s'engage à fournir à The New England une gamme complète de services, y compris l'élaboration des produits, la tarification, l'administration et le règlement des demandes d'indemnisation. The New England distribue le produit sous une marque de commerce privée. Les bénéficiaires sont partagés entre les coassociés.

En plus de nous valoir de meilleures économies d'échelle contribuant à l'amélioration de notre position concurrentielle sur le plan du coût, la création de la coentreprise nous permet d'utiliser un réseau de distribution bien établi. Il s'agit d'un événement marquant pour une importante compagnie productrice d'assurance collective comme la Great-West.

Deuxième entente majeure conclue en 1988: l'acquisition des polices d'assurance-vie et d'assurance-maladie en vigueur établies par Crown Life à l'intention de groupes d'au moins 50 salariés. Cette entente, qui prend effet au début de 1989, offre les mêmes économies d'échelle que l'accord conclu avec The New England. De plus, nous avons acquis ainsi une capacité continue de distribution et de règlement des sinistres. La clientèle de base de Crown Life est très semblable à la nôtre. Elle se compose en grande partie de moyennes entreprises situées dans l'Ouest, et les programmes d'avantages sociaux sont

pour la plupart des régimes globaux, entièrement gérés, avec un prédominance de services de gestion des soins. La principale différence vient du taux plus élevé de régimes entièrement assurés, mais nous croyons que, lors des renouvellements de l'année prochaine, les clients adopteront en grand nombre l'autogestion, caractéristique de nos polices existantes.

Ces deux ententes, ainsi que notre croissance interne, devraient porter le revenu-primés des polices gérées par la Great-West à plus de \$1.4 milliard à la fin de 1989.

Grâce à de telles démarches et à notre engagement à fournir des programmes de gestion des soins, notre situation sur le marché de l'assurance collective aux États-Unis est de plus en plus enviable. Malgré la difficulté et l'instabilité de ce marché, nos résultats ont toujours été plutôt satisfaisants, et nous entendons continuer d'y accroître notre participation.

D'autre part, nos **contrats de rente collectifs** ont connu une autre année de croissance exceptionnelle, l'actif ayant augmenté de 20 % pour atteindre \$5 milliards à la fin de l'année. En outre, nos bénéficiaires ont reflété notre taux de croissance, les rentes collectives contribuant fortement aux bénéfices de la Compagnie, grâce à la fois à la hausse des résultats de placement et à la gestion des coûts.

Nous avons révisé nos priorités organisationnelles, tant dans les agences qu'au siège social, compte tenu de nos marchés-cibles: régimes de sociétés 401(K) entièrement gérés, régimes publics de rémunération différée et rentes à l'abri de l'impôt à l'intention d'établissements d'enseignement ou d'organismes sans but lucratif. Nous avons offert les services de représentants spécialistes du marché des organismes publics ou sans but lucratif, qui constituent une partie importante de notre clientèle. Nous avons aussi réorganisé le siège social en fonction de nos marchés-cibles, après quoi nos produits et services ont été repensés pour mieux répondre aux besoins particuliers de chacun de ces marchés.

De plus, le service des rentes collectives participe au marché des contrats de placement garanti depuis 1983. Le volume annuel de souscriptions se maintient dans les \$400 millions depuis quelques années. Une gestion prudente et des outils de gestion de l'actif et du passif de plus en plus perfectionnés nous ont constamment permis d'atteindre la marge bénéficiaire visée.

Dès 1989

En 1989, nous tenterons d'obtenir sur le plan de l'assurance collective un taux de croissance et des bénéfices supérieurs à ceux de 1988. Nous compléterons la mise sur pied de la coentreprise Great-West - The New England et l'acquisition des contrats de la Crown Life, sans pour autant compromettre le service de qualité auquel nous nous sommes engagés.

Notre stratégie demeure fortement centrée sur

la gestion des soins en tant qu'élément essentiel de notre exploitation. Nous demeurons le fondateur et associé directeur général de Private HealthCare Systems, qui en 1989 prévoit un certain nombre de projets visant l'amélioration du système de gestion des soins. Exclusive Provider Organizations (semblable à Health Maintenance Organizations — ou HMO) sera présente sur trois marchés, et nous améliorerons le système de remboursement de soins hospitaliers, en plus d'établir un réseau de soins psychiatriques. En outre, Private HealthCare Systems présentera son programme de gestion des soins de la deuxième génération. Enfin, un projet d'importance capitale: l'essai d'un système d'évaluation de la qualité des soins médicaux et de la pratique exercée par les médecins.

Indépendamment de Private HealthCare Systems, nous comptons offrir un programme de soins dentaires sur trois marchés par le biais d'une nouvelle coentreprise. Nous continuerons d'appliquer les mesures prises en 1988 pour nous protéger contre l'empiètement de HMO sur nos affaires existantes, y compris la commercialisation de régimes à options multiples et la mise au point de stratégies de tarification concurrentielle et de marketing à la consommation.

Le secteur des rentes collectives s'efforcera de récolter les résultats des projets entrepris au cours des dernières années, tant sur le plan de la croissance que des profits. Nous voulons doubler le nombre de

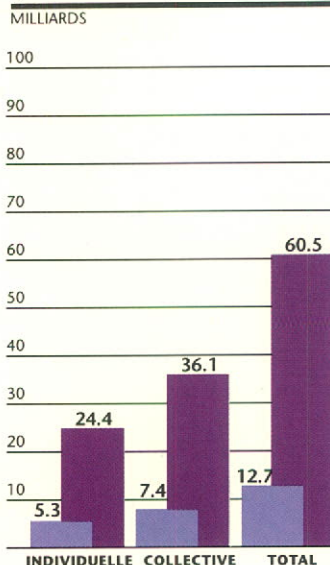
souscriptions sur le marché des sociétés 401(k) et sur celui des régimes publics de rémunération différée. BenefitsCorp, notre organisme de vente de contrats de rente au détail, prendra une part beaucoup plus grande du marché, particulièrement du marché des rentes à l'abri de l'impôt. Comme nous l'avons fait ces dernières années, nous continuerons de participer au marché des contrats de placement garanti, sous réserve des montants disponibles et des capitaux à engager.

En ce qui touche les nouveaux investissements, le service des rentes collectives entreprendra une révision majeure des systèmes, qui devrait durer plusieurs années. Ce programme visera notamment à améliorer les coûts et l'efficacité, et à nous faire encore mieux reconnaître pour la qualité de nos services. Le programme nous vaudra aussi des avantages stratégiques en garantissant une flexibilité et une rapidité accrues dans l'élaboration de nouveaux produits ainsi qu'un éventail plus large de produits spécialisés.

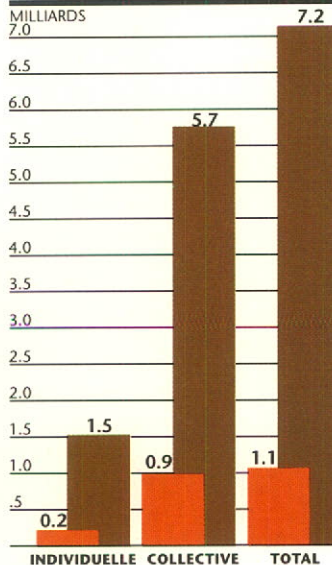
Les produits et la technologie jouent un rôle clé dans la croissance continue de nos résultats en matière d'assurance et de rentes collectives. Ces résultats, nous les devons toutefois principalement à notre personnel, gens dont l'esprit professionnel et le dévouement ont permis de faire face à l'expansion et au changement en cause, tout en continuant d'offrir à nos producteurs et à nos clients un service marqué par la qualité et l'intégrité.

ÉTATS-UNIS

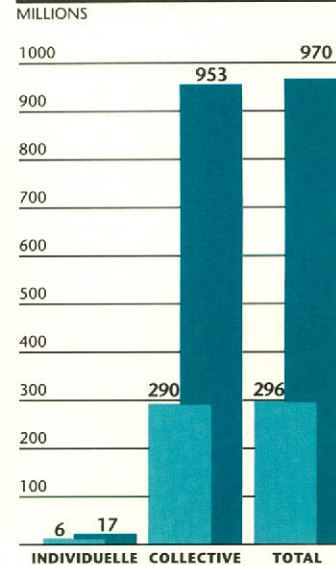
Assurance-vie (Capital assuré)



Rentes



Assurance-maladie (Primes annualisées)



■ Nouvelles souscriptions
■ Affaires en vigueur

■ Nouvelles souscriptions (Revenu-primés)
■ Affaires en vigueur (Fonds détenus)

■ Nouvelles souscriptions
■ Affaires en vigueur

Placements

Au cours des dernières années, la nature des obligations contractées par l'entremise des effectifs de production de la Compagnie envers les titulaires de police a changé de façon substantielle, reflétant la nécessité d'offrir au client un rendement régulier. Un tel besoin exige une gestion méticuleuse des placements, si nous voulons conserver et réaliser les objectifs que nous avons établis. Ces objectifs, qui s'appliquent à la plus grande partie du portefeuille, sont de deux ordres:

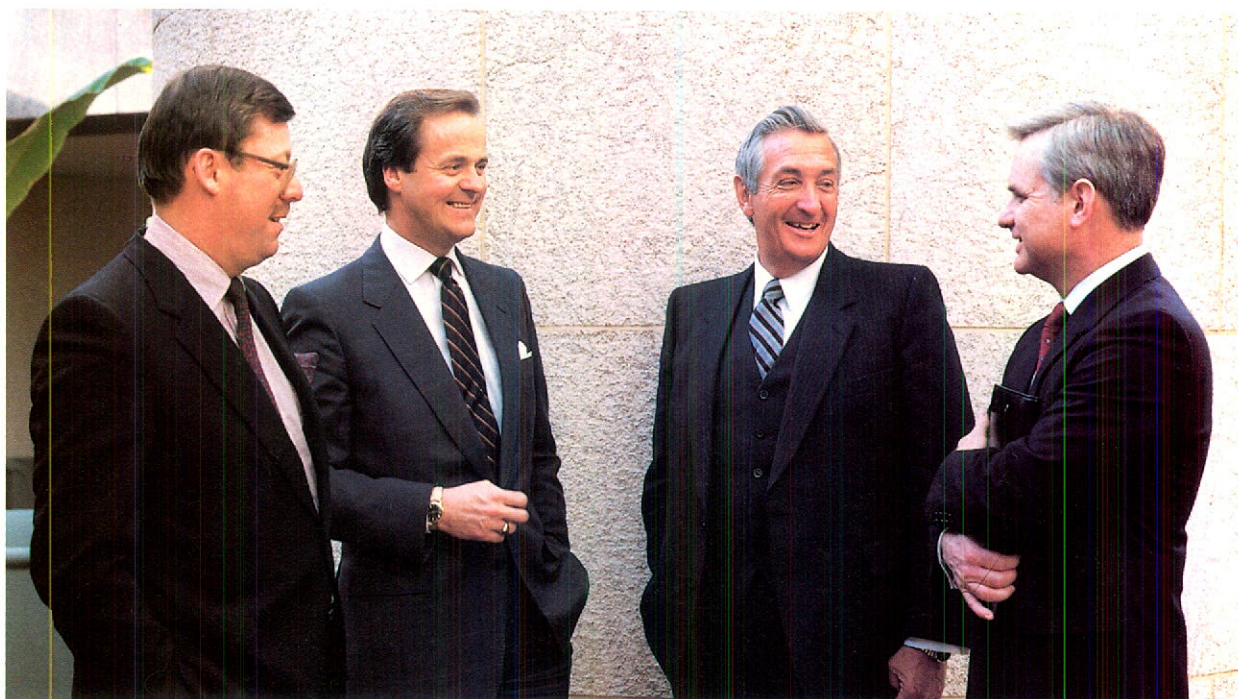
1. Faire en sorte que les obligations contractées soient garanties par des placements arrivant à échéance en même temps que ces obligations et dont le taux de rendement permette de les rembourser en totalité tout en procurant un bénéfice à la Compagnie.
2. Faire en sorte que la qualité des placements soit telle qu'elle garantisse le versement intégral du revenu ou le remboursement du capital prévus aux termes du contrat.

La Compagnie tient à réaliser ses objectifs de placement, et pour ce faire elle a établi des méthodes de gestion permettant de réduire au minimum les risques inhérents à pareille réalisation. Ainsi, le recours aux opérations de couverture permet de maintenir l'écart entre les prix lorsque l'actif visé n'est pas immédiatement disponible, et les

programmes informatiques perfectionnés, en retraçant l'échéance des divers engagements, aide le gestionnaire à fixer la durée des placements.

Le choix du mode de placement importe tout autant que le choix de la durée et du montant nécessaires. Il s'agit continuellement d'obtenir des placements sûrs et de qualité qui donnent le taux de rendement le plus élevé possible. Les difficultés qu'entraîne une perte de revenu et de capital se sont manifestées clairement en 1987 relativement à notre portefeuille d'hypothèques américaines investies dans les États producteurs de pétrole du Texas et du Colorado. Les replis économiques majeurs de cette envergure ne sont pas toujours prévisibles, mais l'instabilité économique régionale croissante exige une analyse plus attentive susceptible d'en prévoir l'éventualité. À cette fin, nous avons créé, en 1988, le service de Recherche en politique de placement, afin de fournir au personnel de gestion les derniers renseignements sur la situation des marchés canadien et américain en général, et de marchés plus restreints en particulier. De plus, nous nous efforcerons de mettre au point des techniques de prévision qui nous aideront à établir de nouveaux modes de placement.

