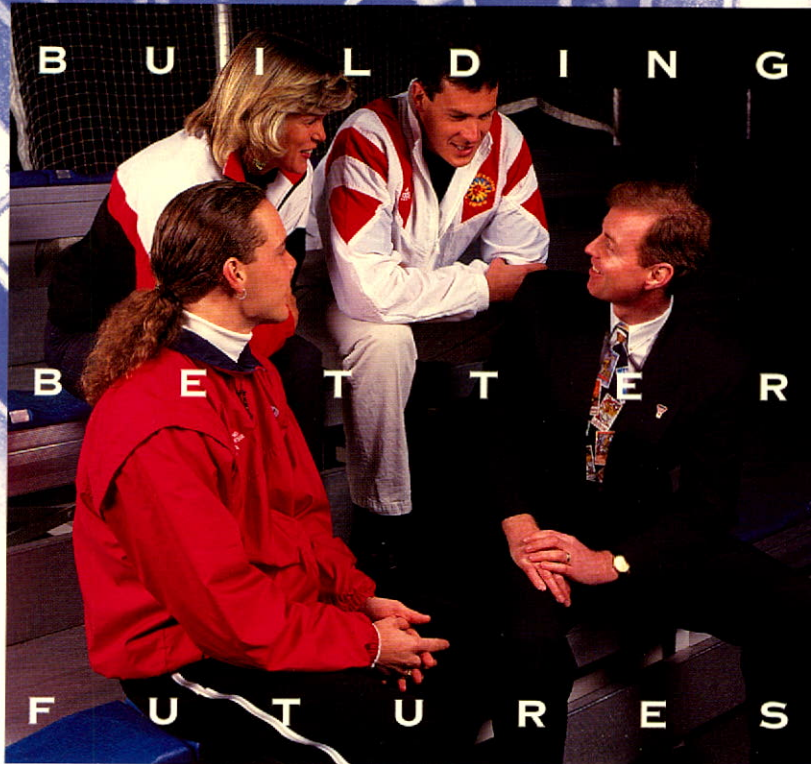


C



B U I L D I N G

B E T T E R

F U T U R E S

1995  
ANNUAL  
REPORT

CORPORATE PROFILE	1
SUSTAINED PROGRESS IN 1995	2
BUILDING BETTER FUTURES	4
AN INTERVIEW WITH THE PRESIDENT	8
MANAGEMENT DISCUSSION AND ANALYSIS	12
MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL REPORTING	17
CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS	18
FIVE-YEAR FINANCIAL SUMMARY	36
CORPORATE GOVERNANCE	37
EXECUTIVE MANAGEMENT AND DIRECTORS	38
HOW TO CONTACT CROWN LIFE	40

Front cover: (l. to r.) World Record Holder, Kevin Overland (Speed Skating, 1000m), three-time Olympian, Diane Jones Konihowski (Pentathlon), and 1992 Olympic Gold Medallist, Bruce Robertson (Rowing, Men's 8s), meet with Gavin Laws, Vice-President, Sales and Marketing, Crown Life Group Operations.

Since 1979, Crown Life has taken special pride in being selected as Official Insurer to Canada's Olympic Team. This exclusive role continues through the 1996 Olympic Games in Atlanta, Georgia.

Photographs in the 1995 Annual Report illustrate Crown Life's customer focus and ways in which we are building long-term relationships with our clients.

# Corporate Profile

For Crown Life 1995 was another year of significant accomplishment - profitability and asset quality improved, operating and financial risks were reduced. The issue of \$150 million of convertible subordinated debentures in July 1995 increased regulatory capital and opens the door to many new growth opportunities.

From this firm foundation, Crown Life provides value-added products and services which reflect our sensitivity to our customers' long-term needs and our understanding of the realities of the changing marketplace. Our employees and sales partners are establishing a reputation for Crown Life as the company that "goes the extra mile" in building financial security for our customers.

Founded in 1900, Crown Life Insurance Company ranks among the top five percent of North American insurers. The Company provides quality financial products and services across North America and in selected international markets. Crown Life offers life insurance, health insurance and pension programs on a participating and non-participating basis to individuals and groups, and reinsurance services to other insurance companies.

Based in Regina, Saskatchewan, we serve our customers from sales and service offices in Canada, the United States, the Atlantic and Caribbean islands, Hong Kong and Macau.

The major shareholders of Crown Life are HARO Financial Corporation of Regina, Saskatchewan, which owns 64 percent of the Common Shares of the Company, and Extencicare Inc. of Markham, Ontario, which owns 32 percent. The Company's Common and Class I Preferred Shares trade on The Toronto Stock Exchange and on The Montreal Exchange.



Alec Clark (l.), Partner, Waldun Forest Products Partnership, with Greg Hurst, Crown Life Pension Sales Representative

# Sustained Progress in 1995



**SHAREHOLDERS' AND  
PARTICIPATING**

**POLICYHOLDERS' NET**

**INCOME WAS \$47**

**MILLION IN 1995.**

**THIS IS CROWN LIFE'S**

**BEST PERFORMANCE**

**SINCE 1985.**

Crown Life Chairman, Paul J. Hill (I.),  
with President and Chief Executive  
Officer, Brian A. Johnson

Crown Life's operating results reflect the Company's sustained progress in 1995. Crown Life today is well capitalized and financially strong. The highlights of 1995 include continued growth in income and a significant improvement in our capital ratio. Our emphasis is on growing our franchise and expanding our core business by capitalizing on the opportunities offered by the changing market. New technology and process improvements are aimed at achieving greater efficiency and further cost reduction as well as delivering outstanding customer service.

## **NET INCOME INCREASED**

Net income was \$47 million. Claims experience was again favourable in 1995. Included in the Company's 1995 results are \$11 million in expenses for the completion of the systems renewal which is underway in our Group life and health operations and in our Individual Insurance operations. Systems modernization is an issue throughout the insurance industry. Efficient systems are key to the achievement of the lower costs and service enhancements necessary to increase our competitive advantage.

## **CAPITAL RATIO STRENGTHENED**

In July 1995, the Company issued \$150 million in convertible subordinated debentures, one-half of which matures in 35 years with the balance maturing in 99 years. These debentures were issued by way of a rights offering to the

Company's Common Shareholders, and the issue reflects the confidence of the Company's major shareholder in our business direction. The debentures increase the Company's capital and provide the financial base for future growth.

At December 31, 1995, the ratio of the Company's capital resources to liabilities was 13.5 percent, compared with 8.6 percent a year earlier. Crown Life's capital ratio is now amongst the highest of Canadian life insurers.

## ASSET QUALITY IMPROVED

Total assets were \$6.0 billion at December 31, 1995, compared with \$6.7 billion at the end of 1994. The reduction reflects the planned maturity of guaranteed interest contracts in our U.S. pensions business and the effect on the translated value of U.S. dollar assets of the strengthening of the Canadian dollar in 1995.

Asset quality continued to improve in 1995. At year end, the bond portfolio, which has an average quality of AA+, represented 39.9 percent of total assets, an increase from 37.8 percent a year earlier.

Investment in mortgage loans and real estate decreased to 45.0 percent of total assets from 46.8 percent at the end of 1994. Our experience has proven that economic value is maximized by an orderly reduction in the

Company's real estate related investments, and we intend to continue this strategy over the next several years.

At year end, provisions totalling \$85 million existed for future credit losses on invested assets, an increase of \$23 million from a year ago. The increase did not affect income because it was offset by a reduction in other components of policy liabilities.

## NEW DIRECTORS APPOINTED

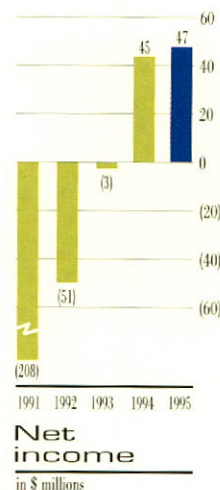
We are pleased to welcome three new Directors who joined the Crown Life Board during 1995: The Honourable Allan E. Blakeney, P.C., O.C., Q.C., of Saskatoon, Saskatchewan; C. Dennis Knight of Phoenix, Arizona; and Robert H. Lee of Vancouver, British Columbia.

Three Directors retired from the Board in 1995: Garde B. Gardom, Q.C., of Vancouver, British Columbia; David F.R. Heron, F.C.A., of Cobble Hill, British Columbia; and Charles H. Knight of Regina, Saskatchewan. We extend the appreciation of the Board to these Directors for their service to the Company.

## EVOLVING MARKET CREATES OPPORTUNITIES

With the flexibility to respond to evolving opportunities and backed by the financial strength that is essential to our customers' confidence, Crown Life is building long-term relationships with our customers and helping them to achieve their financial goals. The implementation of new technology in our business units which is planned for 1996 is aimed at increasing our product and service responsiveness and significantly reducing our costs. Crown Life's customer focus and flexibility, together with these new systems, position us well to meet the new challenges of the future marketplace.

On behalf of the Board, we thank all Crown Life employees and sales associates for their enthusiasm, commitment and dedication to building better futures for our customers, for our shareholders and for the Company.



*Paul J. Hill*

Paul J. Hill  
Chairman

*Brian A. Johnson*

Brian A. Johnson  
President and  
Chief Executive Officer

# Building Better Futures for Crown Life Customers



WITH A STRONG  
CUSTOMER FOCUS,  
CROWN LIFE  
UNDERSTANDS THE  
WIDER PICTURE AS  
WELL AS THE  
DETAILS OF  
FINANCIAL PLANNING

Joel Seigel (c.), President, and Margaret Adat, Vice-President, Gentec International, with Crown Life Independent Agent, Irwin Wortsman, First Independent Financial Group

Products that demonstrate a thorough understanding of the customer's perspective, and the capability to provide superior service - these are Crown Life's strengths in an intensely competitive industry.

In 1995, throughout our business units, at head office and with sales associates, we have been building on these competitive advantages.

## CUSTOMER FOCUS IS BUILDING LONG-TERM RELATIONSHIPS

This customer focus has driven the success in our Group operations, where we have increased our share of the small to medium-sized group life and health market in Canada. Sales of our Triple Crown product have more than doubled. Triple Crown enables clients with smaller groups of employees to offer big company benefits by building customized insurance plans at competitive rates. In Canada and in the United States, our Pension & Investment Management operations are forging productive links with intermediaries as well as plan sponsors.

In our Individual Insurance operations, enhanced policyholder services and increased personal contact give customers the confidence to seek further expert advice from Crown Life when their requirements for financial products change.

The strong performance of our Reinsurance operations reflects Crown Life's comprehensive understanding of reinsurance services and our solid reputation in this market.

## FLEXIBLE PRODUCTS ARE SENSITIVE TO CHANGING CUSTOMER NEEDS

In launching new Crown Life products and services, or enhancing existing ones, we value feedback from our customers and sales associates. Our products have the flexibility to ensure that customers can choose the options that fit their own lives and aspirations, without having to pay for features that might not be personally relevant. Our new product launches in 1995 included the following:

- Crown Term 100 is a pure protection product, without cash values, developed in response to the demand for guaranteed low cost life insurance. Term 100 appeals particularly to adults aged 20 to 55.
- Our group RRSP pension product, CrownPlus, is designed to meet the requirements of sponsors of small and medium-sized pension plans. They find this product easy to understand and straightforward to administer.

Our segregated Canadian bond and equity funds again provided above average returns to our pension clients - the return in the bond fund was 22.3 percent in 1995, compared with a benchmark average for the market of 20.7 percent. Our equity fund earned 16.0 percent, compared with 14.5 percent.

- A 401(k) retirement planning product for group clients in the United States, CrownFunds, includes new investment fund alternatives for plan members.
- Custom Crown is a group life and health product for employees of medium-sized organizations. Custom Crown delivers a prompt response to requests for quotes. A “jet” underwriting system for this product accelerates the issue of policies to customers so that coverage for plan members can be in place sooner.

**WE MAKE IT EASY TO DO BUSINESS WITH CROWN LIFE**

At Crown Life we know that products, however well designed and carefully targeted, will only sustain their appeal if they are supported by superior personal service and access to accurate, timely information. Crown Life sales people are seasoned professionals. They understand the complexities of financial planning and wealth preservation. They are able to provide expert advice and help customers determine the best way to achieve their objectives.

At head office and in our sales offices, service representatives build relationships through regular contact with our customers, as well as through our 1-800 helplines. At Crown Life we reinforce our culture of empowerment and accountability, where decisions are made “close to the customer”, through our management style, training and reward programs. We recognize the outstanding efforts of employees who “go the extra mile” on behalf of customers at our annual Salute to Excellence awards event.

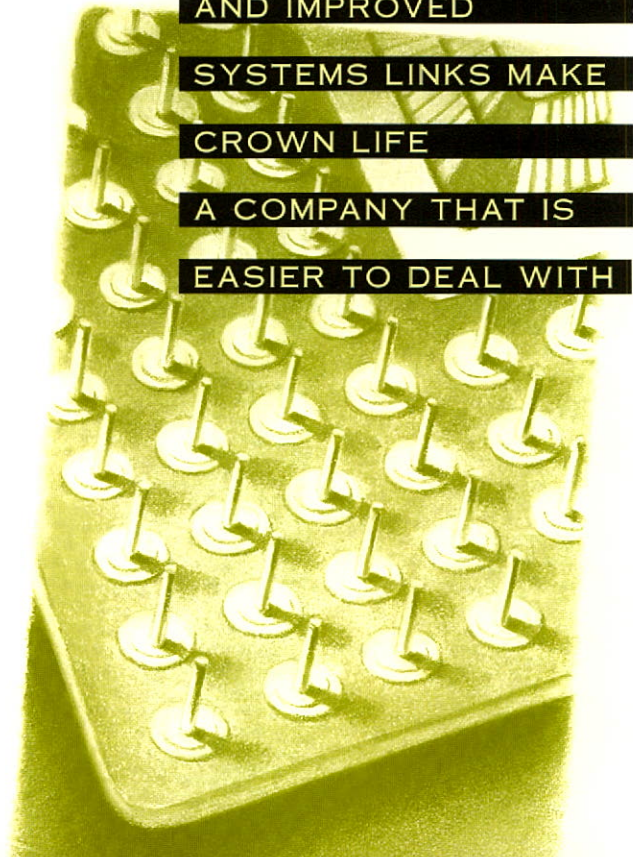
**TECHNOLOGY IS BRINGING US CLOSER TO CUSTOMERS**

Crown Life information systems are also bringing us closer to our customers. Our PACE pensions administration system is delivering superior record keeping and administration to new Canadian group RRSP clients. The administration for existing pensions customers will also be transferred to this system in 1996.

In the United States, in partnership with investment specialists, SEI Inc., and the benefits services division of KPMG, we have implemented an interactive voice response facility that enables plan participants to receive information and transfer funds almost instantaneously. Superior marketing and enrollment materials simplify the complexities of retirement products.

In our Group life and health operations, direct access to the whole spectrum of customer claims and administration inquiries is now provided by a toll free call facility.

**ADVANCES IN TECHNOLOGY AND IMPROVED SYSTEMS LINKS MAKE CROWN LIFE A COMPANY THAT IS EASIER TO DEAL WITH**



Henry Wong, President, Golden Dragon Systems, with Crown Life Group Sales Representative, Delma Blazina

## CROWN LIFE IS BUILDING ON ITS COMPETITIVE ADVANTAGES

As we grow our business, Crown Life is developing opportunities where we already have a competitive advantage. We have established a strong position in the individual insurance market with Chinese communities in Canada. Our sales professionals are sensitive to the specialized needs of these customers for whom we also provide Chinese language marketing materials and information.

Two geographical market segments which Crown Life is targeting are Western Canada, where we have expanded our distribution in 1995, and the Bahamas, where new on-line systems links to our head office enable us to provide faster, more efficient service to our customers.

In 1995, Crown Life entered into an alliance with I M I Brokerage Company Ltd., an aboriginally-owned organization, to market and sell Crown Life pension programs, products and services to First Nations communities in Western Canada.

In November 1995, we assumed the responsibility for the administration of the single premium annuity business for 28,000 annuitants formerly with Confederation Life. Crown Life is proud to have been selected to administer this business which involves annual payments to annuitants of approximately \$92 million.

Further marketing opportunities are being developed through strategic alliances with

organizations such as the Canadian Western Bank and property and casualty insurers, as well as through worksite financial planning seminars, using flexible modules that can be tailored to different audiences.

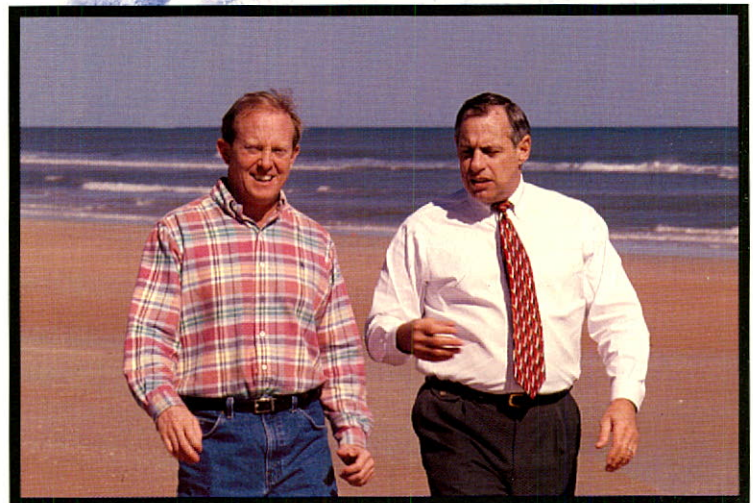
CROWN LIFE'S

REPUTATION AS

THE COMPANY THAT

"GOES THE EXTRA MILE"

IS GROWING



William R. Arsenault (l.), President, Vacationers Unlimited Inc., Florida, with Crown Life Personal Producing General Agent, Stan Rosenfeld, LUCTF, S L Rosenfeld Insurance Agency



# Building Better Futures in our Communities

Culture and sport, personal and community wellness - we are proud to continue Crown Life's long tradition of supporting community activities.

Sponsorships and donations at a corporate level are enriched by the active involvement of Crown Life employees in community activities.

Crown Life employees take personal responsibility for leading fundraising and awareness initiatives for such organizations as the Terry Fox Foundation, the Leukemia Society and the Canadian National Institute for the Blind. Crown Life employees have always played an important role in United Way campaigns. For the third year in a row, in 1995, Crown Life's combined employee and Company gifts represented the largest contribution to the United Way of Regina.

Since 1979, Crown Life has taken special pride in being selected as Official Insurer to Canada's Olympic Team for all Olympic games. This exclusive role continues through the 1996 Olympic Games in Atlanta, Georgia.

Crown Life's sponsorship of annual Dragon Boat Festivals in selected communities across Canada reflects the Company's close links with Chinese communities in Canada.

The goal of the Ahtahkakoop Hall of Achievements, located at Shell Lake, Saskatchewan, is to provide role models from people of their own ancestry for the youth of the Ahtahkakoop Cree Nation. Crown



Crown Life's 1995 Dragon Ladies team

Life is sponsoring one of the Hall's achievement panel presentations.

Sponsorship of the 1995 Grey Cup, held in Regina in November, provided Crown Life with an opportunity to demonstrate our commitment to excellence and teamwork as well as to extend a welcome to visitors to Regina, the home of the Company's head office.

In December 1995, Crown Life joined with the Canadian Western Bank to sponsor the world premiere performance of the Alberta Ballet's imaginative production of The Nutcracker as well as its tour of Western Canadian cities.

Through these sponsorships, Crown Life and Crown Life people are, together, building better futures in our communities.

**PULLING TOGETHER,**

**THE CROWN LIFE**

**TEAM ADDS MUSCLE**

**TO COMPANY**

**SPONSORSHIPS**

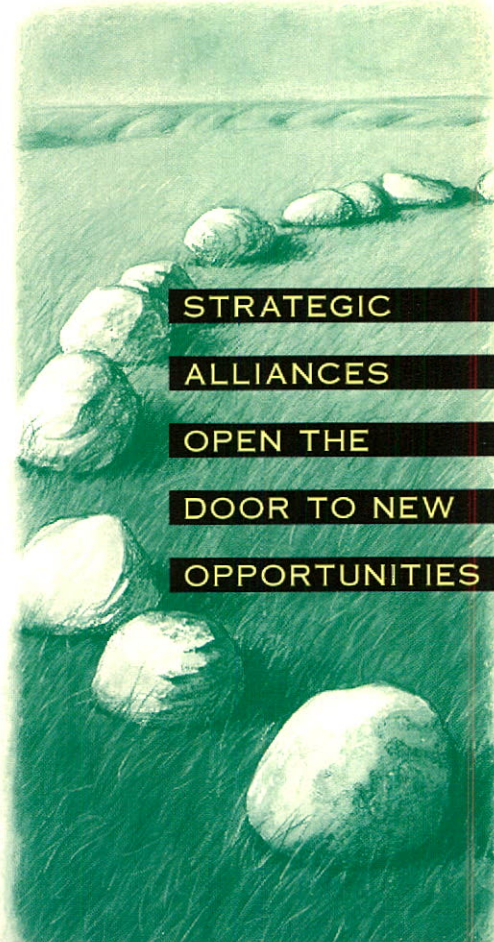
# An Interview With Brian Johnson - Achievements and Opportunities in a Changing Marketplace

*Brian Johnson joined Crown Life in 1987 and was appointed President and Chief Executive Officer in 1993. His strong views on the importance of customer focus in achieving results permeate Crown Life's culture. He believes that one of the keys to personal and corporate success is lifelong learning and in 1995 he gained his Chartered Financial Analyst qualification. He holds an MBA from the Wharton School of Business at the University of Pennsylvania and a Bachelor of Commerce Degree from the University of Manitoba.*

## **Q** WHAT WOULD YOU SAY WERE CROWN LIFE'S PRIMARY ACHIEVEMENTS IN 1995?

Our continued growth in income and the increase in our capital base are the highlights of 1995. The steady improvement in our performance is reflected in our capital ratio which has improved to 13.5 percent at the end of 1995, from 8.6 percent at the beginning of the year.

This progress has been recognized independently by industry analysts. For example, using the formulas adopted by TRAC Insurance Services Ltd., based on the Company's 1995 operating results, Crown Life would be within the TRAC recommended ranges on seven of their eight ratio calculations, compared with four at the end of 1993. Standard & Poor's have upgraded their rating outlook for Crown Life's implied senior debt from



Chief Edgar Thomas (c.), and Councillor Ralph Gardipy (l.), Beardy & Okemasis First Nation, Joan Barmby-Halcro (far r.), President, I M I Brokerage Company Ltd., with Brian Johnson (far l.), Crown Life President and Chief Executive Officer, and Brent Johnson (r.), Pension Sales Representative

“developing” to “positive”. As well, A.M. Best have affirmed their A - “Excellent” rating of Crown Life.

Peat Marwick Thorne Inc., the agents for the provisional liquidator of Confederation Life, selected Crown Life to administer the single premium annuity business of 28,000 Confederation Life customers - further indication of confidence in Crown Life’s service capability and financial strength.

**Q CROWN LIFE’S STATED OBJECTIVE IS PROFITABLE GROWTH. HOW ARE YOU DOING AGAINST THIS GOAL?**

Last year we were proud to announce that our 1994 results were the best since 1985. In 1995, our achievements surpassed those of the previous year to produce the best operating results in ten years and the second best in Crown Life’s 95 year history.

Profitable sales are the key to long-term success and the Company’s primary goal is to continue to grow the franchise through increasing sales from our traditional distribution networks.

Results in our Reinsurance operations were also very positive - we successfully bid for five new major accounts. We now have \$20 billion in insured business in force in this division.

We have rebuilt our Pension & Investment Management sales network and these efforts are showing results in both Canada and in the United States. We have sustained progress in our Group life and health operations and in the second half of 1995, we

increased sales momentum in our Individual Insurance operations in Canada.

**Q WHAT CHALLENGES LIE AHEAD FOR CROWN LIFE?**

Our vision is to be recognized as a company of integrity, employing only the highest standards of conduct in our dealings with customers, and as a company that “adds value”. By that I mean that our products meet customers’ needs at a competitive cost and that we truly do “go the extra mile”.

The challenge is to continue to grow our business and accelerate service improvements while at the same time reduce unit costs. We will achieve this by constantly seeking better ways of working with our customers and through new technology and process improvement.

A challenge which we face, along with most other insurers who sold policies on a so called “vanishing premium” basis in the United States in the 1980s, is litigation surrounding the performance of such policies. In October 1995, Crown Life acted to move its U.S. “vanishing premium” litigation to the U.S. Federal Court system from the State Court system. One case in which a trial had taken place remains in State Court. The Company has acted responsibly and appropriately at all times with respect to its “vanishing premium” policies. We will pursue a vigorous defense and a resolution which is in the best interests of all policyholders.

**FLEXIBLE PRODUCTS**

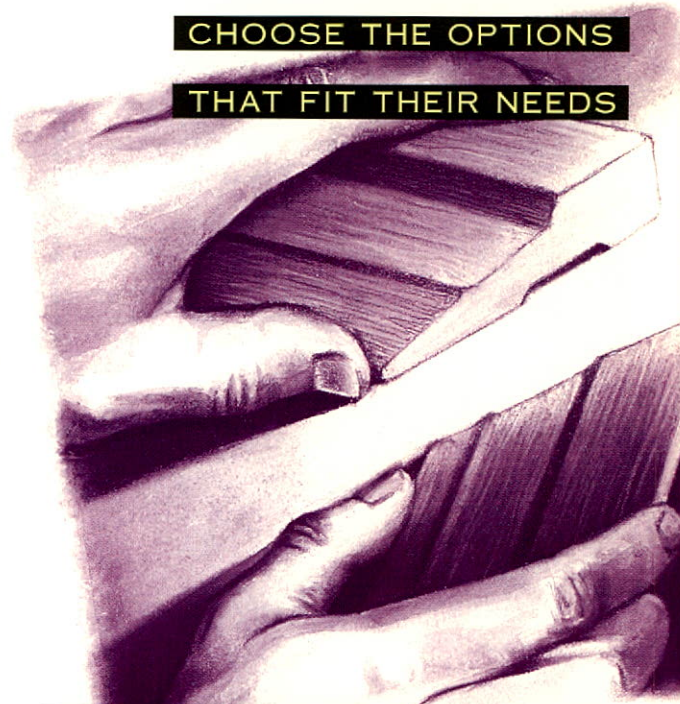
**MEAN THAT**

**CROWN LIFE**

**CUSTOMERS CAN**

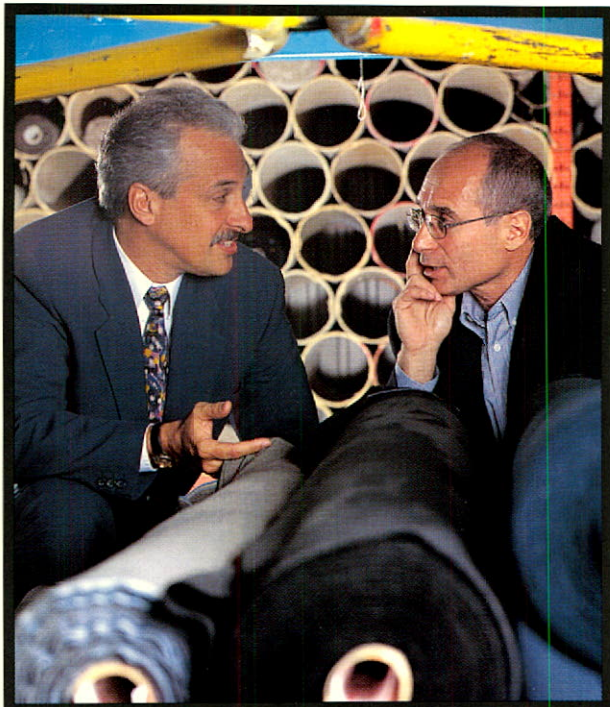
**CHOOSE THE OPTIONS**

**THAT FIT THEIR NEEDS**



James Leone Jr. (l.), President, JVL Construction Ltd., with Crown Life Career Agent, Paul A. Tanti, President, Tanti Insurance Agency Ltd.

