

C

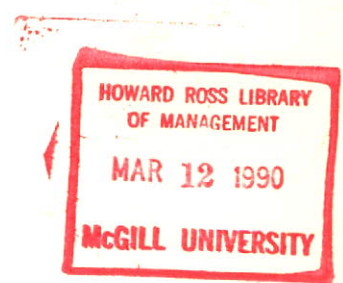
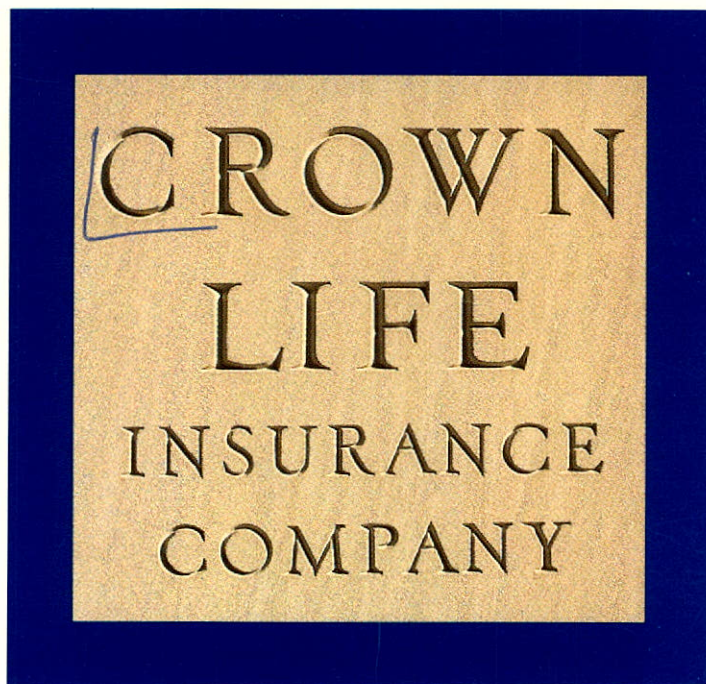


TABLE OF CONTENTS

<i>Highlights</i>	1
<i>Chairman's Message</i>	2
<i>President's Message</i>	3
<i>Review of Operations</i>	6
<i>Management Discussion and Analysis</i>	15
<i>Six-Year Financial Summary</i>	21
<i>Consolidated Financial Statements</i>	22
<i>Management Responsibility for Financial Reporting</i>	33
<i>Supplementary Financial Information</i>	34
<i>International Sales Leaders 1989</i>	35
<i>Sales and Service Offices</i>	36
<i>Board of Directors</i>	38
<i>Executive Management</i>	39

Nineteen eighty-nine marked the ninetieth year of operation of Crown Life Insurance Company, a leading provider of personal and corporate financial services. The Company's mission is to help people and organizations achieve improved financial security through the creation, sale and administration of profitable insurance and related financial services.

Founded in Canada in 1900, Crown Life has operated internationally since 1924 and today maintains 166 sales and service offices in Canada, the United States, the United Kingdom, the Atlantic and Caribbean Islands, Hong Kong and Macao.

Crown Life markets life and health insurance and pension programs to individuals and groups. The Company also provides reinsurance services to other insurance companies.

With assets of \$9.6 billion and \$85.7 billion of life insurance in force, Crown Life ranks in the top two percent of the more than 2,000 life companies operating in North America. Crown Life holds an A+ (Superior) rating from A.M. Best Company, the highest corporate rating attainable, and ratings for claims-paying ability of AA from Standard & Poor's and Aa2 from Moody's.

Crown Life's principal shareholder, Crownx Inc., owns 94.3 percent of the Common Shares of the Company. Crown Life Common Shares and Class I Preferred Shares are listed on the Toronto and Montreal stock exchanges under the trading symbols CLA and CLA.PR.A., respectively.

Corporate Headquarters

Crown Life Insurance Company
120 Bloor Street East
Toronto, Ontario
Canada M4W 1B8

Telephone: (416) 928-4500
Facsimile: (416) 928-5817

The Annual Meeting of Crown Life Insurance Company will be held at 10:00 a.m. on Wednesday, April 4, 1990 at Corporate Headquarters, 120 Bloor Street East, Toronto, Ontario.

Pour obtenir un exemplaire de ce rapport annuel en français, adressez-vous à Crown, compagnie d'assurance-vie.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

	1989	1988
Business in Force (millions of dollars)		
Life	85,708	85,018
Health	253	169
Annuity	4,985	4,775
Operating Results (millions of dollars)		
Revenue		
Premiums	1,947	2,036
Total revenue	3,020	2,918
Policy benefits	2,530	2,411
Income from continuing operations	89	70
Participating policyholders'		
Income before dividends	39	38
Dividends	55	49
Preferred shareholders' dividends	19	12
Common shareholders' income (loss)		
From continuing operations	32	20
Before extraordinary item	32	8
After extraordinary item	32	(22)
Per Common Share (dollars)		
Earnings (loss)		
From continuing operations	15.88	10.04
Before extraordinary item	15.88	4.05
After extraordinary item	15.88	(10.95)
Dividends	6.40	6.40
Book value	155.28	148.36
Financial Position (millions of dollars)		
Assets	9,614	8,989
Equity		
Participating policyholders'	73	91
Shareholders'	490	497
	563	588

1989 Operating highlights

- Increased income from continuing operations by 27 percent
- Divested non-strategic operations
- Increased permanent capital by \$105 million
- Streamlined the organizational structure
- Established an improved business planning process
- Developed the Company-wide Quality First program

The strength and resiliency of Crown Life and its people were amply demonstrated during 1989. The Company made a strong recovery from the unsatisfactory financial results of the previous year, and met the targets set out in the Company's 1989 business plan. Equally important, senior management completed the main elements of a base-building program designed to provide for continuing profitable growth as we enter our tenth decade of operations.

The achievements of the past year reflect the team management approach established by President Fred Richardson and the underlying strength of Crown Life in its core markets.

The achievements of the past year reflect the team management approach established by President Fred Richardson and the underlying strength of Crown Life in its core markets.



H. Michael Burns

Regulatory Environment

Participants in the North American financial services industry operate in a climate of uncertainty, resulting from delays in financial deregulation. In Canada, a contentious issue is the question of whether banks should be permitted to own life insurance companies. The federal government, in a policy paper, has given preliminary approval for such acquisitions. We support the life insurance industry's position in opposing bank ownership, as this could result in an unhealthy concentration of market power, contrary to the best interests of consumers.

An important issue for life companies in 1989 has been the effort in Canada to develop a minimum requirement for continuing capital and surplus. Canadian life companies are major exporters of insurance with strong positions in international markets. We are hopeful that final regulations will recognize the need to accept the capital requirements of non-

Canadian jurisdictions as they apply to the non-Canadian business of Canadian insurers. Such an arrangement is essential if we are to remain competitive internationally.

Officers and Directors

In July, Alan E. Morson of Toronto resigned as Vice-Chairman of the Board to take early retirement. A former President of the Company, Mr. Morson made many important contributions during his distinguished thirty-two year career.

Also in July, Dr. Sidney L. Jones of Washington, D.C., who had been a director since 1986, resigned to become Under Secretary for Economic Policy with the U.S. Treasury Department.

In December, Dermot G. Coughlan, Chairman and Chief Executive Officer of Derlan Industries Limited of Toronto, and Bruce J. Jodrey, Chairman and Chief Executive Officer of CKF Inc. of Hantsport, Nova Scotia, were appointed to the Board.

On behalf of the Board, I welcome our two new directors and thank those who are retiring from the Board for their valued counsel and support. I also thank Crown Life employees and sales associates for their contributions and dedication, and customers and shareholders for their ongoing support.

Much has been accomplished during the past year to position your Company to successfully meet the challenges of the 1990s.

A handwritten signature in blue ink that reads "H. Michael Burns". The signature is written in a cursive, flowing style.

February 23, 1990

H. Michael Burns
Chairman

Last year, I began my first report as President by acknowledging unsatisfactory financial results. It is gratifying, therefore, to report significant improvement during the past twelve months.

This improvement reflects an outstanding team performance by Crown Life management, employees and sales associates.

It should be noted, however, that 1989 financial results do not meet the Company's long-term targets for return on investment to shareholders. Many areas still require improvement and remain as challenges for 1990 and beyond.

In this report, I will highlight the more important aspects of 1989 financial performance; the actions taken under the management directions outlined in last year's report, and the Company's short and long-term outlook.

1989 Financial Review

Common shareholders' income increased to \$31.8 million in 1989, from \$8.1 million in 1988. The 1988 figure excludes the extraordinary writedown in connection with the disposal of the Company's U.S. Group business, but includes losses from those operations. On a per share basis, the Company earned \$15.88, approximately four times the 1988 earnings of \$4.05. Total shareholders' income was \$50.4 million in 1989, compared with 1988 results of \$20.2 million before extraordinary item, and \$32.2 million from continuing operations.

Participating policyholders' earnings before dividends rose to \$38.6 million from \$37.7 million in 1988. Dividends to policyholders were increased to \$55.3 million from \$49.2 million.

These improved results were achieved despite some special problems which had a substantial negative impact on earnings.

Income in 1989 was adversely affected by an additional provision of \$24 million for writedowns and loss of future income result-

ing from credit problems, principally in the Company's mortgage and real estate portfolio in the southern United States. A further writedown was taken in the Company's U.K. subsidiary to strengthen its balance sheet and to adjust policy liabilities related to administrative deficiencies of prior years. The strong Canadian dollar also negatively affected earnings.