Autre aspect d'un bon choix de placement: la diversification. Le portefeuille de placements à revenu fixe de la Compagnie se compose d'obligations du gouvernement fédéral et de sociétés ainsi que d'hypothèques commerciales et industrielles. Nous avons toujours privilégié les placements hypothécaires, mais depuis quelques années, nous nous efforçons d'atteindre une



Ray McFetors, vice-président principal, Placements à revenu fixe, Canada; Brian Thompson, vice-président principal, Placements à revenu fixe, E.-U.; Marshall Smith, vice-président général, Placements; et Ted Ransby, vice-président principal, Marché des capitaux et Placement des caisses de retraite.

répartition équilibrée entre ces deux groupes de valeurs, améliorant ainsi la diversification du portefeuille.

Même si nous mettons d'abord l'accent sur les portefeuilles à revenu fixe, nous travaillons constamment à l'élaboration d'un programme de placement dans des titres de participations qui devraient rapporter des taux de rendement à long terme plus élevés que la moyenne.

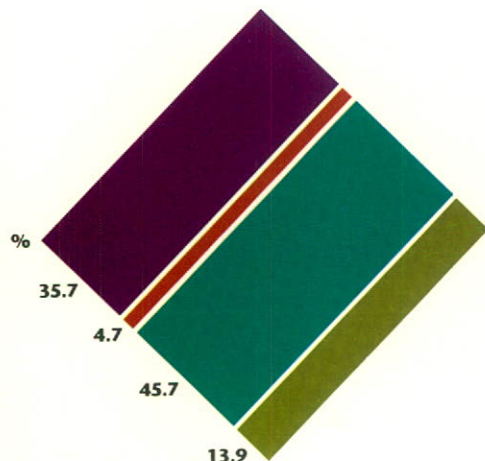
REVENU DE PLACEMENT

Les fonds affectés à de nouveaux placements s'élevaient en 1988 à \$3,730 millions et ont été investis tel que l'indique le tableau ci-dessous. Le revenu de placement net total, avant impôt, a atteint, en 1988, \$1,516 millions, soit une augmentation de \$166 millions par rapport à 1987. Un tel résultat reflète non seulement la croissance globale des investissements de la Compagnie, mais aussi une partie des gains et des pertes réalisés et non réalisés sur les actions et les placements immobiliers, tel que l'exigent les règles de comptabilité applicables aux compagnies d'assurance-vie du Canada. La légère baisse des taux d'intérêt, ainsi que la réduction du revenu locatif des immeubles achetés par la Compagnie et le revenu non perçu de certains comptes hypothécaires en difficulté ont contribué à ralentir la croissance du

revenu de placement. Exprimé en pourcentage de l'actif moyen investi, le taux de rendement du revenu de placement net s'élevait à 10.35 %, comparativement à 10.76 % en 1987.

Nouveaux investissements

	<u>Montant</u> (en millions de dollars)	<u>Taux moyen</u> (%)
■ Hypothèques	1331.1	10.30 %
■ Obligations de l'État	175.4	8.94 %
■ Obligations de sociétés	1703.4	9.91 %
■ Avances sur polices d'assurance et autres	520.1	
Total	3730.0	



La Great-West a aidé à financer le nouveau Eaton Centre de Metrotown à Burnaby, Colombie-Britannique au moyen d'une obligation hypothécaire. Le centre commercial, d'une superficie de 825,000 pieds carrés, qui ouvre ses portes en mars 1989, comporte un parc de stationnement sur deux étages et a comme principaux occupants Eaton, Brettons et The Real Canadian Superstore.

RÉPARTITION DE L'ACTIF

La répartition de l'actif investi par la compagnie (à l'exception des fonds en gestion distincte) en 1988 et 1987 apparaît au tableau ci-dessous.

Les hypothèques commerciales et industrielles constituent toujours la plus grande partie du portefeuille global, mais leur importance relative diminue depuis deux ans. Un portefeuille équilibré d'obligations et d'hypothèques, offrant divers taux de rendement et de liquidité, compose la majeure partie de l'actif servant à garantir les engagements contractés envers les titulaires de police.

QUALITÉ DES PLACEMENTS

Obligations

La qualité des obligations se mesure par des cotes fournies par des conseillers de l'extérieur et par le recours à des normes d'évaluation objectives. Le tableau ci-dessous indique la qualité du portefeuille d'obligations de la Compagnie (à l'exception des placements à court terme et de gains non amortis de \$356 millions) au 31 décembre 1988. À la fin de l'année, des obligations dont la valeur du principal s'élevait à \$18.5 millions, soit 0.3 % du portefeuille global d'obligations, étaient impayées, comparativement à \$24.9 millions, soit 0.5 %, à la fin de 1987.

Au cours de 1988, la valeur et la qualité du portefeuille d'obligations n'ont subi aucune baisse significative par suite de risques fortuits, et la

Compagnie, de par sa politique, n'investit pas dans les obligations de mauvaise qualité.

Hypothèques

Même si la Compagnie s'est engagée à n'investir que dans des hypothèques commerciales et industrielles de première qualité, il n'existe pas présentement de méthode standardisée d'attribution de cotes aux portefeuilles d'hypothèques. Toutefois, pour mieux respecter son engagement à fournir des placements de qualité, la Compagnie entend élaborer un système de cotes qui consistera en une combinaison de normes d'évaluation complètes et objectives visant à déterminer le genre et la qualité des placements hypothécaires.

À la fin de l'année, la valeur comptable des hypothèques en souffrance depuis au moins 90 jours, des prêts renégociés et des biens immobiliers acquis par saisie s'est chiffrée à \$414 millions, soit 5.9 % de l'ensemble du portefeuille de placements hypothécaires. Il s'agit du même taux (calculé sur la même base) que l'année précédente, ce qui traduit une stabilisation des prêts hypothécaires inactifs de la Compagnie. Le revenu hypothécaire devrait augmenter constamment en 1989.

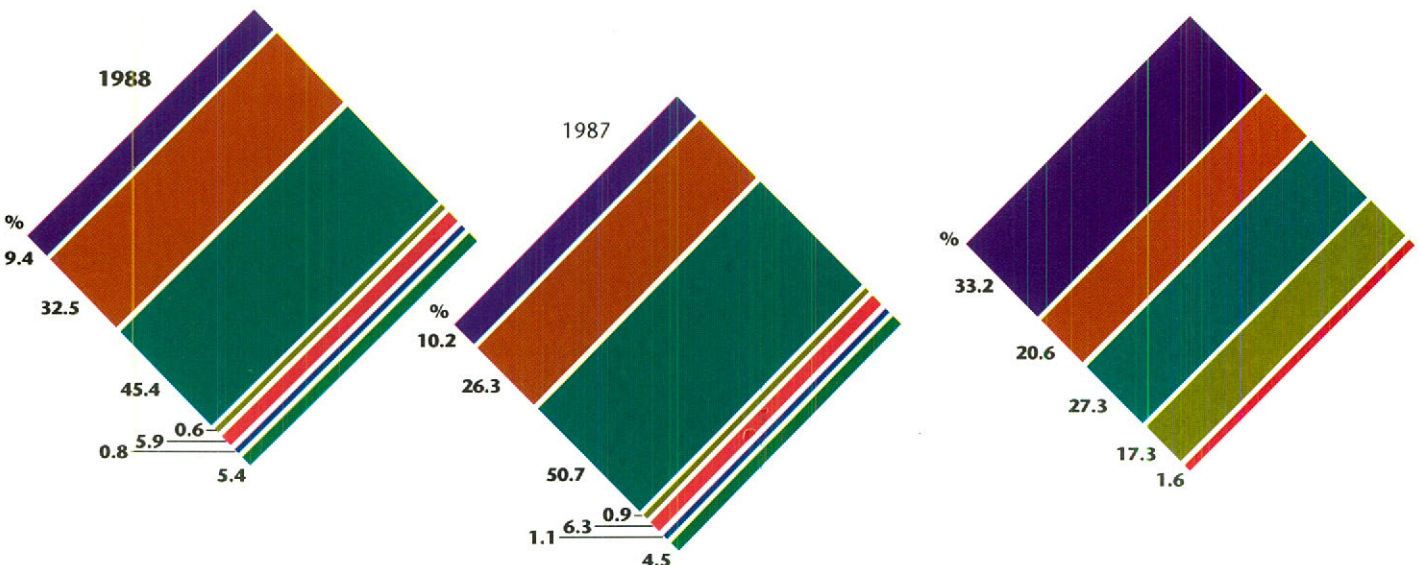
L'exploitation canadienne demeure stable à cet égard, un seul compte hypothécaire étant en souffrance depuis au moins 90 jours.

Répartition de l'actif

	1988
	(en millions de dollars)
Obligation du gouvernement fédéral	1,397.5
Autres obligations	4,822.3
Hypothèques	6,728.8
Actions	88.6
Biens immobiliers	873.3
Encaisse et certificats de dépôt	125.0
Avances sur polices d'assurance	794.2
Total	14,829.7

Qualité du portefeuille d'obligations

Cote estimée	Montant
	(en millions de dollars)
AAA	1,949.4
AA	1,208.5
A	1,600.9
BBB	1,011.4
BB ou plus basse	93.2
Total	5,863.4



DURÉE DES PLACEMENTS À REVENU FIXE

La répartition des échéances des placements à revenu fixe, y compris les obligations, l'encaisse et les hypothèques, apparaissant ci-dessous, indique la durée des placements en cours fixée selon la durée des obligations contractées. À la fin de 1988, la durée moyenne estimative de tous les placements à revenu fixe était de 6.0 ans, comparativement à 5.8 ans en 1987.

TITRES DE PARTICIPATION

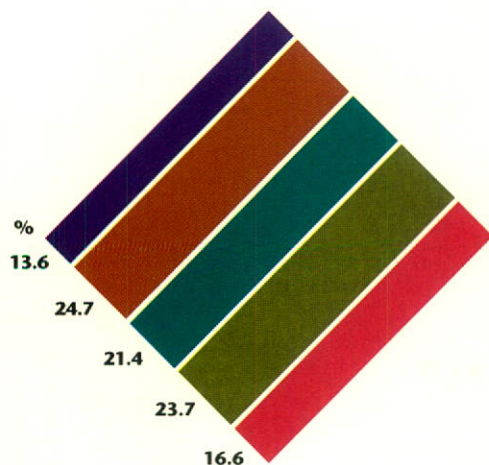
Les titres de participation comprennent des actions ordinaires offertes au grand public, des parts d'entreprises de promotion immobilière et d'entreprises privées à risques et des biens immobiliers directs. À la fin de 1988, la valeur marchande totale de ces placements s'élevait à \$1,206 millions, alors qu'elle était de \$1,242 millions à la fin de 1987.

Quant aux biens immobiliers détenus par la Compagnie, des mesures ont été prises en 1988 pour créer, à Denver, au Colorado, une filiale américaine en propriété exclusive chargée d'assumer la propriété et la gestion des biens immobiliers. Une telle décision permet de consolider la gestion de ces placements en un seul centre d'exploitation, une équipe distincte y employant tous ses efforts. Le portefeuille de placements immobiliers canadien et américain a quelque peu augmenté en 1988.

En ce qui touche les placements en actions ordinaires offertes au grand public, il y a eu en 1988 un important changement de stratégie entraînant la création du principe "Marché des capitaux", qui permet au gestionnaire des titres de participation de transférer des fonds affectés aux titres offerts au grand public sur le marché des valeurs mobilières au marché des obligations, et vice-versa, selon le comportement prévu des deux secteurs. À la fin de l'année, la majeure partie des fonds affectés aux titres de participation était investie sur le marché des obligations. Donc, le tableau suivant, ayant trait à nos placements en titres de participation, indique qu'une très petite partie de ces placements a été consacrée aux actions ordinaires publiques.