Howard Sholzberg (r.), Vice-President of Finance, Barmish Inc., with Michel Poulos, Director, Crown Life Regional Group Sales, Eastern Canada



**Q INDUSTRY EXPERTS REPORT THAT THE LIFE INSURANCE INDUSTRY IS CHANGING, AND CHANGING RAPIDLY. HOW IS THIS AFFECTING CROWN LIFE?**

The primary features of today's consumer driven economy are increased competition and globalization. These factors, combined with competitive cost pressures, are resulting in industry consolidation in Canada. It is anticipated that there will be, say, only 20 players of significant size in the market by the end of the decade, compared with the 30 that exist today.

One aspect of Crown Life's strategy is to take advantage of the dislocation caused by consolidation. Crown Life is building an entrepreneurial culture based on integrity. This environment very much appeals to those insurance professionals who might be seeking new challenges as changes occur. Opportunities will also evolve for us to acquire blocks of business that closely match our existing operations.

Today's customers are more aware of the importance of financial planning. As "baby boomers" reach middle age, this creates new opportunities for companies such as Crown Life to provide service and expert advice on wealth preservation and estate planning. Financial planning can be very complicated so it is essential for knowledgeable experts to get close to customers, to understand their needs and help them to achieve their financial goals.

**Q WHAT ARE YOUR VIEWS ON THE ENTRY OF BANKS INTO THE MARKETPLACE?**

It has been assumed by many that the entry of the banks would work in favour of the consumer by increasing competition further. However, concentration of ownership of Canada's financial services in the hands of a few large banks would actually reduce competition and have negative long-term implications for consumers. A number of legislative and regulatory provisions, such as a restricted competitive environment and control over the payments system, rather than free market forces, have helped banks reach the position they currently hold. The interests of consumers will be best served by strong, well-resourced financial institutions, true competition and diversity of decision making, rather than the oligarchic culture which currently prevails within the chartered banks.

**Q YOU SAY THAT ONE OF THE KEYS TO SUCCESS IS LIFELONG LEARNING. HOW IS THIS VIEW REFLECTED AT CROWN LIFE?**

I believe that in order to thrive in today's competitive marketplace we must respond to relentless pressure to improve. We must constantly seek ways to grasp the opportunities presented by our changing work environment, both as individuals and as a Company. Continuous improvement is one of the recognized principles of quality management. In today's leaner corporations, we all must take greater responsibility for our

**CROWN LIFE GETS  
CLOSE TO  
CUSTOMERS AND  
TAKES THE TIME TO  
UNDERSTAND THE  
INTRICACIES OF  
THEIR LIVES**

work as, with fewer levels of management, decisions are made closer to the customer. At Crown Life we have established our own Learning Institute, which provides support for individual career self-management and learning.

Crown Life employees are enthusiastic in their pursuit of lifelong learning. For example, at our 1995 Education Awards luncheon, we recognized the efforts of over forty head office employees who had earned new industry-related designations over the past year. As well, in 1995, Crown Life again received the International Award of Excellence in Education from LOMA (Life Office Management Association). On top of these industry-related qualifications, we support and provide training for our people in the areas of customer service, business development, people management, problem solving and many other skills vital to progress in the 1990s.

**Q WHAT ARE CROWN LIFE'S MAJOR OBJECTIVES FOR 1996?**

Our major objective is, of course, continuing profitable growth, while strengthening our franchise and increasing sales in markets where we have a competitive advantage. Closely linked with this is improving our customer connections through outstanding service and by making the best use of technology so that Crown Life is a company that is ever easier to deal with.

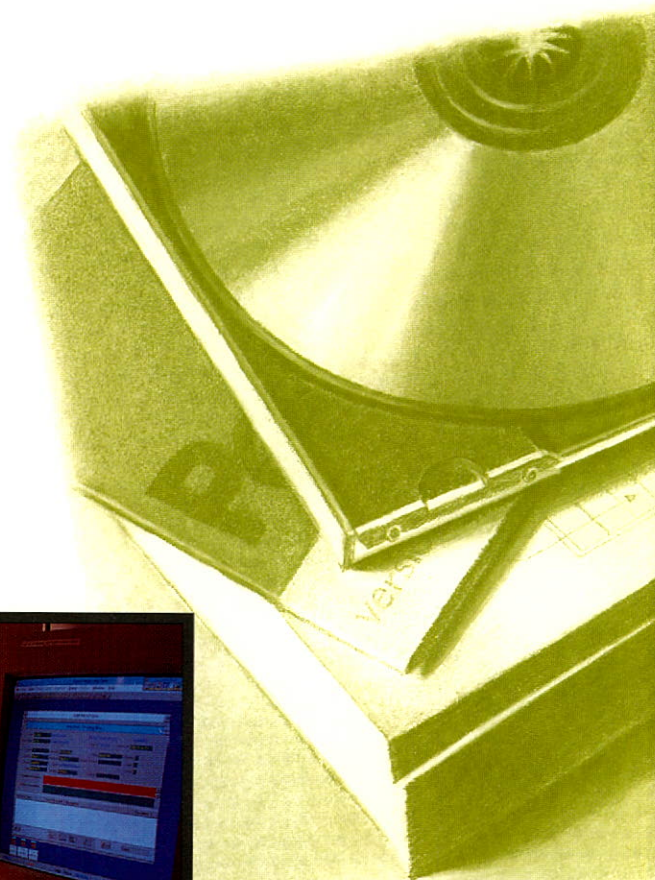
New technology allows faster processing of applications and policy changes. It enables claims to be processed more quickly and customer inquiries to be answered without delay. It provides customers with instant access to valuations and simplifies the

transfer of funds between investment options.

We are committed to systems renewal and have in place many initiatives that will achieve this goal. For example, we are planning an electronic data interchange program in Reinsurance operations and our new Group claims system is aimed at delivering enhanced service and faster turnaround times. Individual Insurance operations has commenced the implementation of state of the art technology at the point of sale and within its administration function. Our Company-wide workstation technology initiative is standardizing and increasing the power of our computing platform right across the organization.



To a great extent, our efficiency and culture are defined by each other. Systems define the efficiency we can achieve. People take their cue from that and develop forward thinking attitudes and behaviours and build their own skills so that we are constantly seeking, and finding, new ways to deliver service excellence.



**NEW TECHNOLOGY  
IS KEY TO THE  
ACHIEVEMENT OF  
LOWER COSTS  
AND SERVICE  
ENHANCEMENTS**

Crown Life's Help Desk facility in Regina supports technology across the Company's operations

# Management Discussion and Analysis

The highlights of Crown Life's financial results for 1995 are solid operating income, continued improvement in asset quality, and a significant increase in the Company's capital base.

Shareholders' and participating policyholders' net income after participating policyholders' dividends was \$47 million in 1995, compared with \$45 million in 1994. Earnings per share, after payment of preferred shareholders' dividends of \$9 million, was \$8.51, compared with \$7.82 in 1994.

Crown Life's actions in the last five years have positioned the Company to be responsive to consumer demands in today's changing markets and to capitalize on opportunities that will arise in the expected industry consolidation. The Company's financial position has been strengthened through the continuing reduction in investments in mortgage loans and real estate, together with the additional capital raised through a debenture issue in 1995. Operating risk has been substantially reduced as the Company has divested lines of business which did not have sufficient market penetration to provide acceptable growth prospects and profit margins.

The Company's current focus is on growth in its core businesses and on continuing improvements in customer service and productivity, especially through better use of modern technology.

The 1995 results reflect a continuation of better than normal mortality experience in the Company's life insurance operations. A reduction in operating expenses was more than offset by provisions for replacement of computer systems in the Company's Group and Individual Insurance operations and by defense costs related to litigation involving U.S. policies sold on a "vanishing premium" basis.

Revenue was \$1.3 billion in 1995, compared with \$1.5 billion in 1994. This change resulted from the effect of a lower asset base on investment income, the effect on premium revenue of the withdrawal of a U.S. creditor life insurance product in late 1994 and lower premium revenue on individual life insurance policies in the United States.

Total assets at December 31, 1995 were \$6.0 billion, compared with \$6.7 billion in 1994. The change reflects payments on scheduled maturities of U.S. guaranteed interest contracts (GICs) and the effect on the translated value of the U.S. dollar assets of the strengthening of the Canadian dollar in 1995. Asset quality continued to improve in 1995 as mortgage loans and real estate were reduced to 45.0 percent of total assets from 46.8 percent at the end of 1994.

Shareholders' and participating policyholders' equity totalled \$463 million at December 31, 1995. During 1995, the Company issued

\$150 million in convertible subordinated debentures. Equity, subordinated debt, and deferred net realized equity gains of \$94 million provide a capital base of \$707 million. This represented 13.5 percent of liabilities, an increase from 8.6 percent at the end of 1994.

## RESULTS OF OPERATIONS

### Revenue was \$1.3 billion in 1995

Premium revenue in 1995 was \$811 million, 8 percent lower than in 1994, primarily because of the withdrawal of a U.S. creditor life insurance product in late 1994 and lower premium revenue on individual life insurance products in the United States.

Individual life products accounted for 42 percent of premium revenue in 1995. Other premium revenue was derived from reinsurance (24 percent), group life and health insurance (23 percent), group pension products (7 percent) and individual health and pension products (4 percent). Geographically, 58 percent of premium revenue was generated in the United States in 1995, 36 percent in Canada and 6 percent from other international operations.

Investment income was \$513 million in 1995, compared with \$585 million in 1994, reflecting a lower average base of invested assets.

Other revenue of \$11 million in 1995 consists primarily of fee income for the management of segregated funds and "administrative services only" group health plans.

**Expenses totalled \$1.2 billion**

Policy benefit costs decreased by \$110 million to \$980 million in 1995. The decrease in policy benefits is consistent with the decrease in premium and investment revenue.

Operating expenses were \$134 million in 1995, compared with \$129 million in 1994. A decrease in operating expenses was more than offset by provisions for replacement of computer systems of \$11 million established in 1995, and by costs of litigation regarding U.S. policies sold on a "vanishing premium" basis in the 1980s.

Commissions and other selling expenses were \$100 million in 1995, compared with \$145 million in the previous year. The decrease results from the withdrawal of the creditor life product and lower sales of individual life insurance in the United States.

Taxes, including taxes on income, premium and other taxes, totalled \$21 million in 1995, unchanged from 1994. Deductions from prior years, where available, eliminate income tax that would otherwise be incurred. In 1995, total tax remittances to governments by the Company, including real estate, payroll, and sales taxes included in operating expenses, were approximately \$40 million.

**Net income increased**

Net income for 1995 was \$47 million, compared with \$45 million in 1994.

Shareholders' net income was \$39 million in 1995, compared with \$36 million in 1994. The

increase resulted from improved mortality experience and improved operating results across most business lines. These improvements were partially offset by provisions for replacement of computer systems.

Participating policyholders' net income was \$8 million in 1995, compared with \$9 million in 1994. Claims experience was better in 1995 than in 1994, but this improvement was more than offset by provisions for replacement of computer systems and litigation costs in the United States. Costs of defense have been charged to participating policyholders' income.

The U.S. litigation is more fully described in note 9 to the consolidated financial statements. The outcome of this litigation cannot be predicted at this time. Similar litigation is being faced by most insurers who participated in this market. The Company will vigorously contest these lawsuits, and will at the same time seek every opportunity to bring this litigation to a conclusion that is in the best interests of all policyholders.

**FINANCIAL POSITION**

**Total assets decreased, reflecting scheduled maturities of GICs**

Total consolidated assets were \$6.0 billion, compared with \$6.7 billion at December 31, 1994. The reduction in assets primarily results from maturities of U.S. guaranteed interest contracts. GIC sales were discontinued in 1990 and significant maturities were scheduled for each year since, with 1995 being the last year

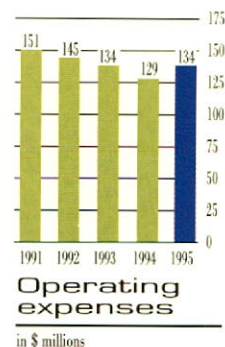
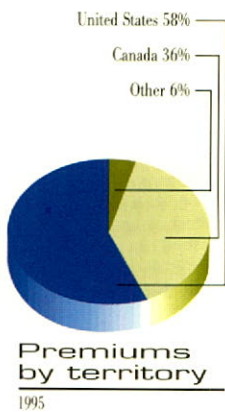
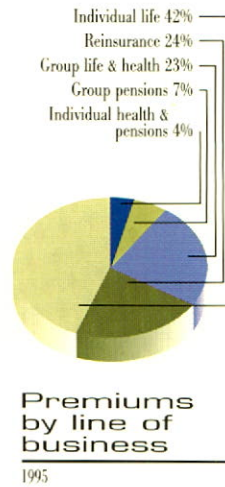
when these maturities will have a significant effect on total assets. An important objective over the past five years has been to reduce the Company's exposure to mortgage loans as assets decrease with GIC maturities. Significant progress has been made on this objective. Mortgage loan investments at December 31, 1995 represented 36.7 percent of total assets, compared with 44.0 percent five years ago. The Company's bond portfolio, which is one of the highest in quality in the Canadian industry, has correspondingly increased.

Crown Life holds all of its assets directly. The Company's only operating subsidiary, Crown Life Investment Management Inc., has a nominal book value.

Segregated funds under management were \$664 million at December 31, 1995 compared with \$752 million a year earlier.

Traditional insurance products are backed primarily by fixed income investments, including publicly traded bonds, private placements, and mortgage loans, with durations and currency of assets matched to related insurance and pension liabilities. Portfolio management includes ongoing analysis and adjustment of credit quality, asset-liability matching and liquidity.

The Company makes limited use of derivative financial instruments. Their primary purpose is to hedge interest rate or currency positions as part of asset-liability management. The Company's exposure is limited to the risk that a counterparty does not honour the terms of a derivative contract. Total replacement cost of all derivative contracts with a positive fair value at December 31, 1995



was \$5.6 million and all counterparties had a credit rating of A or higher.

**The bond portfolio has an average quality rating of AA+**

At December 31, 1995, the bond portfolio totalled \$2.4 billion, representing 39.9 percent of total assets, compared with 37.8 percent a year earlier. The portfolio includes \$1.6 billion of U.S. and Canadian government bonds. The Company has emphasized high-grade bonds and only 3.7 percent of the portfolio is rated below investment grade. The average quality of the bond portfolio is AA+.

**Mortgage loan quality improved during 1995 and the portfolio was reduced by 17 percent**

Mortgage loan investments at December 31, 1995 were \$2.2 billion, representing 36.7 percent of total assets, compared with \$2.6 billion (39.2 percent) a year earlier.

At December 31, 1995, U.S. mortgage loans represented US\$1.3 billion (30.4 percent of total assets), compared with US\$1.6 billion (32.9 percent) at December 31, 1994. At year-end, U.S. mortgage loans in arrears 90 days or more were unchanged from a year ago at US\$25 million. Arrears are at their lowest level in over eight years. Since 1993, the Company's U.S. arrears ratio has been consistently better than the U.S. industry average.

The Company's policy is to require borrowers to adhere strictly to the terms of their loans. In the past, restructuring of terms had been considered where this

improved the expected cash flow to Crown Life. The Company is now directing its efforts to reducing the restructured loan category. In 1995 this component of the U.S. mortgage loan portfolio was reduced to US\$238 million from US\$279 million at December 31, 1994.

The U.S. mortgage loan portfolio consists of loans in 39 states. Property types are restricted to retail, office, apartments and industrial. Only 11 loans exceed US\$10 million and the largest of these is US\$16 million. Mortgage loans in any one state do not exceed 6.5 percent of the portfolio, with the exception of California which represents 19.5 percent.

Canadian and other mortgage loans were \$376 million (6.3 percent of total assets), compared with \$421 million at December 31, 1994. Canadian mortgage loans in arrears 90 days or more were \$29 million at December 31, 1995, compared with \$12 million a year earlier. The increase was entirely accounted for by one loan in Toronto, Ontario.

The Company will continue to use its proven management practices to deal with early identification and aggressive management of problem loans to maximize economic returns from the mortgage loan portfolio. Stabilized North American property values and the maturity of the Company's portfolio (the Company has not invested in new loans since 1990) should result in continued improvement in the portfolio.

**Real estate investments were reduced**

Total real estate was \$502 million at December 31, 1995, compared with \$519 million a year earlier.

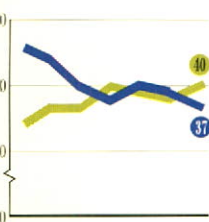
Real estate held for investment was \$414 million, compared with \$440 million at December 31, 1994. Most real estate held for investment is located in Canada. U.S. properties have a book value of \$54 million.

Properties acquired by foreclosure and held for sale represent \$88 million (1994 - \$79 million) of the real estate portfolio. In 1995, foreclosed properties with a book value of \$30 million were sold. Most properties acquired by foreclosure are in the United States.

**Adequate provisions exist for future credit losses**

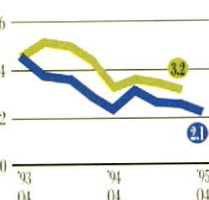
At year end, provisions for future credit losses were \$85 million, compared with \$62 million at December 31, 1994. Provisions for credit losses were increased by \$41 million during the year and other components of policy liabilities which were no longer required were reduced by the same amount. Credit losses charged to the provisions were \$19 million, compared with \$33 million in 1994.

The provisions for credit losses relate primarily to U.S. mortgage loans. Renewals of mortgages in the United States are at wider spreads over government bonds than assumed in product pricing. The Company estimates that over the next five years, these wider spreads will provide \$26 million which, as the spreads are realized, is available to be included in provisions.



Bonds and mortgage loans as a percentage of total assets

December 31, 1995  
 ● Bonds  
 ● Mortgages



US 60 day arrears ratio

Percentage of portfolio  
 ● Crown Life  
 ● Industry average



Provisions are expected to be adequate to cover credit losses anticipated in the next five years.

**Liquid assets total \$2.4 billion**

To ensure liquidity, the Company actively matches maturities of assets and liabilities and a substantial portion of the bond portfolio is invested in readily marketable government bonds. The Company's cash position and high-quality bonds, together with other assets that can be liquidated within 45 business days, result in total liquid assets of \$2.4 billion at December 31, 1995.

Certain policy liabilities of the Company have cash surrender values. Many policies provide for significant penalties on surrender which are a deterrent to surrender. The Company's current level of liquidity is appropriate given the profile of its liabilities and the probability of surrender.

**Capital resources increased**

In July 1995, the Company issued \$150 million in convertible subordinated debentures in equal amounts of 35-year and 99-year debentures. The debentures bear interest at a rate equivalent to the yield on 90 day bankers' acceptances plus 1.05 percent with the average rate in 1995 being 7.64 percent. The debentures are subordinate to all policy liabilities and other indebtedness, and increased the regulatory capital of the Company.

Preferred shareholders' dividends of \$9 million in each of 1995 and 1994 were paid on the Company's Class I Cumulative Preferred Shares. Any decision to pay dividends on the Common Shares in the future and the amount of

such dividends will be based on the Company's earnings, regulatory capital requirements and other factors deemed relevant by the Board of Directors.

Participating policyholder dividends were \$48 million in 1995, compared with \$56 million in 1994. The decrease in investment yields in the market was reflected in a decrease in the dividend scale for participating policies. Dividends on policies within a class of participating policies are calculated using a method which reflects the difference between actual experience with respect to investment income, mortality, expenses, policy termination, and the assumptions made as to that experience in the original calculation of the policy premium. Classes of policies are defined and redefined from time to time, by reference to policy factors, such as premium rates, or to experience factors, such as mortality, which may vary based on geographic location, risk selection procedures, or other factors. The methods used are intended to give consistent and equitable treatment to different classes and generations of policyholders.

The total amount of participating policyholders' dividends in a year also reflects the need to maintain a minimum level of surplus for contingencies and possible adverse future experience, as well as to finance future growth plans. The Insurance Companies Act permits the Company to transfer annually a portion of distributed participating policyholders' income to shareholders' income.

The foreign currency translation adjustment for shareholders and participating policyholders was

\$54 million at December 31, 1995, a reduction of \$9 million from the previous year. This decrease results from the strengthening of the Canadian dollar to Can\$1.36 per U.S. dollar at December 31, 1995 from Can\$1.40 at the end of 1994.

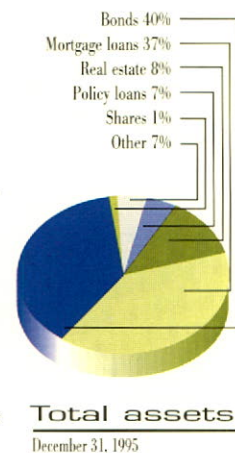
The Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada (OSFI) has developed regulatory capital standards for Canadian life insurance companies. The Company's existing capital resources satisfy these standards. In the United States, the Company complies with similar U.S. capital requirements.

**COMPETITION, PRICING AND PROFITABILITY**

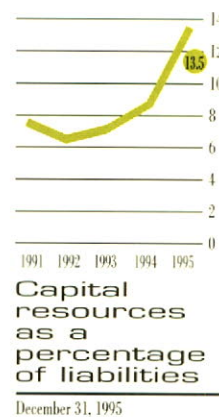
Profitability of life insurance companies is determined by the design, pricing and management of products. Products must be accepted by the marketplace, have manageable risks with respect to asset quality and asset-liability matching, and have adequate allowances for benefits, expenses and profits.

**The life insurance market is undergoing fundamental change**

The environment for Canadian life insurers is in a period of change. Until the mid 1980s, improving mortality trends and increasing investment returns resulted in most companies making satisfactory profits. Mortality continues to improve, but at a slower rate. Lower interest rates combined with dramatically lower real estate values have affected investment returns.



Total assets  
December 31, 1995



Capital resources as a percentage of liabilities  
December 31, 1995

While 30 companies currently represent nearly all of the Canadian life insurance market, industry observers have predicted that the number of companies will be reduced to 20 by the end of the decade. Consolidation will likely be driven by companies that have a sound capital base, low cost operations and superior customer service. Competition is also arising from substitute product offerings from other financial institutions.

Growth prospects are positive even though the market is in a period of change. Substitute product offerings increase consumer awareness of financial security needs and available insurance products, and therefore increase demand. In addition, the withdrawal by governments from social programs they can no longer afford will result in new opportunities for life and health insurance and pension services.

### **Crown Life is well positioned for these changing markets**

The Company is targeting markets for life and health insurance and pensions products for individuals and groups, as well as reinsurance services. The focus is on North American markets, especially Western Canada.

A priority in the Company's Canadian individual life insurance operations is to increase sales. The Company has a reputation as an organization capable of embracing the changes necessary to be competitive in the changing individual insurance market in Canada. This has resulted in the recruitment of experienced sales professionals who have been affected by the dislocation caused by industry consolidation. These professionals match the entrepreneurial style of Crown

Life, and sales have begun to increase as a result of this focus. The Company is reviewing its administrative systems which will result in lower costs in the long term.

Profitability of group products, especially long-term disability products, is influenced by the general economy and sound underwriting disciplines. The Company is focusing on the small and medium-sized market segment, and achieved increased sales in 1995, resulting at least in part from the introduction of new technology to the sales process. In 1996, the Company will complete the replacement of all computer systems which administer group premiums and claims and has provided for these costs in 1995.

In pension operations in Canada, outstanding service and stable investment performance are necessary for success. New group RRSP business in 1995 was administered on a new pension administration system, and conversion of existing business is scheduled for 1996. This system will result in operating efficiencies, improved customer service, and the capacity to offer more flexible products and services.

The Company's Canadian segregated funds performance consistently ranks ahead of competitors in the pension fund management business. The sales infrastructure was strengthened in 1995 with the recruitment of additional sales professionals. The Company's capacity for excellence in administration and solid investment performance will be the foundation of significantly increased sales efforts in order to attain the level of business required for long-term profitability.

In the U.S. individual life insurance market, the industry continues to take steps to reduce expenses and improve efficiency. The Company's emphasis is on the middle-income market, and appointments of new distributors who operate in this market are underway. Nevertheless, it will take some time to achieve significant levels of sales in the Company's U.S. operations. In the interim, a priority is retention of existing business through quality customer service.

The Company's reinsurance operations provide regular life reinsurance and coverages for special risk, such as excess medical coverage and catastrophe coverage. In 1995, new sales representatives were appointed for this division. The principal market is small to medium-sized life insurers and special risk pools, primarily in the United States.

The Company has established maximum retention limits in order to manage risk. On new policies issued, the Company retains insurance coverage on any one life of up to \$1.5 million, in either Canadian or U.S. currency, subject to underwriting considerations.

### **Crown Life's long-term business objective is to achieve sustainable, profitable growth**

At Crown Life our mission is to build better futures for our customers through financial security. To meet this commitment, we provide sound financial products and advice and outstanding service. The priorities of the Company are growth in its core markets and continuous improvement in the quality of service provided to policyholders.