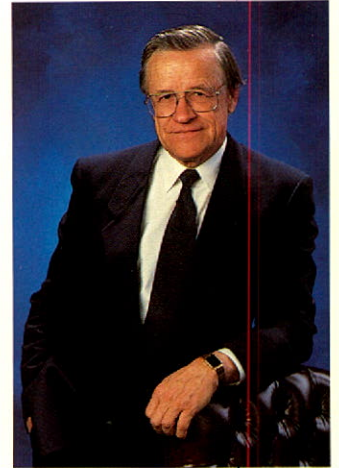
Credit problems were largely offset by strong investment performance. Investment results reflected an unexpectedly strong stock market, and \$8 million of capital gains realized on the Company's health portfolio.

A most satisfactory aspect of 1989's performance was the achievement of planned operating profit improvements. Canadian operations and the U.S. Pensions division continued to provide satisfactory growth in earnings. Additionally, Reinsurance Operations had an outstanding year and performance improvements were achieved in U.S. Individual operations, and in U.K.-based Crown Financial Management Limited.

Generally favourable mortality results, particularly in reinsurance, were offset by unfavourable morbidity results in the Company's disability insurance business.

Management Direction

During 1989, Crown Life's senior management team developed a five-year strategic plan. Financial and non-financial goals were set for the five-year period, as were the major strategic thrusts necessary to achieve those goals.



R. Fred Richardson

The organization was streamlined and flattened, and a comprehensive, disciplined team management process was introduced. All management personnel are involved in the development of the Company's operating plans, and implementation is monitored on

Group and Reinsurance). Each of these executives has more than 15 years of management experience with Crown Life.

The Company continued to focus on its core businesses and substantially completed the divestiture of its non-strategic businesses.

In addition, strong actions were initiated to achieve a turnaround in the performance of U.K. Operations and U.S. Individual Operations.

Nineteen eighty-nine saw a complete restructuring of U.K. Operations, and of its method of distribution, which now places emphasis on a carefully managed, contract-motivated direct sales force. Through a rights issue, Crown Life injected £10 million into its U.K. holding company. This action strengthened Crown Financial Management's market position while increasing Crown Life's ownership interest to 84 percent.

High priority was given to support for the Company's general agents in the difficult U.S. individual insurance market. This support included the development of product, presentation software, market ideas and distribution agreements with key organizations which can use the value-added service of Crown Life general agents..

During 1989, the Company strengthened its long-term capital base through the retention of \$104.7 million of 10 percent perpetual preferred shares.

Also during 1989, a "Quality First" program was designed. Its long-term goal will be to make Crown Life a customer-oriented organization which identifies and meets customer expectations. Pilot programs indicate that the Quality First program has high potential.



Crown Life's Senior Management Team, standing from left to right: Brian A. Johnson, R. Stephen Paddon, Gareth W. Evans, Herbert N. Beiles, Oscar Zimmerman, Arnold J. Shell, and Alfred G. Wirth. Seated, from left to right: R. Fred Richardson, David R. Johnston, Pamela J. MacIntyre.

a monthly basis.

Early in 1990, the Company was restructured into four major insurance operations divisions along product and market lines to better meet the expectations and requirements of our customers and distributors. These divisions are U.K. Operations, Individual Insurance Operations, Managed Assets Operations, and Development, Group and Reinsurance Operations.

A senior vice-president has been appointed to head each of these divisions: Herbert N. Beiles (U.K.), Arnold G. Shell (Individual Insurance), Oscar Zimmerman (Managed Assets), and Gareth W. Evans (Development,

1990 Outlook

The Company has a detailed operating plan for 1990 designed to achieve strategic plan goals, leading to a satisfactory return for shareholders by 1991 and growth thereafter.

Special emphasis will be placed on sales, which are the essential ingredient for growth and future profitability. Sales were not a strong feature in 1989.

We will apply resources to support our U.S. general agents with products, market support and improved service. In our Pensions, Group, Reinsurance and Individual direct sales forces we will focus on recruiting, training and motivation, again with emphasis on improved service.

The major risk to the 1990 plan probably is in the credit area of the Company's very large U.S. mortgage portfolio. After careful assessment, we believe that adequate provision has been made for this and other risks. We anticipate the achievement of planned objectives.

Long-term Perspective

The past decade has been a difficult one for the life insurance industry in North America.

The demographics of the baby boom, combined with improved superpower relations, should assure a long period of relative growth and prosperity for our North American, European and Pacific markets. Continued interest-rate volatility and increasing competition from many sources will mean that this opportunity will be realized only by well-managed, well-positioned companies. Crown Life is well positioned in its major markets, with strong distribution organizations.

The current difficulties in the U.S. individual insurance market affect Crown Life more than other Canadian multinationals, because a greater proportion of our total business is in the United States. Looking ahead, we view this concentration as an advantage,

as we foresee superior growth potential in U.S. markets.

In addition, Crown Life has a strong base of international investment expertise. Insurance success in the next decade increasingly will depend on our ability to build on this foundation.

Over the past decade one of the major risks to insurance companies was failure to properly match assets and liabilities. The Company has been particularly strong in this area, assuring financial strength.

Over the next decade, it seems likely that current high debt levels will make credit risk a major hazard to the financial health of insurers. Crown Life's portfolio of bonds, stocks, real estate and mortgages emphasizes credit underwriting and diversification. Bonds of less than investment grade constitute less than one percent of the Company's assets.

While Crown Life still has a considerable way to go, we are confident that, in this challenging environment, the Company can and will be one of the winners.

In the 1990s, good management and good personnel will be essential to success. Since coming to Crown Life, I have been most impressed with the experience, calibre and loyalty of Crown Life management, employees and sales associates. Senior management has both the capacity and the will to achieve success.



R. Fred Richardson
President and
Chief Executive Officer

February 23, 1990

UNITED STATES OPERATIONS

During 1989, premium income from U.S. Individual and Managed Assets Operations amounted to \$1.1 billion, accounting for 56.0 percent of Crown Life's worldwide total. Sales of individual insurance and pensions were marginally lower in 1989 than in 1988. The U.S. Individual division revised pricing, and restructured its product mix to emphasize non-participating products. Managed Assets Operations continued its controlled sales approach in profitable markets.

Individual Insurance

The U.S. Individual division markets a broad range of products, with emphasis on the high-income market, through a network of general agencies and more than 20,000 brokers throughout the United States. Individual products are marketed in New York State through a subsidiary, American Crown Life Insurance Company.

In 1989, the U.S. Individual division concentrated on improving financial results while maintaining market share in an increasingly competitive environment. Improved results for the year primarily reflect careful management of expenses. Sales levels were maintained despite a reduction in total industry sales and increased competition in key markets.

The division emphasized administrative efficiencies, and achieved improved levels of customer service. Improvements included accelerated turnaround times for policyholder service. Additional improvements are planned in 1990, through the further development of information systems and implementation of the Company's Quality First customer service program.

As part of its market development strategy, the U.S. Individual division entered the

executive benefits market in 1989. Built upon prior success in the "executive carve-out" market, the executive benefits program focuses on non-qualified, corporate-owned and sponsored benefit programs for senior executives. The emphasis in 1989 was on the introduction of sophisticated software, which quickly produces complex financial models tailored to the needs of prospective clients, thereby strengthening the sales capability of general agents and brokers. Future initiatives to support the executive benefits market include product development and additional administrative services.

American Crown Life Insurance Company

The Company markets individual insurance products in New York State through its wholly-owned subsidiary, American Crown Life Insurance Company. During 1989, sales increased substantially with the addition of participating and interest-sensitive products to American Crown's portfolio. The increase in sales, together with rigorous expense management, have positioned the company to support sales and earnings growth in 1990.

Managed Assets Operations

Managed Assets Operations is composed of Crown Life's two U.S. divisions which deal primarily with investment-oriented products: U.S. Pensions, and Crown America Life Insurance Company, a wholly-owned subsidiary which markets variable life and annuity products.

Pensions

The U.S. Pensions division sells annuities and other retirement products nationally through six regional offices. Regional sales directors work with independent brokers, consultants, and directly with clients.

During 1989, the division continued its controlled sales strategy. Marketing and sales efforts were directed at products and opportunities which offered attractive spreads. The division again exceeded the profit margin objectives on new sales.

Sales of the new managed and pooled investment accounts to qualified pension plans met with an encouraging market response. The investment funds all performed well, with the Equity One fund continuing to sustain its outstanding long-term performance.

The division is expanding the distribution capability for its managed and pooled investment accounts through the addition of sales personnel dedicated to this product line.

The Pensions division will continue to seek the majority of its sales in the guaranteed interest contract (GIC) market, but plans a substantial increase in the volume of fee-based pooled investment contracts. The introduction of fee-based pooled investment contracts is important, to meet broader customer needs within the large and growing retirement savings market.

Sound financial pricing, discipline and diversification will continue to be emphasized in 1990.

Crown America Life Insurance Company

The past year was one of consolidation for Crown America Life Insurance Company. The company continued its product development activities with Golden Financial Corporation which commenced late in 1988.

In 1989, Crown America developed a new policyholder system for in-force business, to be implemented in March 1990. This system significantly improves its ability to service policyholders and lays the groundwork for

future systems and product development.

Two annuity products were developed, and will be introduced in the first half of 1990, with life products following before year end.

Crown America's strategy is to build an administrative and distribution capability



In 1989, Crown Life entered the U.S. executive benefits market, supported by a sophisticated software system. Above, Donald B. Hutcheson (left), General Agent, Crown Life Brokerage, Inc., Jacksonville, Florida, prepares a client proposal with Michael P. Saunders, of Saunders, Wood & Associates, and Evelyn Ring, Marketing Support Manager.

which will support steady growth of its variable life and annuity products business. The company therefore will be well positioned as these forms of insurance and annuity protection gain increasing acceptance in the U.S. marketplace.