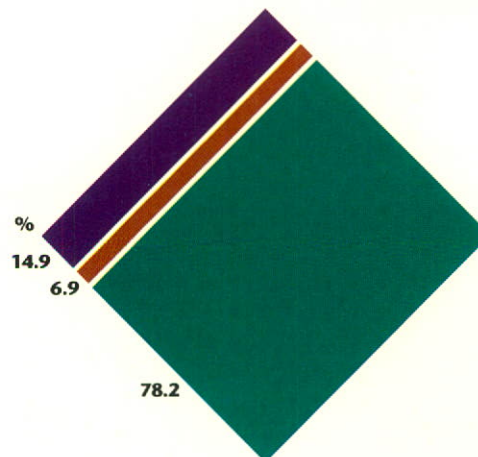
Durée des placements à revenu fixe

Durée estimée	Montant (en millions de dollars)
Un an ou moins	1,776.2
Un à trois ans	3,224.1
Trois à cinq ans	2,799.0
Cinq à dix ans	3,101.6
Plus de dix ans	2,172.7
Total	13,073.6



Placements en titres de participation

	Valeur marchande (en millions de dollars)
Actions ordinaires publiques	179.4
Autres actions	83.7
Biens immobiliers	942.6
Total	1,205.7



PLACEMENTS DANS DES FONDS EN GESTION DISTINCTE

Les fonds en gestion distincte gérés par la Compagnie totalisaient \$1,840 millions à la fin de 1988, comparativement à \$1,658 millions à la fin de 1987. De ce montant, \$1,381 millions proviennent de l'actif géré principalement pour les titulaires canadiens de rentes collectives et investi dans des fonds communs de placement. Trois de ces fonds communs comptent parmi les plus importants de l'industrie des régimes de retraite au Canada: le Fonds de biens immobiliers n° 1 (\$328 millions), le Fonds de placements hypothécaires n° 1 (\$285 millions) et le Fonds de placements sur le marché monétaire n° 1 (\$179 millions). De plus, \$130 millions provenant de l'actif des rentes collectives sont placés dans des fonds en gestion distincte individuels.

Aux États-Unis, nous avons une société de fonds de placement affiliée, Maxim Series Funds Inc., enregistrée en vertu de la Loi sur les sociétés d'investissement de 1940. Maxim offre sept options de placement: des titres de placement sur le marché monétaire, des obligations, des titres de croissance, des titres garantis par l'État et d'autres valeurs de haute qualité, deux fonds de bons du trésor sans coupons et un fonds mixte. L'actif de ces fonds au 31 décembre 1988 se chiffrait à \$304 millions, comparativement à \$266 millions en 1987. Les autres fonds en gestion distincte de la Compagnie aux États-Unis totalisaient \$25 millions à la fin de 1988.

SOMMAIRE ET PRÉVISIONS

Les économies nord-américaines ont connu en 1988 une autre année prospère. Le taux de croissance économique, à la fois au Canada et aux États-Unis, a été plus élevé qu'au cours des deux années précédentes, la production et l'emploi continuant à progresser rapidement, tandis que le taux d'inflation demeurait relativement bas à ce stade du cycle commercial.

L'année 1989 offre de nouveaux défis et de nouvelles possibilités, puisque la croissance économique devrait ralentir après six ans d'expansion économique. Une telle expansion devient également moins sûre par suite des taux d'endettement élevés dans les secteurs de la consommation, des affaires et des dépenses gouvernementales. Nous nous efforcerons de réduire au minimum les effets négatifs de la fluctuation des taux d'intérêt, par l'application de techniques de gestion de l'actif et du passif améliorées. En 1989, notre programme de placements à revenu fixe mettra l'accent sur le meilleur équilibre possible entre les hypothèques et les obligations, qui continueront de refléter des normes de qualité de souscription et de crédit supérieures.



Les appartements Mayfield constituent un complexe d'habitations en copropriété de qualité situé à Palo Alto, en Californie. Les deux immeubles, reliés par des passerelles couvertes sur chaque étage, renferment 66 appartements, dont chacun comprend un hall en marbre et en chêne et une cheminée naturelle en plus de donner accès à un espace de stationnement au sous-sol. La Great-West a fourni le financement hypothécaire du projet, dont la construction a pris fin en mai 1988.

ÉTATS FINANCIERS

Sommaire d'exploitation consolidé	23
Bilan consolidé	24
État consolidé des excédents	26
État consolidé de l'évolution de la situation financière	27
Notes afférentes aux états financiers consolidés de 1988	28
Certificat d'évaluation actuarielle	31
Rapport des vérificateurs	31
Sommaire de cinq ans	32

DÉCLARATION DE LA DIRECTION SUR LES ÉTATS FINANCIERS

Conseil d'administration

Les états financiers ont reçu l'approbation du conseil d'administration qui en a la responsabilité générale.

Comité de vérification

Le conseil d'administration est assisté par le comité de vérification. Ce comité se compose d'administrateurs ne prenant pas part aux opérations quotidiennes de la Compagnie. Le rôle de ce comité est de:

- revoir tous les rapports financiers antérieurs et recommander leur approbation par le conseil d'administration
- revoir les systèmes de contrôle et de sécurité internes
- fournir au conseil d'administration des recommandations sur la nomination des vérificateurs externes et sur le montant de leurs honoraires
- revoir, au besoin, tout autre point touchant la vérification, la comptabilité, les finances et la sécurité.

Dans l'exercice de ses fonctions, le comité de vérification rencontre régulièrement la direction et les vérificateurs internes et externes afin de décider de la portée et du moment des évaluations, de revoir les résultats et de s'assurer que les vérificateurs s'acquittent convenablement de leurs tâches. Le comité de vérification demeure à la disposition des vérificateurs internes et externes et de l'actuaire-évaluateur.

Direction

Le rapport annuel relève de la direction. La Compagnie suit les méthodes comptables prescrites ou autorisées par le bureau du surintendant des institutions financières pour la présentation de ses états financiers. La valeur de certains éléments d'actif et de passif est estimative, la valeur réelle dépendant des conditions futures. La direction croit néanmoins que ces estimations sont fondées et représentatives des résultats. De l'avis de la direction, les pratiques comptables utilisées sont appropriées et les états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie ainsi que les réserves d'une marge de tolérance raisonnable.

Actuaire-évaluateur

L'actuaire-évaluateur est nommé par le conseil d'administration conformément à l'article 71.1 de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques. La fonction de l'actuaire-évaluateur est d'évaluer annuellement les engagements de la Compagnie au titre des polices conformément aux recommandations de l'Institut canadien des actuaires sur les états financiers des compagnies d'assurance-vie, dans le but de présenter des rapports aux titulaires de polices, aux actionnaires et au surintendant des institutions financières. Ces rapports traduisent l'opinion éclairée de l'actuaire-évaluateur.

Vérificateurs externes

Les vérificateurs externes nommés conformément à l'article 78.1 de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques sont Touche Ross & Co. La fonction des vérificateurs externes est de confirmer aux titulaires de polices, aux actionnaires, aux administrateurs et au surintendant des institutions financières que les états financiers annuels présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie et les résultats de son exploitation.

Les vérificateurs externes portent leur évaluation sur les systèmes et procédés comptables de la Compagnie et sur son contrôle interne. Ils s'assurent de l'exactitude des dossiers comptables par des sondages et obtiennent toutes les preuves et explications nécessaires leur permettant de certifier que les états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie selon les pratiques comptables prescrites ou autorisées par le bureau du surintendant des institutions financières, et, à moins d'avis contraire, appliquées de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Autorités de réglementation

Le surintendant des institutions financières examine les affaires de la Compagnie au moins tous les trois ans. En outre, les opérations de la Compagnie aux États-Unis sont revues périodiquement par le Michigan Insurance Bureau sous les auspices de la National Association of Insurance Commissioners. La Compagnie dépose périodiquement des rapports auprès des autorités de réglementation des divers paliers de gouvernement, rapports qui facilitent l'examen des résultats financiers par les vérificateurs.

SOMMAIRE D'EXPLOITATION CONSOLIDÉ

(en milliers de dollars, sauf le bénéfice par action)

	1988	1987
Revenu		
Primes d'assurance-vie et de rentes	\$ 2,743,832	\$ 2,890,238
Primes d'assurance-accident et d'assurance-maladie	670,219	598,805
Revenu de placement net	1,516,171	1,349,724
Gains (pertes) net(te)s en capital, -réalisé(e)s et non réalisé(e)s sur l'actif des fonds de placement distincts (note 1e)	36,237	(29,494)
Revenu total	4,966,459	4,809,273
Prestations et dépenses		
Prestations d'assurance-vie et de rentes	1,403,812	1,503,371
Prestations d'accident et de maladie	475,789	460,621
Intérêts sur les fonds en dépôt	43,959	43,885
Augmentation des provisions mathématiques (note 1g)	2,226,810	2,038,997
Participations aux titulaires de police et bonifications	154,763	166,362
Total des sommes versées ou créditées aux titulaires de police	4,305,133	4,213,236
Commissions et frais d'exploitation	472,131	434,784
Taxes sur les primes	40,011	30,980
Bénéfice d'exploitation net avant impôts sur le revenu	149,184	130,273
Impôts sur le revenu - exigibles	11,867	6,177
- reportés	6,012	13,243
Bénéfice d'exploitation net	131,305	110,853
Autres postes (note 3)	(3,940)	(18,910)
Bénéfice net	\$ 127,365	\$ 91,943
Ventilation du bénéfice net (note 1h)		
Attribuable aux titulaires de police avec participation		
Bénéfice net avant les participations aux titulaires de police	\$ 114,865	\$ 122,277
Participations aux titulaires de police	97,956	104,305
Bénéfice d'exploitation net	16,909	17,972
Autres postes (note 3)	976	(2,536)
Bénéfice net - titulaires de police avec participation	\$ 17,885	\$ 15,436
Attribuable aux actionnaires		
Bénéfice d'exploitation net avant les dividendes aux détenteurs d'actions privilégiées	\$ 114,396	\$ 92,881
Dividendes aux détenteurs d'actions privilégiées	11,550	11,550
Bénéfice d'exploitation net - détenteurs d'actions ordinaires	102,846	81,331
Autres postes (note 3)	(4,916)	(16,374)
Bénéfice net - détenteurs d'actions ordinaires	\$ 97,930	\$ 64,957
Bénéfice par action ordinaire		
Provenant de l'exploitation	\$51.42	\$40.66
Comprenant les autres postes	\$48.96	\$32.47

BILAN CONSOLIDÉ

au 31 décembre 1988 (en milliers de dollars)

Actif	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Obligations (note 1b)	\$ 6,219,798	\$ 4,905,278
Prêts hypothécaires et conventions de vente (note 1b)	6,728,850	6,807,815
Actions (note 1c)	88,603	124,491
Biens immobiliers (note 1d)	873,334	847,207
Avances sur polices	794,246	598,700
Encaisse et certificats de dépôt	124,960	143,459
Primes arriérées	189,576	108,088
Intérêts à recevoir	228,047	202,605
Fonds de placement distincts (note 1e)	1,840,223	1,657,658
Autres éléments d'actif	<u>170,093</u>	<u>128,694</u>
	<u>\$17,257,730</u>	<u>\$15,523,995</u>

Au nom du conseil,



administrateur



administrateur

Passif	1988	1987
Passif-prestations		
Provisions mathématiques (note 1g)	\$12,378,918	\$11,077,831
Fonds de placement distincts	1,840,223	1,657,658
Provision pour sinistres	605,898	554,945
Provision pour participations payables aux titulaires de police en 1989	81,813	99,426
Provision pour bonifications	140,853	113,984
	15,047,705	13,503,844
Fonds des titulaires de police	440,467	449,013
Emprunts hypothécaires sur biens immobiliers	174,881	180,681
Impôts sur le revenu exigibles	18,743	13,278
Impôts sur le revenu reportés (note 1f)	46,786	45,861
Autres éléments de passif	225,807	163,879
	15,954,389	14,356,556
Capital-actions et excédents		
Capital-actions (note 2)	252,000	152,000
Excédents affectés (note 4)		
– Titulaires de police avec participation	104,913	93,740
– Actionnaires	478,510	440,089
Provision pour pertes non réalisées à la conversion des placements nets dans les entreprises aux États-Unis (note 1i)		
– Titulaires de police avec participation	(10,880)	–
– Actionnaires	(29,033)	–
Excédents non affectés (note 4)		
– Titulaires de police avec participation	272,735	266,023
– Actionnaires	235,096	215,587
	1,303,341	1,167,439
	\$17,257,730	\$15,523,995

ÉTAT CONSOLIDÉ DES EXCÉDENTS

de l'exercice 1988 (en milliers de dollars)

	Titulaires de police avec participation	Actionnaires	Total
Excédents affectés			
Solde au 1^{er} janvier	\$ 93,740	\$440,089	\$533,829
Plus:			
Augmentation des réserves spéciales			
Réserve pour fluctuations des placements	3,110	9,816	12,926
Réserve pour fluctuations de la valeur des biens immobiliers	(1,262)	(1,383)	(2,645)
Réserve pour insuffisance des provisions mathématiques	8,500	20,564	29,064
Réserve pour autres éléments d'actif	825	9,424	10,249
	<u>11,173</u>	<u>38,421</u>	<u>49,594</u>
Solde au 31 décembre	<u>\$104,913</u>	<u>\$478,510</u>	<u>\$583,423</u>
Excédents non affectés			
Solde au 1^{er} janvier	\$266,023	\$215,587	\$481,610
Plus:			
Bénéfice net total de l'exercice provenant du sommaire d'exploitation	17,885	109,480	127,365
Moins:			
Dividendes aux actionnaires			
- Détenteurs d'actions privilégiées	-	11,550	11,550
- Détenteurs d'actions ordinaires	-	40,000	40,000
Évolution des réserves spéciales à même les excédents affectés	11,173	38,421	49,594
Solde au 31 décembre	<u>\$272,735</u>	<u>\$235,096</u>	<u>\$507,831</u>