# Management's Responsibility for Financial Reporting

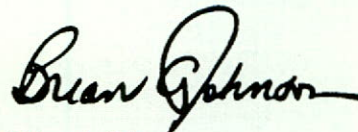
The consolidated financial statements are the responsibility of management and are prepared in accordance with generally accepted accounting principles including the accounting requirements of the Superintendent of Financial Institutions Canada. In the opinion of management, the consolidated financial statements fairly reflect the financial position, results of operations and changes in financial position of the Company within reasonable limits of materiality. All financial information in this annual report is consistent with that shown in the consolidated financial statements.

The accounting systems and related internal controls of the Company are designed to provide reasonable assurance that financial records are complete and accurate, that they form a proper basis for the preparation of the financial statements and, in addition, that assets are safeguarded against loss from unauthorized use or disposition. A program of internal audits is carried out and coordinated with the external auditors.

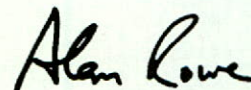
The Appointed Actuary is appointed by the Board of Directors to carry out the valuation of the policy liabilities included in the consolidated financial statements for the purpose of issuing reports to the policyholders, shareholders and regulatory authorities. The Appointed Actuary makes use of the external auditors' work in the valuation. The Appointed Actuary's Report outlines the scope of the valuation and his opinion.

Management obtains approval for the financial statements from the Board of Directors. The Board of Directors has appointed an Audit Committee, which is comprised of unaffiliated Directors. The Committee meets regularly during the year to review significant accounting and audit matters with management and the external auditors and to review the interim and annual consolidated financial statements of the Company.

KPMG Peat Marwick Thorne have been appointed external auditors. It is the responsibility of the external auditors to report to the policyholders, shareholders and the Superintendent of Financial Institutions Canada regarding the fairness of presentation of the Company's financial position and results of operations as shown in the annual consolidated financial statements. The external auditors make use of the work of the Appointed Actuary with respect to policy liabilities. The Auditors' Report outlines the scope of their examination and their opinion.



Brian A. Johnson  
President and  
Chief Executive Officer



Alan M. Rowe  
Senior Vice-President and  
Chief Financial Officer

Regina, Canada  
February 13, 1996

# Consolidated Statement of Operations

(THOUSANDS OF DOLLARS)

Years ended December 31

1995

1994

## REVENUE

Premiums	810,926	884,655
Investment income (note 2d)	512,575	585,392
Other	11,497	16,783
	<b>1,334,998</b>	<b>1,486,830</b>

## EXPENSES

Policy benefits	980,789	1,090,201
Commissions and other selling expenses	99,807	145,391
Operating expenses	133,756	128,770
Taxes (note 6)	20,783	20,731
	<b>1,235,135</b>	<b>1,385,093</b>

## INCOME FROM OPERATIONS

	99,863	101,737
Interest expense on convertible subordinated debentures	4,835	-
Income after interest expense	95,028	101,737
Participating policyholders' dividends	48,132	56,266

## NET INCOME

	46,896	45,471
--	--------	--------

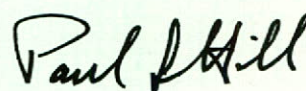
## NET INCOME IS ATTRIBUTABLE TO:

Preferred shareholders	9,185	9,234
Common shareholders	29,406	26,999
Total shareholders	38,591	36,233
Participating policyholders	8,305	9,238
	<b>46,896</b>	<b>45,471</b>

## EARNINGS PER COMMON SHARE (in dollars, note 5e)

	8.51	7.82
--	------	------

ON BEHALF OF THE BOARD



Paul J. Hill  
Chairman



Brian A. Johnson  
President and  
Chief Executive Officer

# Consolidated Balance Sheet

( THOUSANDS OF DOLLARS )

December 31

1995

1994

## INVESTED ASSETS (note 2)

Bonds	2,391,571	2,551,721
Mortgage loans	2,197,654	2,641,223
Real estate	501,986	518,628
Shares	55,282	80,585
Loans to policyholders	447,540	443,717
Cash and short-term investments	46,797	74,494
Accrued investment income	77,977	86,829
Other	23,519	65,485
	<u>5,742,326</u>	<u>6,462,682</u>

## OTHER ASSETS

Premiums receivable	37,858	44,800
Amounts receivable under financial reinsurance agreements	142,526	166,189
Other	70,108	71,998
	<u>250,492</u>	<u>282,987</u>

## TOTAL ASSETS

5,992,818      6,745,669

## LIABILITIES

Policy liabilities (note 3)	5,040,202	5,824,618
Short-term debt	-	206,761
Amounts payable under financial reinsurance agreements	70,078	64,606
Accrued expenses and other liabilities	130,351	109,985
	<u>5,240,631</u>	<u>6,205,970</u>

## DEFERRED NET GAINS REALIZED ON DISPOSAL OF INVESTED ASSETS (note 2c)

138,906      105,052

## CONVERTIBLE SUBORDINATED DEBENTURES (note 4)

150,000      -

## EQUITY (note 5)

Participating policyholders'	55,985	50,167
Shareholders'	407,296	384,480
	<u>463,281</u>	<u>434,647</u>

## TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

5,992,818      6,745,669

## CONTINGENT LIABILITIES (note 9)

# Consolidated Statement of Changes in Financial Position

(THOUSANDS OF DOLLARS)

Years ended December 31

1995

1994

## CASH PROVIDED BY (USED IN) OPERATING ACTIVITIES

Net income	46,896	45,471
Decrease in policy liabilities	(670,601)	(922,799)
Sales and maturities of invested assets, net of purchases	546,538	809,689
Net change in other assets and liabilities	74,414	(12,918)
Cash position of subsidiary companies sold	-	(91,876)
	<u>(2,753)</u>	<u>(172,433)</u>

## CASH PROVIDED BY (USED IN) FINANCING ACTIVITIES

Convertible subordinated debentures issued	150,000	-
Preferred shareholders' dividends	(9,185)	(9,234)
Preferred shares purchased for cancellation	(98)	(544)
Capital restructuring costs	-	(2,646)
	<u>140,717</u>	<u>(12,424)</u>

## CASH PROVIDED BY INVESTING ACTIVITIES

Subsidiary companies sold	41,100	-
	<u>41,100</u>	<u>-</u>

**INCREASE (DECREASE) IN CASH POSITION** 179,064 (184,857)

**CASH POSITION, BEGINNING OF YEAR** (132,267) 52,590

**CASH POSITION, END OF YEAR** 46,797 (132,267)

## CASH POSITION IS REPRESENTED BY:

Cash and short-term investments	46,797	74,494
Short-term debt	-	(206,761)
	<u>46,797</u>	<u>(132,267)</u>

# Consolidated Statement of Changes in Net Assets of Segregated Funds

(THOUSANDS OF DOLLARS)

Years ended December 31

1995

1994

<b>NET ASSETS, BEGINNING OF YEAR</b>	<b>751,876</b>	<b>1,944,256</b>
<b>INCREASE DURING THE YEAR</b>		
Amounts received from unitholders	209,576	369,879
Investment income	36,652	93,822
Net gain realized on sale of investments	35,837	29,482
Net unrealized increase in market value of investments	34,356	-
Year-end currency revaluation	-	159,976
	<b>316,421</b>	<b>653,159</b>
<b>DECREASE DURING THE YEAR</b>		
Amounts withdrawn by unitholders	387,879	473,449
Management fees and other operating costs	6,876	36,076
Year-end currency revaluation	9,912	-
Net unrealized decrease in market value of investments	-	159,108
Sale of managed funds (note 2h)	-	1,176,906
	<b>404,667</b>	<b>1,845,539</b>
<b>NET ASSETS, END OF YEAR</b>	<b>663,630</b>	<b>751,876</b>
<b>NET ASSETS OF SEGREGATED FUNDS CONSIST OF:</b>		
Bonds	277,466	355,232
Shares	305,155	266,251
Mortgage loans	39,924	44,175
Real estate	2,618	778
Cash and short-term investments	34,024	79,409
Accrued investment income	7,333	6,031
Liabilities	(2,890)	-
	<b>663,630</b>	<b>751,876</b>

# Notes to Consolidated Financial Statements

(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS UNLESS OTHERWISE NOTED)

December 31, 1995 and 1994

## 1. BASIS OF PRESENTATION

- (a) These consolidated financial statements have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles including the accounting requirements of the Superintendent of Financial Institutions Canada. The significant accounting policies used in the preparation of these consolidated financial statements are summarized below and in the notes which follow. The Company operates under the Insurance Companies Act which provides for the corporate governance of life insurance companies including distribution of capital and retained earnings.
- (b) Revenues and expenses of the Company's foreign operations are translated at average rates of exchange in effect during the year. Assets and liabilities are translated at the exchange rates in effect at the balance sheet date. The net amount arising on the adjustment of asset and liability balances to reflect current rates of exchange is included in participating policyholders' and shareholders' equity.
- (c) Certain contracts allow policyholders to invest in segregated funds managed on a fee basis by the Company for the benefit of the policyholders. Substantially all risks and rewards of ownership accrue to the policyholders. Segregated funds business is maintained separately, and is shown in the consolidated statement of changes in net assets of segregated funds. Segregated funds assets are carried at year-end market values.
- (d) Certain 1994 amounts have been reclassified to conform with the financial statement presentation adopted in 1995.

## 2. INVESTED ASSETS

- (a) Investments are accounted for on the following basis:

- (i) *Bonds and mortgage loans*

Bonds are carried at cost and mortgage loans at outstanding principal balances, both of which are adjusted for unamortized premiums or discounts. Net gains and losses realized on sales of bonds and mortgage loans are deferred and amortized over the period to maturity of the assets sold. A decline in market value of any bond or mortgage loan that is considered to be other than temporary is recognized immediately.

- (ii) *Real estate*

Real estate held for investment, which includes own-use property, is carried at moving average market value whereby the carrying value is adjusted towards market value at 10 percent per annum. Net gains and losses realized on disposal are deferred and amortized to income at 10 percent per annum on a declining balance basis. Real estate acquired by foreclosure is carried at the lower of cost and net realizable value. A decline in market value of the portfolio of real estate that is considered to be other than temporary is recognized immediately.

- (iii) *Shares*

Shares are carried at moving average market value whereby the carrying value is adjusted towards market value at 15 percent per annum. Net gains and losses realized on the disposal of shares are deferred and amortized to income at 15 percent per annum on a declining balance basis. A decline in market value of the portfolio of shares that is considered to be other than temporary is recognized immediately.



(iv) *Derivative financial instruments*

The Company uses derivative financial instruments where appropriate in the administration of its asset-liability management and to assist in the management of financial risks, including interest rate and foreign exchange risks. The derivative financial instruments are used for hedging purposes. The accounting for derivative financial instruments is on the same basis as the accounting for the hedged item.

(v) *Credit losses*

The Company maintains provisions for credit losses, including losses of principal and interest, on invested assets. The provisions are sufficient to reduce the carrying values of invested assets to estimated values realizable in the normal course of operations.

The provisions consist of (i) a normal provision which is the present value of an explicit margin in the interest rate used in determining policy liabilities, and a general provision for expected future credit losses in excess of normal, both of which are reported as a component of policy liabilities and (ii) provisions against specific assets, which are offset against the related asset category. Since 1992, the Company's accounting policy for measurement of credit losses has complied with the accounting standard for impaired loans currently prescribed in Section 3025 of the Handbook of the Canadian Institute of Chartered Accountants.

- (b) The carrying values, net of specific provisions for credit losses, and estimated market values of invested assets are as follows:

	1995		1994	
	Carrying Value	Market Value	Carrying Value	Market Value
Bonds	2,391,571	2,521,000	2,551,721	2,505,000
Mortgage loans	2,197,654	2,265,000	2,641,223	2,591,000
Real estate	501,986	405,000	518,628	429,000
Shares	55,282	59,000	80,585	79,000
Loans to policyholders	447,540	447,540	443,717	443,717
Cash and short-term investments	46,797	46,797	74,494	74,494
Accrued investment income	77,977	77,977	86,829	86,829
Other	23,519	23,519	65,485	65,485
	<b>5,742,326</b>	<b>5,845,833</b>	<b>6,462,682</b>	<b>6,274,525</b>

Market values for publicly traded securities are determined by reference to quoted market prices.

For bonds and mortgage loans which are not publicly traded, market values are calculated using expected cash flows discounted at current market interest rates for similar investments.

Market values for real estate held for investment are determined annually, primarily based on the net present value of estimated future cash flows. Net realizable value for real estate acquired by

# Notes to Consolidated Financial Statements

(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS UNLESS OTHERWISE NOTED)

December 31, 1995 and 1994

foreclosure and held for sale is estimated as the expected selling price less costs of disposal of each property.

Market values for loans to policyholders, cash and short-term investments, accrued investment income, and other invested assets are stated at carrying values.

(c) Deferred net gains realized on disposal of invested assets consist of:

	1995	1994
Bonds	44,092	4,264
Mortgage loans	1,458	1,683
Real estate	19,053	23,176
Shares	74,303	75,929
	<u>138,906</u>	<u>105,052</u>

(d) Investment income was derived from the following sources:

	1995	1994
Bonds	209,083	222,035
Mortgage loans	240,241	288,431
Real estate	28,178	28,275
Shares	5,112	2,778
Loans to policyholders	32,273	28,858
Cash and short-term investments	4,610	12,527
Other	330	812
Amortization of deferred net gains realized and unrealized	16,475	23,648
	<u>536,302</u>	<u>607,364</u>
Interest expense on short-term debt	11,184	10,900
Expenses	12,543	11,072
	<u>512,575</u>	<u>585,392</u>

(e) Investment income includes the amortization of deferred net gains realized on disposal of invested assets and of net unrealized gains (losses) on real estate and shares as follows:

	1995	1994
Bonds	10,584	16,843
Mortgage loans	255	812
Real estate	(8,722)	(7,382)
Shares	14,358	13,375
	<u>16,475</u>	<u>23,648</u>

- (f) The notional value of derivative financial instruments is based on the principal amounts of the outstanding derivative contracts. The notional amounts represent the amount to which a rate or price is applied to determine the amount of cash flows to be exchanged. The notional principal amount of derivative financial instruments represents neither direct credit exposure nor market exposure.

	1995		1994	
	Notional Value	Replacement Cost	Notional Value	Replacement Cost
Interest rate contracts	54,400	872	30,800	638
Foreign exchange contracts	129,705	4,715	184,451	1,072
	<b>184,105</b>	<b>5,587</b>	<b>215,251</b>	<b>1,710</b>

Replacement cost represents the cost, in the event that a counterparty does not honour the terms of a derivative contract, of replacing all contracts which have a positive fair value.

- (g) The consolidated balance sheet includes provisions of \$84,700 (1994 - \$62,200) for credit losses. These provisions consist of:

	1995	1994
General and normal provisions	50,400	33,800
Specific provisions	34,300	28,400
	<b>84,700</b>	<b>62,200</b>

These provisions for credit losses are related primarily to mortgage loans in the United States. As at December 31, 1995, mortgage loans on which interest and principal payments were in arrears 90 days and over amounted to \$53,900 (1994 - \$40,300) net of specific provisions of \$9,700 (1994 - \$9,400). Real estate includes property acquired by foreclosure and held for sale of \$88,300 (1994 - \$78,700) net of specific provisions of \$14,500 (1994 - \$10,200).

The provisions for credit losses were increased by \$41,000 in 1995 and other components of policy liabilities which were no longer required were reduced by the same amount. Net foregone interest and principal losses charged to the provisions for credit losses were \$18,500 (1994 - \$32,700).

- (h) In early 1995, the Company sold two subsidiary companies, Crown Financial Management Limited and American Crown Life Insurance Company, for cash proceeds approximating book value. At December 31, 1994, these investments are included on an equity basis in other invested assets in the consolidated balance sheet in the amount of \$41.1 million. The disposal of Crown Financial Management Limited included the sale of \$1.2 billion of segregated funds under management.

# Notes to Consolidated Financial Statements

(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS UNLESS OTHERWISE NOTED)

December 31, 1995 and 1994

## 3. POLICY LIABILITIES

- (a) Policy liabilities are accounted for on the following basis:

Policy liabilities represent the amounts which, together with estimated future premiums and investment income, will be sufficient to pay estimated future benefits, dividends and expenses on policies in force. Policy liabilities are determined using accepted actuarial practice under the policy premium method.

The process of determining policy liabilities necessarily involves estimations of future experience. The risk of deviation from best estimates varies in proportion to the length of the estimation period and the potential volatility of each component. Best estimate assumptions are therefore adjusted by margins for adverse deviation. At inception of a policy, these margins result in an increase in policy liabilities and a reduction in the amount of income that otherwise would be recognized. On participating policies, margins for adverse deviation are reduced to the extent that adverse experience would result in a reduction in the amount of dividends paid. With the passage of time, and resulting reduction in estimation risk, these margins are released into income. If estimates of future conditions change throughout the life of a policy, the present value of those changes is recognized in income immediately. Policy liabilities include liabilities assumed under reinsurance contracts and are reduced by liabilities ceded to reinsurers.

The nature and method of determining the more significant assumptions made by the Company in the computation of policy liabilities are described below.

- (i) *Policy claims and benefits*

The Company bases estimates of the amount and timing of future claims and benefit payments on its experience and that of the industry over extended periods. Some deviation from the pattern of claims and benefit payments indicated by past experience is probable.

- (ii) *Policy termination*

Although insurance policies generally require payment of periodic premiums over their full term, many policyholders will allow their policies to terminate by choosing not to continue to pay premiums. The Company bases its estimate of future policy termination rates on previous experience for each product. On certain products, higher termination rates than expected could result in an increase in the cost per policy of maintaining policies above levels assumed in the determination of policy liabilities. On other products, including certain term life insurance products, lower termination rates than expected would result in higher claims than expected.

- (iii) *Investment income*

The Company manages assets and liabilities by business segment using investment objectives which are appropriate for each line of business. The computation of policy liabilities takes into account expected net investment income on assets supporting policy liabilities, projections of interest rates at which future cash flows can be invested, and anticipated credit losses from asset defaults.

(iv) *Operating expenses*

Policy liabilities include amounts to provide for the costs of administering policies in force, such as premium collection, adjudication and processing of claims, periodic actuarial valuations, preparation and mailing of policy statements, related indirect expenses and overhead. The process of forecasting expenses requires estimates to be made of such factors as inflation, productivity changes, new business volumes and tax rates.

(v) *Policyholder dividends*

Policy liabilities include the present value of estimated amounts of future policyholder dividends.

(b) Policy liabilities consist of:

	1995	1994
Provision for future policy benefits	4,710,298	5,373,055
Policyholders' funds on deposit	186,976	199,608
Benefits payable and provision for unreported claims	142,928	251,955
	5,040,202	5,824,618

(c) Policy liabilities by major line of business and geographic territory at December 31, 1995 consist of:

	Canada	United States	Other	Total
Individual participating life insurance	514,596	799,591	448,635	1,762,822
Individual non-participating life and health insurance	212,301	682,423	67,754	962,478
Individual pensions	311,981	77,724	2,701	392,406
Group life insurance	88,525	58,996	1,360	148,881
Group health insurance	159,265	57,809	5,228	222,302
Group pensions	335,188	898,651	38,174	1,272,013
Reinsurance	17,837	257,868	3,595	279,300
Policy liabilities	1,639,693	2,833,062	567,447	5,040,202

Amounts above are after deducting liabilities ceded to reinsurers of \$282,667.

# Notes to Consolidated Financial Statements

(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS UNLESS OTHERWISE NOTED)

December 31, 1995 and 1994

Policy liabilities by major line of business and geographic territory at December 31, 1994 consist of:

	Canada	United States	Other	Total
Individual participating life insurance	495,548	829,225	449,810	1,774,583
Individual non-participating life and health insurance	197,210	699,142	68,624	964,976
Individual pensions	320,306	87,742	2,732	410,780
Group life insurance	93,842	62,597	1,580	158,019
Group health insurance	157,872	73,723	5,089	236,684
Group pensions	389,311	1,531,091	60,125	1,980,527
Reinsurance	17,190	280,941	918	299,049
<b>Policy liabilities</b>	<b>1,671,279</b>	<b>3,564,461</b>	<b>588,878</b>	<b>5,824,618</b>

Amounts above are after deducting liabilities ceded to reinsurers of \$454,502.

- (d) The Company follows a policy of reinsuring coverage in excess of its retention limit at the time the risk is accepted. The maximum claim for which the Company is liable is \$5,000 on total claims arising from any one event and \$1,500, in either Canadian or U.S. currency, of life insurance on any one life. The Company remains primarily liable to the beneficiaries for the full amount of coverage on policies issued, and claims in excess of these limits are recoverable by the Company from the reinsurers.

## 4. CONVERTIBLE SUBORDINATED DEBENTURES

On July 31, 1995, the Company issued \$75,000 of Series A Debentures and \$75,000 of Series B Debentures which mature on July 31, 2004 and July 31, 2030, respectively. The debentures bear interest at a rate (to be reset quarterly and paid semi-annually) equivalent to the yield on 90 day bankers' acceptances plus 105 basis points. The debentures are convertible at the option of the holders into Common Shares at a price of \$65.00 per share until July 31, 2005.

The debentures may be redeemed by the Company at any time after July 31, 2000. In the event the Company redeems some or all of the debentures, the holders of the redeemed debentures will be provided with a warrant which will entitle the holder to subscribe at \$65.00 per share for the same number of Common Shares as would have been received upon conversion of the redeemed debentures. Such warrants would be exercisable until July 31, 2005.

The debentures are subordinate to all policy liabilities and other indebtedness of the Company.

## 5. PARTICIPATING POLICYHOLDERS' AND SHAREHOLDERS' EQUITY

- (a) The authorized share capital of the Company at December 31, 1995 consists of:
- (i) an unlimited number of Class I Preferred Shares, issuable in series, provided that the aggregate consideration received by the Company for all Class I Preferred Shares issued and outstanding at any time shall not exceed \$300,000,
  - (ii) an unlimited number of Second Preferred Shares, issuable in series, provided that the aggregate consideration received by the Company for all Second Preferred Shares issued and outstanding at any time shall not exceed \$250,000,
  - (iii) one Fifth Preferred Share, and
  - (iv) an unlimited number of Common Shares, provided that the aggregate consideration received by the Company for all Common Shares issued and outstanding at any time shall not exceed \$1,000,000.

The authorized share capital at December 31, 1994 consisted of 11,273,899 Class I Preferred Shares, 2,750,000 Second Preferred Shares, 20,000,000 Fourth Preferred Shares, one Fifth Preferred Share, 5,000,000 Class A Shares and 24,227,164 Common Shares.

- (b) Participating policyholders' and shareholders' equity consists of:

	1995	1994
<b>Participating policyholders' equity</b>		
Retained earnings	46,660	38,355
Foreign currency translation adjustment	9,325	11,812
<b>Total participating policyholders' equity</b>	<b>55,985</b>	<b>50,167</b>
<b>Shareholders' equity</b>		
Share capital		
3,669,899 Class I Cumulative Preferred Shares, Series A (1994 - 3,673,899)	91,747	91,847
1 Fifth Preferred Share	-	-
3,454,545 Common Shares	251,227	251,227
	<b>342,974</b>	<b>343,074</b>
Contributed surplus	2	-
Retained earnings (deficit)	19,282	(10,124)
Foreign currency translation adjustment	45,038	51,530
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>407,296</b>	<b>384,480</b>
<b>Total participating policyholders' and shareholders' equity</b>	<b>463,281</b>	<b>434,647</b>

## Notes to Consolidated Financial Statements

(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS UNLESS OTHERWISE NOTED)

December 31, 1995 and 1994

- (c) The Class I Cumulative Preferred Shares, Series A, are entitled to receive fixed quarterly cumulative preferential cash dividends at a rate of \$2.50 per annum. The Class I Preferred Shares are redeemable at the option of the Company at \$25.00 per share. During 1995, the Company purchased for cancellation 4,000 (1994 - 26,100) Class I Preferred Shares for average cash consideration of \$24.43 (1994 - \$20.83) per share.

The holder of the Fifth Preferred Share has the right to vote separately as a class with respect to any proposal to change the location of the Company's head office operations to a place not in the Province of Saskatchewan. The Fifth Preferred Share is redeemable by the Company after December 31, 2031 at a price of \$1.00.

- (d) At a special meeting of shareholders and participating policyholders held on February 10, 1995, approval was provided for a reorganization of the Company's share capital required to implement an agreement dated March 28, 1994 among HARO Financial Corporation, Extendicare Inc. and the Company. The reorganization was reflected in the consolidated financial statements as at December 31, 1994. In the reorganization, Extendicare contributed 3,000,000 Second Preferred Shares and 772,836 Common Shares to the Company for cancellation and HARO Financial converted 1,250,000 Third Preferred Shares, with a stated capital of \$250,000, to 2,227,381 Common Shares.
- (e) A total of 200,000 Common Shares has been reserved under a stock option plan. Options on 140,000 Common Shares are outstanding and have exercise prices from \$48.00 to \$50.00 per share with expiry dates from June 2002 to February 2005.

Fully diluted earnings per share, which assume conversion of the convertible subordinated debentures and options, have been calculated as \$7.75 for the year ended December 31, 1995.

- (f) Changes in retained earnings consist of:

	Participating Policyholders'		Shareholders'	
	1995	1994	1995	1994
Balance, beginning of year	38,355	29,117	(10,124)	(114,091)
Net income	8,305	9,238	38,591	36,233
Preferred shareholders' dividends			(9,185)	(9,234)
Capital restructuring costs			-	(2,646)
Reallocation of contributed surplus			-	79,614
Balance, end of year	46,660	38,355	19,282	(10,124)



(g) Changes in contributed surplus consist of:

	1995	1994
Balance, beginning of year	-	3,732
Stated capital of shares contributed to the Company for cancellation		
Second Preferred Shares, First Series	-	75,000
Common Shares	-	773
Excess of book value over purchase price on purchase for cancellation of 4,000 (1994 - 26,100) Class I Cumulative Preferred Shares, Series A	2	109
Reallocation of contributed surplus to reduce deficit	-	(79,614)
Balance, end of year	2	-

## 6. TAXES

Tax expense of \$20,783 (1994 - \$20,731) includes taxes on premiums, income and capital.

Income taxes are calculated using the taxes payable method, whereby income taxes are provided on taxable income rather than on financial statement income. Income taxes, including Canadian investment income tax, were \$5,185 (1994 - \$3,073). The Company has utilized deductions carried forward from prior years, where available, to eliminate income tax expense that would otherwise be incurred.

## 7. RETIREMENT ARRANGEMENTS

The Company maintains several retirement arrangements, including defined benefit and defined contribution plans, for its employees. Pension costs related to current service are charged to income as services are rendered. Variations between plan experience and actuarial estimates as well as past service costs, if any, are amortized to income over the estimated average remaining service lives of the employee groups covered by the plans.