CANADIAN OPERATIONS

Canadian operations continued to achieve profitable growth in 1989. Premium income increased to \$420 million, representing 21.6 percent of the Company's total premium income. The Canada Individual division expanded its career agency force, and introduced new individual and disability products, while Group Operations expanded its fee-based business and took on international blocks of business. The Pension division increased its emphasis on investment management services.



Group Operations significantly improved its customized group insurance benefits booklets through the efforts of an impact team led by Barb Laing, Assistant Vice-President, Information Services, Canada Individual and Group Operations (standing). Team members included: (left to right): Sylvie Saint-Onge, David Young, Brenda Psaila, Laurel Pollard and Nichole Ewing.

Individual Insurance

The Canada Individual division provides a full range of life, disability and annuity products through a career agency force in 22 agency offices across Canada and two offices in the Bahamas. Sales of individual disability products are supported by three Crown Special Services sales offices.

In 1989, the Canada Individual division continued to grow within its target markets. The division further expanded its career sales force, emphasized customer service, and focused on product pricing and product development.

Canadian target markets include ethnic communities. Crown Life is a leading insurer to Chinese and Italian communities across the country.

Strong emphasis is placed on disability insurance products. During 1989, the product development, issue, underwriting, and claims functions for this product line were combined for Canada and the United States. This restructuring is intended to provide cost-effective products and service, and recognizes the similarity of disability products in the two countries. The responsibility for marketing and sales remained with the separate Canadian and U.S. divisions.

The Canada Individual division continually refines existing insurance products to meet changing customer needs. In 1989, the division launched Crown Partner, a flexible, participating whole life product. In addition, a new key-man disability product was introduced in Canada, complementing the Company's existing U.S. key-man product.

In 1990, the division will continue to emphasize distribution, product development and customer service.

Group Operations

The Company's Group Operations markets a full line of group life and health insurance products through seven regional offices in Canada, as well as offices in California, Puerto Rico, the Bahamas and Bermuda. Crown Life's expertise in disability products positions it as a leader in this market.

In 1989, Group Operations' core businesses exceeded all key sales objectives. The division significantly improved its retention of existing business while effectively controlling expenses.

During the year, the Company entered into a joint venture with Travelers Insurance Company of Hartford, Connecticut, whereby Crown Life is providing administrative services for Travelers' Canadian customers following Travelers' withdrawal from the Canadian market. This agreement supported a strategic move toward fee income business.

The agreement also led to two other important joint ventures. Crown Life became the Canadian representative for the Multinational Insurance Arrangement, a network of 56 insurers worldwide, which enables Crown Life to offer employee benefits to its multinational clients in all their operations around the globe. Crown also became the Canadian representative for Nippon Life Insurance Company of Japan through a joint marketing arrangement.

During 1989, Group Operations also successfully assimilated large blocks of non-Canadian business previously managed by another division. Following the sale of Crown Life's U.S. Group business, management of some ongoing U.S. life and long-term disability business and the Company's group business in Puerto Rico was amalgamated with the Canada Group division to form the continuing Group Operations. The U.S. business was absorbed and contributed positively to operating results.

In the coming year, Group Operations will build on the solid base of new business established during 1989.

Pensions

The Canada Pensions division markets a

broad range of retirement products and services to clients in Canada through four regional offices and in Bermuda through an associate. Sales representatives sell through consultants, brokers and career agents.

The division offers pooled investment funds, including three equity funds, three fixed income funds and a balanced fund.

In 1989, the Canada Pensions division increased its emphasis on the sale of investment management services. Based on an independent industry survey, Crown Life was the fourth fastest growing money manager in Canada in 1989, with a 56 percent increase in pooled fund assets under management. Gains in investment funds reflected strong securities markets, and contributed to a 23 percent increase in pooled fund assets under management. Pooled funds under management totalled \$238 million at year end.

Consistent with the market trend to defined contribution plans, the division sold and installed many new group registered retirement savings plans as well as money purchase pension plans in 1989.

In 1990, the Canada Pensions division will continue to enhance customer service and productivity, and expand its asset management business.

Direct Marketing

Crown Life is a Canadian leader in the direct marketing of term life, accidental death and hospital insurance. During the past year, direct marketing programs were undertaken in conjunction with a number of major corporations and associations. Additionally, existing Crown Life policyholders were offered product enhancements.

During the coming year, the division will continue working on the development of new third-party endorsement contracts.

REINSURANCE OPERATIONS

Crown Life is among the top 10 reinsurers in North America and markets a full line of reinsurance products and services to other insurers.

In 1989, the marketing approach continued to be directed at a more cost-effective and service-oriented distribution system, resulting in profitable growth. Premium income from regular and special risk reinsurance increased 35 percent to \$154.3 million.

The life reinsurance area accepts risks from other companies above their retention limits, thereby sharing in the sales of these other companies. This area continued to achieve excellent profitability and return on capital as a result of favourable mortality, increased profit margins and management programs to streamline the operations.

The special risk product line primarily shares in other companies' group health and accident businesses. This product line also includes catastrophe reinsurance; stop loss reinsurance; and specific and aggregate excess-medical reinsurance on major medical programs. The special risk area has experienced uninterrupted growth and profitability since its inception 12 years ago.

The third product line, financial reinsurance, reinsures client companies for reasons other than pure risk exposure. These clients seek reinsurance for a variety of financial reasons such as maintaining appropriate ratios of sales to capital. This area continued to achieve increased sales and profitability in 1989.

During the past year, the Reinsurance division underwrote a multiple employer trust which covers employees and dependents of employers participating in a merchant member plan in California.

INTERNATIONAL OPERATIONS

Beyond North America, Crown Life is active in the United Kingdom through Crown Financial Management Limited; in the Pacific Rim region, particularly in Hong Kong; and in the Caribbean on a branch basis and through Crown Life (Caribbean) Limited.

Crown Financial Management

Crown Financial Management Limited, 84 percent owned by Crown Life, provides unit-linked life and pension products in the United Kingdom and, through its investment operations, provides unit trusts and manages private pension funds. These products are marketed



Peter Nelson, Marketing Director, Crown Financial Management Limited, (seated at left), with the senior marketing team (left to right): Peter Wilkes, Nigel Balchin, and Richard Ruzyllo.

through career agents in 27 agency offices, and through brokers.

At the end of 1989, Crown Financial Management had assets under management of \$1.4 billion. The company earned \$254 million of premium income and the investment performance of the funds under management continued to exceed the industry average.

During 1989, Crown Financial Management rationalized its operations in order to bring costs into line with revenue expectations.

U.K. life insurers and other financial services companies continue to adjust to the new business environment which has followed the implementation of the Financial Services Act in 1988. The legislation has had a major impact on distribution systems. Crown Financial Management has redirected its sales emphasis for life insurance and pensions to the career sales force distribution arm, and the number of career agents increased by 99 during 1989, to 343.

On the investment side, the company will concentrate on obtaining unit trust and private pension fund business mainly from specialist intermediaries in order to increase funds under management. The unit trust operation achieved 131 percent growth in sales to \$161 million in 1989.

Pacific Rim

Nineteen eighty-nine marked Crown Life's tenth year of operation in Hong Kong. Sales of individual life insurance policies continued to grow during the year with the launch of several new products. Also during 1989, Crown Life opened an administrative office in Hong Kong to serve the brokers and policyholders there and in Macao.

Investment performance is a key component in the profitability of a life insurance company. Real gains in earnings can only be produced through better-than-expected performance in the areas of mortality experience, cost control, and investment returns. Of these, investment



Crown Life's bond investment portfolio totals \$3.0 billion. Peter Tuters (right), Vice-President of Bonds, views the latest bond quotes with (left to right), Chris Anderson, Susan Luke Hill and Tony Lai.

returns have the most long-term growth potential. Concurrently, as traditional life insurance products have become a smaller portion of sales, investment-related products such as annuities, variable insurance policies, and segregated pension funds have become a larger part of Crown Life's business. This trend has further increased the importance of investment performance.

Crown Life's Investment division manages assets for three distinct types of clients: the traditional insurance businesses, corporate capital, and outside customers who pay a fee for Crown Life's portfolio management.

Separate investment strategies are used for each of these three types of clients to meet their specific requirements and objectives.