ÉTAT CONSOLIDÉ DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

(en milliers de dollars)

	1988	1987
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	\$ 127,365	\$ 91,943
Postes hors-caisse		
Augmentation du passif-prestations	1,851,294	2,424,115
Augmentation des fonds des titulaires de police	(4,285)	27,241
Impôts sur le revenu reportés	985	26,431
Réévaluation des devises	-	(15,453)
Autres	287,203	(366,944)
	<u>2,262,562</u>	<u>2,187,333</u>
Activités de financement		
Émission d'actions privilégiées	100,000	-
Dividendes versés	(51,550)	(51,550)
	<u>48,450</u>	<u>(51,550)</u>
Activités d'investissement		
Ventes et arrivées à échéance d'obligations	3,211,283	2,659,642
Remboursements au titre d'hypothèques et de conventions de vente	557,362	363,575
Ventes d'actions	178,456	237,754
Ventes de biens immobiliers	108,665	15,393
Remboursements d'avances sur polices	46,471	34,680
Placements dans des obligations	(4,809,867)	(3,704,909)
Placements dans des hypothèques et des conventions de vente	(966,225)	(1,169,616)
Placements dans des actions	(114,487)	(171,716)
Placements dans des biens immobiliers	(55,491)	(21,398)
Avances sur polices	(290,410)	(260,673)
Augmentation des fonds de placement distincts	(195,268)	(97,287)
	<u>(2,329,511)</u>	<u>(2,114,555)</u>
Augmentation de l'encaisse et des certificats de dépôt	(18,499)	21,228
Encaisse et certificats de dépôt au début de l'exercice	143,459	122,231
Encaisse et certificats de dépôt à la fin de l'exercice	<u>\$ 124,960</u>	<u>\$ 143,459</u>

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS DE 1988

Note 1. Sommaire des principales pratiques comptables

- La Compagnie suit les pratiques prescrites ou autorisées par le bureau du surintendant des institutions financières aux fins de la communication de l'information à ses titulaires de police et à ses actionnaires.
- a) Les résultats financiers sont consolidés. Tous les soldes et toutes les opérations intersociétés importants ont été éliminés au moment de la consolidation, et les résultats des filiales sont conformes aux pratiques comptables de la Compagnie. Les principales filiales de la Compagnie sont:
- Great-West Life & Annuity Insurance Company
 - G.W.L. Properties Ltd.
 - Torwest Properties U.S.A. Limited
 - Gold Circle Insurance Company
 - Great-West Life Properties Inc.
 - Great-West Realty Investments, Inc.
 - Great-West Life Financial Corp.
- b) Les placements sous forme d'obligations, de prêts hypothécaires et de conventions de vente (titres de créance) sont, pour l'essentiel, comptabilisés à leur coût non amorti, les titres du compte-vie étant redressés par la prise en compte du solde non amorti des pertes ou des gains sur la vente des titres. L'écart entre le produit de la vente d'un titre de créance et son coût non amorti est assimilé à un redressement du rendement futur du portefeuille; il est reporté et amorti au cours de la période à courir jusqu'à l'échéance du titre en cause. Les soldes non amortis au 31 décembre 1988 se chiffrent à \$21,536,000 de gains nets réalisés sur les obligations (\$30,834,000 en 1987) et à \$7,659,000 de gains nets réalisés sur les prêts hypothécaires (\$9,213,000 en 1987). Les obligations, les prêts hypothécaires et les conventions de vente ont une valeur marchande, calculée selon une méthode autorisée par le bureau du surintendant des institutions financières, de \$13,041,877,000 (\$11,833,874,000 en 1987). Dans la plupart des cas, la valeur comptable des titres de créance sera réalisée puisqu'ils seront conservés jusqu'à l'échéance pour acquitter les obligations au titre des polices échéant en même temps.
- c) Les placements en actions (titres de participation) du compte-vie sont comptabilisés au coût diminué d'un redressement pour tenir compte des gains et des pertes réalisés ainsi que d'un redressement relatif à la valeur marchande, soit une partie de la différence entre la valeur comptable redressée et la valeur marchande à la clôture de l'exercice de tous les titres de participation. Au 31 décembre 1988, le redressement se chiffre à \$139,213,000 (\$156,186,000 en 1987). Les titres de participation relatifs aux secteurs accident et maladie sont comptabilisés au coût. Les titres de participation ont une valeur marchande, calculée selon une méthode autorisée par le bureau du surintendant des institutions financières, de \$263,109,000 (\$315,333,000 en 1987).
- d) Les placements dans les biens immobiliers au 31 décembre 1988 sont comptabilisés à une valeur réduite, soit à \$879,941,000 (\$848,311,000 en 1987), moins un redressement à l'égard des gains et des pertes réalisés ainsi qu'un redressement représentant une partie de l'écart entre la valeur comptable redressée et la valeur marchande de tous les biens immobiliers détenus. Ce redressement s'élevait à \$6,607,000 au 31 décembre 1988 (\$1,104,000 en 1987). La valeur marchande du portefeuille immobilier a été établie à \$942,631,000 (\$926,318,000 en 1987).
- e) Les placements détenus pour les fonds distincts sont comptabilisés à la valeur marchande. Les gains nets en capital réalisés et non réalisés sur les fonds distincts sont de \$36,237,000 en 1988 (pertes de \$29,494,000 en 1987). Ces gains ou pertes en capital imputés aux fonds influent sur l'augmentation des provisions mathématiques et ne changent pas le bénéfice net de la Compagnie.
- f) Les impôts sur le revenu sont calculés, à la valeur actualisée, selon la méthode du report d'impôt.
- g) Les provisions mathématiques représentent, de l'avis de l'actuaire, la somme requise compte tenu des revenus futurs de primes et de placements, pour couvrir le paiement des prestations, les frais d'administration et les taxes afférents aux polices d'assurance et aux rentes, et elles sont calculées suivant des hypothèses considérées comme appropriées pour les polices en vigueur. Les participations des titulaires de police, à l'exception de la petite fraction qui est tirée du revenu de placement sur les excédents, sont incluses dans les prestations à verser selon le barème actuel des participations des titulaires de police. L'actuaire, en formulant les hypothèses relatives à l'évaluation, a présumé que les participations des titulaires de police seront modifiées par rapport au barème actuel afin de refléter les écarts actuariels du compte d'assurance avec participation au cours des années à venir. Les valeurs d'actif et l'échéance prévue des éléments d'actif et de passif font également l'objet d'un contrôle continu et il en est tenu compte dans le calcul des provisions mathématiques. Les provisions mathématiques tiennent compte du report de certains frais d'acquisition de polices. Les frais d'acquisition non amortis et reportés déduits lors du calcul des provisions mathématiques totalisent \$375,733,000 au 31 décembre 1988 (\$354,506,000 au 31 décembre 1987).
- h) Le bénéfice net comprend les bénéfices des comptes d'assurance avec ou sans participation et des comptes d'assurance-maladie. La part du bénéfice revenant aux actionnaires comprend le bénéfice net du compte d'assurance sans participation et du compte d'assurance-maladie, plus 2.5 % (limite imposée par la loi) des sommes à distribuer provenant du compte d'assurance avec participation.
- i) À partir de 1988, la Compagnie a adopté la méthode du taux courant (en usage dans le cas d'établissements étrangers autonomes) lors de la conversion des comptes exprimés en monnaie étrangère pour ses placements nets dans ses entreprises aux États-Unis. L'actif et le passif exprimés en dollars américains sont convertis en dollars canadiens au 31 décembre 1988 au taux de change du marché de \$1.19 (\$1.30 en 1987), les revenus et les charges étant, quant à eux, convertis au taux moyen de \$1.23 (\$1.25 en 1987). La provision pour pertes non réalisées de \$39,913,000 à la conversion des placements nets de la Compagnie dans ses entreprises aux États-Unis figure sous la rubrique Capital-actions et excédents du bilan consolidé. En 1987, le chiffre des autres postes figurant au sommaire d'exploitation consolidé comprenait un gain de \$15,453,000 consécutif au calcul des transactions à un taux de change du marché de \$1.30 plutôt qu'à un taux comptable de change de \$1.25.

Note 2.
Capital-actions

	1988	1987
	(en milliers de dollars)	
Autorisé		
20,000,000 actions privilégiées, d'une valeur nominale de \$25		
50,000 actions ordinaires, d'une valeur nominale de \$1		
Émis et en circulation		
6,000,000 actions privilégiées à dividende cumulatif de 7.70 %, série A	\$150,000	\$150,000
4,000,000 actions privilégiées à dividende cumulatif de 7.80 %, série B	100,000	-
2,000,000 actions ordinaires	2,000	2,000
	<u>\$252,000</u>	<u>\$152,000</u>

Les actions privilégiées à dividende cumulatif de 7.70 % de série A sont rachetables au gré de la Compagnie à partir du 31 décembre 1988. Ces actions sont également rachetables à leur valeur nominale et au gré du détenteur le 31 décembre 1990, sous réserve de l'approbation légale nécessaire.

Le 14 décembre 1988, la Compagnie a émis, contre espèces, 4,000,000 actions privilégiées à dividende cumulatif de 7.80 % de série B d'une valeur nominale de \$25. Ces actions sont rachetables au gré de la Compagnie à tout moment à partir du 31 décembre 1991 et, sous réserve de l'approbation légale nécessaire, sont rachetables au gré du détenteur, et à leur valeur nominale, le 31 décembre 1993. Les frais d'émission totalisant \$1,238,000 seront amortis jusqu'au rachat des titres. Le solde non amorti est inclus dans les Autres postes. La réserve pour autres éléments d'actif des Excédents affectés a été accrue du solde non amorti des frais d'émission.

Note 3.
Autres postes

Les autres postes, déduction faite des impôts sur le revenu, comprennent:

Imputable à:	1988		1987	
	Titulaires de police avec participation (en milliers de dollars)	Actionnaires	Titulaires de police avec participation (en milliers de dollars)	Actionnaires
Gains (pertes) net(te)s réalisé(e)s à la vente d'éléments d'actif (note 3a)	\$ -	\$(1,498)	\$ -	\$ 12,560
Moins-value nette d'éléments d'actif	(744)	(6,478)	(1,466)	(13,002)
Provision supplémentaire pour les pertes de placement (note 3b)	-	-	(4,238)	(43,137)
Gain attribuable à la modification du taux comptable de change	-	-	4,842	10,611
Provision pour pertes prévues sur les engagements au titre des baux	-	-	(1,168)	(10,371)
Modification des provisions mathématiques	-	(2,808)	(506)	26,965
Recouvrements d'impôts sur le revenu consécutifs au report de perte prospectif	1,720	5,868	-	-
	<u>\$ 976</u>	<u>\$(4,916)</u>	<u>\$(2,536)</u>	<u>\$(16,374)</u>
	<u>\$(3,940)</u>		<u>\$(18,910)</u>	

a) Les gains nets réalisés en 1988 à la vente d'éléments d'actif, déduction faite des impôts sur le revenu de \$124,000 (\$2,336,000 en 1987), proviennent d'aliénations d'éléments d'actif du compte d'assurance-accident et d'assurance-maladie.

b) Une provision supplémentaire de \$47,375,000 a été établie le 30 juin 1987 pour tenir compte de la baisse de valeur possible des prêts hypothécaires consentis dans des régions identifiées à l'industrie du pétrole, surtout au Texas et au Colorado. En 1988, les réductions à la valeur estimative des saisies immobilières effectuées ou en voie de l'être ont nécessité une augmentation de \$6,628,000 à la provision (\$2,961,000 en 1987). Les prêts qui ont été renégociés ont été réduits à leur valeur nette estimative, ce qui s'est traduit par une augmentation de \$8,592,000 à la provision (\$29,194,000 en 1987). Les baisses de valeur futures, qui devraient vraisemblablement être plus près de la normale, seront incluses avec les provisions habituelles pour défauts de l'actif.

**Note 4.
Affectation des excédents**

Les excédents affectés représentent les réserves imposées par le bureau du surintendant des institutions financières:

	1988	1987
	(en milliers de dollars)	
Assurance avec participation:		
Réserve pour fluctuations des placements	\$31,274	\$28,164
Réserve pour fluctuations de la valeur des biens immobiliers	12,014	13,276
Réserve pour insuffisance des provisions mathématiques	38,832	30,332
Réserve pour autres éléments d'actif	22,793	21,968
Total	\$104,913	\$93,740
Assurance sans participation et assurance-maladie:		
Réserve pour fluctuations des placements	\$137,080	\$127,264
Réserve pour fluctuations de la valeur des biens immobiliers	65,324	66,707
Réserve pour insuffisance des provisions mathématiques	186,861	166,297
Réserve pour autres éléments d'actif	89,245	79,821
Total	\$478,510	\$440,089

**Note 5.
Régimes de retraite**

La Compagnie offre des régimes de retraite contributifs et non contributifs à l'égard de certains de ses salariés et agents. Ces régimes garantissent des rentes établies d'après les années de service et la rémunération moyenne des dernières années.