Pension expense for the year was \$4,475 (1994 - \$4,243). Based on the most recent actuarial valuation of the registered defined benefit plans, the aggregate present value of the accrued pension benefit is \$83,000 (1994 - \$81,000). The market value of assets in the registered defined benefit plans is \$91,000 (1994 - \$84,800). The Company also has a non-registered defined benefit retirement arrangement under which the accrued pension benefit is \$12,300 (1994 - \$11,400) which is included as a liability in the Company's accounts.

# Notes to Consolidated Financial Statements

(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS UNLESS OTHERWISE NOTED)

December 31, 1995 and 1994

## 8. SEGMENTED INFORMATION

The principal activity of the Company is to provide life insurance, health insurance and pension programs on a participating and non-participating basis to individuals and groups, as well as reinsurance services to other companies.

Revenue, income from operations and assets by geographic region are as follows:

	1995	1994
<i>Revenue</i>		
Canada	446,016	450,540
United States	756,437	886,332
Other	132,545	149,958
	<b>1,334,998</b>	<b>1,486,830</b>
<i>Income from operations</i>		
Canada	8,956	23,313
United States	82,631	71,963
Other	8,276	6,461
	<b>99,863</b>	<b>101,737</b>
<i>Assets</i>		
Canada	2,109,497	2,069,959
United States	3,275,273	4,092,201
Other	608,048	583,509
	<b>5,992,818</b>	<b>6,745,669</b>

## 9. CONTINGENT LIABILITIES

The Company is a defendant in a number of lawsuits involving the sale on a “vanishing premium” basis of participating whole life insurance policies in the United States. Many life insurers are defendants in similar lawsuits brought by purchasers of such policies. Many of these insurers, including Crown Life, are seeking global settlements with entire classes of policyholders as a means of resolving the disputes. As a result of a change in the ownership structure of the Company’s majority shareholder, HARO Financial Corporation, in October 1995, the Company was permitted to transfer its litigation regarding such policies from U.S. State Courts to Federal Courts. The plaintiffs in these various transferred cases filed proceedings to return them to the State Courts. Except as noted below, consideration of these motions has been deferred by the Federal Court judges pending a decision on an application by the Company to have all the lawsuits now before various Federal Courts consolidated in one Federal Court.

In December 1995, a Federal Court returned a Texas lawsuit in which the Company is a defendant to the State Court. In this case, a jury had recommended an award of US\$1,200 to a plaintiff policyholder and US\$7,500 to the broker who sold the policy. These awards could approach US\$45,000 when trebled under Texas law and augmented by the pre-judgment interest and legal fees awarded to opposing counsel. The original trial judge will render a trial judgment after considering the recommendations of the jury and post-trial arguments of each counsel.

The Company believes it has acted responsibly and appropriately at all times with respect to these policies and will vigorously contest the lawsuits, including any appeals if necessary, regardless of the forum in which they are heard. It is not possible to predict the outcome of the litigation, or to estimate costs which may result. Any material costs of settlement or ultimate judgment that may arise will be reflected in income of the years in which the claims were made.

# Auditors' Report

To the Policyholders and Shareholders of Crown Life Insurance Company:

We have audited the consolidated balance sheets of Crown Life Insurance Company as at December 31, 1995 and 1994 and the consolidated statements of operations, changes in financial position, and changes in net assets of segregated funds for the years then ended. These consolidated financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these consolidated financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the company as at December 31, 1995 and 1994 and the results of its operations and the changes in its financial position for the years then ended in accordance with generally accepted accounting principles including the accounting requirements of the Superintendent of Financial Institutions Canada.

*KPMG Peat Marwick Thorne*

Chartered Accountants

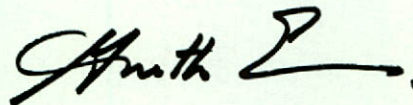
Regina, Canada  
February 13, 1996

# Appointed Actuary's Report

To the Policyholders and Shareholders of Crown Life Insurance Company:

I have valued the consolidated policy liabilities in Crown Life Insurance Company's consolidated balance sheets as at December 31, 1995 and 1994 and their changes in its consolidated statements of operations for the years then ended in accordance with accepted actuarial practice.

In my opinion, the valuations are appropriate and the consolidated financial statements fairly present their results.



G.W. Evans  
Fellow,  
Canadian Institute  
of Actuaries

Regina, Canada  
February 13, 1996

# Five-Year Financial Summary

( MILLIONS OF DOLLARS )

	1995	1994	1993	1992	1991
<b>OPERATING RESULTS</b>					
<b>Revenue</b>					
Premiums	811	885	923	937	1,184
Investment income	513	585	664	684	721
Other	11	17	19	19	20
	<b>1,335</b>	<b>1,487</b>	<b>1,606</b>	<b>1,640</b>	<b>1,925</b>
Policy benefits	980	1,091	1,278	1,311	1,687
Expenses	260	295	275	325	393
	95	101	53	4	(155)
Participating policyholders' dividends	48	56	56	55	53
<b>Net income (loss)</b>	<b>47</b>	<b>45</b>	<b>(3)</b>	<b>(51)</b>	<b>(208)</b>

## FINANCIAL POSITION

<b>Assets</b>					
General funds	5,993	6,746	7,473	8,433	8,263
Segregated funds	664	752	1,944	1,711	2,119
	<b>6,657</b>	<b>7,498</b>	<b>9,417</b>	<b>10,144</b>	<b>10,382</b>
<b>Equity</b>					
Participating policyholders'	56	50	35	42	47
Shareholders'	407	385	349	353	394
	<b>463</b>	<b>435</b>	<b>384</b>	<b>395</b>	<b>441</b>

## PER COMMON SHARE (IN DOLLARS)

Earnings (loss)	8.51	7.82	(0.78)	(19.59)	(86.66)
Fully diluted earnings	7.75				
Book value	91.33	84.70	52.50	52.92	64.60

# Corporate Governance

The Board of Directors and management of Crown Life have established appropriate governance practices to assure the effective and profitable development and operation of the Company's business and its long-term financial strength. As a financial institution incorporated in Canada, the Company adheres to specific governance practices prescribed by the federal Insurance Companies Act. The Board approves the strategic plan and annual operating plans of the Company, selects and evaluates the Chief Executive Officer, nominates Directors, oversees the conduct of the organization, and reviews the financial performance and condition of the Company. The Company has developed documented authorities which assign accountability for principal functions, including delegation of authority limits by the Board to the President and Chief Executive Officer and to officers and staff within the Company.

Corporate governance is overseen by the Corporate Governance Committee of the Board of Directors which ensures that procedures have been established for the proper and effective governance by the Board of the business and affairs of the Company. The Committee is also responsible for nominating Directors. The Board has decided that effective governance is supported by a Board with a number of Directors that allows the involvement of individual Directors in discussion at Board meetings and effective decision making, and has set the number

of Directors at 12. Eight Directors are elected by holders of Common Shares and four Directors are elected by participating policyholders. A majority of Board members are unrelated to the Company. Board members are introduced to the business of insurance through briefings and by assignment to committees so that all Directors have opportunities to contribute to Board and committee deliberations. The committees of the Board provide the essential framework for governance.

The Executive Committee meets on an ad-hoc basis and acts for the Board when it is not practical or possible for the full Board to meet.

The Audit Committee meets at least quarterly to review the financial statements and proposed disclosures of financial information before they are submitted to the Board or publicly released. It also monitors internal control procedures and reviews any transactions which could adversely affect the Company. The Committee consists entirely of unaffiliated Directors. In performing its duties, the Committee meets regularly with the Company's Chief Financial Officer, Chief Actuary, Chief Internal Auditor and external auditors.

The Investment Committee approves the Company's investment and lending policies, standards and procedures, including limits on concentrations applicable to individual borrowers, industries and

geographic areas. The Committee also approves the delegation of authorities to investment officers. The Committee meets at least quarterly to review compliance with established policies. All investment transactions are reported to the Committee quarterly.

The Conduct Review Committee establishes procedures for the review of transactions with related parties and meets as required to review material transactions with related parties. The Committee also establishes and monitors procedures to deal with conflicts of interest and resolution of customer complaints. The Committee consists entirely of unaffiliated Directors.

The Human Resources Committee approves the compensation policy of the Company, ensures that the relationship between senior management performance and compensation is appropriate, monitors succession planning for senior officers and reviews all executive appointments and reassignments. The Committee meets at least three times each year.

The Company has reviewed the guidelines set out in the December 1994 Report of the Toronto Stock Exchange Committee on Corporate Governance and has concluded that its corporate governance practices are in substantial compliance with the guidelines.

# Executive Management

Brian A. Johnson  
President and  
Chief Executive Officer

Gareth W. Evans  
Senior Vice-President and  
Chief Actuary

John D. Harrison  
Senior Vice-President  
Individual Insurance Operations

William J. A. Heidt  
Senior Vice-President  
Employee Benefits and  
Reinsurance Operations

Alan M. Rowe  
Senior Vice-President and  
Chief Financial Officer

Arnold J. Shell  
Senior Vice-President  
Insurance Operations

## CORPORATE OPERATIONS

Robert W. Bell  
Vice-President and  
General Counsel

Sheila A. Culton  
Corporate Secretary

L. Jill Hilsden  
Vice-President and Controller

J. Alexander Lowden  
Vice-President and  
Chief Medical Director

Pamela J. MacIntyre  
Vice-President  
Human Resources

Mark S. Ripplinger  
Vice-President and  
Chief Information Officer

## INSURANCE OPERATIONS

### Group

Gavin M. Laws  
Vice-President  
Sales and Marketing

### Individual

Christopher N. Duncan-Webb  
Vice-President, Administration

Eugene S. Koster  
Vice-President  
U.S. Individual Insurance

Ronald K. MacTavish  
Vice-President, Sales  
Canada Individual Insurance

David J. McFarlane  
Vice-President, Marketing

### Pension & Investment Management

Lynda D. Bonney  
Vice-President  
Administration and Finance

Barbara E. Laing  
Vice-President, Systems

John M. Mullis  
Vice-President, Sales  
U.S. Pensions

### Reinsurance

Rémi H. Houle  
Vice-President  
Reinsurance

## INVESTMENT OPERATIONS

Christopher J. Anderson  
Vice-President  
Equities and Bonds

Nigel A.G. Howard  
Vice-President, Real Estate

Stephan R. von Buttlar  
Vice-President, Mortgages

### Crown Life Investment Management Inc.

Brian A. Johnson  
Chairman

Christopher J. Anderson  
President

Kevin D. Klassen  
Vice-President, Equities

as of February 13, 1996



# Board of Directors

Paul J. Hill <sup>1 4 5 6</sup>  
Chairman  
Regina, Saskatchewan  
President  
McCallum Hill Limited

Frederick B. Ladly <sup>1 2 4 5</sup>  
Vice Chairman  
Township of Bathurst, Ontario  
Chief Executive Officer and  
Deputy Chairman  
Extendicare Inc.

Brian A. Johnson <sup>1 4 5 6</sup>  
President and  
Chief Executive Officer  
Regina, Saskatchewan

The Honourable Allan E.  
Blakeney, P.C., O.C., Q.C. <sup>2 4 6</sup>  
Saskatoon, Saskatchewan  
Retired

Beverley A. Brennan, F.C.A. <sup>2 3</sup>  
Saskatoon, Saskatchewan  
Vice-President, Finance  
Philom Bios Inc.

H. Michael Burns <sup>6</sup>  
Maple, Ontario  
Deputy Chairman  
Extendicare Inc.

David J. Hennigar <sup>2 6</sup>  
Bedford, Nova Scotia  
Chairman  
Extendicare Inc.

C. Dennis Knight <sup>2 6</sup>  
Phoenix, Arizona  
President  
Denro, Ltd.

Robert H. Lee <sup>3 6</sup>  
Vancouver, British Columbia  
President  
Prospero International Realty Inc.  
Chancellor  
University of British Columbia

Alvin G. Libin <sup>3 5 6</sup>  
Calgary, Alberta  
President  
Balmon Holdings Ltd.

James S. Palmer, Q.C. <sup>1 6</sup>  
Calgary, Alberta  
Partner  
Burnet, Duckworth & Palmer  
Barristers and Solicitors

D. Murray Wallace <sup>2 3 4 5</sup>  
London, Ontario  
President  
Avco Financial Services  
Canada Limited

## Honorary Directors

J-Ubald Boyer  
M. A. Cooper  
J. H. Devlin  
R. C. Dowsett  
J. J. Jodrey

<sup>1</sup> Executive Committee

<sup>2</sup> Audit Committee

<sup>3</sup> Conduct Review Committee

<sup>4</sup> Corporate Governance  
Committee

<sup>5</sup> Human Resources Committee

<sup>6</sup> Investment Committee

as of February 13, 1996

# Corporate Directory

## CANADA

### Head Office

1901 Scarth Street  
Regina, Saskatchewan  
S4P 4L4

Telephone: (306) 751 6000  
Toll Free: 1 800 827 6965  
Facsimile: (306) 751 6001

### Crown Life Investment Management Inc.

1901 Scarth Street  
Regina, Saskatchewan  
S4P 4L4

Telephone: (306) 751 6600  
Facsimile: (306) 751 6673

Additional copies of this report  
are available from:

Crown Life  
Communications Department at  
the Head Office address above

*Pour obtenir un exemplaire du  
présent rapport annuel en français,  
veuillez vous adresser au service  
des Communications de Crown,  
compagnie d'assurance-vie à  
l'adresse ci-dessus.*

## SHAREHOLDER INFORMATION

### Stock Exchange Listings (CLA, CLA.PRA)

The Toronto Stock Exchange  
The Montreal Exchange

### Transfer Agent

Montreal Trust Company of Canada

### Shareholder Inquiries

(306) 751 6020

## UNITED STATES

### Alexandria Office

201 North Union Street  
Alexandria, Virginia  
22314

Telephone: (703) 684 4100  
Facsimile: (703) 684 3352



building better futures®

© The CROWN LIFE logo is a registered trademark of Crown Life Insurance Company.  
© BUILDING BETTER FUTURES is a registered trademark of Crown Life Insurance Company.





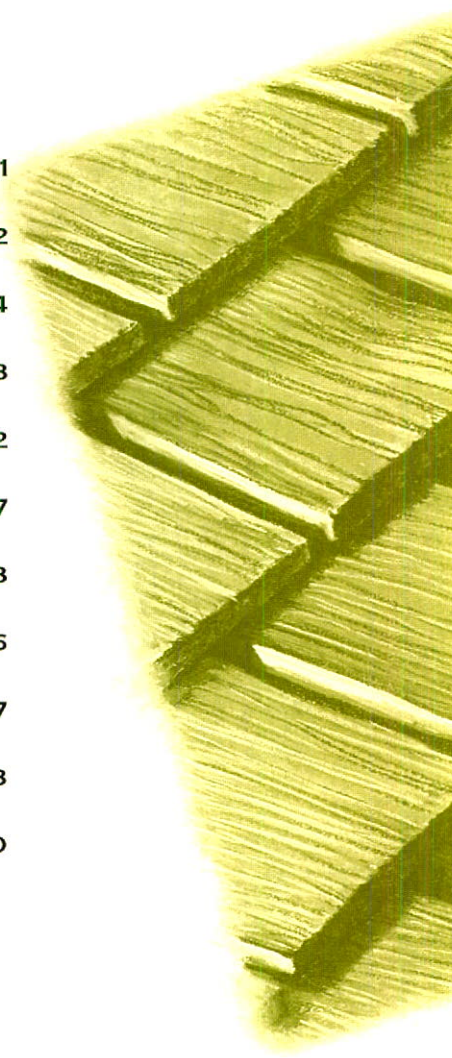
RAPPORT  
ANNUEL  
1995

PROFIL DE LA SOCIÉTÉ	1
PROGRÈS SOUTENU EN 1995	2
POUR UN AVENIR MEILLEUR	4
ENTRETIEN AVEC LE PRÉSIDENT	8
ANALYSE DE LA DIRECTION	12
RESPONSABILITÉ DE LA HAUTE DIRECTION	17
ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS	18
RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE DES CINQ DERNIERS EXERCICES	36
RÉGIE D'ENTREPRISE	37
HAUTE DIRECTION ET ADMINISTRATEURS	38
RÉPERTOIRE DE LA COMPAGNIE	40

Page de couverture : (g. à d.) Kevin Overland, détenteur du record du monde (patinage de vitesse, 1 000 m), Diane Jones Konihowski qui a pris part aux Jeux olympiques à trois reprises (Pentathlon) et le médaillé d'or en 1992, Bruce Robertson (aviron, hommes 8s), rencontrent Gavin Laws, vice-président, ventes et mise en marché (Collective) de CrownVie.

CrownVie est particulièrement fière d'être l'assureur officiel de l'Équipe olympique du Canada depuis 1979, et d'avoir été confirmée dans ce rôle exclusif pour les Jeux olympiques de 1996 à Atlanta (Georgie).

Les photographies du rapport annuel 1995 illustrent l'orientation « client » préconisée par CrownVie et les moyens que la Compagnie emploie pour développer des relations à long terme avec ses clients.



## Profil de la société

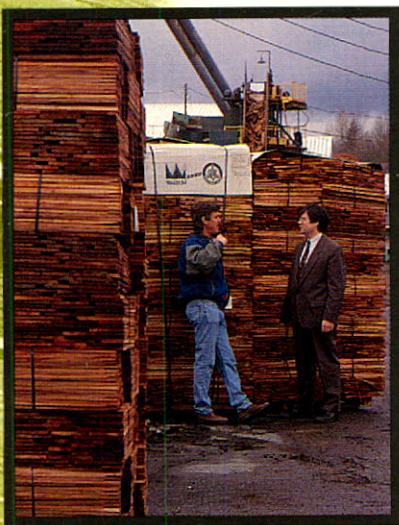
Pour CrownVie, 1995 est une autre année de réalisations importantes. La rentabilité et la qualité de l'actif se sont améliorées, les risques d'exploitation et financier ont régressé, et l'émission, en juillet 1995, de 150 000 000 \$ de débetures subordonnées convertibles a augmenté le capital réglementaire, ouvrant la porte à de nouvelles et nombreuses occasions de croissance.

Ainsi solidement établie, CrownVie offre des produits et services à valeur ajoutée qui dénotent sa sensibilité aux besoins à long terme du client et sa compréhension des réalités d'un marché en mutation. Son personnel et ses partenaires commerciaux établissent sa réputation de compagnie qui « en fait plus » pour assurer la sécurité financière de ses clients.

Fondée en 1900, Crown, compagnie d'assurance-vie se classe parmi les cinq premiers pour cent des assureurs en Amérique du Nord. Elle offre, sur le continent nord-américain et dans certains marchés internationaux, des produits et services financiers de qualité, dont l'assurance-vie avec ou sans participation, l'assurance-maladie et des régimes de retraite, tant aux particuliers qu'aux groupes, ainsi que des services de réassurance à d'autres assureurs.

CrownVie, dont le siège social est situé à Regina (Saskatchewan), a des bureaux de vente et de services au Canada, aux États-Unis, dans les archipels de l'Atlantique, aux Antilles, à Hong Kong et à Macao.

Ses principaux actionnaires sont *HARO Financial Corporation*, de Regina en Saskatchewan, qui détient 64 p. 100 des actions ordinaires de la Compagnie, et *Extendicare Inc.*, de Markham en Ontario, qui en détient 32 p. 100. Ses actions ordinaires et ses actions privilégiées de catégorie I se négocient aux bourses de Montréal et de Toronto.



Alec Clark (g.), associé, *Waldun Forest Products Partnership* avec Greg Hurst, représentant des ventes des régimes de retraite de CrownVie

# Progrès soutenu en 1995



LE BÉNÉFICE NET DES  
ACTIONNAIRES ET DES  
TITULAIRES DE  
CONTRATS AVEC  
PARTICIPATION A ÉTÉ DE  
47 MILLIONS DE DOLLARS.  
IL S'AGIT DU MEILLEUR  
RENDEMENT DE  
CROWNVIE DEPUIS 1985

Paul J. Hill (g.), président du conseil de CrownVie et Brian A. Johnson, président et chef de la direction de CrownVie

Les résultats d'exploitation témoignent du progrès soutenu de la Compagnie en 1995. CrownVie est actuellement bien pourvue en capitaux et solide sur le plan financier. Les points saillants de l'exercice sont notamment la poursuite de la croissance du bénéfice et une nette amélioration du ratio actif-passif. Nous préconisons l'élargissement de notre part de marché et l'expansion de nos activités de base, par la mise à profit des occasions offertes par le marché en mutation. La nouvelle technologie et l'amélioration de nos procédés vont nous permettre d'accroître notre efficacité, de réduire encore nos coûts et d'offrir à la clientèle un service de tout premier ordre.

## AUGMENTATION DU BÉNÉFICE NET

Le bénéfice net a été de 47 millions de dollars. La charge de sinistres a de nouveau été favorable. Les résultats de 1995 englobent l'affectation de 11 millions de dollars à l'achèvement du renouvellement des systèmes entrepris dans nos services d'assurance individuelle et d'assurance vie et maladie collective. La modernisation des systèmes est cruciale dans le secteur de l'assurance, car les systèmes d'information performants sont la clé de la réduction des coûts et de l'amélioration des services nécessaires pour amplifier notre avantage concurrentiel.

## CONSOLIDATION DU RATIO ACTIF- PASSIF

En juillet 1995, la Compagnie a émis 150 000 000 \$ de débentures subordonnées convertibles dont la moitié vient à échéance dans 35 ans et l'autre moitié dans 99 ans. Cette



émission, sous forme d'offre de droits de souscription aux porteurs d'actions ordinaires de CrownVie, témoigne de la confiance de notre principal actionnaire dans notre orientation commerciale, et augmente le capital de la Compagnie, fondement de sa croissance future.

Au 31 décembre 1995, le ratio actif-passif de la Compagnie était de 13,5 p. 100, contre 8,6 p. 100 un an plus tôt. Le ratio actif-passif de CrownVie est actuellement parmi les plus élevés chez les assureurs-vie du Canada.

## AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ DE L'ACTIF

L'actif total était de 6,0 milliards de dollars au 31 décembre 1995 (6,7 milliards à la fin de 1994). La réduction reflète l'échéance prévue de contrats à intérêt garanti dans le cadre de nos régimes de retraite aux États-Unis, et l'effet, sur la valeur convertie d'éléments d'actif en dollars américains, du raffermissement du dollar canadien en 1995.

La qualité de l'actif a continué de s'améliorer en 1995. En fin d'exercice, le portefeuille obligataire, coté AA+ en moyenne, représentait 39,9 p. 100 de l'actif total, contre 37,8 p. 100 un an plus tôt.

Les placements immobiliers et hypothécaires ont été ramenés de 46,8 p. 100 (fin 1994) à 45,0 p. 100 de l'actif total. Selon notre expérience, la valeur économique est maximisée par une réduction ordonnée des placements de type immobilier, et nous entendons maintenir cette stratégie pendant plusieurs années encore.

À la clôture de l'exercice, les provisions pour pertes sur créances futures d'éléments d'actif investi

s'établissaient à 85 millions de dollars, soit 23 millions de plus qu'un an plus tôt. Cette augmentation a été compensée par une réduction d'autres composantes des provisions techniques.

## NOUVEAUX ADMINISTRATEURS

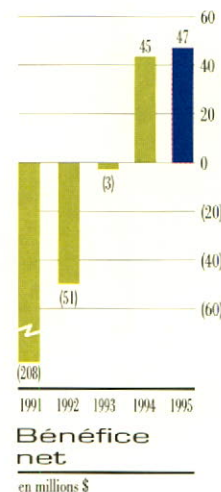
Le conseil de CrownVie a eu le plaisir d'accueillir trois nouveaux administrateurs en 1995. Il s'agit de MM. Allan E. Blakeney, c.p., c.r., O.C., de Saskatoon (Saskatchewan), C. Dennis Knight, de Phoenix (Arizona), et Robert H. Lee, de Vancouver (Colombie-Britannique).

Par ailleurs, trois administrateurs se sont retirés du conseil en 1995 : MM. Garde B. Gardom, c.r., de Vancouver (Colombie-Britannique), David F.R. Heron, FCA, de Cobble Hill (Colombie-Britannique) et Charles H. Knight, de Regina (Saskatchewan). Le conseil remercie vivement ces administrateurs de leur précieux apport à la Compagnie.

## LE MARCHÉ EN MUTATION OUVRE DE NOUVEAUX CRÉNEAUX

Dotée de la souplesse voulue pour saisir les occasions nouvelles et de la solidité financière essentielle au maintien de la confiance de ses clients, CrownVie établit des liens durables avec ces derniers et les aide à réaliser leurs objectifs financiers. La mise en œuvre d'une nouvelle technologie au sein de nos unités d'exploitation, prévue pour 1996, vise à accroître notre sensibilité aux produits et au service, et à réduire grandement nos frais d'exploitation. Grâce à cette souplesse, à son orientation « client », et à ces nouveaux systèmes, CrownVie est fin prête pour relever les défis nouveaux du marché de l'avenir.

Au nom du conseil, nous remercions tous les employés et tous les partenaires commerciaux de CrownVie de leur dynamisme, de leur dévouement et de leur détermination à assurer un avenir meilleur pour nos clients, pour nos actionnaires et pour la Compagnie.



Le président du conseil,

*Paul J. Hill*

Paul J. Hill

Le président et chef de la direction,

*Brian A. Johnson*

Brian A. Johnson

# Bâtir un avenir meilleur pour nos clients



GRÂCE À SON

ORIENTATION

« CLIENT », CROWNVIE

SAISIT LES GRANDES

LIGNES AUTANT QUE

LES MENUS DÉTAILS

DE LA PLANIFICATION

FINANCIÈRE

Des produits qui dénotent une parfaite compréhension de la perspective du client et la capacité d'offrir des services exceptionnels, tels sont les atouts majeurs de CrownVie dans une industrie féroce ment compétitive.

En 1995, dans l'ensemble de nos unités d'exploitation, au siège social et avec nos partenaires commerciaux, nous avons mis à profit ces avantages concurrentiels.

## L'ORIENTATION « CLIENT » CRÉE DES LIENS DURABLES

Grâce à notre orientation « client », les services de la Collective ont élargi notre part du marché de l'assurance vie et maladie collective dans les PME au Canada. Les ventes du *Triplé de Crown* ont plus que doublé. Ce produit permet aux clients ayant peu d'employés d'offrir des avantages habituellement réservés aux grandes entreprises, par l'aménagement de régimes d'assurance personnalisés à taux concurrentiels. Au Canada et aux États-Unis, nos services de retraite et de placements tissent des liens productifs tant avec les intermédiaires qu'avec les promoteurs de régime.