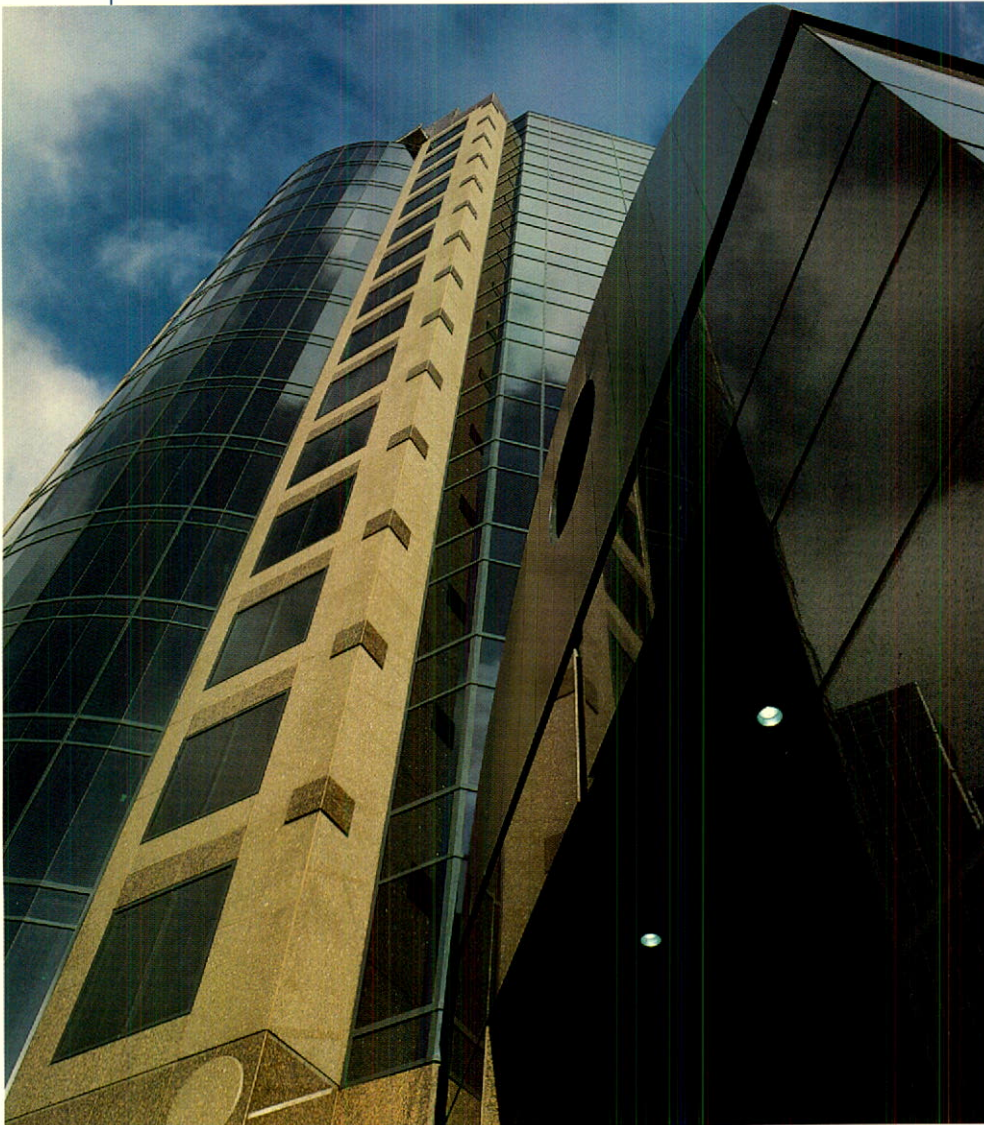
Traditional insurance products usually are backed by fixed-income instruments, with their durations matched to the related insurance policies and annuities. The investment objective is to maximize the yield

without taking undue credit or term risks. In addition to private placements, corporate bonds, and mortgages, the Investment division backs insurance products with government bonds – high quality, liquid assets which can provide additional profits through arbitrage trading and certificate lending. Crown Life also holds some common

stocks for long-term insurance liabilities because stocks are expected to outperform debt instruments over the long run. The Investment division has developed strong asset/liability management expertise to serve this business. This has preserved margins and increased returns significantly without assuming additional risk.

The Company's corporate capital is invested largely in common stocks, real estate, and some venture capital to maximize the long-term total return. It also includes bonds and mortgages which back Crown Life's preferred shares.

The third group of clients, outside customers such as pension funds and other financial institutions, generally choose the type of assets they would like Crown Life's Investment division to manage on a fee basis. Categories available include stocks, bonds, mortgages, real estate, and venture capital investments.



Phase I of Crown Life Place, a 600,000 square-foot office complex in central Toronto, was officially opened in September 1989. Construction is underway on Phase II of this development.

Total investments under management at December 31, 1989 reached \$9.2 billion, up from \$8.5 billion at the end of 1988. Approximately 76 percent of the Company's assets is held to meet traditional insurance liabilities, seven percent consists primarily of participating policyholders' and shareholders' equity, and the remaining 17 percent represents segregated funds for pensions and variable policies.

Investment income, after related expenses, reached \$1.1 billion in 1989, up from \$873 million in 1988.

During 1989, Crown Life invested over \$600 million in high-quality commercial mortgages. The Company's experience with Canadian mortgages remains excellent, but in the southern United States some difficulties continue to be experienced. The Investment division carefully underwrites each loan, and is continuing to increase the geographic diversification of its mortgage portfolio in order to smooth out regional variances. Reserves have been set aside to fully cover both known and expected weaknesses in the U.S. mortgage portfolio. No mortgages rated below BBB on a bond-equivalent basis have been purchased during the past four years.

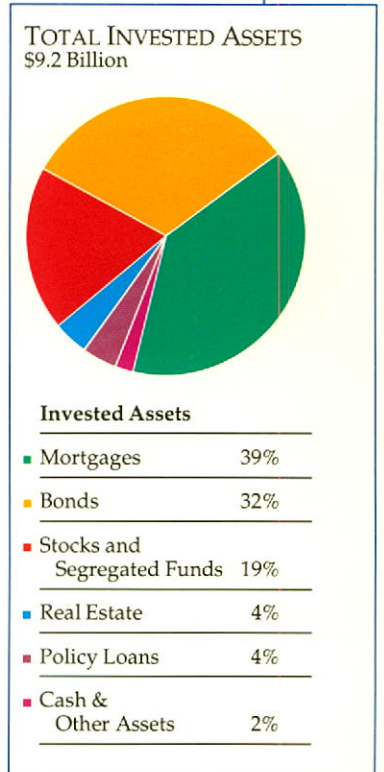
Public bond market transactions in 1989 totalled \$3.6 billion, and money market activity amounted to \$4.2 billion. The Company purchased \$250 million of private placements with a weighted average credit rating of A. These investments generated favourable returns with only three arrears problems, two in the United States and one in Canada. These were the first defaults experienced during the past five years and represent only 0.4 percent of the total bond portfolio. The average rating of the Company's bond portfolio is A+, with only 2.3 percent of bonds (0.7 percent of total assets) rated below BBB.

Crown Life's North American public equities, amounting to six percent of invested assets, are managed by Beutel, Goodman & Company Ltd., a leading international investment counsellor. These assets continued to achieve above-average performance. Other public equities, managed by U.K.-subsidiary Crown Financial

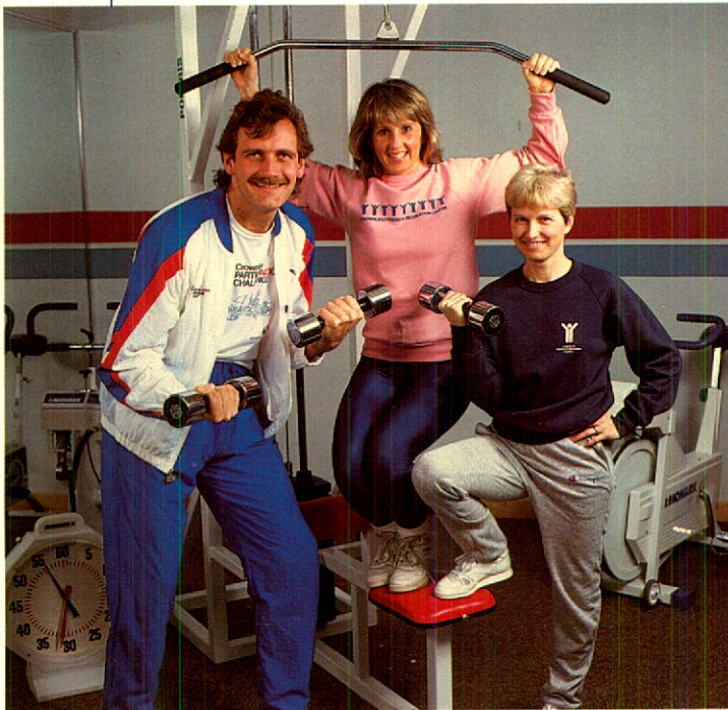
Management Limited, also recorded excellent gains. Crown Financial Management also manages stocks, bonds and real estate for a fee on behalf of British pension funds and a group of mutual funds. Both absolute and relative performance of these assets have been gratifying.

Within the Special Investment group, new venture investments amounted to \$12.2 million, while sales of mature holdings totalled \$6.0 million and generated realized gains of \$1.9 million over original cost.

Within real estate, the first phase of Crown Life Place, a 300,000- square-foot tower located in the central, prestigious Bloor Street area of Toronto, was officially opened by Toronto Mayor Arthur Eggleton in September 1989. It is over 90 percent leased and construction of the second phase, which will double the space to 600,000 square feet, is currently under way. The office space of the multiple-use Place du Parc complex in Montreal is now 96 percent leased, and the renovation of the 220,000- square-foot shopping component has transformed this mall into an attractive, modern facility.



Highlights of corporate activities during the past year included the development and approval of a new Strategic Plan, and the development of a number of Company-wide initiatives in the area of quality, including the development of



The Crown Life PARTICIPAction Challenge, involving four million Canadians annually, promotes awareness of the benefits of regular physical activity.

strategies and programs to support the Company's new Quality First program. Additionally, an interactive business planning process was put into place; information systems were rationalized, and the Company continued its community involvement activities, including sponsorship of the Crown Life PARTICIPAction Challenge.

Strategic Plan

During the year, the senior management team developed, and the Board of Directors approved, a new five-year Strategic Plan. This plan sets the strategic direction for the

Company and outlines the operational and financial goals over the planning period.

The plan reaffirms the Company's commitment to its core insurance businesses and markets. The Strategic Plan will act as a road map for the Company. The annual business plans will be tested against, and must support and contribute to, the achievement of the Company's overall strategic objectives.

Quality First

A major thrust as Crown Life moves into the 1990s is the Company's Quality First Program in which Crown Life employees will focus on continually improving the quality of service provided to all customers. During 1989, individuals representing all business units devoted substantial time to the development of a first-class Company-wide quality program, building on the quality programs already under way in some business units.