Selon les rapports actuariels préparés au cours de l'année, fondés sur des projections de la rémunération à la date de la retraite, la valeur actuelle des prestations constituées au 31 décembre 1988 est de \$161,785,000 (\$152,400,000 en 1987). Les éléments d'actif nets servant à garantir ces prestations, à la valeur marchande, totalisent \$191,189,000 au 31 décembre 1988 (\$186,400,000 en 1987).

La différence cumulative entre les montants figurant à titre de dépenses et les cotisations servant à provisionner les régimes est incluse dans le bilan dans les Autres éléments d'actif. Elle s'établit à \$2,254,000 (\$1,152,000 en 1987).

**Note 6.
Opérations entre apparentés**

Les opérations entre apparentés consistent surtout en la prestation d'assurance aux autres compagnies du groupe Power Corporation du Canada. Dans tous les cas, ces opérations se font dans le cours normal des affaires et à des prix concurrentiels.

**Note 7.
Taux d'imposition effectif de la Compagnie**

Le taux d'imposition effectif de la Compagnie est obtenu comme suit:

	1988	1987
Taux d'imposition de base (au fédéral et au provincial)	47.5 %	51.4 %
Augmentation (diminution) du taux d'imposition imputable aux éléments suivants:		
Redressement des impôts reportés selon la méthode de la valeur actualisée	(12.1)	(10.4)
Dividendes non imposables	(3.0)	(4.5)
Portion des gains en capital non imposables	(5.3)	(6.5)
Taux d'imposition effectif inférieur applicable au revenu non assujéti à l'impôt au Canada	(16.9)	(16.2)
Impôt sur le revenu de placement	.9	-
Autres	.9	1.1
Taux d'imposition effectif	12.0 %	14.9 %

**Note 8.
Passif éventuel**

La Compagnie a formé des entreprises conjointes et des sociétés de personnes et détient des participations dans un certain nombre de sociétés de promotion immobilière dont les résultats financiers n'ont pas été consolidés. Le passif éventuel correspondant à ces participations s'élève à \$61,400,000 (\$100,300,000 en 1987) et il est contrebalancé par la valeur sous-jacente des éléments d'actif des diverses organisations.

Trois personnes ont siégé à la demande de la Compagnie au conseil d'administration de la Banque Commerciale du Canada (banque à charte canadienne actuellement en voie de liquidation). Ces administrateurs figurent parmi les nombreuses personnes contre lesquelles deux poursuites d'importance ont été intentées par suite de la faillite de cette banque. La Compagnie peut être tenue de dédommager ces trois administrateurs des pertes qu'ils pourraient subir relativement à ces poursuites. Cependant, selon la Compagnie, les poursuites intentées contre ces trois administrateurs devraient être rejetées. Par conséquent, il n'est pas prévu que les obligations de la Compagnie relatives au dédommagement de ces derniers soient importantes.

Certificat d'évaluation actuarielle

**Aux titulaires de police, actionnaires et administrateurs
de La Great-West, compagnie d'assurance-vie**

J'ai évalué les éléments du passif-prestations au titre des polices de La Great-West, compagnie d'assurance-vie et de sa filiale dont les comptes sont consolidés, la Great-West Life & Annuity Insurance Company, signalés au bilan consolidé du 31 décembre 1988 ainsi qu'au sommaire d'exploitation consolidé des compagnies pour l'exercice qui s'est terminé à la même date. À mon avis, i) cette évaluation est conforme aux recommandations de l'Institut des Actuaires du Canada en ce qui a trait aux rapports financiers des compagnies d'assurance-vie; ii) le montant des éléments du passif-prestations au titre des polices constitue une réserve correcte pour les versements futurs en vertu des contrats des compagnies; iii) le débit correspondant à ces éléments de passif a été effectué dans le sommaire d'exploitation consolidé des compagnies et; iv) le montant des excédents attribués aux polices dont la valeur de rachat est supérieure au passif-prestations au titre des polices est correct.



W.E. Bergquist, F.S.A., F.C.I.A., M.A.A.A
Vice-président principal et actuaire
le 26 janvier 1989

Rapport des vérificateurs

**Aux titulaires de police, actionnaires et administrateurs
de La Great-West, compagnie d'assurance-vie**

Nous avons vérifié le bilan consolidé de La Great-West, compagnie d'assurance-vie au 31 décembre 1988 ainsi que le sommaire d'exploitation consolidé, l'état consolidé des excédents et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie au 31 décembre 1988 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les pratiques comptables exposées dans la note 1 afférente aux états financiers, et, à l'exception de la méthode de conversion des devises étrangères, telle qu'elle est décrite à la note 1i), ces pratiques comptables ont été appliquées de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.



Comptables agréés
Winnipeg (Manitoba)
le 26 janvier 1989

SOMMAIRE DE CINQ ANS

(en milliers de dollars à l'exception du bénéfice par action)

	Taux de croissance composé 1984 - 1988	1988	
Au 31 décembre			
Contrats d'assurance-vie en vigueur (capital de risque)	10.7	\$139,182,935	
Contrats de rentes en vigueur (fonds détenus)	18.9	11,777,537	
Contrats d'assurance-maladie en vigueur (primes annualisées)	14.3	1,708,699	
Actif	17.1	17,257,730	
Capital et excédents – actions ordinaires et privilégiées	12.4	1,303,341	
Pour l'exercice			
Nouveaux contrats d'assurance	6.4	21,435,571	
Nouveaux contrats de rentes	14.1	1,735,380	
Primes, y compris l'équivalent des primes des régimes autogérés	14.7	4,312,998	
Revenu de placement net	15.4	1,516,171	
Total de sommes versées ou créditées aux titulaires de police, y compris les participations et bonifications	14.8	4,305,133	
		1988	
		Titulaires de police avec participation	Actionnaires
Sommaire d'exploitation condensé			
Revenu			
Primes		\$660,863	\$2,753,188
Revenu de placement net		208,206	1,307,965
Gains (pertes) net(te)s en capital, réalisé(e)s et non réalisé(e)s, sur l'actif des fonds de placement distincts		566	35,671
Revenu total		869,635	4,096,824
Prestations et dépenses			
Total des sommes versées ou créditées aux titulaires de police		756,586	3,548,547
Commissions et frais d'exploitation		80,297	391,834
Taxes sur les primes		13,226	26,785
Transferts des titulaires de police avec participation aux actionnaires		2,512	(2,512)
Bénéfice d'exploitation net avant impôts sur le revenu		17,014	132,170
Impôts sur le revenu – exigibles		4,819	7,048
– reportés		(4,714)	10,726
Bénéfice d'exploitation net		16,909	114,396
Autres postes		976	(4,916)
Dividendes des détenteurs d'actions privilégiées		–	11,550
Bénéfice net		\$ 17,885	\$ 97,930
Bénéfice par action ordinaire			
Provenant de l'exploitation			\$51.42
Comprenant les autres postes			\$48.96
Rendement des capitaux propres des actionnaires ordinaires			14.6%
Valeur comptable par action ordinaire			\$343.29
Dividendes des actionnaires ordinaires – par action			\$ 20.00

1987		1986		1985		1984	
\$127,884,666		\$112,684,790		\$100,304,517		\$92,725,762	
10,762,398		8,929,278		7,072,642		5,883,532	
1,402,511		1,201,298		1,054,732		1,000,617	
15,523,995		12,995,538		10,801,022		9,186,139	
1,167,439		1,127,046		1,054,504		816,239	
14,212,606		17,193,311		14,487,198		16,696,891	
1,943,849		1,895,813		1,193,560		1,023,787	
4,209,424		3,820,597		2,831,773		2,492,293	
1,349,724		1,204,181		1,001,464		855,538	
4,213,236		3,853,916		2,904,464		2,477,735	
1987		1986		1985		1984	
Titulaires de police avec participation	Actionnaires	Titulaires de police avec participation	Actionnaires	Titulaires de police avec participation	Actionnaires	Titulaires de police avec participation	Actionnaires
\$ 509,406	\$2,979,637	\$ 283,300	\$2,905,315	\$ 180,511	\$2,139,192	\$ 154,674	\$1,904,719
175,787	1,173,937	151,325	1,052,856	140,255	861,209	132,628	722,910
(109)	(29,385)	1,728	36,508	2,836	91,304	69	9,424
685,084	4,124,189	436,353	3,994,679	323,602	3,091,705	287,371	2,637,053
575,844	3,637,392	339,139	3,514,777	232,413	2,672,051	201,157	2,276,578
78,619	356,165	69,914	341,367	57,434	311,205	58,185	266,619
9,435	21,545	5,469	21,358	2,645	18,030	2,219	19,791
2,674	(2,674)	2,221	(2,221)	1,843	(1,843)	1,654	(1,654)
18,512	111,761	19,610	119,398	29,267	92,262	24,156	75,719
1,459	4,718	837	4,376	63	3,351	1,435	3,068
(919)	14,162	(792)	3,818	1,342	938	(320)	(4,955)
17,972	92,881	19,565	111,204	27,862	87,973	23,041	77,606
(2,536)	(16,374)	(6,521)	(4,156)	4,183	601	17,920	715
-	11,550	-	11,550	-	2,354	-	-
\$ 15,436	\$ 64,957	\$ 13,044	\$ 95,498	\$ 32,045	\$ 86,220	\$ 40,961	\$ 78,321
	\$40.66		\$49.82		\$42.81		\$38.80
	\$32.47		\$47.74		\$43.11		\$39.16
	10.1%		15.8%		15.8%		16.0%
	\$328.84		\$316.36		\$286.61		\$258.50
	\$ 20.00		\$ 18.00		\$ 15.00		\$ 12.00

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Marcel Bélanger, O.C., E.C.A.**
Président,
Gagnon et Bélanger, Inc.

James W. Burns*+
Président du conseil de la Compagnie,
Président suppléant du conseil,
Power Corporation du Canada;
Président du conseil et chef de la direction,
Corporation financière Power

D^r Walter Curlook*
Vice-président général,
Inco Limitée

Paul Desmarais, C.C.*+
Président du conseil et chef de la direction,
Power Corporation du Canada

Paul Desmarais fils*
Président,
Corporation financière Power;
Vice-président,
Power Corporation du Canada

Robert G. Graham+
Président et chef de la direction,
Inter-City Gas Corporation

N. Berne Hart**
Président du conseil et chef de la direction,
United Banks of Colorado, Inc.

D^r Charles H. Hollenberg*
Vice-doyen,
Sciences de la santé, et
professeur de médecine,
Université de Toronto

Robert H. Jones*+
Président du conseil,
Groupe Investors Inc.

Kevin P. Kavanagh*+
Président et chef de la direction de la
Compagnie

A. Frank Knowles, C.A.+**
Président,
Power Corporation du Canada;
Président suppléant du conseil,
Corporation financière Power

J. Blair MacAulay+
Associé, Fraser & Beatty

William Mackness+
Doyen, Faculté de gestion,
Université du Manitoba

Randall L. Moffat**
Président du conseil et président,
Moffat Communications Limited

Jerry E.A. Nickerson**
Président du conseil,
H.B. Nickerson & Sons Limited

L'honorable P. Michael Pitfield,
C.P., C.R.*
Vice-président du conseil,
Power Corporation du Canada;
Vice-président du conseil,
Corporation financière Power

Abraham L. Simkin, C.R.+
Président du conseil,
Président et chef de la direction,
CMS Creative Management Services
Limited

Soeur Mary Andrew Talle*
Administratrice de la Compagnie

Ross J. Turner+
Président du conseil,
Genstar Investment Corporation

* Membre du comité des politiques générales **Membre du comité de vérification + Membre du comité des placements

DIRECTION GÉNÉRALE

Kevin P. Kavanagh
Président et chef de la direction

Canada

John D. Green
Vice-président général et chef de
l'exploitation (Canada)

Christopher D. Chapman
Vice-président principal, Individuelle

James R. Grant
Vice-président principal, Collective

États-Unis

William T. McCallum
Vice-président général et chef de
l'exploitation (États-Unis)

Alan G. Carmichael
Vice-président principal, Exploitation de
l'Individuelle

Dennis Low
Vice-président principal, Individuelle

Alan D. MacLennan
Vice-président principal, Collective

Placements

Marshall G. Smith
Vice-président général, Placements

Raymond L. McFeetors
Vice-président principal, Placements à
revenu fixe (Canada)

Edward J. Ransby
Vice-président principal, Marché des
capitaux et Placements des caisses de
retraite

Brian C. Thompson
Vice-président principal, Placements à
revenu fixe (États-Unis)

Opérations financières

Orest T. Dackow
Vice-président général, Opérations
financières

Wayne E. Bergquist
Vice-président principal et actuaire

Jack A. Miller
Vice-président principal et contrôleur

Ressources générales

Roderick B. Pennycook
Vice-président général, Ressources générales

Organisation

D. Craig Lennox
Vice-président principal et conseiller
juridique

David E. Morrison
Vice-président principal, Organisation
générale

Robert K. Siddall
Vice-président principal et secrétaire général

BUREAUX DU CANADA

INDIVIDUELLE

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Burnaby
8^e étage, Metro Town Place II
5945, avenue Kathleen
Burnaby
(Colombie-Britannique)
V5H 4J7