En assurance individuelle, l'amélioration de nos services aux titulaires de contrats et l'intensification des contacts personnels incitent les clients à s'adresser à CrownVie pour obtenir de nouveaux conseils experts à mesure qu'évoluent leurs besoins de produits financiers.

L'excellente performance de nos services de réassurance reflète notre profonde connaissance de ce domaine et notre solide réputation au sein de ce marché.

## DES PRODUITS SOUPLES, ADAPTÉS AUX BESOINS CHANGEANTS

Chaque fois qu'elle améliore ses produits et services ou qu'elle en lance de nouveaux, CrownVie tient compte des réactions de ses clients et de ses partenaires commerciaux. Nos produits ont la souplesse voulue pour que les clients puissent choisir les options qui correspondent à leurs besoins et aspirations personnels, sans avoir à payer pour des avantages jugés superflus. Voici les nouveaux produits que nous avons lancés en 1995 :

- La *Temporaire 100 de Crown* est un produit de pure protection, sans valeur de rachat, mis au point pour répondre à la demande d'assurance-vie à prix modique garanti. Ce produit intéresse particulièrement les adultes de 20 à 55 ans.
- *CrownPlus*, notre REER collectif, vise à répondre aux exigences des promoteurs de petits et moyens régimes de retraite. Facile à comprendre et à administrer, il est très bien accueilli.

À nouveau, nos fonds distincts d'obligations et d'actions canadiennes ont procuré à notre clientèle des régimes de retraite des rendements supérieurs à la moyenne, soit 22,3 p. 100 pour le fonds d'obligations, contre une moyenne de référence de 20,7 p. 100 pour le marché, et 16,0 p. 100 pour le fonds d'actions, contre 14,5 p. 100 pour le marché.

Joel Seigel (c.), président et Margaret Adat, vice-présidente, *Gentec International*, avec l'agent indépendant de CrownVie, Irwin Wortsman, *First Independent Financial Group*

- Aux États-Unis, un régime 401 (K) de planification de la retraite (autorisé par la législation fiscale américaine) offert aux clients de la Collective, le *CrownFunds*, offre aux participants du régime un choix de fonds de placement plus vaste.
- *Crown de Choix* est un régime d'assurance vie et maladie collective destiné aux employés des moyennes entreprises. Ce produit permet de répondre sans délai aux demandes de proposition de tarif. Un système de tarification ultra-rapide accélère la délivrance des polices aux clients et, de ce fait, la mise en vigueur de la protection collective des participants.

## CROWNVIE FACILITE LES CHOSES AUX CLIENTS

Chez CrownVie, on sait que les produits, aussi bien conçus et ciblés soient-ils, ne conservent leur attrait que s'ils sont soutenus par un service personnel exceptionnel et par l'accès à des informations précises au bon moment. Nos représentants des ventes sont des professionnels chevronnés. Très versés aux complexités de la planification financière et de la préservation du patrimoine, ils savent donner des conseils experts et aider les clients à déterminer le meilleur moyen de réaliser leurs objectifs. Par ailleurs, au siège social et dans nos bureaux de vente, les représentants à la clientèle créent de bons rapports par des contacts réguliers avec les clients et par l'intermédiaire de nos lignes 1-800.

Notre style de gestion et nos programmes de formation et de rétribution préconisent l'autonomie et la responsabilisation du personnel, qui permettent la prise

de décisions « à proximité du client ». Chaque année, au cours de la cérémonie « Reconnaissons l'excellence », nous reconnaissons officiellement les efforts exceptionnels des employés qui « en font plus » pour les clients.

## LA TECHNOLOGIE NOUS RAPPROCHE DES CLIENTS

Nos systèmes d'information nous rapprochent de nos clients. *PACE*, notre système d'administration des régimes de retraite, offre aux nouveaux clients de REER collectifs au Canada un service remarquable de tenue de livres et d'administration. L'administration des régimes existants sera transférée à ce système en 1996.

Aux États-Unis, en association avec les experts en placement *SEI Inc.* et la division des services d'avantages sociaux de *KPMG*, nous avons mis en place un service interactif de réponse vocale, qui permet aux participants des régimes de se renseigner et de transférer des fonds presque instantanément. Des documents de commercialisation et d'adhésion très étudiés simplifient les complexités des produits de retraite.

LES DÉVELOPPEMENTS

TECHNOLOGIQUES ET

DES LIAISONS

INFORMATIQUES

AMÉLIORÉES NOUS

PERMETTENT DE

SERVIR NOS CLIENTS

PLUS VITE ET PLUS

EFFICACEMENT



Henry Wong, président, *Golden Dragon Systems*, avec Delma Blazina, représentante du service à la clientèle de la Collective de CrownVie

La Collective, vie et maladie, a mis en service une ligne sans frais exclusive qui permet aux clients d'obtenir directement des renseignements sur tout ce qui concerne les demandes de règlement et l'administration.

### **CROWNVIE EXPLOITE SES AVANTAGES CONCURRENTIELS**

Dans la foulée de l'expansion de ses activités, CrownVie crée des occasions là où elle détient déjà un avantage concurrentiel. Nous sommes solidement implantés dans le marché de l'assurance individuelle au sein des collectivités chinoises du Canada. Nos représentants professionnels sont sensibles aux besoins spéciaux de cette clientèle, à laquelle nous offrons des renseignements et des documents de commercialisation en langue chinoise.

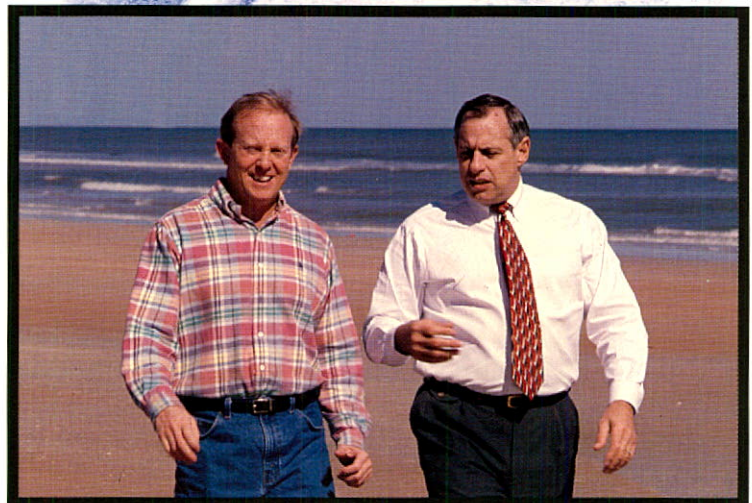
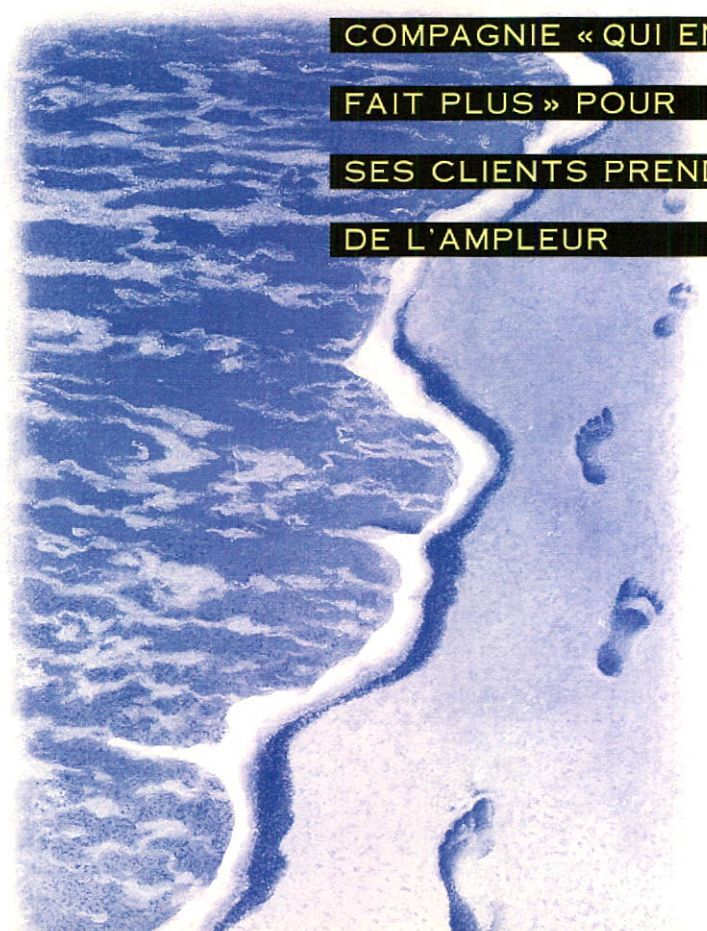
Nous mettons l'accent particulièrement sur deux régions : l'Ouest canadien, où nous avons développé notre réseau de distribution en 1995, et les Bahamas, où des liaisons en mode interactif avec notre siège social, établies récemment, nous permettent de servir nos clients plus vite et plus efficacement.

En 1995, CrownVie a conclu un accord avec une société à propriété autochtone, *IMI Brokerage Company Ltd.*, pour la mise en marché et la vente de nos régimes, produits et services de retraite aux communautés des Premières nations de l'Ouest canadien.

CrownVie a pris en charge, en novembre 1995, l'administration du portefeuille de rentes à prime unique pour 28 000 rentiers jadis de la Confédération Vie, qui comporte le service d'environ 92 millions de dollars de rentes annuelles.

Nos alliances stratégiques avec la *Canadian Western Bank* et avec des assureurs multirisques nous ouvrent de nouveaux créneaux, de même qu'une formation en planification financière au lieu de travail à l'aide de modules souples qui s'adaptent facilement à divers auditoires.

**LA RÉPUTATION DE  
CROWNVIE À TITRE DE  
COMPAGNIE « QUI EN  
FAIT PLUS » POUR  
SES CLIENTS PREND  
DE L'AMPLEUR**



William R. Arsenaault (g.), président, *Vacationers Unlimited Inc.*, Floride, avec l'agent général de produits d'assurance des particuliers de CrownVie, Stan Rosenfeld, LUCTF, *S L Rosenfeld Insurance Agency*

# Bâtir un avenir meilleur pour la collectivité

Bienfaisance, sport, culture... CrownVie entretient avec fierté sa longue tradition de soutien à la collectivité. Ses parrainages et ses dons en tant qu'entreprise sont enrichis par l'implication active des employés dans les activités communautaires.

Certains employés se chargent, à titre personnel, de l'animation de campagnes de souscription et d'information pour des organismes comme la Société Leucan, la Fondation Terry Fox et l'Institut national canadien pour les aveugles. En outre, les employés de CrownVie ont toujours joué un rôle important dans les campagnes de Centraide. Signalons que pour la troisième année d'affilée en 1995, les dons combinés des employés et de la Compagnie ont constitué la plus grosse contribution à Centraide, à Regina.

CrownVie est particulièrement fière d'être l'assureur officiel de l'Équipe olympique du Canada depuis 1979, et d'avoir été confirmée dans ce rôle exclusif pour les Jeux olympiques de 1996 à Atlanta (Georgie).

À titre de commanditaire de la *Coupe Grey 1995*, tenue à Regina en novembre, CrownVie a pu démontrer son attachement à l'excellence et au travail d'équipe, tout en souhaitant la bienvenue, dans la ville de son siège social, aux nombreux visiteurs venus à Regina pour l'occasion.

CrownVie commandite l'une des présentations exposées au *Ahtahkakoop Hall of Achievements* (Shell Lake, Saskatchewan), temple de la renommée ayant pour objectif de proposer à la jeunesse de la nation crie Ahtahkakoop des modèles puisés parmi ses ancêtres.

Le parrainage des *Dragon Boat Festivals*, qui ont lieu chaque année



L'équipe 1995 de CrownVie des *Dragon Boats*

dans certaines villes du Canada, témoigne des liens étroits qui unissent CrownVie aux collectivités chinoises du Canada.

En décembre 1995, CrownVie s'est associée à la *Canadian Western Bank* pour commanditer la première mondiale et la tournée dans l'Ouest canadien de la production originale de *Casse-Noisette*, par les Ballets de l'Alberta.

Par ces divers parrainages et initiatives, CrownVie et ses employés contribuent ensemble à bâtir un avenir meilleur pour la collectivité.

OH ! HISSE !

L'ÉQUIPE DE

CROWNVIE

RENFORCE LES

PARRAINAGES DE

LA COMPAGNIE

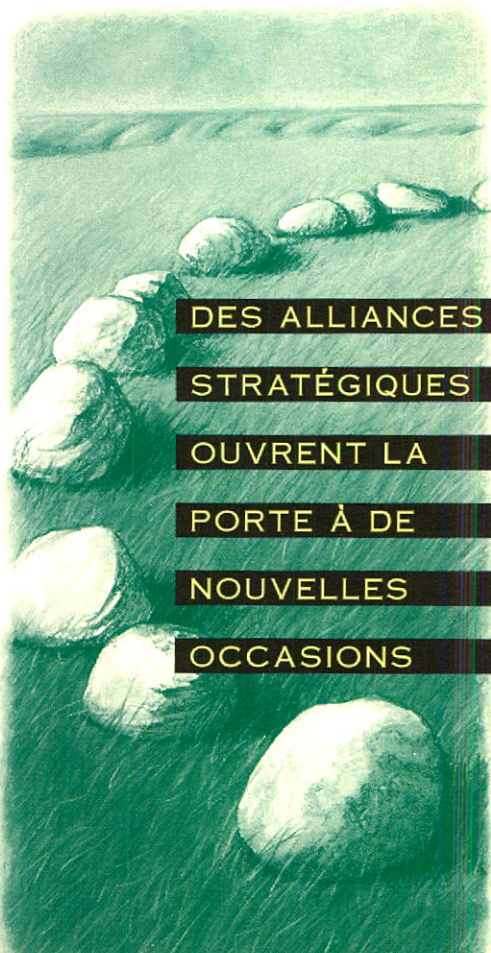
# Entretien avec Brian Johnson - Réalisations et occasions dans un marché en mutation

*Entré chez CrownVie en 1987, Brian Johnson est nommé président et chef de la direction en 1993. Sa conviction de l'importance de l'orientation « client » pour les résultats d'une entreprise imprègne la culture de CrownVie. Persuadé que la formation continue est l'une des clés du succès, tant des particuliers que des entreprises, il a obtenu le titre d'analyste financier agréé en 1995. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université du Manitoba et d'un MBA de la Wharton School of Business de l'Université de Pennsylvanie.*

## **Q** QUELLES ONT ÉTÉ LES PRINCIPALES RÉALISATIONS DE CROWNIE EN 1995?

La poursuite de la croissance du bénéfice et l'augmentation de nos capitaux permanents. L'amélioration constante de nos résultats se reflète dans notre ratio actif-passif, qui est passé de 8,6 à 13,5 p. 100 entre le début et la fin de 1995.

Des analystes indépendants de l'industrie ont reconnu ce progrès. Ainsi, selon les méthodes de calcul de *TRAC Insurance Services Ltd.*, CrownVie se situerait, d'après ses résultats d'exploitation de 1995, dans les fourchettes recommandées par *TRAC* pour sept des huit calculs de ratios, contre quatre à la fin de 1993. *Standard & Poor's* a amélioré sa notation de la dette prioritaire implicite de CrownVie de « en développement » à « positive », et *A.M. Best* a affirmé sa cote A- « excellent » de la Compagnie.



DES ALLIANCES

STRATÉGIQUES

OUVRENT LA

PORTE À DE

NOUVELLES

OCCASIONS

Edgar Thomas (c.), chef de la Nation *Beardy & Okemasis*, et Ralph Gardipy (g.), conseiller de la Nation *Beardy & Okemasis*, Joan Baraby-Halcro (extrême d.), présidente, *IMI Brokerage Company Ltd.*, avec Brian Johnson (extrême g.), président et chef de la direction de CrownVie et Brent Johnson (d.), représentant des ventes (régimes de retraite)



Par ailleurs, *Peat Marwick Thorne Inc.*, mandataire du liquidateur provisoire de la Confédération Vie, nous a choisis pour administrer le portefeuille de rentes à prime unique de 28 000 clients de la Confédération Vie. C'est un signe de plus de la confiance dans la capacité de service et la vigueur financière de CrownVie.

**Q L'OBJECTIF DÉCLARÉ DE CROWNIE EST LA CROISSANCE RENTABLE. JUSQU'À QUEL POINT EST-IL ATTEINT ?**

En 1994, CrownVie annonçait sa meilleure performance depuis 1985. Comme elle a fait encore mieux l'année suivante, il s'ensuit que ses résultats d'exploitation de 1995 sont les meilleurs depuis dix ans, et les deuxièmes en importance depuis sa fondation il y a quatre-vingt-quinze ans.

Étant donné que les ventes rentables sont la clé du succès à long terme, nous visons d'abord à continuer d'élargir notre part de marché, en augmentant nos ventes par l'intermédiaire de nos réseaux de distribution traditionnels.

Résultats très positifs également dans la section de la réassurance. Nous y avons décroché par soumission cinq nouveaux comptes importants, ce qui porte notre portefeuille de réassurance à 20 milliards de dollars.

Nous avons réagencé et renforcé notre réseau de vente des services de retraite et de placements, et cela a commencé à donner des résultats, tant au Canada qu'aux États-Unis. D'autre part, nous avons enregistré un progrès soutenu au sein de nos sections Vie et Maladie de la Collective et nos ventes d'assurance individuelle ont retrouvé leur élan au Canada au deuxième semestre de 1995.

**Q QUELS AUTRES DÉFIS ATTENDENT ENCORE CROWNIE ?**

CrownVie tient à établir sa notoriété comme une compagnie intègre qui met en pratique des normes de conduite de haut niveau dans ses relations avec sa clientèle et comme compagnie qui « ajoute de la valeur ». C'est-à-dire comme compagnie qui offre des produits répondant aux besoins des consommateurs, et ce, à prix concurrentiel, et qui est connue pour en faire « vraiment plus » pour les clients.

Il nous faut donc travailler sur deux axes : élargir notre part de marché et accélérer l'amélioration du service, tout en poursuivant la réduction des coûts unitaires. Comment? En mettant en œuvre une nouvelle technologie, en améliorant les procédés et en cherchant constamment de meilleures façons de travailler avec nos clients.

Nous avons à relever un autre défi, qui ne nous est pas exclusif puisque nous le partageons avec la plupart des assureurs qui, dans les années 80, ont vendu des polices dites « avec extinction des primes » aux États-Unis. Il s'agit du règlement du litige qui entoure le rendement de ces fameuses polices. En octobre 1995, CrownVie a retiré ce litige du système des tribunaux d'État pour le porter devant la Cour fédérale des États-Unis. Une cause déjà instruite par un tribunal d'État doit toutefois y être maintenue. La Compagnie s'est toujours comportée d'une manière responsable et appropriée à l'égard de ses polices « avec extinction des primes ». La Compagnie contestera les poursuites avec vigueur et elle entend obtenir un règlement au mieux des intérêts de tous les titulaires de contrats.

L'OFFRE DE PRODUITS

SOUPLES PERMET AUX

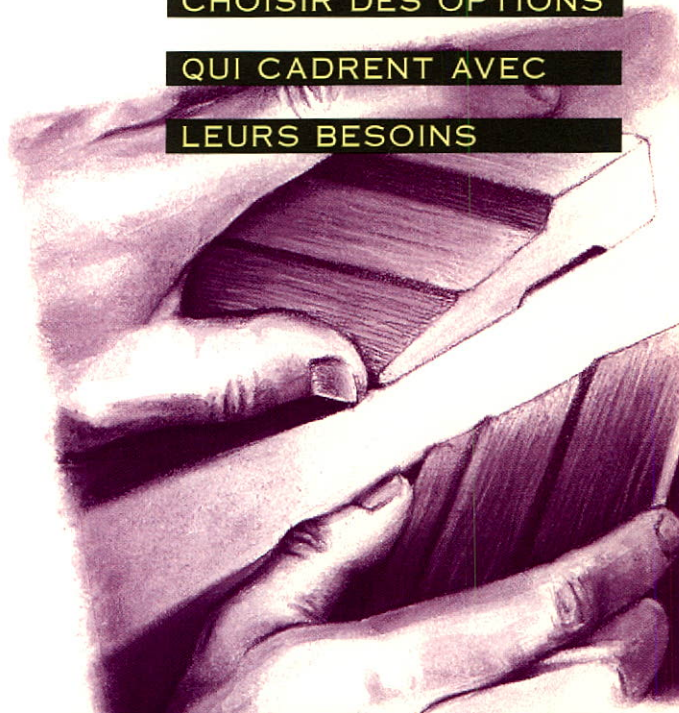
CLIENTS DE

CROWNIE DE

CHOISIR DES OPTIONS

QUI CADRENT AVEC

LEURS BESOINS



James Leone Jr. (g.), président, *JVL Construction Ltd.*, avec l'agent de carrière de CrownVie, Paul A. Tanti, président, *Tanti Insurance Agency Ltd.*

Howard Sholzberg (d.), vice-président des finances, *Barmish Inc.* avec Michel Poulos, directeur régional des ventes pour l'Est du Canada



**CROWNIE SE  
RAPPROCHE DE SES  
CLIENTS ET PREND  
LE TEMPS DE  
COMPRENDRE LA  
COMPLEXITÉ DE  
LEUR EXISTENCE**

**Q SELON LES EXPERTS, L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE-VIE SE TRANSFORME, ET TRÈS VITE. COMMENT CELA AFFECTE-T-IL CROWNIE ?**

La mondialisation et l'intensification de la concurrence sont les grandes caractéristiques de l'économie de marché actuelle. Combinés aux pressions qu'ils exercent sur les coûts, ces facteurs entraînent des regroupements dans notre industrie au Canada. On prévoit qu'à la fin du siècle il n'y aura plus qu'une vingtaine d'intervenants de taille sur le marché, contre trente aujourd'hui.

L'un des aspects de notre stratégie, c'est de tirer parti des bouleversements causés par les fusions. CrownVie est en train de développer une culture entrepreneuriale fondée sur l'intégrité, et le contexte ainsi créé attire les professionnels de l'assurance en quête de nouveaux défis. Nous aurons aussi des occasions d'acquiescer des blocs d'affaires qui concordent avec nos activités actuelles.

Aujourd'hui, les gens connaissent mieux l'importance de la planification financière. L'arrivée de la génération de l'après-guerre à l'âge de la cinquantaine crée, pour des compagnies comme la nôtre, de nouvelles occasions d'œuvrer dans le domaine de la préservation et de la planification du patrimoine. Étant donné la grande complexité de la planification financière, il est essentiel pour les experts-conseils de se rapprocher des clients, de comprendre leurs besoins et de les aider à réaliser leurs objectifs financiers.

**Q QUE PENSEZ-VOUS DE L'ENTRÉE DES BANQUES DANS LE MARCHÉ ?**

Beaucoup ont avancé l'hypothèse que l'entrée des banques dans le marché allait jouer en faveur du consommateur. Mais la concentration de la propriété des services financiers au Canada entre les mains d'une poignée de grandes banques devrait, au contraire, réduire la concurrence et jouer, à long terme, au détriment des consommateurs. Car ce ne sont pas les forces du marché qui ont aidé les banques à se hisser au rang qu'elles occupent, mais bien diverses mesures législatives et réglementaires, comme un environnement concurrentiel assujéti à des restrictions et le contrôle du système des paiements. À notre avis, ce qui servira le mieux les intérêts du consommateur, ce sont des établissements financiers forts et bien dotés en capitaux, une vraie concurrence et la diversité dans la prise de décisions, plutôt que la culture oligarchique qui prévaut actuellement dans les banques à charte.

**Q SELON VOUS, LA FORMATION CONTINUE EST L'UNE DES CLÉS DU SUCCÈS. QUE FAIT-ON DE CETTE IDÉE CHEZ CROWNIE ?**

Je crois que pour réussir dans le marché compétitif d'aujourd'hui, nous sommes continuellement forcés de nous améliorer, d'autant plus que l'amélioration continue est l'un des principes de la gestion de la qualité. Tous, particuliers autant qu'entreprises, doivent sans relâche chercher des façons de saisir les occasions d'un marché en mutation. Dans les entreprises aux structures désormais « allégées », chacun doit mieux assumer la responsabilité de son travail, puisque les décisions se prennent plus près du client.



Pour soutenir la formation individuelle et l'auto-gestion de la carrière, CrownVie a créé son propre *Learning Institute* (Institut du savoir). Notre personnel s'engage à fond dans la formation continue. À preuve, lors de notre *Education Awards Luncheon* (déjeuner de remise des prix en éducation) de 1995, nous avons reconnu les efforts de plus de quarante employés du siège social qui, l'an dernier, ont obtenu un nouveau titre dans des disciplines liées à notre industrie. Et CrownVie a de nouveau reçu, en 1995, le prix international d'excellence en éducation décerné par la *Life Office Management Association* (LOMA). De plus, nous appuyons et formons les employés dans les domaines du service à la clientèle, de la prospection, de la gestion des ressources humaines et de la recherche de solution, et dans de nombreux autres domaines qu'il est essentiel de maîtriser dans la présente décennie.

**Q** QUELS SONT LES PRINCIPAUX OBJECTIFS DE CROWNIE POUR 1996 ?

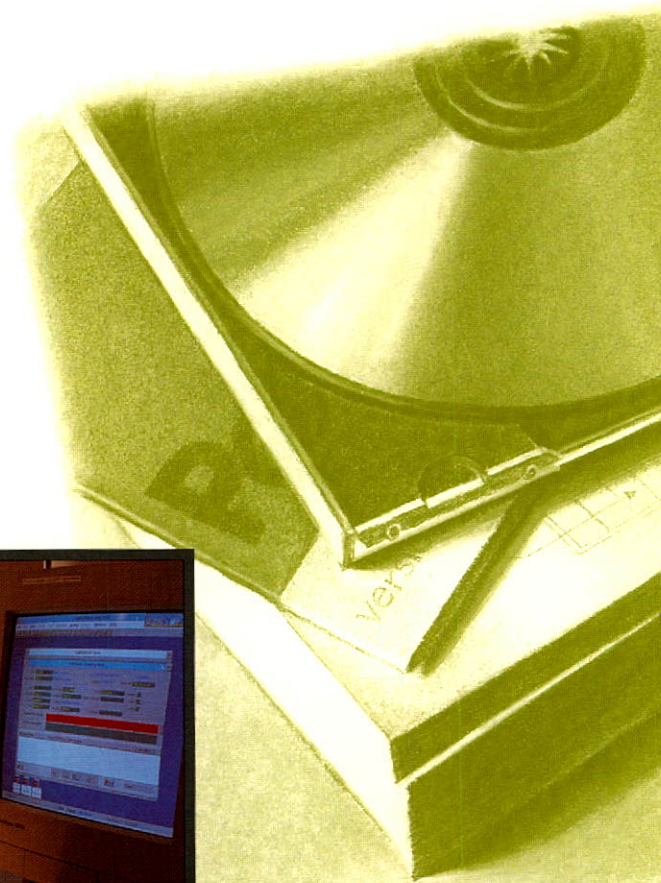
C'est, bien sûr, la poursuite de la croissance rentable, tout en élargissant notre part de marché et l'accroissement de nos ventes dans les secteurs et les régions où nous détenons un avantage concurrentiel. Et parallèlement, l'amélioration de nos relations avec la clientèle par un service exceptionnel et par l'utilisation optimale de la technologie, afin qu'il soit plus facile que jamais de traiter avec nous.