This long-term program will involve intensive training for all employees by the end of 1990. Communications and recognition and rewards programs will help ensure that quality becomes an integral part of Crown Life's corporate culture.

Community Relations

Crown Life has a continuing commitment to fitness and amateur sport.

In 1989, the Company sponsored the fifth Crown Life PARTICIPAction Challenge. As part of Canada's Fitweek, the challenge creates awareness of the benefits of regular physical activity. The event, held annually in May, involved more than four million participants in 390 communities across Canada. For the first time, cities in the United States, France and the Soviet Union became involved in this unique event.

SUMMARY

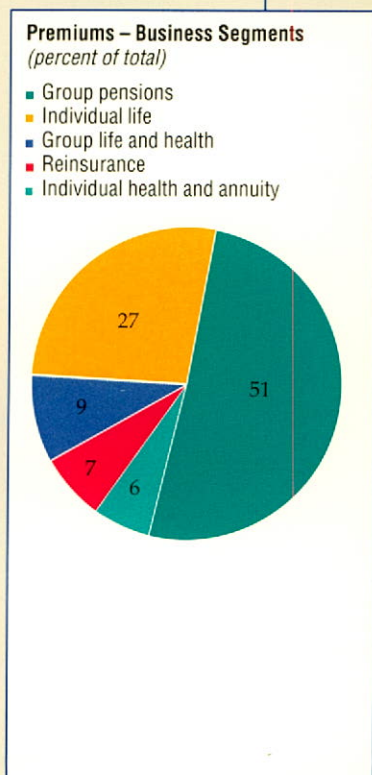
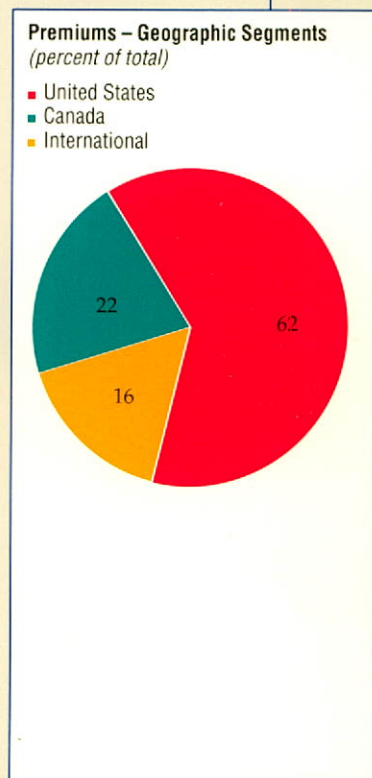
Shareholders' net income in 1989 was \$50.4 million compared with a loss of \$9.8 million in 1988. These results represent a 57 percent increase over income from continuing operations of \$32.2 million in 1988. After preferred share dividends, earnings per common share were \$15.88, compared with a loss of \$10.95 in the prior year.

	1989	1988
	(millions of dollars)	
Policyholders' income from continuing operations	38.6	37.7
Shareholders' income from continuing operations	50.4	32.2
	89.0	69.9
Shareholders' income before extraordinary item	50.4	20.2
Shareholders' net income (loss)	50.4	(9.8)
	(dollars)	
Earnings (loss) per common share		
Income from continuing operations	15.88	10.04
Income before extraordinary item	15.88	4.05
Net income (loss)	15.88	(10.95)

The increase in earnings reflects improved results from insurance operations, continued favourable investment performance and elimination of losses from discontinued operations. Mortality experience improved during the year and expenses were tightly controlled. Investment performance benefited from favourable financial markets but was adversely affected by charges for losses in the Company's U.S. mortgage and real estate portfolios. Losses were experienced in U.K.-based Crown Financial Management as a result of lower sales levels and policy liability adjustments related to administrative deficiencies of prior years. The weakened U.S. dollar adversely affected income from U.S. operations.

Revenue from continuing operations increased to \$3.0 billion from \$2.9 billion in 1988. At December 31, 1989, assets were \$9.6 billion compared with \$9.0 billion a year earlier. New life business was \$11.9 billion, down from \$14.3 billion last year, primarily as a result of a planned reduction in new reinsurance business and the impact of the strengthening of the Canadian dollar on translation of amounts denominated in other currencies. Life business in force was \$85.7 billion at December 31, 1989 compared with \$85.0 billion in the prior year.

Participating policyholders' income before dividends increased to \$38.6 million in 1989 from \$37.7 million in the prior year. Dividends credited to participating policyholders were \$55.3 million, compared with \$49.2 million in 1988.



RESULTS OF OPERATIONS

Revenue

Premium income was \$1.9 billion in 1989, marginally lower than 1988 primarily as a result of the effect of the strengthened Canadian dollar. During the year, premium income of Canadian operations increased by 11 percent. Premium income of U.S. operations, expressed in original currency, decreased marginally as a result of lower sales by Crown America and the U.S. Pensions division. International premium income, expressed in original currencies, decreased by five percent, primarily as a result of lower sales in the United Kingdom.

In 1989, 51 percent of premium income was derived from group pension products, 27 percent from individual life products, nine percent from group life and health insurance, seven percent from reinsurance, and six percent from individual health and annuity products. Geographically, 62 percent of premium income was generated in the United States, 22 percent in Canada, and 16 percent in International operations, including the United Kingdom.

Investment income increased by 21 percent in 1989 to \$1.1 billion, reflecting higher invested assets and generally favourable investment markets. The growth in invested assets arises from normal growth in investments securing insurance liabilities.

Total investment losses from asset defaults were \$24 million higher than the amounts released from policy reserves for normal asset defaults and from special loss reserves established in prior years. The comparable excess in 1988 was \$5 million. Most of these losses relate to properties in the southern United States.

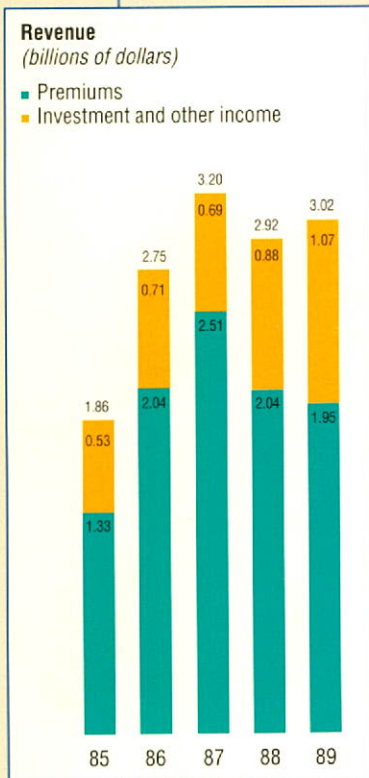
Other income increased by 41 percent to \$13.0 million. This increase consists primarily of higher fee income on financial reinsurance and third party administration.

Policy benefits

Policy benefits of \$2.5 billion in 1989 were five percent higher than in 1988, reflecting investment income accruing to the segregated investment funds partially offset by the effect of the weakened U.S. dollar.

Expenses

Total commissions and operating expenses decreased by eight percent to \$373.7 million in 1989. Commissions and other policy-related expenses, which are included in this total, decreased to \$171.4 million in 1989 from \$188.0 million in the prior year. Most of the decrease occurred in the United Kingdom as a result of lower sales. Operating expenses decreased to \$202.3 million in 1989 from \$220.3 million in 1988 because of sharply reduced operating costs in the United Kingdom. Expenses were tightly



controlled in all other business units.

Income, premium and other taxes decreased to \$18.4 million in 1989 from \$19.6 million in 1988, primarily as a result of lower premium income in Crown America.

Income

Shareholders' net income was \$50.4 million, compared with a loss of \$9.8 million in 1988. The 1988 loss included \$12.0 million in losses from discontinued operations and an extraordinary provision of \$30.0 million for losses on disposal of discontinued operations. Disposal of these operations has progressed on schedule and the extraordinary provision recorded in 1988 is expected to be adequate.

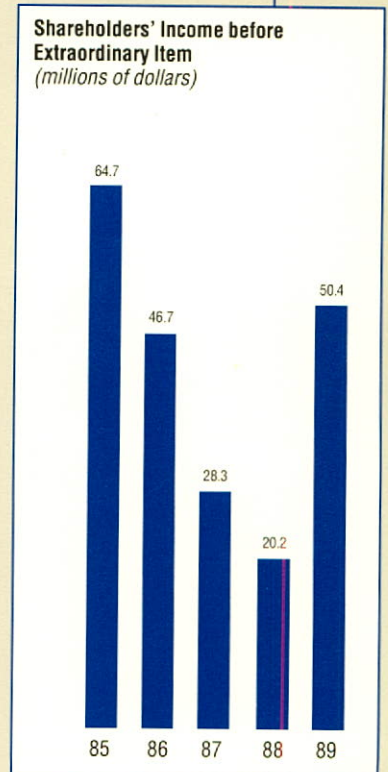
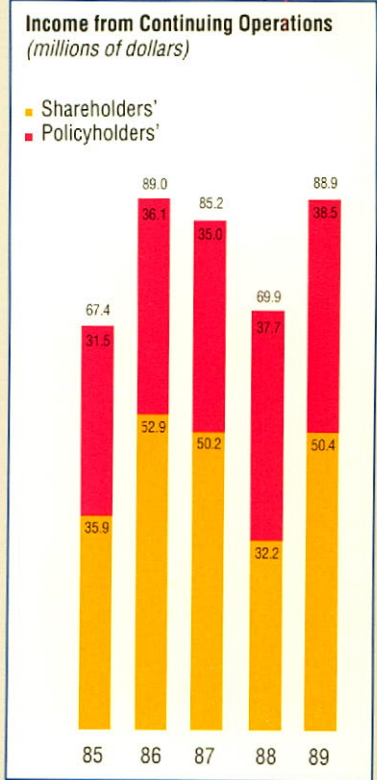
Canada Individual, Group, U.S. Pensions and Reinsurance operations performed well and continued to report improved profits. The U.S. Individual division of the Company achieved a return to profitability as a result of expense reductions and improved mortality experience. The Investment division continued to perform favourably. Losses in the Company's mortgage and real estate portfolio in the southern United States were more than offset by gains in other segments of the Company's well-diversified investment portfolio. The Canada Pensions division incurred a loss because of asset defaults and policy liability adjustments. Crown Financial Management experienced a loss as a result of lower sales levels and policy liability adjustments related to administrative deficiencies of prior years. High expenses that have been a problem in the U.K. operation were sharply reduced in 1989.