Kamloops
153, rue Seymour, bureau 300
Kamloops
(Colombie-Britannique)
V2C 2C7

Kelowna
565, avenue Bernard
bureau 113
Town Centre Mall
Kelowna
(Colombie-Britannique)
V1Y 8R4

Prince George
1488, 4^e avenue, bureau 505
Prince George
(Colombie-Britannique)
V2L 4Y2

Terrace
4548, avenue Lakelse
Terrace
(Colombie-Britannique)
V8C 1P7

Vancouver
Thorne, Ernst, Whinney Tower
bureau 1500
1177, rue Hastings O.
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V6E 3Y9

île-de-Vancouver
910, rue Government
bureau 410
Victoria
(Colombie-Britannique)
V8W 1X3

ALBERTA

Calgary
2924, 11^e rue N.E.
bureau 200
Calgary (Alberta) T2E 7V7

Edmonton
Canada Trust Tower
bureau 600
10104, 103^e avenue
Edmonton (Alberta) T5J 0H8

Grande Prairie
2^e étage, Financial Building
10124, 101^e avenue
Grande Prairie (Alberta)
T8V 0Y2

Lethbridge
1003, 4^e avenue S.
Lethbridge (Alberta) T1J 0P7

Red Deer
303 South Hill Towers
4406, avenue Gaetz
Red Deer (Alberta) T4N 3Z6

SASKATCHEWAN

Regina
2275, rue Albert
Regina (Saskatchewan)
S4P 2V5

Saskatoon
230, 22^e rue E., bureau 605
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0E9

Swift Current
1081, rue Central N.
bureau 9
Swift Current (Saskatchewan)
S9H 4Z2

MANITOBA

Brandon
Royal Bank Building
bureau 400
740, avenue Rosser
Brandon (Manitoba) R7A 0K9

Winnipeg
100, rue Osborne N.
Winnipeg (Manitoba) R3C 3A5

ONTARIO

Belleville
2^e étage, Century Place
199, rue Front
Belleville (Ontario) K8N 5H5

Brockville
125, boul. Stewart
bureau 202A
Brockville (Ontario) K6V 4W4

Cobourg
258, rue Division
Cobourg (Ontario) K9A 4W5

Cornwall
2^e étage
14, rue Third E.
Cornwall (Ontario) K6H 2C7

Hamilton
8^e étage, Stelco Tower
100, rue King O.
Hamilton (Ontario) L8P 1A2

Kingston
780, Midpark Drive
bureau 201
Kingston (Ontario) K7M 7P6

Kitchener
7, rue Duke O., bureau 202
Kitchener (Ontario) N2H 6N7

London
200, avenue Queens
London (Ontario) N6A 1J3

Mississauga
89, rue Queensway O.
bureau 400
Mississauga (Ontario)
L5B 2V2

Oshawa
2, rue Simcoe, bureau 520
Oshawa (Ontario) L1H 8C1

Ottawa
1545, avenue Carling
bureau 302
Ottawa (Ontario) K1Z 8P9

Peterborough
340, rue George N.
bureau 304
Peterborough (Ontario)
K9H 7E8

Thunder Bay
215, chemin Red River
bureau 202
Arthur Square
Thunder Bay (Ontario)
P7B 1A5

Toronto
200, chemin Consumer
bureau 900
Willowdale (Ontario) M2J 4R4

Windsor
880, avenue Ouellette
bureau 300
Windsor (Ontario) N9A 1C7

QUÉBEC

Chicoutimi
1299, rue des Champs Élysée
bureau 106
Chicoutimi (Québec) G7H 6P3

Hull

15, boul. Gamelin, 6^e étage
Hull (Québec) J8Y 1V4

Montréal
Marketing, Est du Canada
25 Edison, étage "E"
Place Bonaventure
Montréal (Québec) H5A 1B7

Montréal
26^e étage
500, Montréal Place d'Armes
Montréal (Québec) H2Y 2W2

Sherbrooke
2313, rue King O.
bureau 206
Sherbrooke (Québec) J1J 2G2

Sainte-Foy
8^e étage, Place de la Cité
2635, boul. Hochelaga
Sainte-Foy (Québec) G1V 4W2

Saint-Jean
365, rue Normand
bureau 240
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec) J3A 1T6

Trois-Rivières
1410, rue Cyrès, bureau 201
Trois-Rivières (Québec)
G8Y 4S3

NOUVEAU-BRUNSWICK

Bathurst
1154, avenue St. Peter
Bathurst (Nouveau-Brunswick)
E2A 2Z9

Fredericton
2^e étage
371, rue Queen
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)

Saint-Jean
4^e étage
Bank of Canada Building
75, rue Prince William
Saint-Jean
(Nouveau-Brunswick) E2L 2B2

NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax
1809, rue Barrington
bureau 1010
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3K8

TERRE-NEUVE

St. John's
4^e étage, Beothuck Bldg.
Crosbie Place
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3Y8

COLLECTIVE

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Vancouver
1177, rue Hastings O.
bureau 1510
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V6E 3Y9

ALBERTA

Calgary
101, 6^e avenue S.O.
bureau 720
Calgary (Alberta) T2P 3P4

Edmonton

Canada Trust Tower
bureau 610
10104, 103^e avenue
Edmonton (Alberta) T5J 0H8

SASKATCHEWAN

Regina
Premier étage
2271, rue Albert
Regina (Saskatchewan)
S4P 2V5

Saskatoon
230, 22^e rue E., bureau 607
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0E9

MANITOBA

Winnipeg
100, rue Osborne N., 1C
Winnipeg (Manitoba) R3C 1V3

ONTARIO

Hamilton
25, rue Main O., bureau 725
Hamilton (Ontario) L8P 1H1

Ottawa
Churchill Office Park
bureau 520
1600, avenue Carling
Ottawa (Ontario) K1Z 8R7

Toronto
200, rue King O., 14^e étage
Toronto (Ontario) M5H 3T4

QUÉBEC

Montréal
4125, Un Place Ville-Marie
Montréal (Québec) H3B 3P9

Québec
Place de la Cité
2635, boul. Hochelaga
bureau 800
Sainte-Foy (Québec) G1V 4W2

NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax
1809, rue Barrington
bureau 1404
Bank of Commerce Building
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3K8

TERRE-NEUVE

St. John's
167, chemin Kenmount
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3P9

BUREAUX DES INDEMNITÉS

Vancouver
1177, rue Hastings O.
bureau 1210
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V6E 4J7

Edmonton
10104, 103^e avenue
8^e étage
Edmonton (Alberta) T5J 0H8

Winnipeg
330, avenue Portage
bureau 1601
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
330, avenue Portage
bureau 1700
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4

Toronto

245, avenue Eglinton E.
4^e étage
Toronto (Ontario) M4P 3C1

Ottawa
1525, av. Carling, bureau 201
Carling Executive Park
Ottawa (Ontario) K1Z 8R9

Montréal
18 Dolbeau, étage "D"
Place Bonaventure
Montréal (Québec) H5A 1B9

Halifax
1809, rue Barrington
bureau 1306
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3K8

Sydney
56, rue Inglis, bureau 503
Sydney (Nouvelle-Écosse)
B1P 1W7

St. John's
167, chemin Kenmount
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 4A2

PLACEMENTS HYPOTHÉCAIRES

Vancouver
1055, rue Dunsmuir
bureau 3114, Bentall IV
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1G4

Calgary
530, 8^e avenue S.O.
bureau 1110
Calgary (Alberta) T2P 3S8

Winnipeg
Bureau 1400
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4

Toronto
200, rue King O.
bureau 1400
Toronto (Ontario) M5H 3T4

Montréal
1010, rue Sherbrooke O.
bureau 500
Montréal (Québec) H3A 2R7

PLACEMENTS IMMOBILIERS

Vancouver
1055, rue Dunsmuir
bureau 3114, Bentall IV
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1G4

Calgary
530, 8^e avenue S.O.
bureau 1110
Calgary (Alberta) T2P 3S8

Winnipeg
Bureau 1400
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4

Toronto
Bureau 1400
200, rue King O.
Toronto (Ontario) M5H 3T4

Montréal
1010, rue Sherbrooke O.
bureau 500
Montréal (Québec) H3A 2R7

BUREAUX DES ÉTATS-UNIS

INDIVIDUELLE

ARIZONA

Phoenix
Suite 500, The Esplanade
2425 E. Camelback Road
Phoenix, AZ 85016

CALIFORNIE

Fresno
Suite 115, 575 E. Locust
Fresno, CA 93710

Los Angeles
Suite 660, 3699 Wilshire Blvd.
Los Angeles, CA 90010

San Francisco
Suite 1200
160 Spear Street
San Francisco, CA 94105

COLORADO

Denver
Suite 2800
1775 Sherman
Denver, CO 80203

CONNECTICUT

Hartford
Suite 225
100 Constitution Plaza
Hartford, CT 06103

FLORIDE

Fort Lauderdale
Suite 119
4700 North State Road 7
Ft. Lauderdale, FL 33319

GEORGIE

Atlanta
Suite 208
One Piedmont Center
Atlanta, GA 30305

ILLINOIS

Chicago
Suite 2160
LaSalle Bank Building
135 South LaSalle Street
Chicago, IL 60603

INDIANA

Indianapolis
Suite 700
8900 Keystone Crossing
Indianapolis, IN 46240

KANSAS

Kansas City
Suite 506, Lighton Plaza
7300 College Blvd.
Overland Park, KS 66210

LOUISIANE

Nouvelle-Orléans
Suite 510
3330 W. Esplanade Ave. S.
Metairie, LA 70002

MARYLAND

Columbia
Suite 610
5950 Symphony Woods Road
Columbia, MD 21044

MASSACHUSETTS

Boston
7th floor
21 Custom House St.
Boston, MA 02110

MICHIGAN

Detroit
Suite 340
28588 Northwestern Hwy.
Southfield, MI 48034

Grand Rapids

Suite 2000
Campau Square Building
180 Monroe N.W.
Grand Rapids, MI 49503

MINNESOTA

Minneapolis
Suite 100
7101 Metro Boulevard
Minneapolis, MN 55435

MISSOURI

Saint Louis
Suite 1608
7777 Bonhomme Avenue
Clayton, MO 63105

DAKOTA DU NORD

Fargo
Suite 100, Butler Building
1351 Page Drive
Fargo, ND 58103

OHIO

Cleveland
Suite 225
25800 Science Park Dr.
Beachwood, OH 44122

Columbus

Suite 375
700 Ackerman Road
Columbus, OH 43202

OREGON

Portland
Suite 200
Macadam Center
5125 S.W. Macadam Avenue
Portland, OR 97201

PENNSYLVANIE

Philadelphie
Suite 400, 2130 Arch Street
Philadelphia, PA 19103

CAROLINE DU SUD

Columbia
Suite 108, Kingstree Building
110 Centerview Drive
Columbia, SC 29210

TEXAS

Dallas
Suite 950
7557 Rambler Road
Dallas, TX 75231

Houston

Suite 1710
24 Greenway Plaza
Houston, TX 77046

WASHINGTON

Seattle
Suite 105
3005-112th Avenue N.E.
Bellevue, WA 98004

WISCONSIN

Milwaukee
Suite 545, Commerce Centre
744 N. 4th Street
Milwaukee, WI 53203

WASHINGTON, D.C.

Suite 406
5904 Richmond Highway
Alexandria, VA 22303

COLLECTIVE

ARIZONA

Phoenix
Suite 500
The Esplanade
2425 E. Camelback Road
Phoenix, AZ 85016

CALIFORNIE

Los Angeles
Suite 660, 3699 Wilshire Blvd.
Los Angeles, CA 90010

San Francisco

18th floor
Spear Street Tower
1 Market Plaza
San Francisco, CA 94105

San Jose

Suite 440
226 Airport Parkway
San Jose, CA 95110

Santa Ana

Koll Center Irvine #550
18500 Von Karman Avenue
Irvine, CA 92715

COLORADO

Denver
Suite 2900
1775 Sherman Street
Denver, CO 80203

CONNECTICUT

Windsor
Suite 403
350 Bloomfield Avenue
Windsor, CT 06095

FLORIDE

Fort Lauderdale
Suite 522
800 Corporate Drive
Fort Lauderdale, FL 33334

Tampa

Suite 1150, Tower Place
1511 North Westshore Blvd.
Tampa, FL 33607

GEORGIE

Atlanta
Suite 630, Building 400
1000 Abernathy Road
Atlanta, GA 30328

ILLINOIS

Chicago
Suite 370
9701 West Higgins Road
Rosemont, IL 60018

INDIANA

Indianapolis
Suite 700
8900 Keystone Crossing
Indianapolis, IN 46240

MARYLAND

Baltimore
Suite 308
16 East Lombard Street
Baltimore, MD 21202

MASSACHUSETTS

Wellesley
Suite 110
20 William St.
Wellesley, MA 02181

MICHIGAN

Detroit
Suite 2100
100 Renaissance Center
Detroit, MI 48243

Grand Rapids

Suite 205, 2959 Lucerne S.E.
Grand Rapids, MI 49506

MINNESOTA

Minneapolis
Suite 160, 7101 Metro Blvd.
Edina, MN 55435

MISSOURI

Saint Louis
Suite 1610
7777 Bonhomme Avenue
Clayton, MO 63105

NEW JERSEY

Parsippany Corporate Center
10 Sylvan Way
Parsippany, NJ 07054

OHIO

Cleveland
Suite 225, Corporate Place
25800 Science Park Drive
Beachwood, OH 44122-8003

Columbus

Suite 360
700 Ackerman Road
Columbus, OH 43202

OKLAHOMA

Oklahoma City
Suite 590
50 Penn Place
Oklahoma City, OK 73118

OREGON

Portland
Suite 910
121 S.W. Morrison
Portland, OR 97204

PENNSYLVANIE

Philadelphie
Suite 320
640 Lee Road
Wayne, PA 19087

TEXAS

Dallas
Suite 1100
7557 Rambler Road
Dallas, TX 75231

HOUSTON

Suite 1525
3000 Post Oak Blvd.
Houston, TX 77056-6577

WASHINGTON

Seattle
Suite 200
Corporate Campus East
3005-112th Avenue N.E.
Bellevue, WA 98009

WASHINGTON, D.C.