La nouvelle technologie nous permet d'accélérer le traitement des propositions, des modifications contractuelles, des règlements et des demandes de renseignements des clients. Elle permet à ceux-ci d'accéder aux évaluations, et simplifie les transferts de fonds entre options de placement.

Le renouvellement des systèmes nous tient donc à cœur, et de nombreuses mesures sont déjà mises en œuvre à cette fin. Ainsi, nous projetons d'appliquer un programme d'échange de données par voie électronique dans nos services de réassurance, et notre nouveau système de traitement des règlements de la Collective vise à améliorer et à accélérer le service. La section de l'Individuelle met actuellement en place une technologie de pointe aux lieux de vente et dans la fonction administrative. Enfin, l'application de la technologie du poste de travail dans toute la Compagnie normalise l'ensemble de nos installations informatiques et en augmente la puissance.



Dans une large mesure, notre efficacité et notre culture s'entredéfinissent : les systèmes définissent l'efficacité que l'on peut atteindre et, à partir de cette indication, les employés développent des comportements de pensée à long terme et définissent leurs propres compétences, de manière à chercher sans cesse, et à trouver, de nouvelles façons de parvenir à l'excellence du service.



**LA NOUVELLE  
TECHNOLOGIE JOUE  
UN RÔLE-CLÉ DANS  
LA RÉDUCTION  
DES COÛTS ET  
L'AMÉLIORATION  
DU SERVICE**

Le service d'aide aux usagers de CrownVie à Regina offre un soutien technique dans l'ensemble des activités de la Compagnie

# Analyse de la direction

Les points saillants des résultats financiers de CrownVie pour l'exercice 1995 sont : un bénéfice d'exploitation appréciable, la poursuite de l'amélioration de la qualité de l'actif, et une augmentation sensible des capitaux permanents de la Compagnie.

Le bénéfice net des actionnaires et des titulaires de contrats avec participation après les participations s'établit à 47 millions de dollars en 1995, contre 45 millions en 1994. Après les dividendes d'actions privilégiées de 9 millions, le bénéfice par action est de 8,51 \$, contre 7,82 \$ en 1994.

Les mesures prises par CrownVie depuis cinq ans ont doté la Compagnie des moyens voulus pour répondre aux demandes de la clientèle en cette période de mutation des marchés et pour occuper les créneaux qu'ouvriront les regroupements attendus dans notre secteur d'activité. La Compagnie a renforcé sa situation financière en poursuivant la réduction de ses placements hypothécaires et immobiliers, et en se procurant de nouveaux capitaux par une émission de débentures en 1995. La Compagnie a réduit considérablement son risque d'exploitation en se dessaisissant de ses participations dans des branches d'activité qui ne pénétraient pas suffisamment le marché pour offrir des perspectives de croissance et des marges bénéficiaires raisonnables.

La Compagnie met actuellement au premier plan la croissance de ses activités de base et l'amélioration continue de la productivité et du service à la clientèle, notamment par une meilleure utilisation de la technologie.

Les résultats de 1995 témoignent du maintien des taux de mortalité à un niveau inférieur à la moyenne dans les opérations d'assurance-vie de la Compagnie. La réduction des charges d'exploitation a été plus que

contrebalancée par le provisionnement du remplacement des systèmes informatiques dans les services d'assurance individuelle et collective, et par les coûts liés à la contestation en justice d'un litige mettant en cause des polices « avec extinction des primes » vendues aux États-Unis.

Les produits se sont établis à 1,3 milliard de dollars en 1995, contre 1,5 milliard en 1994. Cette évolution s'explique par l'incidence d'un actif moins élevé sur le revenu de placement, par l'effet sur le revenu-primes du retrait d'un produit d'assurance du créancier - vie aux États-Unis vers la fin de 1994 et par une baisse du revenu-primes sur les contrats d'assurance-vie individuelle aux États-Unis.

L'actif total est passé de 6,7 milliards de dollars en 1994 à 6,0 milliards au 31 décembre 1995. La réduction reflète l'échéance prévue de contrats à intérêt garanti aux États-Unis, et l'effet, sur la valeur convertie d'éléments d'actif en dollars américains, du raffermissement du dollar canadien en 1995. La qualité de l'actif a continué de s'améliorer en 1995, grâce à la réduction des placements hypothécaires et immobiliers, ramenés de 46,8 p. 100 (fin 1994) à 45,0 p. 100 de l'actif total.

Au 31 décembre 1995, l'avoir des actionnaires et des titulaires de contrats avec participation était de 463 millions de dollars. Durant 1995, la Compagnie a émis 150 millions de dollars de débentures subordonnées convertibles. L'avoir des actionnaires, la créance subordonnée et les gains nets reportés de 94 millions de dollars totalisaient 707 millions de dollars, ce qui représente 13,5 p. 100 du passif, au lieu de 8,6 p. 100 à la fin de 1994.

## RÉSULTATS D'EXPLOITATION

### Des produits de 1,3 milliard de dollars en 1995

Les primes encaissées en 1995 s'établissent à 811 millions de dollars, soit 8 p. 100 de moins qu'en 1994. Cette baisse s'explique principalement par le retrait d'un produit d'assurance du créancier - vie aux États-Unis vers la fin de 1994 et par un recul du revenu-primes au titre des contrats d'assurance-vie individuelle aux États-Unis.

L'assurance-vie individuelle comptait pour 42 p. 100 du revenu-primes en 1995. Le reste des primes encaissées provenait des portefeuilles suivants : réassurance (24 p. 100), assurance vie et maladie collective (23 p. 100), régimes de retraite collectifs (7 p. 100) et produits d'assurance-maladie et de rente pour les particuliers (4 p. 100). La répartition géographique des primes encaissées en 1995 est la suivante : États-Unis, 58 p. 100; Canada, 36 p. 100; autres activités internationales, 6 p. 100.

Le produit des placements est passé de 585 millions en 1994 à 513 millions de dollars en 1995, par suite d'une baisse de l'indice des éléments d'actif investis.

Les autres produits de 11 millions de dollars en 1995 se composent principalement d'honoraires perçus pour la gestion de fonds distincts et de régimes d'assurance-maladie collective de type « services administratifs seulement ».

### Les charges ont totalisé 1,2 million de dollars

Les prestations se sont établies à 980 millions de dollars en 1995. Il s'agit d'une diminution de 110 millions de dollars, qui s'explique par la baisse du revenu-primes et du produit des placements.

Les charges d'exploitation s'établissent à 134 millions de dollars en 1995, contre 129 millions en 1994. Une réduction des charges a été plus que compensée par des provisions de 11 millions établies, en 1995, pour le remplacement des systèmes informatiques, et par les frais liés à la contestation d'un litige entourant les polices « avec extinction des primes » vendues aux États-Unis dans les années 80.

Les commissions et autres frais de vente sont tombés de 145 millions l'an dernier à 100 millions de dollars en 1995, par suite du retrait d'un produit d'assurance du créancier - vie et du fléchissement des ventes d'assurance-vie individuelle aux États-Unis.

Les impôts sur le revenu, taxes sur primes et autres taxes sont demeurés inchangés à 21 millions de dollars en 1995. La Compagnie utilise les déductions disponibles au titre d'exercices antérieurs pour éliminer tout impôt sur le revenu qu'elle devrait normalement engager. Les charges de 1995 comprennent le versement d'une somme totale d'environ 40 millions de dollars en taxes foncières, taxes sur la masse salariale et taxes de vente.

### Hausse du bénéfice net

Le bénéfice net s'établit à 47 millions de dollars en 1995, contre 45 millions pour l'exercice précédent.

Le bénéfice net des actionnaires a atteint 39 millions de dollars en 1995, contre 36 millions en 1994, grâce à une expérience de mortalité plus favorable et à une amélioration des résultats d'exploitation dans la plupart des branches d'activité. Ces améliorations ont cependant été contrebalancées en partie par la constitution de provisions pour le remplacement des systèmes informatiques.

Le bénéfice net des titulaires de contrats avec participation s'établit à

8 millions de dollars en 1995, contre 9 millions un an plus tôt. La charge de sinistres a été plus favorable qu'en 1994, mais cette amélioration a été plus que compensée par des provisions pour le remplacement des systèmes informatiques et des frais de contestation en justice aux États-Unis.

Les frais de défense judiciaire ont été imputés au revenu des titulaires de contrats avec participation. Le litige auquel ces frais se rapportent est décrit plus en détail à la note 9 afférente aux états financiers consolidés.

Pour le moment, on ne peut prédire quelle sera l'issue de ce litige. La plupart des assureurs qui ont placé de tels contrats aux États-Unis sont actuellement l'objet de poursuites semblables. La Compagnie contestera vigoureusement ces poursuites, tout en cherchant à obtenir un règlement au mieux des intérêts de tous les titulaires de contrats.

## SITUATION FINANCIÈRE

### Diminution de l'actif total, du fait notamment de l'échéance prévue de contrats à intérêt garanti

L'actif total consolidé est passé de 6,7 milliards de dollars au 31 décembre 1994 à 6,0 milliards. Cette baisse est attribuable principalement à l'arrivée à terme de contrats à intérêt garanti aux États-Unis. La vente de tels contrats a pris fin en 1990, et chaque année depuis un grand nombre d'entre eux sont venus à échéance. Les échéances prévues pour 1995 seront les dernières à peser sur l'actif total. Au cours des cinq dernières années, la Compagnie a visé à réduire son risque hypothécaire à mesure de la diminution de l'actif liée aux échéances des contrats à intérêt garanti. D'importants progrès ont été réalisés à ce chapitre. Au 31 décembre 1995, les placements

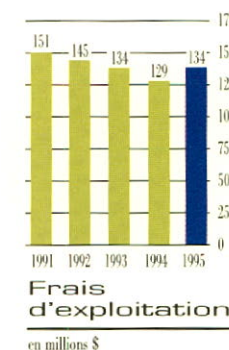
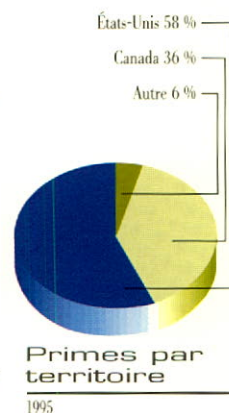
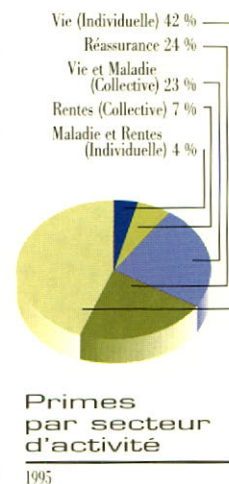
en créances hypothécaires représentaient 36,7 p. 100 de l'actif total, contre 44,0 p. 100 cinq ans plus tôt. Le portefeuille obligataire de la Compagnie, dont la qualité est l'une des meilleures dans l'industrie de l'assurance au Canada, a été étoffé à l'avenant.

CrownVie détient directement la totalité de ses actifs. Sa seule filiale en exploitation, *Crown Life Investment Management Inc.*, a une valeur comptable symbolique.

Au 31 décembre 1995, les fonds distincts sous gestion se chiffraient à 664 millions de dollars (752 millions un an plus tôt).

Les produits d'assurance traditionnels sont garantis principalement par des titres à revenu fixe, notamment des obligations émises dans le public, des placements privés et des hypothèques, dont les termes et la devise de l'actif concordent avec les obligations afférentes aux contrats d'assurance et de rente correspondants. La gestion des portefeuilles comporte l'analyse continue et le rajustement de la qualité du crédit, de la concordance de l'actif et du passif et de la liquidité.

Dans le cadre de la gestion de l'actif et du passif, la Compagnie fait un usage restreint des instruments dérivés pour se couvrir contre les risques d'intérêt et de change. La position du risque de la Compagnie est limitée au risque qu'une contrepartie n'honore pas les dispositions d'un contrat dérivé. Au 31 décembre 1995, le coût total de remplacement de tous les contrats dérivés dont la juste valeur est positive était de 5,6 millions de dollars et toutes les contreparties bénéficiaient d'une cote de solvabilité d'au moins A.



### La qualité moyenne du portefeuille obligataire est de AA+

Au 31 décembre 1995, le portefeuille obligataire s'élevait à 2,4 milliards de dollars, soit 39,9 p.100 de l'actif (37,8 p. 100 un an plus tôt). Il comprend 1,6 milliard de dollars en obligations d'État canadiennes et américaines. La Compagnie privilégie les obligations de haute qualité, et les obligations de qualité moindre ne représentent que 3,7 p. 100 du portefeuille. La qualité moyenne du portefeuille obligataire est de AA+.

### Un portefeuille hypothécaire de meilleure qualité, réduit de 17 p. 100 en 1995

Les placements en créances hypothécaires au 31 décembre 1995 s'élevaient à 2,2 milliards de dollars, soit 36,7 p. 100 de l'actif total (39,2 p. 100 un an plus tôt).

Au 31 décembre 1995, les créances hypothécaires américaines s'établissaient à 1,3 milliard de dollars US, soit 30,4 p. 100 de l'actif total, contre 1,6 milliard et 32,9 p. 100 un an plus tôt. À la clôture de l'exercice, les créances hypothécaires américaines en souffrance de 90 jours ou plus étaient de 25 millions de dollars US, soit au même point qu'à la fin de l'exercice précédent. L'arriéré global est à son plus bas niveau depuis huit ans. Depuis 1993, le ratio d'arriéré américain de la Compagnie a été nettement meilleur que le ratio moyen de l'industrie aux États-Unis.

Bien que la Compagnie ait pour politique d'exiger que les emprunteurs s'en tiennent rigoureusement aux modalités de leurs prêts, elle a, dans le passé, pris en considération la restructuration de créances lorsque cette mesure augmentait ses rentrées de fonds prévues. Elle s'attache désormais à réduire la catégorie des créances restructurées, et en 1995 cette catégorie a été ramenée de

279 millions de dollars US (au 31 décembre 1994) à 238 millions de dollars US dans le portefeuille hypothécaire américain.

Aux États-Unis, le portefeuille hypothécaire de la Compagnie se compose de créances dans 39 États. Les types de propriété se limitent au commerce de détail, aux bureaux, aux appartements et aux édifices à vocation industrielle. Il n'y a que 11 créances de plus de 10 millions de dollars US, la plus importante étant de 16 millions de dollars US. Dans aucun État les créances hypothécaires ne dépassent 6,5 p. 100 du portefeuille, sauf en Californie (19,5 p. 100).

Quant aux créances hypothécaires canadiennes, elles se chiffraient à 376 millions de dollars (6,3 p. 100 de l'actif total), contre 421 millions au 31 décembre 1994. Les créances hypothécaires canadiennes en souffrance de 90 jours ou plus sont passées de 12 millions de dollars, un an plus tôt, à 29 millions de dollars au 31 décembre 1995, la hausse étant imputable en totalité à un prêt sur un immeuble situé à Toronto, en Ontario.

La Compagnie s'en tiendra à ses méthodes de gestion éprouvées pour le dépistage précoce et la gestion énergique des créances en difficulté, afin de maximiser le rendement économique de son portefeuille hypothécaire. La stabilisation de la valeur des immeubles en Amérique du Nord et l'échéance du portefeuille de la Compagnie (aucun nouveau prêt n'a été accordé depuis 1990) devraient permettre d'améliorer encore la qualité du portefeuille.

### Réduction des placements immobiliers

Au 31 décembre 1995, le portefeuille immobilier était de 502 millions de dollars, contre 519 millions un an plus tôt.

Les biens immobiliers détenus pour investissement se chiffraient à 414 millions de dollars

(440 millions au 31 décembre 1994); ils se trouvent en majorité au Canada. Les mêmes biens aux États-Unis ont une valeur comptable de 54 millions de dollars.

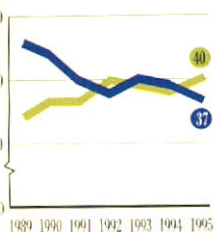
Les biens immobiliers saisis et détenus en vue d'être vendus comptent pour 88 millions de dollars (79 millions en 1994) dans le portefeuille immobilier. Des biens saisis d'une valeur comptable de 30 millions de dollars ont été vendus en 1995. La plupart des biens acquis par saisie sont situés aux États-Unis.

### Provisions suffisantes pour pertes sur créances futures

À la clôture de l'exercice, les provisions pour pertes sur créances futures s'établissaient à 85 millions de dollars, contre 62 millions au 31 décembre 1994. Elles ont été augmentées de 41 millions de dollars durant l'exercice, et d'autres composantes, désormais inutiles, des provisions techniques ont été réduites d'une somme correspondante. Les pertes sur créances imputées aux provisions en 1995 se chiffraient à 19 millions de dollars (33 millions en 1994).

Les provisions pour pertes sur créances se rapportent principalement aux créances hypothécaires américaines. Aux États-Unis, l'écart entre les taux de renouvellement hypothécaire et ceux des obligations d'État est plus grand que ce que l'on avait présumé au moment de la fixation des taux. La Compagnie estime qu'au cours des cinq prochaines années ces écarts permettront d'ajouter 26 millions de dollars aux provisions actuelles.

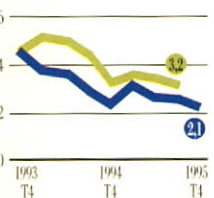
Les provisions devraient être suffisantes pour couvrir les pertes sur créances prévues pour les cinq prochains exercices.



Obligations et prêts hypothécaires Part de l'actif total

au 31 décembre 1995

● Obligations  
● Prêts hypothécaires



Ratio de l'arriéré de 60 jours aux États-Unis

Pourcentage du portefeuille

● CrownVie  
● Moyenne de l'industrie

## Un actif liquide total de 2,4 milliards de dollars

Pour assurer la liquidité, la Compagnie synchronise délibérément les échéances de ses actifs et de ses engagements, et une bonne partie du portefeuille obligataire est placée en obligations d'État facilement négociables. Au 31 décembre 1995, ses liquidités et ses obligations de haute qualité, ajoutées aux autres biens réalisables en 45 jours ouvrables, représentaient un actif liquide total de 2,4 milliards de dollars.

Le passif de diverses polices établies par la Compagnie comprend des valeurs de rachat. Les frais de rachat élevés auxquels sont assujetties de nombreuses polices ont cependant un effet dissuasif sur les rachats. Le niveau actuel des liquidités de la Compagnie est adéquat, compte tenu du profil de son passif et des probabilités de rachat.

## Augmentation des capitaux permanents

En juillet 1995, la Compagnie a émis 150 000 000 \$ de débetures subordonnées convertibles dont la moitié vient à échéance dans 35 ans et l'autre moitié dans 99 ans. Ces débetures portent intérêt à un taux équivalant au rendement des acceptations bancaires de 90 jours plus 1,05 p. 100, le taux moyen étant de 7,64 p. 100 en 1995. Subordonnées à toutes les provisions techniques et autres dettes, ces débetures ont augmenté le capital réglementaire de la Compagnie.

Des dividendes de 9,0 millions de dollars ont été versés, en 1995 et en 1994, aux porteurs d'actions privilégiées de catégorie I, à dividende cumulatif, de la Compagnie. La décision de verser des dividendes sur les actions ordinaires à l'avenir et le montant de ces dividendes seront fonction du bénéfice de la Compagnie, des normes de capital réglementaire et d'autres critères jugés pertinents par le conseil d'administration.

Les participations portées au crédit des titulaires de contrats avec participation ont été de 48 millions de dollars en 1995, contre 56 millions en 1994. La baisse des rendements de placement sur le marché s'est traduite par une diminution dans l'échelle de participation des contrats avec participation. Les participations par catégorie de contrats sont calculées par une méthode qui tient compte de la différence entre les résultats effectifs, en matière de revenu de placement, de mortalité, de frais et de résiliations de contrats, et les hypothèses correspondantes retenues au moment du calcul initial de la prime. Les catégories de contrats sont définies, et redéfinies de temps à autre, en fonction de facteurs d'assurance, comme les taux de prime, et de facteurs de résultats, comme le taux de mortalité, qui peuvent varier en fonction des régions géographiques, des méthodes de sélection des risques et d'autres éléments. Les méthodes employées visent à assurer le traitement homogène et équitable des diverses catégories et générations de titulaires de contrats.

Le total des participations versées aux titulaires de contrats avec participation au cours d'un exercice donné tient compte d'un minimum de réserves à maintenir pour faire face aux imprévus et aux résultats défavorables éventuels et pour financer des projets de croissance. La *Loi sur les compagnies d'assurance* autorise la Compagnie à virer tous les ans au compte des actionnaires une partie du bénéfice distribué aux titulaires de contrats avec participation.

L'écart de conversion de devises des comptes des actionnaires et des titulaires de contrats avec participation établis en monnaie étrangère a atteint 54 millions de dollars au 31 décembre 1995, soit 9 millions de moins que l'année précédente. Cette diminution est due au redressement du dollar canadien, qui est passé de 1,40 \$ CA, fin 1994, à 1,36 \$ CA

par dollar américain au 31 décembre 1995.

Le Bureau du Surintendant des institutions financières du Canada (BSIF) a défini des normes pour le capital réglementaire des compagnies d'assurance-vie canadiennes. Le capital de la Compagnie satisfait à ces normes. Aux États-Unis, la Compagnie se conforme aux normes américaines comparables.

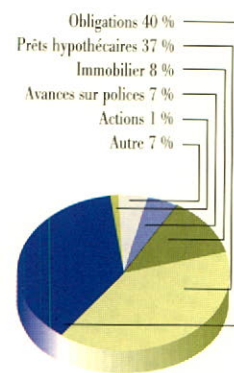
## CONCURRENCE, TARIFICATION ET RENTABILITÉ

La conception, la tarification et la gestion des produits déterminent la rentabilité d'une compagnie d'assurance-vie. Les produits doivent être bien reçus par le marché, présenter des risques maîtrisables en matière de crédit et de concordance de l'actif et du passif, et ménager des marges suffisantes pour les prestations, les frais et le bénéfice.

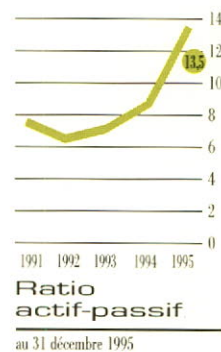
## Le marché de l'assurance-vie traverse une période de changements fondamentaux

Le marché de l'assurance-vie est en pleine mutation au Canada. Jusqu'au milieu des années 80, la plupart des compagnies ont dégagé un bénéfice satisfaisant grâce à l'amélioration des taux de mortalité et à la hausse du rendement des placements. Depuis, les taux de mortalité ne cessent de s'améliorer, mais plus lentement. Et, mises ensemble, la baisse des taux d'intérêt et la dégringolade de la valeur des biens immobiliers jouent au détriment du rendement des placements.

À l'heure actuelle, trente compagnies occupent la quasi totalité du marché de l'assurance-vie au Canada. Selon la prédiction des observateurs de notre industrie, il n'y en aura plus que vingt à la fin de la décennie. Les regroupements d'entreprises seront vraisemblablement pilotés par les compagnies qui sont bien pourvues



Actif net  
au 31 décembre 1995



Ratio actif-passif  
au 31 décembre 1995

en capitaux permanents, qui fonctionnent avec des charges d'exploitation minimales et qui offrent un service de qualité exceptionnelle aux clients. La concurrence est en outre avivée par l'offre de produits d'assurance par d'autres types d'établissements financiers.

Malgré la mutation du marché, les perspectives de croissance sont bonnes. L'offre de produits d'assurance par les autres types d'établissements financiers sensibilise davantage les clients au besoin de sécurité financière et aux produits d'assurance, et contribue ainsi à accroître la demande. En outre, le retrait de l'État de programmes sociaux devenus trop onéreux ouvrira de nouveaux créneaux pour l'assurance-vie, l'assurance-maladie et les régimes de retraite.

### **CrownVie est bien placée pour mettre à profit les marchés en mutation**

Les marchés cibles de la Compagnie sont ceux de l'assurance vie et maladie et des régimes de retraite, tant pour les individus que pour les groupes, et de la réassurance, avec insistance sur l'Amérique du Nord, et principalement sur l'Ouest canadien.

La priorité est mise sur l'accroissement du volume des ventes d'assurance individuelle au Canada. Grâce à son aptitude reconnue à prendre les virages nécessaires pour demeurer concurrentielle au sein du marché de l'assurance individuelle en évolution au Canada, la Compagnie a réussi à recruter des professionnels de la vente expérimentés qu'ont touchés les bouleversements créés par les regroupements. Leur esprit d'entreprise concorde en tous points avec la culture entrepreneuriale de CrownVie, et les ventes sont déjà en progression. La Compagnie a entrepris de réviser les systèmes d'administration de cette section et a provisionné, en 1995, les coûts

d'un premier examen de systèmes de remplacement qui permettront une réduction des coûts à long terme.

La rentabilité des produits d'assurance collective, notamment de l'assurance invalidité de longue durée, est tributaire de la conjoncture économique et de normes de tarification rigoureuses. La Compagnie se concentre sur le marché des petites et moyennes entreprises, et ses ventes ont augmenté en 1995, grâce en partie à l'adoption d'une nouvelle technologie dans le processus de vente. En 1996, la Compagnie achèvera le remplacement de tous les systèmes informatiques qui administrent les primes et les demandes de règlement de la Collective, et elle en a provisionné les coûts en 1995.

Dans le secteur des régimes de retraite au Canada, le service exceptionnel et le rendement stable des placements sont la clé du succès. Les nouveaux REER collectifs en 1995 ont été administrés au moyen d'un nouveau système d'administration des régimes de retraite, et la conversion des affaires existantes est prévue pour 1996. Ce système va accroître l'efficacité de l'exploitation, améliorer le service à la clientèle et nous permettre d'offrir des produits et services d'une plus grande souplesse.