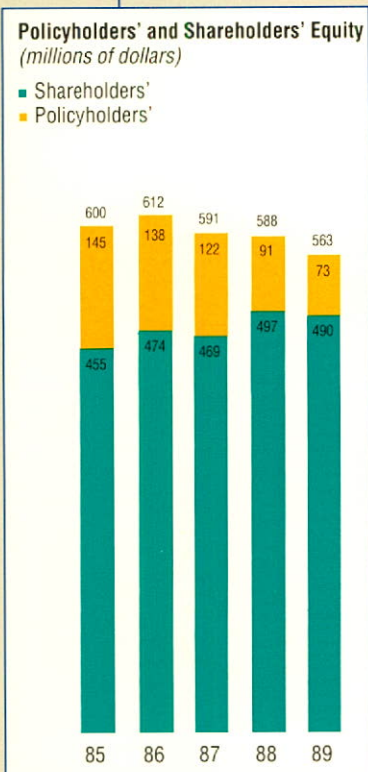
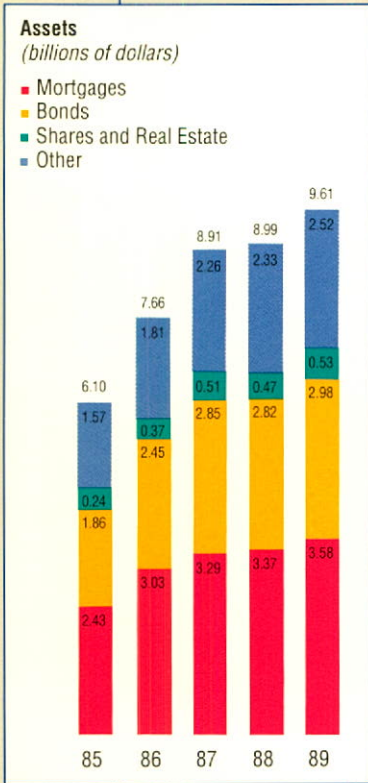
FINANCIAL POSITION

Assets

Crown Life's total assets increased by seven percent to \$9.6 billion in 1989 from \$9.0 billion in 1988. The increase was accounted for primarily by normal growth in investments securing insurance liabilities.

Crown Life holds directly \$7.1 billion (74 percent) of total consolidated assets. The balance is held by subsidiaries. These subsidiaries include Crown Financial Management Limited (U.K. operations - \$1.4 billion in assets); Crown America Life Insurance Company (U.S. group pensions and variable insurance products - \$821 million); Crown Life Properties Inc. (Canadian real estate operations - \$228 million); and American Crown Life Insurance Company (New York State operations - \$22 million). In December 1989, Crown Life increased its interest in Crown Financial Management to 84 percent, from 71 percent. During 1989, Crown Life reinsured \$600 million in U.S. Pensions group annuities with Crown America.





Geographically-diverse mortgages represent \$3.6 billion (37 percent) of total assets. Investment grade bonds with an average rating of A+ account for \$3.0 billion (31 percent). Other assets include real estate (\$358 million or four percent), shares (\$168 million or two percent), and segregated investment funds (\$1.6 billion or 17 percent), with the remainder consisting of policyholder loans, accrued investment income, receivables, and operating assets. Included in the investment portfolio is approximately \$60 million representing Crown Life's participation in the initial financing of emerging companies. The bond portfolio includes \$1.3 billion of government bonds (13 percent of total assets) which provide the primary source of liquidity for the Company.

Policyholders' and Shareholders' Equity

Total policyholders' and shareholders' equity decreased by four percent in 1989 to \$563 million from \$588 million in 1988, primarily because of the retraction of \$20.3 million in Class I Preferred Shares and the excess of \$16.7 million of dividends credited to participating policyholders over participating policyholders' income.

Shareholders' equity decreased marginally to \$490 million. Shareholders retained \$104.7 million of the Company's Class I Preferred Shares, Series A which were retractable by the holders on September 30, 1989. The dividend rate on these shares was increased to 10 percent from 9 1/8 percent effective in the last quarter of 1989.

Dividends of \$12.8 million on common shares (\$6.40 per share), unchanged from 1988, and \$18.7 million on preferred shares, compared with \$12.1 million in 1988, were paid during the year. The increase in preferred share dividends reflects a full year's dividends on the Second Preferred Shares which were issued in November 1988.

Policyholders' equity declined by \$18.5 million in 1989. Policyholders' income was \$38.6 million. Dividends credited to participating policyholders increased by 12 percent in 1989 to \$55.3 million. A reduction in dividend scales during the year to reflect lower investment returns compared to the early 1980s was more than offset by the normal growth in dividends from year-to-year on policies which remain in force.

The strengthening of the Canadian dollar resulted in a decrease of \$6.5 million, to \$18.2 million, in the foreign currency translation adjustment component of equity.

COMPETITION, PRICING AND PROFITABILITY

Profitability of life insurance companies is determined by the design and management of products that are accepted by the marketplace, have manageable credit and matching risks, and have adequate allowances for expenses and profits.

Operating philosophy

Crown Life's long-term business objective is to achieve growth on a continuous basis by extending the Company's products and services to an increasing policyholder base, consistent with financially sound products, satisfactory returns on capital for shareholders and policyholders, and quality service to customers and intermediaries. Crown Life places significant emphasis on the product design process and sets profitability standards for all product lines based on a minimum return-on-capital pricing target.

Operating expenses are tightly controlled. Crown Life has introduced a company-wide program known as Quality First to focus on providing value-for-money quality customer service.

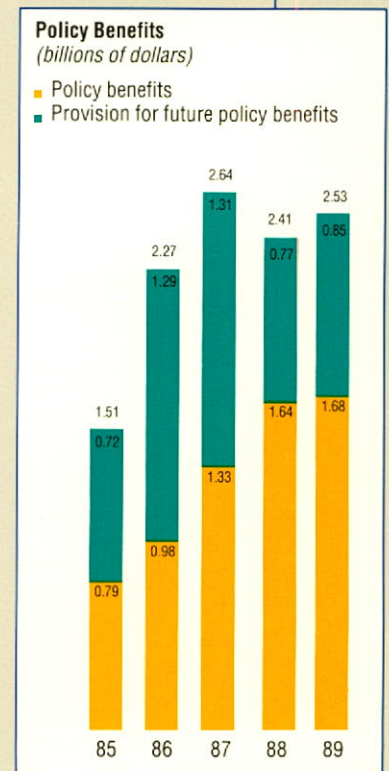
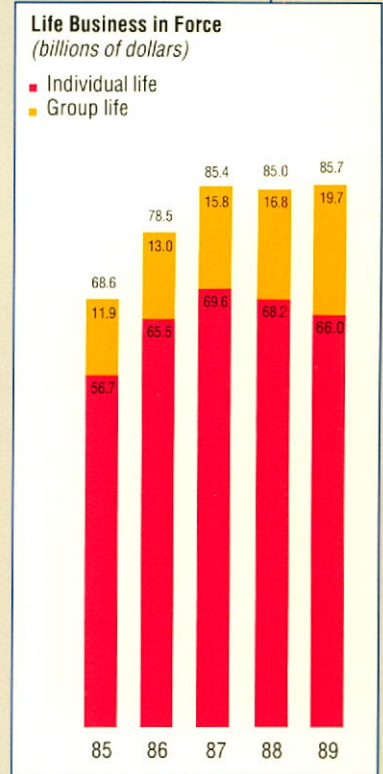
Market factors

Crown Life's Canadian life and health operations are growing and profitable; rates of return on capital are increasing to target levels. The Company experienced a loss in its Canadian pension business in the most recent year. Profitability of this business segment depends on achieving size while providing quality service and tightly controlling costs.

The U.S. Individual life division, which returned to profitability in 1989, operates in a highly competitive environment. Pressure on profit margins has been slow to ease due to lack of market leadership. The industry is moving to reduce expenses and improve its efficiency, and some degree of industry restructuring is in progress.

The U.S. Pensions division reported improved profit in 1989. This division also operates in a highly competitive market. Crown Life emphasizes sound interest-spread management and close integration of pension operations with the investment function. A key objective of Crown Life's investment program is to minimize the impact of interest rate volatility through the matching of the duration of assets with that of liabilities.

A stable pricing environment exists in the U.K. market. The Financial Services Act, implemented in 1988, has resulted in a significant change in distribution systems. Crown Financial Management has redirected its sales emphasis to the career sales force. A return to profitability in the U.K. operations will be dependent on the success of the sales force in increasing sales. Containment of expenses also will be important. The products sold in the United Kingdom are investment linked and sound investment performance is a critical factor in selling and retaining business. Crown Financial Management has achieved above-average investment performance.