Suite 370
2445 M. Street N.W.
Washington, DC 20037

BUREAUX DES INDEMNITES

ATLANTA
Suite 2295 Tower Place
3340 Peachtree Road N.E.
Atlanta, GA 30326

Suite 400
1200 Ashwood Parkway
Atlanta, GA 30338

CHICAGO

Suite 500
230 West Monroe Street
Chicago, IL 60606

CLEVELAND

25145 Country Club Blvd.
North Olmsted, OH 44070

COLUMBUS

1377 Dublin Road
Columbus, OH 43215

DALLAS

Suite 296
7557 Rambler Road
Dallas, TX 75231

DENVER

Suite 2900
7400 E. Orchard Road
Englewood, CO 80111

DETROIT

Suite 2166
100 Renaissance Center
Detroit, MI 48243

LOS ANGELES

Suite 400
225 W. Broadway
Glendale, CA 91209

MINNEAPOLIS

Suite 100
7151 Metro Blvd.
Minneapolis, MN 55435

NEW JERSEY

517 Route One, South
Woodbridge Place
Iselin, NJ 08830

PHILADELPHIE

Suite 350
200 Gibraltar Road
Horsham, PA 19044-1000

PORTLAND

Suite 160
1800 S.W. 1st Avenue
Harrison Square Bldg.
Portland, OR 97201

SAINT LOUIS

Suite 910
7777 Bonhomme Avenue
Clayton, MO 63105

SAN FRANCISCO

Suite 830-333 Market Street
San Francisco, CA 94105

SEATTLE

Suite 210
Corporate Campus East
3005-112th Avenue N.E.
Bellevue, WA 98004

PLACEMENTS IMMOBILIERS

CHICAGO

Suite 132
1100 Jorie Blvd.
Oak Brook, IL 60521

DALLAS

Suite 122
12606 Greenville Avenue
Dallas, TX 75243

DENVER

Suite 230
7400 East Orchard Road
Englewood, CO 80111

HOUSTON

Suite 1200
55 Waugh Drive
Houston, Texas 77007

La Compagnie a recours à des représentants en placements hypothécaires dans les principales régions où elle est présente aux États-Unis.

RAPPORT ANNUEL 1988

Aperçu de la Société	38
Sommaire d'exploitation consolidé	39
Bilan consolidé	40
État consolidé des excédents	42
État consolidé de l'évolution de la situation financière	43
Notes afférentes aux états financiers consolidés de 1988	44
Rapport des vérificateurs	47
Conseil d'administration	48
Direction générale	48

RENSEIGNEMENTS DIVERS

Siège social

100, rue Osborne Nord, Winnipeg (Manitoba)
R3C 3A5

Bourses

Winnipeg, Toronto et Montréal

Bureaux de l'agent des transferts et de l'agent des registres

Compagnie Montréal Trust du Canada: Halifax, Saint John, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary, Vancouver et Compagnie Montréal Trust: Montréal.

Assemblée générale annuelle

Le quatrième mercredi d'avril, au siège social, à Winnipeg, à 11 h 45 ou aussitôt après la clôture de l'assemblée générale annuelle de la Great-West.

APERÇU DE LA SOCIÉTÉ

Great-West Lifeco Inc. a été créé en 1986 dans le but de détenir les titres de La Great-West, compagnie d'assurance-vie. Elle possède 1,947,050 actions ordinaires de la Great-West, soit 97.35 % des actions ordinaires en circulation.

Le nombre d'actions ordinaires de Great-West Lifeco émises et en circulation est de 77,340,300 (77,674,900 en 1987), dont 66,976,680, soit 86.60 % des actions en circulation, sont détenues par la Corporation financière Power. Par suite d'une offre publique de rachat suivant les voies normales, Great-West Lifeco a acquis 334,600 (207,100 en 1987) de ses actions au cours de 1988.

Comme les 1,947,050 actions ordinaires de la

Great-West détenues par la Société représentent 97.35 % de celles qui ont été émises, la direction croit qu'il est nécessaire, à des fins d'information, de fournir des états financiers consolidés de la Great-West et de la Société. Les états financiers des pages qui suivent reflètent donc les résultats de la Great-West ainsi que le revenu de placement après impôt réalisé directement par Great-West Lifeco, qui s'établit à environ \$241,000.

Les membres du conseil d'administration de Great-West Lifeco sont les mêmes que ceux du conseil de la Great-West et les dirigeants de Great-West Lifeco sont également les dirigeants de la Great-West.

SOMMAIRE D'EXPLOITATION CONSOLIDÉ

(en milliers de dollars, sauf les bénéfices par action)

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Revenu		
Primes	\$3,414,051	\$3,489,043
Revenu de placement net	1,516,903	1,351,572
Gains (pertes) net(tes) en capital, réalisé(e)s et non réalisé(e)s, sur l'actif des fonds de placement distincts (note 1f)	36,237	(29,494)
	<u>4,967,191</u>	<u>4,811,121</u>
Prestations et dépenses		
Sommes versées ou créditées aux titulaires et bénéficiaires de police, y compris les participations aux titulaires de police et les bonifications	4,305,133	4,213,236
Commissions et frais d'exploitation	472,388	435,090
Taxes sur les primes et autres taxes	40,011	30,980
Impôts sur le revenu – exigibles	12,101	6,771
– reportés	6,012	13,482
	<u>4,835,645</u>	<u>4,699,559</u>
Bénéfice d'exploitation net	131,546	111,562
Autres postes (note 5)	(3,940)	(18,910)
Bénéfice net avant les intérêts minoritaires et autres	\$ 127,606	\$ 92,652
Intérêts minoritaires et autres de		
La Great-West, compagnie d'assurance-vie		
Participations des titulaires de police	17,885	15,436
Dividendes des détenteurs d'actions privilégiées	11,550	11,550
Part des actionnaires minoritaires	2,593	1,719
	<u>\$ 32,028</u>	<u>\$ 28,705</u>
Bénéfice net	<u>\$ 95,578</u>	<u>\$ 63,947</u>
Bénéfice par action (note 1b)		
Bénéfice d'exploitation net	\$1.296	\$1.026
Bénéfice net	\$1.234	\$0.821

BILAN CONSOLIDÉ

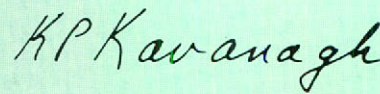
au 31 décembre 1988 (en milliers de dollars)

Actif	1988	1987
Obligations (note 1c)	\$ 6,223,066	\$ 4,912,717
Prêts hypothécaires et conventions de vente (note 1c)	6,728,850	6,807,815
Actions (note 1d)	88,603	124,491
Biens immobiliers (note 1e)	873,334	847,207
Avances sur polices	794,246	598,700
Encaisse et certificats de dépôt	125,507	144,002
Primes arriérées	189,576	108,088
Intérêts à recevoir	228,055	202,625
Fonds de placement distincts (note 1f)	1,840,223	1,657,658
Autres éléments d'actif	133,029	91,631
	<u>\$17,224,489</u>	<u>\$15,494,934</u>

Au nom du conseil,



administrateur



administrateur

Passif	1988	1987
Passif-prestations		
Provisions mathématiques (note 1h)	\$12,378,918	\$11,077,831
Fonds de placement distincts	1,840,223	1,657,658
Provision pour sinistres	605,898	554,945
Provision pour participations payables aux titulaires de police en 1989	81,813	99,426
Provision pour bonifications	140,853	113,984
	15,047,705	13,503,844
Fonds des titulaires de police	440,467	449,013
Emprunts hypothécaires sur biens immobiliers	174,881	180,681
Impôts sur le revenu exigibles	18,745	13,877
Impôts sur le revenu reportés (note 1g)	46,786	45,861
Autres éléments de passif	225,822	163,879
	15,954,406	14,357,155
Intérêts minoritaires et autres (note 2)	634,945	527,175
Capital-actions et excédents (note 3)		
Capital-actions (note 4)	549,987	554,053
Excédents	113,416	56,551
Provision pour pertes non réalisées à la conversion des placements nets dans les entreprises aux États-Unis (note 1i)	(28,265)	-
	635,138	610,604
	\$17,224,489	\$15,494,934

ÉTAT CONSOLIDÉ DES EXCÉDENTS

(en milliers de dollars)

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Solde au début de l'exercice	\$ 56,551	\$ 31,532
Bénéfice net	95,578	63,947
Dividendes	(38,713)	(38,928)
Solde à la fin de l'exercice	<u>\$113,416</u>	<u>\$ 56,551</u>

ÉTAT CONSOLIDÉ DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

(en milliers de dollars)

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Activités d'exploitation		
Bénéfice net avant les intérêts minoritaires et autres	\$ 127,606	\$ 92,652
Postes hors-caisse		
Augmentation du passif-prestations	1,851,294	2,424,115
Augmentation des fonds des titulaires de police	(4,285)	27,241
Impôts sur le revenu reportés	985	26,431
Réévaluation des devises	-	(15,453)
Autres	286,633	(364,975)
	2,262,233	2,190,011
Activités de financement		
Achat et annulation d'actions	(4,066)	(2,126)
Émission d'actions privilégiées	100,000	-
Billets à vue réglés	-	(122,250)
Dividendes versés	(51,322)	(51,537)
	44,612	(175,913)
Activités d'investissement		
Ventes et arrivées à échéance d'obligations	3,215,454	2,781,821
Remboursements d'hypothèques et de conventions de vente	557,362	363,575
Ventes d'actions	178,456	237,754
Ventes de biens immobiliers	108,665	15,393
Remboursements d'avances sur polices	46,471	34,680
Placements dans des obligations	(4,809,867)	(3,704,909)
Placements dans des hypothèques et des contrats de vente	(966,225)	(1,169,616)
Placements dans des actions	(114,487)	(171,716)
Placements dans des biens immobiliers	(55,491)	(21,398)
Avances sur polices	(290,410)	(260,673)
Augmentation des fonds de placement distincts	(195,268)	(97,287)
	(2,325,340)	(1,992,376)
Augmentation de l'encaisse et des certificats de dépôt	(18,495)	21,722
Encaisse et certificats de dépôt au début de l'exercice	144,002	122,280
Encaisse et certificats de dépôt à la fin de l'exercice	\$ 125,507	\$ 144,002