En ce qui concerne la gestion des caisses de retraite, les rendements des fonds distincts canadiens de la Compagnie se comparent sans cesse favorablement à ceux de la concurrence. L'infrastructure de vente a été renforcée en 1995, avec le recrutement d'un nombre additionnel de professionnels de la vente. La capacité d'excellence administrative et le rendement satisfaisant des placements seront le tremplin d'une vigoureuse offensive de vente destinée à nous permettre d'atteindre le volume d'affaires nécessaire pour assurer la rentabilité à long terme.

Dans le cas de l'assurance-vie individuelle aux États-Unis, l'industrie poursuit ses efforts de réduction des dépenses et d'accroissement de l'efficacité. La Compagnie vise particulièrement le marché des consommateurs à revenu moyen, et elle a entrepris de nommer de nouveaux distributeurs au sein de ce marché. Il faudra toutefois un certain temps pour atteindre des volumes de ventes appréciables. Dans l'intervalle, nous nous attachons à fidéliser nos clients existants par un service à la clientèle de qualité.

En réassurance, la Compagnie offre des services de réassurance pour les risques normaux d'assurance-vie et pour les risques spéciaux, tels les risques excessifs d'assurance-maladie et les risques de catastrophe. En 1995, de nouveaux représentants des ventes ont été nommés pour cette division. Notre marché principal est celui des petites et moyennes compagnies d'assurance-vie et des groupes d'assureurs de risques spéciaux, principalement aux États-Unis.

Afin de maîtriser le risque, la Compagnie a fixé des plafonds pour les pleins de conservation. Pour les affaires nouvelles, elle conserve un plein de 1,5 million de dollars par tête assurée, en monnaie canadienne ou américaine, sous réserve des critères de sélection des risques établis.

### **L'objectif à long terme de CrownVie est la croissance soutenue et rentable**

La mission de CrownVie est de bâtir un avenir meilleur pour ses clients en assurant leur sécurité financière. Pour ce faire, la Compagnie offre à ses clients des conseils financiers judicieux, des produits de qualité et un service exceptionnel. Elle place en tête de ses priorités l'expansion de ses affaires dans ses marchés de base et l'amélioration continue du service aux titulaires de contrats.

# Responsabilité de la haute direction pour la publication de l'information financière

La responsabilité des états financiers consolidés incombe aux membres de la direction et leur établissement repose sur les principes comptables généralement reconnus, y compris les conventions comptables imposées par le Surintendant des institutions financières du Canada. De l'avis de la direction, les états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie, ses résultats d'exploitation et l'évolution de sa situation financière avec une marge de tolérance raisonnable. L'information financière publiée dans le présent rapport annuel concorde avec celle des états financiers consolidés.

Les systèmes comptables de la Compagnie et les contrôles internes s'y rapportant ont pour objet d'assurer, dans une mesure raisonnable, l'intégralité et l'exactitude des registres comptables; la pertinence de l'information sur laquelle s'appuie la préparation des états financiers; ainsi que la protection des éléments d'actif contre toute perte provenant de l'usage ou de l'aliénation non autorisés de ces éléments. Par ailleurs, un programme de vérifications internes est appliqué en coordination avec le travail des vérificateurs externes.

L'actuaire nommé est la personne désignée par le conseil d'administration pour évaluer, tous les ans, les provisions techniques figurant aux états financiers consolidés dans le but de publier des rapports pour les titulaires de contrats, les actionnaires et les organismes de réglementation concernés. L'actuaire nommé se rapporte au travail des vérificateurs externes au moment de son évaluation. Le rapport de l'actuaire nommé expose l'objet de son évaluation et son opinion.

La haute direction obtient l'approbation du conseil d'administration pour les états financiers. Le conseil d'administration confie à un comité de vérification, composé d'administrateurs non affiliés, l'examen des questions importantes en matière de comptabilité et l'étude des états financiers consolidés provisoires et annuels de la Compagnie. À cet effet, ce comité se réunit régulièrement au cours de l'année avec la haute direction et les vérificateurs externes.

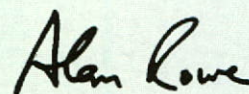
Les vérificateurs du cabinet *KPMG Peat Marwick Thorne* ont été nommés vérificateurs externes. À ce titre, ils doivent rendre compte aux titulaires de contrats, aux actionnaires, et au Surintendant des institutions financières du Canada de la fidélité de la situation financière de la Compagnie et de ses résultats d'exploitation tels qu'ils figurent aux états financiers annuels. Les vérificateurs externes se rapportent au travail de l'actuaire nommé relativement aux provisions techniques. Le rapport des vérificateurs expose l'objet de leur vérification et leur opinion.

Le président  
et chef de la direction,



Brian A. Johnson

Le vice-président  
et chef du service des finances,



Alan M. Rowe

Regina, Canada  
Le 13 février 1996

# État consolidé des résultats d'exploitation

( EN MILLIERS DE DOLLARS )

Exercices terminés le 31 décembre

1995

1994

## PRODUITS

Primes	810 926	884 655
Produits financiers (note 2d)	512 575	585 392
Autre	11 497	16 783
	<b>1 334 998</b>	<b>1 486 830</b>

## CHARGES

Prestations	980 789	1 090 201
Commissions et autres frais de vente	99 807	145 391
Frais d'exploitation	133 756	128 770
Impôts et taxes (note 6)	20 783	20 731
	<b>1 235 135</b>	<b>1 385 093</b>

## BÉNÉFICE D'EXPLOITATION

	99 863	101 737
Intérêts débiteurs sur les débetures subordonnées convertibles	4 835	-
Bénéfice après les intérêts débiteurs	95 028	101 737
Participations des titulaires de contrats avec participation	48 132	56 266

## BÉNÉFICE NET

	46 896	45 471
--	--------	--------

## BÉNÉFICE NET ATTRIBUABLE AU(X) :

Actionnaires privilégiés	9 185	9 234
Actionnaires ordinaires	29 406	26 999
Bénéfice net des actionnaires	38 591	36 233
Titulaires de contrats avec participation	8 305	9 238
	<b>46 896</b>	<b>45 471</b>

## BÉNÉFICE (en dollars) PAR ACTION (note 5e)

	8,51	7,82
--	------	------

A U N O M D U C O N S E I L

Le président du conseil,

Le président  
et chef de la direction,



Paul J. Hill



Brian A. Johnson



# Bilan consolidé

( EN MILLIERS DE DOLLARS )

Aux 31 décembre

1995

1994

## ÉLÉMENTS D'ACTIF INVESTIS (note 2)

Obligations	2 391 571	2 551 721
Créances hypothécaires	2 197 654	2 641 223
Biens immobiliers	501 986	518 628
Actions	55 282	80 585
Avances sur polices	447 540	443 717
Encaisse et dépôts à court terme	46 797	74 494
Produits de placements à recevoir	77 977	86 829
Autre	23 519	65 485
	<b>5 742 326</b>	<b>6 462 682</b>

## AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

Primes à recevoir	37 858	44 800
Montants à recevoir aux termes de contrats de réassurance financière	142 526	166 189
Autre	70 108	71 998
	<b>250 492</b>	<b>282 987</b>

## ACTIF TOTAL

**5 992 818**      **6 745 669**

## PASSIF

Provisions techniques (note 3)	5 040 202	5 824 618
Dette à court terme	-	206 761
Montants à payer aux termes de contrats de réassurance financière	70 078	64 606
Charges et autres	130 351	109 985
	<b>5 240 631</b>	<b>6 205 970</b>

## GAINS NETS REPORTÉS RELATIFS À L'ALIÉNATION DE PLACEMENTS (note 2c)

**138 906**      **105 052**

## DÉBENTURES SUBORDONNÉES CONVERTIBLES (note 4)

**150 000**      **-**

## AVOIR (note 5)

Titulaires de contrats avec participation	55 985	50 167
Actionnaires	407 296	384 480
	<b>463 281</b>	<b>434 647</b>

## TOTAL DU PASSIF ET DE L'AVOIR

**5 992 818**      **6 745 669**

## PASSIF ÉVENTUEL (note 9)

# État consolidé de l'évolution de la situation financière

( EN MILLIERS DE DOLLARS )

Exercices terminés le 31 décembre

1995

1994

## PROVENANCE (AFFECTATION) DES LIQUIDITÉS - EXPLOITATION

Bénéfice net	46 896	45 471
Diminution des provisions techniques	(670 601)	(922 799)
Vente et échéance de placements, déduction faite des acquisitions	546 538	809 689
Variation nette des autres éléments d'actif et de passif	74 414	(12 918)
Liquidités des filiales vendues	-	(91 876)
	(2 753)	(172 433)

## PROVENANCE (AFFECTATION) DES LIQUIDITÉS - FINANCEMENT

Émission de débentures subordonnées convertibles	150 000	-
Dividendes sur actions privilégiées	(9 185)	(9 234)
Rachat d'actions privilégiées pour annulation	(98)	(544)
Frais de redressement du capital	-	(2 646)
	140 717	(12 424)

## PROVENANCE DES LIQUIDITÉS - PLACEMENT

Filiales vendues	41 100	-
	41 100	-

**AUGMENTATION (DIMINUTION) DES LIQUIDITÉS** 179 064 (184 857)

**LIQUIDITÉS AU DÉBUT DE L'EXERCICE** (132 267) 52 590

**LIQUIDITÉS À LA FIN DE L'EXERCICE** 46 797 (132 267)

## COMPOSITION DES LIQUIDITÉS :

Encaisse et dépôts à court terme	46 797	74 494
Dette à court terme	-	(206 761)
	46 797	(132 267)

# État consolidé de l'évolution de l'actif net des fonds distincts

( EN MILLIERS DE DOLLARS )

Exercices terminés le 31 décembre

1995

1994

<b>ACTIF NET AU DÉBUT DE L'EXERCICE</b>	<b>751 876</b>	<b>1 944 256</b>
<b>AUGMENTATION EN COURS D'EXERCICE</b>		
Montants reçus des détenteurs d'unités	209 576	369 879
Produits financiers	36 652	93 822
Gain net réalisé à la vente de placements	35 837	29 482
Plus-value latente nette de la valeur marchande des placements	34 356	-
Réévaluation de devises en fin d'exercice	-	159 976
	<b>316 421</b>	<b>653 159</b>
<b>DIMINUTION EN COURS D'EXERCICE</b>		
Montants retirés par les détenteurs d'unités	387 879	473 449
Honoraires de gestion et autres frais d'exploitation	6 876	36 076
Réévaluation de devises en fin d'exercice	9 912	-
Diminution nette latente de la valeur marchande des placements	-	159 108
Vente de fonds sous gestion (note 2h)	-	1 176 906
	<b>404 667</b>	<b>1 845 539</b>
<b>ACTIF NET À LA FIN DE L'EXERCICE</b>	<b>663 630</b>	<b>751 876</b>
<b>COMPOSITION DE L'ACTIF NET DES FONDS DISTINCTS :</b>		
Obligations	277 466	355 232
Actions	305 155	266 251
Créances hypothécaires	39 924	44 175
Biens immobiliers	2 618	778
Encaisse et dépôts à court terme	34 024	79 409
Produits de placements à recevoir	7 333	6 031
Passif	(2 890)	-
	<b>663 630</b>	<b>751 876</b>

# Notes afférentes aux états financiers consolidés

(TOUS LES CHIFFRES SONT EXPRIMÉS EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF INDICATION CONTRAIRE)

31 décembre 1995 et 1994

## 1. PRINCIPES DE PRÉSENTATION

- a) Les présents états financiers consolidés ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus, y compris les conventions comptables imposées par le Surintendant des institutions financières du Canada. Les conventions comptables importantes utilisées pour établir les présents états financiers consolidés sont résumées ci-après et dans les notes qui suivent. La Compagnie exerce ses activités en vertu de la *Loi sur les sociétés d'assurance*, laquelle prévoit des dispositions régissant les compagnies d'assurance-vie. Les dispositions qui touchent la répartition du capital et des bénéfices non répartis sont également prévues à ladite loi.
- b) Les produits et les charges des bureaux étrangers autonomes sont convertis aux taux moyens de change en vigueur pendant l'exercice. Les éléments d'actif et de passif sont convertis aux taux de change en vigueur à la date du bilan. Les gains ou les pertes non matérialisés résultant de la conversion sont reportés et inclus dans le compte des titulaires de contrats avec participation et dans l'avoir des actionnaires.
- c) Certains contrats permettent aux titulaires de contrats d'investir dans des fonds distincts que gère pour eux la Compagnie. Essentiellement, tous les risques et avantages de tels placements s'accumulent au profit des titulaires de contrats. Les fonds distincts sont indépendants et apparaissent dans l'état consolidé de l'évolution de l'actif net des fonds distincts. Les éléments d'actif des fonds distincts sont comptabilisés à leur valeur marchande en fin d'exercice.
- d) Certains montants de l'exercice 1994 ont été reclassés afin qu'ils soient conformes à la présentation des états financiers adoptée pour l'exercice 1995.

## 2. ÉLÉMENTS D'ACTIF INVESTIS

- a) Les placements sont comptabilisés comme suit :
  - i) *Obligations et créances hypothécaires*

Les obligations sont comptabilisées au prix coûtant et les créances hypothécaires, au solde à recevoir sur le capital, avec redressement dans les deux cas pour la fraction non amortie des primes ou des écarts d'actualisation. Les gains et les pertes nets relatifs à la vente d'obligations et de créances hypothécaires sont reportés et amortis sur la période allant jusqu'à l'échéance des éléments d'actif vendus. Lorsqu'on juge qu'une baisse de la valeur marchande d'une obligation ou d'un prêt hypothécaire n'est pas temporaire, on tient compte immédiatement de l'amortissement.
  - ii) *Biens immobiliers*

Les biens immobiliers détenus à titre d'investissement, y compris les biens que la Compagnie réserve à son propre usage, sont inscrits selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes, laquelle consiste à rajuster la valeur comptable à la valeur marchande de 10 p. 100 par an. Les gains et les pertes nets relatifs à l'aliénation d'un bien immobilier détenu à titre d'investissement sont inscrits dans les résultats comme des postes reportés et amortis selon la méthode de l'amortissement dégressif à 10 p. 100 par an. Les biens immobiliers acquis par saisie figurent au prix coûtant ou à la valeur de réalisation nette, selon la moindre de ces valeurs.
  - iii) *Actions*

Les actions sont inscrites selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes, laquelle consiste à rajuster la valeur comptable à la valeur marchande de 15 p. 100 par an. Les gains et les pertes nets relatifs à l'aliénation d'actions sont inscrits dans les résultats comme des éléments reportés et amortis selon la méthode de l'amortissement dégressif à 15 p. 100 par an.

iv) *Instruments dérivés*

La Compagnie utilise, s'il y a lieu, des instruments dérivés dans le cadre de l'administration de sa gestion de l'actif et du passif et pour faciliter la gestion des risques financiers, dont le risque d'intérêt et le risque de change. Les instruments dérivés sont utilisés à des fins de couverture. Ils sont comptabilisés sur la même base que les éléments qui leur sont sous-jacents.

v) *Pertes sur créances*

La Compagnie maintient des provisions pour les pertes sur créances, dont les pertes de capital et d'intérêts, au titre des éléments d'actif investis. Ces provisions sont suffisantes pour ramener la valeur comptable des éléments d'actif investis à la valeur de réalisation estimative que l'on pourrait en tirer dans le cours normal des activités.

Ces provisions comprennent : i) la provision normale, qui correspond à la valeur actualisée d'une marge explicite dans le taux d'intérêt ayant servi à déterminer les provisions techniques, et une provision générale pour la fraction des futures pertes sur créances prévues qui est en sus de la provision normale, toutes deux présentées comme faisant partie des provisions techniques, et ii) des provisions pour des éléments d'actif déterminés, qui ont leur contrepartie dans la catégorie d'éléments d'actif à laquelle elles se rapportent. Depuis 1992, la convention comptable de la Compagnie pour l'évaluation des pertes sur créances est conforme aux normes concernant la comptabilité des prêts douteux prescrite au chapitre 3025 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés*.

- b) Valeurs comptables, déduction faite des provisions pour les pertes sur créances, et valeurs marchandes estimatives des éléments d'actif investis :

	1995		1994	
	Valeur comptable	Valeur marchande	Valeur comptable	Valeur marchande
Obligations	2 391 571	2 521 000	2 551 721	2 505 000
Créances hypothécaires	2 197 654	2 265 000	2 641 223	2 591 000
Biens immobiliers	501 986	405 000	518 628	429 000
Actions	55 282	59 000	80 585	79 000
Avances sur polices	447 540	447 540	443 717	443 717
Encaisse et dépôts à court terme	46 797	46 797	74 494	74 494
Produits de placements à recevoir	77 977	77 977	86 829	86 829
Autre	23 519	23 519	65 485	65 485
	5 742 326	5 845 833	6 462 682	6 274 525

La valeur marchande des titres émis dans le public est déterminée en fonction des cours cotés sur le marché.

La valeur marchande des obligations et des créances hypothécaires qui ne sont pas émises dans le public est déterminée d'après la méthode de la valeur actualisée rajustée en fonction des coûts au titre des éléments d'actif en défaut, aux taux d'intérêt en cours sur le marché pour des investissements semblables.

La valeur marchande des biens immobiliers détenus aux fins de placement est déterminée annuellement, se fondant sur la valeur marchande moyenne estimative calculée à la valeur nette actuelle pour les

# Notes afférentes aux états financiers consolidés

(TOUS LES CHIFFRES SONT EXPRIMÉS EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF INDICATION CONTRAIRE)

31 décembre 1995 et 1994

liquidités futures estimatives. La valeur nette de réalisation d'un bien immobilier acquis par saisie en vue d'être vendu correspond au prix de vente prévu moins les frais d'aliénation du bien.

Les valeurs marchandes des avances sur polices, de l'encaisse et des dépôts à court terme, des produits de placements à recevoir et des autres éléments d'actif investis sont relevés aux valeurs comptables.

c) Composition des gains nets reportés relatifs à l'aliénation des éléments d'actif investis :

	1995	1994
Obligations	44 092	4 264
Créances hypothécaires	1 458	1 683
Biens immobiliers	19 053	23 176
Actions	74 303	75 929
	<b>138 906</b>	<b>105 052</b>

d) Sources des produits financiers :

	1995	1994
Obligations	209 083	222 035
Créances hypothécaires	240 241	288 431
Biens immobiliers	28 178	28 275
Actions	5 112	2 778
Avances sur polices	32 273	28 858
Encaisse et dépôts à court terme	4 610	12 527
Autre	330	812
Amortissement relatif aux gains nets reportés et aux plus-values latentes	16 475	23 648
	<b>536 302</b>	<b>607 364</b>
Intérêts débiteurs sur dette à court terme	11 184	10 900
Charges	12 543	11 072
	<b>512 575</b>	<b>585 392</b>

e) Les produits financiers comprennent l'amortissement des gains nets reportés relatifs à l'aliénation d'éléments d'actif investis et des gains (pertes) latent(e)s net(te)s reporté(e)s relatif(ve)s aux biens immobiliers et aux actions :

	1995	1994
Obligations	10 584	16 843
Créances hypothécaires	255	812
Biens immobiliers	(8 722)	(7 382)
Actions	14 358	13 375
	<b>16 475</b>	<b>23 648</b>

- f) La valeur théorique des instruments dérivés est fonction du capital des contrats correspondants. C'est à cette valeur que l'on applique un taux ou un prix pour déterminer le montant des flux de capitaux à échanger. Le capital théorique des dérivés ne représente ni un risque direct de crédit ni un risque du marché.

	1995		1994	
	Valeur théorique	Valeur de remplacement	Valeur théorique	Valeur de remplacement
Contrats de taux d'intérêt	54 400	872	30 800	638
Contrats de change	129 705	4 715	184 451	1 072
	<b>184 105</b>	<b>5 587</b>	<b>215 251</b>	<b>1 710</b>

La valeur de remplacement représente le coût, dans le cas où une contrepartie n'honore pas les dispositions d'un contrat dérivé, du remplacement de tous les contrats dont la juste valeur est positive.

- g) Le bilan consolidé comprend des provisions de 84 700 \$ (62 200 \$ en 1994) pour pertes sur créances. Ces provisions se répartissent comme suit :

	1995	1994
Provision normale et provision générale	50 400	33 800
Provisions pour éléments d'actif déterminés	34 300	28 400
	<b>84 700</b>	<b>62 200</b>

Les provisions pour pertes sur créances s'appliquent principalement aux créances hypothécaires consenties aux États-Unis. Au 31 décembre 1995, les créances hypothécaires dont le paiement (capital et intérêt) était en souffrance de 90 jours et plus s'élevaient à 53 900 \$ (40 300 \$ en 1994) net des provisions pour éléments d'actif déterminés de 9 700 \$ (9 400 \$ en 1994). Par ailleurs, la Compagnie détient 88 300 \$ (78 700 \$ en 1994) en biens immobiliers acquis par suite de saisies et en vue d'être vendus, déduction faite des provisions pour éléments d'actif déterminés, qui s'établissent à 14 500 \$ (10 200 \$ en 1994).

Les provisions pour pertes sur créances ont été augmentées de 41 000 \$ en 1995 et d'autres composantes des provisions techniques qui n'étaient plus requises ont été réduites du même montant. Les pertes nettes pour renonciation au capital et aux intérêts portées aux provisions pour pertes sur créances se sont élevées à 18 500 \$ (32 700 \$ en 1994).

- h) Au début de 1995, la Compagnie a vendu deux filiales, *Crown Financial Management Limited* et *American Crown Life Insurance Company*, en contrepartie d'espèces équivalant grosso modo à la valeur comptable. Au 31 décembre 1994, ces placements étaient présentés à la valeur de consolidation et inclus dans les autres éléments d'actif investis de 41,1 millions \$ au bilan consolidé. La vente de *Crown Financial Management Limited* comprenait une vente de 1,2 milliard \$ de fonds distincts sous gestion.

# Notes afférentes aux états financiers consolidés

(TOUS LES CHIFFRES SONT EXPRIMÉS EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF INDICATION CONTRAIRE)

31 décembre 1995 et 1994

## 3. PROVISIONS TECHNIQUES

- a) Les provisions techniques sont comptabilisées comme suit :

Les provisions techniques représentent les montants qui, ajoutés aux primes et produits financiers futurs estimatifs, suffiront à pourvoir aux futures prestations, participations et charges administratives estimatives des contrats en cours. Elles sont calculées par la méthode de la prime commerciale, selon la pratique actuarielle reconnue.

Le calcul des provisions techniques fait obligatoirement appel à des hypothèses quant aux résultats techniques futurs. Le risque d'écart des hypothèses les plus probables varie en fonction de la durée de la période d'estimation et de la variabilité potentielle de chaque composante. Par conséquent, les hypothèses les plus probables sont rajustées par l'application de marges pour fluctuations défavorables. Au début d'un contrat, ces marges donnent lieu à une augmentation des provisions techniques et à une réduction du montant des produits qui serait normalement pris en compte. Dans le cas des contrats avec participation, les marges pour fluctuations défavorables sont réduites dans la mesure où des résultats techniques défavorables entraîneraient une réduction du montant des participations versées. Avec le temps et avec l'affaiblissement du risque lié aux estimations qui s'ensuit, ces marges sont passées aux résultats. Si la situation future estimative évolue pendant toute la durée d'un contrat, la valeur actuelle des changements est passée immédiatement aux résultats. Les provisions techniques englobent les obligations assumées aux termes des contrats de réassurance et sont réduites des obligations cédées aux réassureurs.

La nature et la méthode d'établissement des hypothèses importantes faites par la Compagnie dans le calcul des provisions techniques sont décrites ci-après.

i) *Sinistres et prestations*

La Compagnie fonde ses estimations du montant et du moment des sinistres et des prestations futurs sur ses résultats techniques et ceux de l'industrie sur les longues périodes. Une certaine déviation du schéma des sinistres et des prestations indiquée par les résultats techniques passés est probable.

ii) *Résiliations*

Bien que les contrats d'assurance exigent en général le paiement de primes périodiques pendant toute leur durée, de nombreux titulaires laissent leurs contrats tomber en déchéance en choisissant de mettre fin au paiement des primes. La Compagnie fonde son estimation des taux des futures résiliations pour chaque produit sur les résultats techniques antérieurs. Pour certains produits, des taux de résiliation plus élevés que prévu pourraient donner lieu à une augmentation du coût unitaire du maintien des contrats supérieure aux niveaux présumés dans le calcul des provisions techniques. Pour d'autres produits, notamment pour certains produits d'assurance-vie temporaire, des taux de résiliation moins élevés que prévu se traduiraient par des sinistres plus élevés que prévu.

iii) *Produits financiers*

La Compagnie gère les éléments d'actif et de passif par secteur, selon les objectifs de placement pertinents pour chaque branche d'activité. Le calcul des provisions techniques prend en compte le revenu de placement net prévu tiré des éléments d'actif qui pourvoient aux provisions techniques, les projections des taux d'intérêt auxquels les flux de capitaux futurs pourront être investis et les pertes sur créances prévues au titre des éléments d'actif en défaut.



iv) *Charges d'exploitation*

Les provisions techniques comprennent des montants pour pourvoir aux frais d'administration des contrats en vigueur, tels que recouvrement de primes, examen et traitement des demandes de règlement, évaluations actuarielles périodiques, établissement et expédition des relevés de compte des contrats, frais indirects connexes et frais généraux. La prévision des charges exige l'estimation d'éléments tels que l'inflation, l'évolution de la productivité, le volume des affaires nouvelles et les taux d'imposition.

v) *Participations*

Les provisions techniques comprennent la valeur actuelle du montant estimatif des participations futures.

b) Les provisions techniques se répartissent comme suit :

	1995	1994
Provision pour prestations futures	4 710 298	5 373 055
Fonds des titulaires de contrats en dépôt	186 976	199 608
Prestations à verser et provision pour sinistres non déclarés	142 928	251 955
	5 040 202	5 824 618

c) Provisions techniques par principaux secteurs d'activité et distribution géographique au 31 décembre 1995 :

	Canada	États-Unis	Autre	Total
Assurance-vie individuelle avec participation	514 596	799 591	448 635	1 762 822
Assurance vie et maladie individuelle sans participation	212 301	682 423	67 754	962 478
Régimes de retraite individuels	311 981	77 724	2 701	392 406
Assurance-vie collective	88 525	58 996	1 360	148 881
Assurance-maladie collective	159 265	57 809	5 228	222 302
Régimes de retraite collectifs	335 188	898 651	38 174	1 272 013
Réassurance	17 837	257 868	3 595	279 300
Provisions techniques	1 639 693	2 833 062	567 447	5 040 202

Les montants ci-dessus sont réduits des obligations liées à la réassurance cédée de 282 667 \$.