Expenses
(millions of dollars)



The Company has a leading position in the reinsurance market in North America. These operations, which are profitable, are highly influenced by mortality experience. On new policies issued, the Company retains a maximum insurance on any one life (in original currency) for non-participating policies of \$1.0 million and for participating policies of \$1.5 million. As a result of losses incurred in 1986 and 1987, the Company has used more selective underwriting standards in recent years, and has achieved more favourable underwriting results.

One specific risk affecting the claims experience of the life insurance industry is Acquired Immuno-deficiency Syndrome (AIDS). AIDS did not contribute materially to Crown Life's 1989 mortality and morbidity experience, with claims attributed to AIDS being less than one percent of total claims. The majority of the Company's policies are rate-adjustable and will be adjusted over time in response to AIDS experience.

Investment performance is a key component of profitability. Investment losses can occur in specific portfolio segments as a result of external market events that affect particular geographic areas or investment securities. To mitigate this risk, Crown Life maintains a high quality, diversified portfolio of bonds, mortgages, stocks and real estate. Crown Life does not invest in bonds rated below investment grade and strict underwriting standards are maintained for mortgages. The portfolio has generated stable and increasing profits.

Regulatory issues

The Company intends to adopt generally accepted accounting principles (GAAP) when these have been approved by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI). It is currently expected that this approval will be effective January 1, 1991 at the earliest. GAAP will result in adoption of new methods of determining policy liabilities, and a change in the method of recognizing gains and losses on share and real estate investments held in the health account. The overall effect of these items cannot be determined until final regulations and guidelines are approved by OSFI and the Canadian Institute of Actuaries.

New federal legislation to govern financial institutions in Canada has been expected for several years. There is considerable uncertainty as to the timing and content of such legislation. It is therefore not possible to determine whether such legislation will have an impact on the businesses of Crown Life; in 1989, only 22 percent of premium income was derived from Canadian operations.

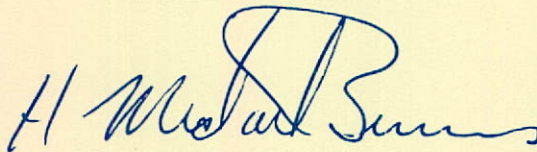
SIX-YEAR FINANCIAL SUMMARY

	1989	1988	1987	1986	1985	1984
	(millions of dollars)					
Operating Results						
Revenue						
Premiums	1,947	2,036	2,509	2,043	1,332	1,062
Investment income	1,060	873	667	693	525	403
Other	13	9	24	13	3	5
	3,020	2,918	3,200	2,749	1,860	1,470
Policy benefits	2,530	2,411	2,638	2,272	1,506	1,152
Expenses	392	428	468	373	287	258
Income from operations before subsidiary preferred share dividends	98	79	94	104	67	60
Subsidiary preferred share dividends	9	9	9	—	—	—
Income from continuing operations	89	70	85	104	67	60
Unusual items	—	—	—	(15)	—	—
Participating policyholders' income before dividends	39	38	35	36	31	40
Shareholders' income from continuing operations	50	32	50	53	36	20
Per Common Share (in dollars)						
Earnings from continuing operations	15.88	10.04	19.38	20.76	12.28	8.61
Dividends	6.40	6.40	6.40	6.40	5.00	3.60
Book value	155.28	148.36	171.93	174.35	165.08	142.49
Financial Position						
Assets	9,614	8,989	8,912	7,662	6,101	4,878
Equity						
Participating policyholders'	73	91	122	138	145	156
Shareholders'	490	497	469	474	455	410
	563	588	591	612	600	566
New Business and Business in Force						
New business						
Life	11,855	14,264	19,265	22,373	20,427	17,836
Health	22	22	21	19	17	17
Annuity	880	990	1,296	1,121	615	404
In Force						
Life	85,708	85,018	85,405	78,484	68,624	55,907
Health	253	169	151	129	98	110
Annuity	4,985	4,775	4,696	3,806	2,871	2,071

CROWN LIFE INSURANCE COMPANY

Assets	December 31	1989	1988
		(thousands of dollars)	
Invested assets	Bonds	2,975,193	2,823,178
	Mortgage loans	3,575,912	3,373,166
	Shares	168,431	185,759
	Real estate	357,732	286,658
	Loans to policyholders	322,489	317,347
	Cash and short-term deposits	112,589	131,409
	Other	49,727	44,274
	Segregated investment funds	1,603,709	1,380,783
		9,165,782	8,542,574
Other assets	Accrued investment income	112,889	111,936
	Premiums receivable	60,112	59,965
	Amounts receivable under financial reinsurance agreements	146,837	115,053
	Agents' advances	13,945	19,531
	Other	114,460	139,750
		448,243	446,235
		9,614,025	8,988,809

On behalf of the Board



H. Michael Burns
Chairman



R. Fred Richardson
President and Chief Executive Officer

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

Liabilities	December 31	1989	1988
		(thousands of dollars)	
Policy liabilities	Provision for future policy benefits	6,284,883	5,785,443
	Policyholders' funds on deposit	180,329	169,055
	Benefits payable and provision for unreported claims	153,209	144,847
	Provision for policyholders' dividends	40,565	39,746
	Segregated investment funds	1,603,709	1,380,783
		<u>8,262,695</u>	<u>7,519,874</u>
Other liabilities	Short-term indebtedness	348,058	275,427
	Amounts payable under financial reinsurance agreements	127,401	205,247
	Other	187,724	275,227
		<u>8,925,878</u>	<u>8,275,775</u>
Preferred shares, Crown Life Properties Inc.		<u>125,000</u>	<u>125,000</u>
Policyholders' and shareholders' equity (note 4)			
	Share capital	181,737	202,000
	Retained earnings	363,187	361,332
	Foreign currency translation adjustment	18,223	24,702
		<u>563,147</u>	<u>588,034</u>
		<u>9,614,025</u>	<u>8,988,809</u>

CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

Year ended December 31		1989	1988
		(thousands of dollars)	
Revenue	Premiums	1,946,558	2,035,607
	Investment income (note 5)	1,060,587	873,182
	Other	12,981	9,199
		<u>3,020,126</u>	<u>2,917,988</u>
Policy benefits	Policy benefits	1,677,292	1,636,271
	Provision for future policy benefits	852,544	774,746
		<u>2,529,836</u>	<u>2,411,017</u>
Expenses	Commissions and operating expenses	373,651	408,287
	Taxes – income, premium and other (note 6)	18,434	19,613
		<u>2,921,921</u>	<u>2,838,917</u>
Income from continuing operations before subsidiary preferred share dividends		98,205	79,071
Subsidiary preferred share dividends		9,219	9,219
Income from continuing operations		88,986	69,852
Participating policyholders' income before dividends, net of allocation to shareholders of \$2,857 (1988 - \$2,484)		38,547	37,661
Shareholders' income from continuing operations		50,439	32,191
Loss from discontinued operations (note 3)		—	11,986
Income before extraordinary item		50,439	20,205
Extraordinary item (note 3)		—	30,000
Net income (loss)		50,439	(9,795)
Preferred shareholders' dividends		18,672	12,114
Common shareholders' income (loss)			
	From continuing operations	31,767	20,077
	Before extraordinary item	31,767	8,091
	After extraordinary item	31,767	(21,909)
Earnings (loss) per common share (in dollars)	From continuing operations	15.88	10.04
	Before extraordinary item	15.88	4.05
	After extraordinary item	15.88	(10.95)

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION
(Excluding Segregated Investment Funds)

Year ended December 31		1989	1988
		(thousands of dollars)	
Cash provided by (used in) operations	Net income (loss)	50,439	(9,795)
	Items not involving cash		
	Increase in policy liabilities	651,481	589,788
	Other	14,509	53,618
	Policyholders' dividends	(55,303)	(49,221)
		661,126	584,390
	Net change in other assets and liabilities	(138,969)	(8,345)
		522,157	576,045
Cash provided by (used in) investment activities	Invested assets acquired, net of sales and maturities	(562,134)	(453,382)
	Other	(4,208)	(19,596)
		(566,342)	(472,978)
Cash provided by (used in) financing activities	Retraction of Class I Preferred Shares	(20,263)	—
	Issue of Class II Preferred Shares	—	49,138
	Share retraction and issue expenses	(355)	(752)
	Dividends to shareholders	(31,473)	(24,914)
	Other	4,825	11,161
		(47,266)	34,633
Increase (decrease) in cash position		(91,451)	137,700
Cash position at beginning of year		(144,018)	(281,718)
Cash position at end of year		(235,469)	(144,018)
Cash position is represented by	Cash and short-term deposits	112,589	131,409
	Short-term indebtedness	(348,058)	(275,427)
		(235,469)	(144,018)

CONSOLIDATED STATEMENTS OF RETAINED EARNINGS

Year ended December 31	1989			1988
	(thousands of dollars)			
	Participating Policyholders	Shareholders	Total	Total
Appropriated				
Balance, beginning of year	72,709	221,855	294,564	374,753
Transfer to unappropriated	2,477	26,051	28,528	80,189
Balance, end of year	70,232	195,804	266,036	294,564
Unappropriated				
Balance, beginning of year	20,473	46,295	66,768	33,600
Net income	38,547	50,439	88,986	27,866
	59,020	96,734	155,754	61,466
Transfer from appropriated	2,477	26,051	28,528	80,189
	61,497	122,785	184,282	141,655
Share retraction and issue expenses		355	355	752
Dividends	55,303	31,473	86,776	74,135
Balance, end of year	6,194	90,957	97,151	66,768
Retained earnings	76,426	286,761	363,187	361,332

1. **Summary of Accounting Policies**

The accompanying consolidated financial statements have been prepared in accordance with accounting policies prescribed or permitted by the Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada. These accounting policies vary from generally accepted accounting principles primarily with respect to investment valuation and accounting for income taxes.