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS DE 1988

Note 1.
Sommaire des
principales pratiques
comptables

- a) Les états financiers de Great-West Lifeco Inc. sont consolidés et comprennent les comptes de sa filiale, La Great-West, compagnie d'assurance-vie et de ses filiales en propriété exclusive. Les principes comptables suivis sont ceux de La Great-West, compagnie d'assurance-vie, tels qu'ils sont prescrits ou autorisés par le bureau du surintendant des institutions financières aux fins de la communication de l'information aux titulaires de police et aux actionnaires.
- b) Les bénéfices par action sont calculés d'après la moyenne mensuelle pondérée d'actions en circulation. Le nombre moyen d'actions en circulation en 1988 a été de 77,428,433 (77,857,958 en 1987).
- c) Les placements sous forme d'obligations, de prêts hypothécaires et de conventions de vente (titres de créance) sont, pour l'essentiel, comptabilisés à leur coût non amorti, les titres du compte-vie étant redressés par la prise en compte du solde non amorti, des pertes ou des gains sur la vente des titres. L'écart entre le produit de la vente d'un titre de créance et son coût non amorti est assimilé à un redressement du rendement futur du portefeuille; il est reporté et amorti au cours de la période à courir jusqu'à l'échéance du titre en cause. Les soldes non amortis au 31 décembre 1988 se chiffrent à \$21,536,000 de gains nets réalisés sur les obligations (\$30,834,000 en 1987) et à \$7,659,000 de gains nets réalisés sur les prêts hypothécaires (\$9,213,000 en 1987). Les obligations, les prêts hypothécaires et les conventions de vente ont une valeur marchande de \$13,045,145,000 (\$11,841,313,000 en 1987). Dans la plupart des cas, la valeur comptable des titres de créance sera réalisée puisqu'ils seront conservés jusqu'à l'échéance pour acquitter les obligations au titre des polices échéant en même temps.
- d) Les placements en actions (titres de participation) du compte-vie sont comptabilisés au coût diminué d'un redressement pour tenir compte des gains et des pertes réalisés ainsi que d'un redressement relatif à la valeur marchande, soit une partie de la différence entre la valeur comptable redressée et la valeur marchande à la clôture de l'exercice de tous les titres de participation. Au 31 décembre 1988, le redressement se chiffre à \$139,213,000 (\$156,186,000 en 1987). Les titres de participation relatifs aux secteurs accident et maladie sont comptabilisés au coût. Les titres de participation ont une valeur marchande de \$263,109,000 (\$315,333,000 en 1987).
- e) Les placements dans les biens immobiliers au 31 décembre 1988 sont comptabilisés à une valeur réduite, soit à \$879,941,000 (\$848,311,000 en 1987), moins un redressement à l'égard des gains et des pertes réalisés ainsi qu'un redressement représentant une partie de l'écart entre la valeur comptable redressée et la valeur marchande de tous les biens immobiliers détenus. Ce redressement s'élevait à \$6,607,000 au 31 décembre 1988 (\$1,104,000 en 1987). La valeur marchande du portefeuille immobilier a été établie à \$942,631,000 (\$926,318,000 en 1987).
- f) Les placements détenus pour les fonds distincts sont comptabilisés à la valeur marchande. Les gains nets en capital réalisés et non réalisés sur les fonds distincts sont de \$36,237,000 en 1988 (pertes de \$29,494,000 en 1987). Ces gains ou pertes en capital imputés aux fonds influent sur l'augmentation des provisions mathématiques et ne changent pas le bénéfice net de la Compagnie.
- g) Les impôts sur le revenu de La Great-West, compagnie d'assurance-vie, sont calculés, à la valeur actualisée, selon la méthode du report d'impôt.
- h) Les provisions mathématiques représentent, de l'avis de l'actuaire de La Great-West, compagnie d'assurance-vie, la somme requise compte tenu des revenus futurs de primes et de placements, pour couvrir le paiement des prestations, les frais d'administration et les taxes afférents aux polices d'assurance et aux rentes et elles sont calculées suivant des hypothèses considérées comme appropriées pour les polices en vigueur. Les participations des titulaires de police, à l'exception de la petite fraction qui est tirée du revenu de placement sur les excédents, sont incluses dans les prestations à verser selon le barème actuel des participations des titulaires de police. L'actuaire, en formulant les hypothèses relatives à l'évaluation, a supposé que les participations des titulaires de police seront modifiées par rapport au barème actuel afin de refléter les écarts actuariels du compte d'assurance avec participation au cours des années à venir. Les valeurs d'actif et l'échéance prévue des éléments d'actif et de passif font également l'objet d'un contrôle continu et il en est tenu compte dans le calcul des provisions mathématiques. Les provisions mathématiques tiennent compte du report de certains frais d'acquisition de polices. Les frais d'acquisition non amortis et reportés déduits lors du calcul des provisions mathématiques totalisent \$375,733,000 au 31 décembre 1988 (\$354,506,000 au 31 décembre 1987).
- i) À partir de 1988, La Great-West, compagnie d'assurance-vie a adopté la méthode du taux courant (en usage dans le cas d'établissements étrangers autonomes) lors de la conversion des comptes exprimés en monnaie étrangère pour ses placements nets dans ses entreprises aux États-Unis. L'actif et le passif exprimés en dollars américains sont convertis en dollars canadiens au 31 décembre 1988 au taux de change du marché de \$1.19 (\$1.30 en 1987), les revenus et les charges étant, quant à eux, convertis au taux moyen de \$1.23 (\$1.25 en 1987). La provision pour pertes non réalisées de \$29,033,000 à la conversion des placements nets de la Compagnie dans ses entreprises aux États-Unis figure sous la rubrique Capital-actions et excédents du bilan consolidé. En 1987, le chiffre des autres postes figurant au sommaire d'exploitation consolidé comprenait un gain de \$10,611,000 consécutif au calcul des transactions à un taux de change du marché de \$1.30 plutôt qu'à un taux comptable de change de \$1.25.

**Note 2.
Participation dans
La Great-West,
compagnie
d'assurance-vie**

Aux 31 décembre 1988 et 1987, la participation de Great-West Lifeco Inc. dans La Great-West, compagnie d'assurance-vie, était de 97.35 %. La part des actionnaires minoritaires et les autres intérêts dans La Great-West, compagnie d'assurance-vie, sont les suivants:

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
	(en milliers de dollars)	
(i) Quote-part des excédents non distribués revenant aux titulaires de police avec participation	\$366,768	\$359,763
(ii) Détenteurs d'actions privilégiées: Série A	150,000	150,000
Série B	100,000	-
(iii) Part des actionnaires minoritaires dans le capital-actions et les excédents	18,177	17,412
	<u>\$634,945</u>	<u>\$527,175</u>

**Note 3.
Excédents**

La participation totale de la Compagnie dans le capital-actions et dans les excédents de La Great-West, compagnie d'assurance-vie, s'élève à \$668,396,000 (\$640,264,000 en 1987). De cette somme, \$465,841,000 (\$428,438,000 en 1987) sont affectés à diverses éventualités comme l'exige le bureau du surintendant des institutions financières.

**Note 4.
Capital-actions**

	<u>1988</u>		<u>1987</u>	
	Nombre	Valeur attribuée (en milliers de dollars)	Nombre	Valeur attribuée (en milliers de dollars)
Autorisé - nombre illimité				
Émis -				
Solde au début de l'exercice	77,674,900	\$554,053	77,882,000	\$556,179
Souscrit et annulé lors d'une offre publique de rachat normale	(334,600)	(4,066)	(207,100)	(2,126)
Solde à la fin de l'exercice	<u>77,340,300</u>	<u>\$549,987</u>	<u>77,674,900</u>	<u>\$554,053</u>

**Note 5.
Autres postes**

Les autres postes, déduction faite des impôts sur le revenu, comprennent:

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
	(en milliers de dollars)	
Gains (pertes) net(te)s réalisé(e)s à la vente d'éléments d'actif	\$ (1,498)	\$ 12,560
Moins-value nette d'éléments d'actif	(6,478)	(13,002)
Provision supplémentaire pour les pertes de placement	-	(43,137)
Gain attribuable à la modification du taux comptable de change	-	10,611
Provision pour pertes prévues sur les engagements au titre des baux	-	(10,371)
Modification des provisions mathématiques	(2,808)	26,965
Recouvrements d'impôts sur le revenu consécutifs au report de perte prospectif	5,868	-
Total partiel	\$ (4,916)	\$(16,374)
Titulaires de police avec participation	976	(2,536)
Total	<u>\$ (3,940)</u>	<u>\$(18,910)</u>

**Note 6.
Régimes de retraite**

La Great-West, compagnie d'assurance-vie offre des régimes de retraite contributifs et non contributifs à l'égard de certains de ses salariés et agents. Ces régimes garantissent des rentes établies d'après les années de service et la rémunération moyenne des dernières années.

Selon les rapports actuariels préparés au cours de l'année, fondés sur des projections de la rémunération à la date de la retraite, la valeur actuelle des prestations constituées au 31 décembre 1988 est de \$161,785,000 (\$152,400,000 en 1987). Les éléments d'actif nets servant à garantir ces prestations, à la valeur marchande, totalisent \$191,189,000 au 31 décembre 1988 (\$186,400,000 en 1987).

La différence cumulative entre les montants figurant à titre de dépenses et les cotisations servant à provisionner les régimes est incluse dans le bilan dans les Autres éléments d'actif. Elle s'établit à \$2,254,000 (\$1,152,000 en 1987).

**Note 7.
Opérations entre apparentés**

Les opérations entre apparentés consistent surtout en la prestation d'assurance aux autres compagnies du groupe Power Corporation du Canada. Dans tous les cas, ces opérations se font dans le cours normal des affaires et à des prix concurrentiels.

**Note 8.
Taux d'imposition effectif de la Compagnie**

Le taux d'imposition effectif de la Compagnie est obtenu comme suit:

	1988	1987
Taux d'imposition de base (au fédéral et au provincial)	47.5%	51.4%
Augmentation (diminution) du taux d'imposition imputable aux éléments suivants:		
Redressement des impôts reportés selon la méthode de la valeur actualisée	(12.0)	(10.2)
Dividendes non imposables	(3.0)	(4.4)
Portion des gains en capital non imposables	(5.3)	(6.5)
Taux d'imposition effectif inférieur applicable au revenu non assujetti à l'impôt au Canada	(16.9)	(16.0)
Impôt sur le revenu de placement	.9	-
Autres	.9	1.1
Taux d'imposition effectif	<u>12.1%</u>	<u>15.4%</u>

**Note 9.
Passif éventuel**

La Great-West, compagnie d'assurance-vie a formé des entreprises conjointes et des sociétés de personnes et détient des participations dans un certain nombre de sociétés de promotion immobilière dont les résultats financiers n'ont pas été consolidés. Le passif éventuel correspondant à ces participations s'élève à \$61,400,000 (\$100,300,000 en 1987) et il est contrebalancé par la valeur sous-jacente des éléments d'actif des diverses organisations.

Trois personnes ont siégé à la demande de la Compagnie au conseil d'administration de la Banque Commerciale du Canada (banque à charte canadienne actuellement en voie de liquidation). Ces administrateurs figurent parmi les nombreuses personnes contre lesquelles deux poursuites d'importance ont été intentées par suite de la faillite de cette banque. La Compagnie peut être tenue de dédommager ces trois administrateurs des pertes qu'ils pourraient subir relativement à ces poursuites. Cependant, selon la Compagnie, les poursuites intentées contre ces trois administrateurs devraient être rejetées. Par conséquent, il n'est pas prévu que les obligations de la Compagnie relatives au dédommagement de ces derniers soient importantes.

Rapport des vérificateurs

**Aux actionnaires de
Great-West Lifeco Inc.**

Nous avons vérifié le bilan consolidé de Great-West Lifeco Inc. au 31 décembre 1988 ainsi que le sommaire d'exploitation consolidé, l'état consolidé des excédents et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie au 31 décembre 1988 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les pratiques comptables exposées dans la note 1 afférente aux états financiers, et, à l'exception de la méthode de conversion des devises étrangères, telle qu'elle est décrite à la note 1i), ces principes comptables ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Touche Ross & Co.

Comptables agréés
Winnipeg (Manitoba)
le 26 janvier 1989

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Marcel Bélanger, O.C., F.C.A.**

Président,
Gagnon et Bélanger, Inc.

James W. Burns

Président du conseil de la Société,
Président suppléant du conseil,
Power Corporation du Canada;
Président du conseil et chef de la direction,
Corporation financière Power

D^r Walter Curlook

Vice-président général,
Inco Limitée

Paul Desmarais, C.C.

Président du conseil et chef de la direction,
Power Corporation du Canada

Paul Desmarais fils

Président,
Corporation financière Power;
Vice-président,
Power Corporation du Canada

Robert G. Graham

Président et chef de la direction,
Inter-City Gas Corporation

N. Berne Hart**

Président du conseil et chef de la
direction,
United Banks of Colorado, Inc.

D^r Charles H. Hollenberg

Vice-doyen,
Sciences de la santé, et
professeur de médecine,
Université de Toronto

Robert H. Jones

Président du conseil,
Groupe Investors Inc.

Kevin P. Kavanagh

Président et chef de la direction de la
Société

A. Frank Knowles, C.A.**

Président,
Power Corporation du Canada;
Président suppléant du conseil,
Corporation financière Power

J. Blair MacAulay

Associé, Fraser & Beatty

Randall L. Moffat**

Président du conseil et président,
Moffat Communications Limited

Jerry E.A. Nickerson**

Président du conseil,
H.B. Nickerson & Sons Limited

L'honorable P. Michael Pitfield,

C.P., C.R.
Vice-président du conseil,
Power Corporation du Canada;
Vice-président du conseil,
Corporation financière Power

Abraham L. Simkin, C.R.

Président du conseil,
Président et chef de la direction,
CMS Creative Management Services
Limited

Soeur Mary Andrew Talle

Administratrice de la Compagnie

Ross J. Turner

Président du conseil,
Genstar Investment Corporation

**Membre du comité de vérification

DIRECTION GÉNÉRALE

Kevin P. Kavanagh

Président et chef de la direction

Orest T. Dackow

Vice-président général

Jack A. Miller

Vice-président, Finance

D. Craig Lennox

Vice-président et conseiller juridique

Robert K. Siddall

Vice-président et secrétaire général



Great-West Lifeco Inc.

LA

Great-West

COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE



DEUX DES COMPAGNIES MEMBRES DE LA CORPORATION FINANCIÈRE POWER