# Notes afférentes aux états financiers consolidés

(TOUS LES CHIFFRES SONT EXPRIMÉS EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF INDICATION CONTRAIRE)

31 décembre 1995 et 1994

Provisions techniques par principaux secteurs d'activité et distribution géographique au 31 décembre 1994 :

	Canada	États-Unis	Autre	Total
Assurance-vie individuelle avec participation	495 548	829 225	449 810	1 774 583
Assurance vie et maladie individuelle sans participation	197 210	699 142	68 624	964 976
Régimes de retraite individuels	320 306	87 742	2 732	410 780
Assurance-vie collective	93 842	62 597	1 580	158 019
Assurance-maladie collective	157 872	73 723	5 089	236 684
Régimes de retraite collectifs	389 311	1 531 091	60 125	1 980 527
Réassurance	17 190	280 941	918	299 049
Provisions techniques	1 671 279	3 564 461	588 878	5 824 618

Les montants ci-dessus sont réduits des obligations liées à la réassurance cédée de 454 502 \$.

- d) La Compagnie a pour règle de céder en réassurance la fraction de ses engagements qui dépasse son plein de conservation au moment de l'acceptation du risque. Le plein de conservation par sinistre découlant d'un même événement est de 5 000 \$ et de 1 500 \$, en devise canadienne ou américaine, par sinistre d'assurance-vie par tête assurée. La Compagnie demeure essentiellement responsable envers les bénéficiaires du plein montant d'assurance garanti par les contrats qu'elle établit, et elle recouvre auprès des réassureurs la fraction des sinistres qui dépasse ses pleins.

## 4. DÉBENTURES SUBORDONNÉES CONVERTIBLES

Le 31 juillet 1995, la Compagnie a émis 75 000 \$ de débentures série A et 75 000 \$ de débentures série B échéant respectivement le 31 juillet 2094 et le 31 juillet 2030. Ces débentures portent intérêt à un taux (révisé trimestriellement et payé semestriellement) équivalant au rendement des acceptations bancaires de 90 jours, plus 105 points de base. Elles sont convertibles en actions ordinaires, au gré des porteurs, au prix de 65 \$ l'action jusqu'au 31 juillet 2005.

La Compagnie peut racheter ces débentures à tout moment après le 31 juillet 2000. Si elle rachète tout ou partie des débentures, les porteurs des débentures rachetées recevront un bon de souscription leur conférant le droit de souscrire, au prix de 65 \$ l'action, le même nombre d'actions ordinaires qu'ils auraient pu souscrire s'ils avaient converti les débentures rachetées. Ces bons de souscription pourraient être exercés jusqu'au 31 juillet 2005.

Les débentures sont subordonnées aux provisions techniques et aux autres dettes de la Compagnie.

## 5. AVOIR DES TITULAIRES DE CONTRATS AVEC PARTICIPATION ET DES ACTIONNAIRES

a) Composition du capital-actions autorisé de la Compagnie au 31 décembre 1995 :

- i) un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie I émises en série, à condition que la contrepartie globale reçue par la Compagnie pour toutes les actions privilégiées de catégorie I en circulation à un moment quelconque ne dépasse pas 300 000 \$;
- ii) un nombre illimité d'actions privilégiées de deuxième rang émises en série, à condition que la contrepartie globale reçue par la Compagnie pour toutes les actions privilégiées de deuxième rang en circulation à un moment quelconque ne dépasse pas 250 000 \$;
- iii) une (1) action privilégiée de cinquième rang; et
- iv) un nombre illimité d'actions ordinaires, à condition que la contrepartie globale reçue par la Compagnie pour toutes les actions ordinaires en circulation à un moment quelconque ne dépasse pas 1 000 000 \$.

Au 31 décembre 1994, le capital-actions autorisé était composé comme suit : 11 273 899 actions privilégiées de catégorie I, 2 750 000 actions privilégiées de deuxième rang, 20 000 000 d'actions privilégiées de quatrième rang, une action privilégiée de cinquième rang, 5 000 000 d'actions de catégorie A et 24 227 164 actions ordinaires.

b) Avoir des titulaires de contrats avec participation et des actionnaires :

	1995	1994
<b>Avoir des titulaires de contrats avec participation</b>		
Bénéfices non répartis	46 660	38 355
Écart de conversion des devises	9 325	11 812
<b>Avoir total des titulaires de contrats avec participation</b>	<b>55 985</b>	<b>50 167</b>
<b>Avoir des actionnaires</b>		
Capital-actions		
3 669 899 actions privilégiées de catégorie I, à dividende cumulatif, Série A (3 673 899 en 1994)	91 747	91 847
Une (1) action privilégiée de cinquième rang	-	-
3 454 545 actions ordinaires	251 227	251 227
	<b>342 974</b>	<b>343 074</b>
Surplus d'apport	2	-
Bénéfices non répartis (déficit)	19 282	(10 124)
Écart de conversion des devises	45 038	51 530
<b>Avoir total des actionnaires</b>	<b>407 296</b>	<b>384 480</b>
<b>Avoir total des titulaires de contrats avec participation et des actionnaires</b>	<b>463 281</b>	<b>434 647</b>

## Notes afférentes aux états financiers consolidés

(TOUS LES CHIFFRES SONT EXPRIMÉS EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF INDICATION CONTRAIRE)

31 décembre 1995 et 1994

- c) Les actions privilégiées de catégorie I, à dividende cumulatif, série A, donnent droit à des dividendes trimestriels prioritaires, cumulatifs et en espèces, au taux fixe de 2,50 \$ l'an. Les actions privilégiées de catégorie I sont rachetables au gré de la Compagnie au prix de 25,00 \$ par action. Au cours de l'exercice 1995, la Compagnie a acheté, pour annulation, 4 000 actions privilégiées de catégorie I (26 100 en 1994) au prix moyen en espèces de 24,43 \$ (20,83 \$ en 1994) l'action.

Le porteur de l'action privilégiée de cinquième rang a le droit de voter séparément à titre de membre d'une catégorie distincte à l'égard de toute proposition visant à établir le lieu des activités du siège social de la Compagnie ailleurs que dans le province de la Saskatchewan. L'action privilégiée de cinquième rang est rachetable à 1,00 \$ par la Compagnie après le 31 décembre 2031.

- d) Au cours d'une assemblée extraordinaire tenue le 10 février 1995, les actionnaires et les titulaires de contrats avec participation ont avalisé une entente autorisant la restructuration du capital-actions de la Compagnie, intervenue le 28 mars 1994 entre *HARO Financial Corporation*, *Extendicare Inc.* et la Compagnie. Cette restructuration est reflétée dans les états financiers consolidés au 31 décembre 1994. En vertu de la restructuration, *Extendicare* a remis, pour annulation, 3 000 000 d'actions privilégiées de deuxième rang et 772 836 actions ordinaires, et *HARO Financial* a converti 1 250 000 actions privilégiées de troisième rang, d'un capital déclaré de 250 000 \$, en 2 227 381 actions ordinaires.
- e) Un total de 200 000 actions ordinaires, dont 140 000 en circulation, a été réservé en vertu d'un programme de souscription à des actions, lequel prévoit un prix de levée d'option allant de 48,00 \$ à 50,00 \$ l'action et des dates d'échéance entre juin 2002 et août 2005.

Le bénéfice dilué par action, qui tient compte de la conversion des débetures subordonnées convertibles et des options, a été calculé à 7,75 \$ pour l'exercice clos le 31 décembre 1995.

- f) Évolution des bénéfices non répartis :

	Titulaires de contrats avec participation		Actionnaires	
	1995	1994	1995	1994
Solde au début de l'exercice	38 355	29 117	(10 124)	(114 091)
Bénéfice net	8 305	9 238	38 591	36 233
Dividendes des actionnaires privilégiés			(9 185)	(9 234)
Frais de redressement du capital			-	(2 646)
Réaffectation du surplus d'apport			-	79 614
Solde à la fin de l'exercice	46 660	38 355	19 282	(10 124)

g) Évolution du surplus d'apport :

	1995	1994
Solde au début de l'exercice	-	3 732
Capital déclaré d'actions remises à la Compagnie pour annulation		
Actions privilégiées de deuxième rang, première série	-	75 000
Actions ordinaires	-	773
Excédent de la valeur comptable sur le prix d'acquisition à l'achat pour annulation de 4 000 (26 100 en 1994) actions privilégiées de catégorie I, à dividende cumulatif, série A	2	109
Réaffectation au déficit du surplus d'apport	-	(79 614)
Solde à la fin de l'exercice	2	-

## 6. IMPÔTS SUR LE REVENU

Les impôts sur le revenu de 20 783 \$ (20 731 \$ en 1994) comprennent les taxes sur primes, l'impôt sur le revenu et les taxes sur le capital.

Les impôts sur le revenu sont calculés d'après la méthode de l'impôt exigible, selon laquelle la provision pour les impôts sur le revenu est établie d'après le bénéfice imposable plutôt que d'après le bénéfice comptable. Les charges fiscales, y compris 5 185 \$ (3 073 \$ en 1994) d'impôts sur le revenu, principalement en impôts canadiens sur les produits financiers. La Compagnie a affecté des déductions reportées sur une année ultérieure à l'élimination de tout impôt sur le revenu qui aurait été imposé.

## 7. RÉGIMES DE RETRAITE

La Compagnie offre à ses employés plusieurs régimes à prestations et à cotisations déterminées. Les coûts au titre des services courants sont imputés aux résultats à mesure que les services sont rendus. Les écarts entre les résultats et les estimations actuarielles ainsi que les coûts des services passés, s'il y a lieu, sont amortis dans les résultats sur la durée estimative moyenne du reste de la carrière active des employés assurés en vertu de ces régimes.

Les charges au titre des régimes de retraite pour l'exercice se sont établies à 4 475 \$ (4 243 \$ en 1994). D'après l'évaluation actuarielle la plus récente des régimes enregistrés à prestations déterminées, la valeur totale actualisée des prestations accumulées s'est établie à 83 000 \$ (81 000 \$ en 1994). La valeur marchande de l'actif des régimes enregistrés à prestations déterminées a été de 91 000 \$ (84 800 \$ en 1994). En outre, la Compagnie a un régime non enregistré à prestations déterminées avec des prestations accumulées de 12 300 \$ (11 400 \$ en 1994), lequel figure au passif des comptes de la Compagnie.

# Notes afférentes aux états financiers consolidés

(TOUS LES CHIFFRES SONT EXPRIMÉS EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF INDICATION CONTRAIRE)

31 décembre 1995 et 1994

## 8. INFORMATION SECTORIELLE

Les principales activités exercées par la Compagnie et ses filiales consistent à offrir des produits d'assurance-vie, d'assurance-maladie et de rentes, avec ou sans participation, tant aux particuliers qu'aux groupes ainsi que des services de réassurance à l'intention d'autres sociétés d'assurance.

Le produit, le bénéfice d'exploitation et les éléments d'actif par région géographique se présentent comme suit :

	1995	1994
<i>Produits</i>		
Canada	446 016	450 540
États-Unis	756 437	886 332
Autre	132 545	149 958
	<u>1 334 998</u>	<u>1 486 830</u>
<i>Bénéfice d'exploitation</i>		
Canada	8 956	23 313
États-Unis	82 631	71 963
Autre	8 276	6 461
	<u>99 863</u>	<u>101 737</u>
<i>Éléments d'actif</i>		
Canada	2 109 497	2 069 959
États-Unis	3 275 273	4 092 201
Autre	608 048	583 509
	<u>5 992 818</u>	<u>6 745 669</u>

## 9. PASSIF ÉVENTUEL

La Compagnie est partie défenderesse dans des poursuites mettant en cause la vente, aux États-Unis, de contrats d'assurance vie entière avec participation sur la base d'« extinction des primes ». Diverses compagnies d'assurance-vie ayant vendu de tels contrats se sont portées parties défenderesses dans des poursuites semblables engagées par des souscripteurs de tels contrats. Plusieurs de ces assureurs, y compris CrownVie, recherchent des règlements globaux avec des catégories complètes de titulaires de contrats afin de résoudre les litiges. En octobre 1995, à la suite d'un changement de participation chez l'actionnaire majoritaire de CrownVie, *HARO Financial Corporation*, la Compagnie a été autorisée à retirer des tribunaux d'État les causes impliquant ces contrats afin de les porter devant les cours fédérales. Les parties demanderesse ont déposé une motion pour que ces causes soient reportées devant les tribunaux d'État. À l'exception de ce qui suit, les juges des cours fédérales ont suspendu l'étude de ces motions en attendant une décision quant à la demande déposée par la Compagnie de regrouper tous les litiges, présentement en instance devant diverses cours fédérales, afin de les porter devant une seule cour fédérale.

En décembre 1995, dans l'une de ces poursuites où CrownVie est partie défenderesse, le jury d'un tribunal d'État du Texas a recommandé que l'on adjuge 1 200 \$ US à un titulaire de contrat demandeur et 7 500 \$ US au courtier concerné. Ces montants pourraient atteindre les 45 000 \$ US en vertu du droit du Texas, et des intérêts antérieurs au jugement peuvent être appliqués ainsi que des honoraires d'avocats. Le juge de première instance rendra son jugement dans cette instance après avoir étudié les recommandations du jury et entendu les arguments d'après procès.

La Compagnie s'est toujours comportée d'une manière responsable et appropriée à l'égard de ces polices et elle contestera les poursuites avec vigueur, y compris les appels le cas échéant, et ce, quel que soit le tribunal où elles seront instruites. Il est actuellement impossible d'en prédire l'issue ou de faire une estimation des pertes qu'elles pourraient entraîner. De telles pertes, le cas échéant, seront passées en résultat au moment où elles seront subies.

# Rapport des vérificateurs

Aux titulaires de contrats et aux actionnaires de Crown, compagnie d'assurance-vie :

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Crown, compagnie d'assurance-vie au 31 décembre 1995 et au 31 décembre 1994 et les états consolidés des résultats d'exploitation, de l'évolution de la situation financière et de l'évolution de l'actif net des fonds distincts pour les exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers consolidés incombe à la haute direction de la Compagnie. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers consolidés en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la haute direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, les présents états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Compagnie au 31 décembre 1995 et au 31 décembre 1994, ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour les exercices terminés à ces dates, selon les principes comptables généralement reconnus, y compris les conventions comptables imposées par le Surintendant des institutions financières du Canada.

*KPMG Peat Marwick Thorne*

Comptables agréés

Regina, Canada  
Le 13 février 1996

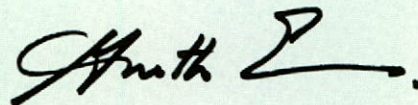


# Rapport de l'actuaire nommé

Aux titulaires de contrats et aux actionnaires de Crown, compagnie d'assurance-vie :

J'ai évalué les provisions techniques inscrites au bilan consolidé de Crown, compagnie d'assurance-vie, au 31 décembre 1995 et au 31 décembre 1994, et leur redressement au titre des états consolidés des résultats de l'exercice terminé à ces dates, conformément aux normes actuarielles reconnues.

À mon avis, l'évaluation est conforme et les états financiers consolidés présentent fidèlement ses résultats.



C.W. Evans  
*Fellow, Institut canadien des actuaires*

Regina, Canada  
Le 13 février 1996

# Rétrospective financière des cinq derniers exercices

( EN MILLIONS DE DOLLARS )

	1995	1994	1993	1992	1991
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION</b>					
<b>Produits</b>					
Primes	811	885	923	937	1 184
Produits financiers	513	585	664	684	721
Autre	11	17	19	19	20
	<b>1 335</b>	<b>1 487</b>	<b>1 606</b>	<b>1 640</b>	<b>1 925</b>
Prestations	980	1 091	1 278	1 311	1 687
Charges	260	295	275	325	393
	95	101	53	4	(155)
Participation des titulaires de contrats avec participation	48	56	56	55	53
<b>Bénéfice net (perte nette)</b>	<b>47</b>	<b>45</b>	<b>(3)</b>	<b>(51)</b>	<b>(208)</b>

## SITUATION FINANCIÈRE

### Actif

Fonds d'administration générale	5 993	6 746	7 473	8 433	8 263
Fonds distincts	664	752	1 944	1 711	2 119
	<b>6 657</b>	<b>7 498</b>	<b>9 417</b>	<b>10 144</b>	<b>10 382</b>

### Avoir

Titulaires de contrats avec participation	56	50	35	42	47
Actionnaires	407	385	349	353	394
	<b>463</b>	<b>435</b>	<b>384</b>	<b>395</b>	<b>441</b>

## PAR ACTION ORDINAIRE (EN DOLLARS)

Bénéfice (perte)	8,51	7,82	(0,78)	(19,59)	(86,66)
Bénéfice dilué	7,75				
Valeur comptable	91,33	84,70	52,50	52,92	64,60

# Régie d'entreprise

Le Conseil d'administration et la direction de CrownVie ont établi des procédures de régie pertinentes pour assurer l'exploitation et l'expansion efficaces et rentables des affaires de la Compagnie, de même que sa solidité financière à long terme. À titre d'établissement financier constitué au Canada, la Compagnie adhère aux pratiques de régie spécifiques prescrites par la *Loi sur les compagnies d'assurance* du Canada. Le Conseil approuve le plan stratégique et les plans d'exploitation annuels de la Compagnie, choisit et évalue le chef de la direction, propose les administrateurs, surveille la conduite de l'entreprise et fait le bilan de la performance et de la situation financières de la Compagnie. La Compagnie a défini des mandats documentés qui attribuent la responsabilité des fonctions principales, y compris les limites de la délégation de pouvoirs par le Conseil au président et chef de la direction, aux dirigeants et au personnel fonctionnel de la Compagnie.

La régie d'entreprise est surveillée par le *Comité de régie d'entreprise* du Conseil d'administration, qui s'assure que des procédures ont été établies pour la régie satisfaisante et efficace des affaires de la Compagnie par le Conseil. Ce comité est en outre chargé de la mise en candidature des administrateurs. Le Conseil a décidé qu'une régie efficace est soutenue par un Conseil dont la composition permet aux administrateurs individuels de participer aux délibérations du Conseil et à la prise de décisions efficace. Il a fixé à douze le nombre des administrateurs. Huit administrateurs sont élus par les porteurs d'actions ordinaires, et

quatre sont élus par les titulaires de contrats avec participation. Une majorité de membres du Conseil n'ont aucun lien avec la Compagnie. Les membres du Conseil sont initiés aux affaires d'assurance au moyen de réunions d'information et d'affectations aux comités, de sorte qu'ils aient tous l'occasion de participer aux délibérations du Conseil et des comités. Les comités du Conseil forment le cadre essentiel de la régie.

Le *Comité de direction* se réunit de manière ponctuelle et agit pour le Conseil lorsque celui-ci ne peut se réunir au complet.

Le *Comité de vérification* se réunit au moins une fois par trimestre pour examiner, avant leur soumission au Conseil ou leur publication, les états financiers et les présentations d'informations financières proposées. En outre, il surveille les procédures de contrôle interne et examine les opérations susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur la Compagnie. Le Comité de vérification se compose exclusivement d'administrateurs non liés à la Compagnie. Dans l'exercice de ses fonctions, ce comité rencontre régulièrement le directeur financier, l'actuaire en chef, le vérificateur interne en chef et les vérificateurs externes de la Compagnie.

Le *Comité de placement* approuve les politiques, les normes et les méthodes de la Compagnie en matière de placement et de prêt, y compris les limites de concentration applicables aux emprunteurs individuels, aux secteurs d'activité et aux régions. Il approuve également la délégation de pouvoirs aux responsables des placements. Il se réunit au moins une fois par

trimestre pour examiner la conformité aux politiques établies. Toutes les opérations de placement sont déclarées au Comité de placement une fois par trimestre.

Le *Comité d'examen d'activité* établit les procédures pour l'examen des opérations entre personnes apparentées et se réunit selon les besoins pour examiner les opérations importantes entre apparentés. En outre, il établit et surveille les procédures pour le traitement des conflits d'intérêts et le règlement des plaintes des clients. Le Comité d'examen d'activité se compose exclusivement d'administrateurs non liés à la Compagnie.

Le *Comité des ressources humaines* approuve la politique de rémunération de la Compagnie, s'assure que le rapport entre le rendement et la rémunération des cadres supérieurs est raisonnable, surveille la planification de la relève des cadres dirigeants et examine toutes les nominations et réaffectations de dirigeants. Le Comité des ressources humaines se réunit au moins trois fois par année.

La Compagnie a examiné les lignes directrices énoncées dans le Rapport 1994 du Comité sur la régie d'entreprise de la Bourse de Toronto et a conclu que ses pratiques de régie d'entreprise sont pour l'essentiel conformes à ces lignes directrices.

# Haute direction

Brian A. Johnson  
Président et chef de la direction

Gareth W. Evans  
Vice-président principal  
et actuaire en chef

John D. Harrison  
Vice-président principal  
Individuelle

William J. A. Heidt  
Vice-président principal  
Avantages et réassurance

Alan M. Rowe  
Vice-président principal  
et chef du service des finances

Arnold J. Shell  
Vice-président principal  
Assurance

## OPÉRATIONS GÉNÉRALES

Robert W. Bell  
Vice-président et  
directeur du contentieux

Sheila A. Culton  
Secrétaire générale

L. Jill Hildsen  
Vice-présidente et contrôleur

J. Alexander Lowden  
Vice-président et  
médecin-chef

Pamela J. MacIntyre  
Vice-présidente  
Ressources humaines

Mark S. Ripplinger  
Vice-président et  
chef du service de l'information

## ASSURANCE

**Collective**  
Gavin M. Laws  
Vice-président  
Ventes et mise en marché

**Individuelle**  
Christopher N. Duncan-Webb  
Vice-président, Administration

Eugene S. Koster  
Vice-président  
Individuelle (États-Unis)

Ronald K. MacTavish  
Vice-président, Ventes  
Individuelle (Canada)

David J. McFarlane  
Vice-président, Mise en marché

## Services de retraite et de placements

Lynda D. Bonney  
Vice-présidente  
Administration et Finance

Barbara E. Laing  
Vice-présidente, Systèmes

John M. Mullis  
Vice-président, Ventes  
Régimes de retraite (États-Unis)

## Réassurance

Rémi H. Houle  
Vice-président  
Réassurance

## PLACEMENTS

Christopher J. Anderson  
Vice-président  
Actions et Obligations

Nigel A.G. Howard  
Vice-président  
Immobilier

Stephan R. von Buttlar  
Vice-président  
Hypothèques

## *Crown Life Investment Management Inc.*

Brian A. Johnson  
Président du conseil

Christopher J. Anderson  
Président

Kevin D. Klassen  
Vice-président, Actions

au 13 février 1996

# Conseil d'administration

Paul J. Hill <sup>1 4 5 6</sup>  
Président du conseil;  
Regina (Saskatchewan)  
Président  
*McCallum Hill Limited*

Frederick B. Ladly <sup>1 2 4 5</sup>  
Vice-président du conseil;  
Township of Bathurst (Ontario)  
Vice-président du conseil et  
Président et chef de la direction  
*Extendicare Inc.*

Brian A. Johnson <sup>1 4 5 6</sup>  
Regina (Saskatchewan)  
Président et  
chef de la direction

Allan E. Blakeney,  
c.p., c.r., O.C. <sup>2 4 6</sup>  
Saskatoon (Saskatchewan)  
Retraité

Beverley A. Brennan, F.C.A. <sup>2 3</sup>  
Saskatoon (Saskatchewan)  
Vice-présidente, Finances  
*Philom Bios Inc.*

H. Michael Burns <sup>6</sup>  
Maple (Ontario)  
Vice-président du conseil  
*Extendicare Inc.*

David J. Hennigar <sup>2 6</sup>  
Bedford, (Nouvelle-Écosse)  
Président du conseil  
*Extendicare Inc.*

C. Dennis Knight <sup>2 6</sup>  
Phoenix, Arizona  
Président  
*Denro, Ltd.*

Robert H. Lee <sup>3 6</sup>  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Président  
*Prospero International Realty Inc.*  
Chancelier  
Université de la Colombie-  
Britannique

Alvin G. Libin <sup>3 5 6</sup>  
Calgary (Alberta)  
Président  
*Balmon Holdings Ltd.*

James S. Palmer, c.r. <sup>1 6</sup>  
Calgary (Alberta)  
Associé  
*Burnet, Duckworth & Palmer*  
Avocats et procureurs

D. Murray Wallace <sup>2 3 4 5</sup>  
London (Ontario)  
Président  
*Avco Financial Services*  
*Canada Limited*

## Administrateurs honoraires

J-Ubald Boyer  
M. A. Cooper  
J. H. Devlin  
R. C. Dowsett  
J. J. Jodrey

<sup>1</sup> Comité de direction

<sup>2</sup> Comité de vérification

<sup>3</sup> Comité d'examen d'activité

<sup>4</sup> Comité de régie d'entreprise

<sup>5</sup> Comité des ressources humaines

<sup>6</sup> Comité de placement

au 13 février 1996

# Répertoire de la Compagnie

## CANADA

### Siège social

1901, rue Scarth  
Regina (Saskatchewan)  
S4P 4L4

Téléphone : (306) 751 6000  
Sans frais : 1 800 827 6965  
Télécopie : (306) 751 6001

### *Crown Life Investment Management Inc.*

1901, rue Scarth  
Regina (Saskatchewan)  
S4P 4L4

Téléphone : (306) 751 6600  
Télécopie : (306) 751 6673

Vous pouvez obtenir des  
exemplaires supplémentaires du  
présent rapport auprès de :

CrownVie  
Service des communications du  
siège social à l'adresse  
susmentionnée

*A copy of this Annual Report in  
English is available from Crown Life  
Communications at the above  
address.*

## ÉTATS-UNIS

### Bureau d'Alexandria

201, rue Union Nord  
Alexandria (Virginia)  
22314

Téléphone : (703) 684 4100  
Télécopie : (703) 684 3352

## INFORMATION POUR LES ACTIONNAIRES

Cote de la bourse (CLA, CLA.PRA)  
The Toronto Stock Exchange  
La Bourse de Montréal

Agent des transferts  
La Compagnie Montréal Trust du Canada

Renseignements  
(306) 751 6020



pour un avenir meilleur



Assureur officiel de l'Équipe olympique du Canada