(a) **Principles of consolidation**

These consolidated financial statements include the accounts of the Company and its subsidiaries. Assets and liabilities of subsidiaries are valued in accordance with accounting policies prescribed or permitted by regulatory authorities of the jurisdictions in which the subsidiaries are domiciled.

(b) **Foreign currency translation**

Effective January 1, 1988 the Company retroactively adopted the recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants for the translation of foreign currencies. Revenues and expenses of self-sustaining 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. Unrealized exchange gains or losses arising on translation are deferred and included in policyholders' and shareholders' equity.

Assets and liabilities of domestic operations denominated in foreign currencies are translated at the exchange rates in effect at the balance sheet date. Translation gains and losses are reflected in earnings in the period in which they arise except for gains and losses relating to non-current monetary items. Translation gains and losses relating to these items are deferred and amortized on a straight-line basis over the remaining life of the respective item.

(c) **Invested assets**

The Company holds investments for both its life and health insurance operations and these are accounted for as follows:

Life insurance operations

- (i) Bonds are carried at cost and mortgage loans at outstanding principal balances, both of which are adjusted for unamortized discounts and gains and losses on disposal.

Realized gains and losses on sales of bonds and mortgage loans are deferred and amortized over the period to maturity of the asset sold.

- (ii) The share portfolio is carried at cost adjusted for (1) realized but unrecognized gains and losses and (2) unrealized but recognized gains and losses.

Realized and unrealized gains and losses on investments in shares are recognized in income on a 15% declining balance basis.

- (iii) Real estate is carried at cost less encumbrances, adjusted for (1) realized but unrecognized gains and losses and (2) unrealized but recognized gains and losses.

Realized and unrealized gains and losses on real estate are recognized in income on a 10% declining balance basis.

Health insurance operations

- (i) Bonds are carried at cost and mortgage loans at outstanding principal balances, both of which are adjusted for unamortized discounts.

- (ii) Shares are carried at cost.

- (iii) Realized gains and losses on disposal are taken into income in the year of disposal. Unrealized gains and losses are not recognized.

(d) **Segregated investment funds**

Certain policy contracts allow the policyholder to invest in segregated investment funds managed by the Company for the benefit of these policyholders. In accordance with statutory requirements, the assets of these funds are carried at their year-end market values, and a corresponding amount is reported as a liability on the balance sheet. The investment income from these funds includes all realized and unrealized gains and losses and is reflected in investment income, net of related expenses. Any increase in segregated investment fund liabilities is reported as an expense in the year of change.

(e) **Policy liabilities**

Policy liabilities are amounts required for servicing of benefits under the Company's insurance and annuity policy contracts. The most significant item in this category is the provision for future policy benefits.

The provision for future policy benefits represents the amount which, in the judgment of the Valuation Actuary, together with future premiums and investment income, is required to provide for benefits, administrative expenses and taxes on insurance and annuity policies. This amount is calculated using interest, mortality and other assumptions considered to be appropriate to the circumstances of the Company and recognizes the deferral of certain costs of acquiring policies. In formulating these assumptions, consideration is given to past experience of the Company and that of the life insurance industry. This experience is monitored on an ongoing basis and, when appropriate, policy liabilities are adjusted to reflect changed circumstances. Such adjustments are included in income in the year of change.

Regulatory authorities in certain foreign jurisdictions require that, for purposes of reporting in these jurisdictions, policy liabilities be determined on a basis other than Canadian standards and further require that assets be held in trust in the foreign jurisdictions in an amount equal to such policy liabilities.

(f) **Income taxes**

Income taxes are calculated using the taxes payable method, whereby income taxes are provided on taxable income rather than on financial statement income.

2. **Investment in Subsidiaries**

In December 1989, the Company increased its interest in Crown Financial Management Limited from 71 percent to 84 percent through the purchase of 20,000,000 common shares for a cash consideration of \$18,600,000.

3. **Discontinued Operations**

In 1988, the Company entered into agreements to dispose of its U.S. Group Life and Health operations. During 1989, the Company disposed of the business of U.S. Administrators, Inc. and its investments in Private Ledger Financial Services, Inc. A provision for loss on disposal was recorded as an extraordinary item in 1988.

4. Policyholders' and Shareholders' Equity

	1989	1988
	(number of shares)	
The authorized share capital of the Company consists of:		
Class I preferred shares, par value of \$25;	11,789,479	10,000,000
Class II preferred shares, par value of \$100;	—	2,400,000
Second preferred shares, par value of \$25;	7,000,000	—
Class A shares, non-voting, par value of \$1; and	5,000,000	5,000,000
Common shares, par value of \$1.	5,000,000	5,000,000

The preferred shares are issuable in series.

Policyholders' and shareholders' equity is comprised as follows:

	1989		1988
	Participating Policyholders	Shareholders	Total
	(thousands of dollars)		
Share Capital			
4,189,479 Class I Cumulative Preferred Shares, Series A (1988 - 5,000,000)	104,737	104,737	125,000
Nil Class II Subordinate Convertible Preferred Shares (1988 - 750,000)	—	—	75,000
3,000,000 Second Preferred Shares, First Series	75,000	75,000	—
2,000,000 Common Shares	2,000	2,000	2,000
	181,737	181,737	202,000
Retained Earnings			
Appropriations required by The Office of the Superintendent of Financial Institutions:			
Investment values	14,940	79,000	93,940
Excess of cash surrender values over policy liabilities	37,884	95,557	133,441
Value of miscellaneous assets	16,908	13,747	30,655
	69,732	188,304	258,036
Appropriations for future excess mortality from AIDS	500	7,500	8,000
	70,232	195,804	266,036
Unappropriated	6,194	90,957	97,151
	76,426	286,761	363,187
Foreign Currency Translation Adjustment	(3,581)	21,804	18,223
	72,845	490,302	563,147

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 (\$2.28 per annum prior to October 1, 1989). The Class I Preferred Shares are redeemable at the option of the Company at prices ranging from \$25.50 until September 30, 1990 to \$25.00 after September 30, 1994. The Company redeemed 810,521 Class I Preferred Shares on September 30, 1989 for cash consideration of \$25.00 per share as a result of the retraction of those shares by shareholders pursuant to a retraction right which expired on that date.

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

The Second Preferred Shares, First Series are entitled to receive fixed quarterly cumulative preferential cash dividends at a rate of 10% per annum in the case of dividends payable to December 31, 1993 and, thereafter, at a floating rate based on the prime rate of interest. The Second Preferred Shares are subordinate to the Class I Preferred Shares and are convertible into Common Shares of the Company to December 31, 1993 at a price equal to the greater of the market value and book value at the time of conversion. The Second Preferred Shares are not retractable by the holder but are redeemable at any time at the option of the Company at \$25.25.

During 1989, the Company issued 3,000,000 Second Preferred Shares to its parent company, Crownx Inc., on the conversion of 750,000 Class II Subordinate Convertible Preferred Shares pursuant to an agreement entered into in 1988 when the Class II Preferred Shares were issued for proceeds consisting of cash of \$49,137,500 and investments of \$25,862,500. These Class II Preferred Shares were entitled to receive fixed quarterly cumulative preferential cash dividends at a rate of 10% per annum.

5. **Investment Income**

	1989	1988
	(thousands of dollars)	
Investment income was derived from the following sources:		
Bonds	285,072	259,682
Mortgage loans	356,309	348,156
Shares	38,633	34,197
Real estate	30,198	32,058
Loans to policyholders	22,756	21,480
Short-term deposits	1,365	538
Other	4,075	7,445
Segregated investment funds	356,447	209,349
	<u>1,094,855</u>	<u>912,905</u>
Expenses	34,268	39,723
	<u>1,060,587</u>	<u>873,182</u>

6. **Taxes – Income, Premium and Other**

	1989	1988
	(thousands of dollars)	
Income taxes	1,790	1,981
Premium and other taxes	16,644	17,632
	<u>18,434</u>	<u>19,613</u>

7. **Pension Plans**

The Company maintains a number of defined benefit plans for its employees. Pension costs related to current service are charged to income as services are rendered and variations between fund 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. The most recent actuarial valuation indicated that the accrued benefit obligation was \$86,600,000 (1988 – \$81,108,000). The value of assets in the plans at market value was \$81,300,000 (1988 – \$71,811,000).

8. Operating Lease Commitments

The Company and its subsidiaries have contractual obligations in respect of rental payments on leased premises and equipment. Minimum payments under these leases are as follows:

	<u>(thousands of dollars)</u>
1990	25,200
1991	20,700
1992	18,600
1993	18,400
1994	15,400
thereafter	<u>80,000</u>
	<u>178,300</u>

9. Contingent Liabilities

From time to time in connection with its operations, the Company and its subsidiaries are named as defendants in actions for damages and costs allegedly sustained by the plaintiffs. While it is not possible to estimate the outcome of the various proceedings at this time, such actions have generally been resolved with minimal damages or expense in excess of amounts provided or policy liabilities and the Company does not believe that it will incur any significant additional loss or expense in connection with such actions.

10. Comparative Figures

Certain 1988 amounts have been reclassified to conform with the financial statement presentation adopted in 1989. All invested assets relating to unit-linked business of Crown Financial Management Limited have been reclassified as segregated funds.

Auditors' Report

To the Policyholders and Shareholders of Crown Life Insurance Company

We have examined the consolidated balance sheets of Crown Life Insurance Company as at December 31, 1989 and 1988 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the years then ended. Our examinations were made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1989 and 1988 and the results of its operations and the changes in its financial position for the years then ended in accordance with accounting policies described in note 1 to the financial statements applied on a consistent basis.

Peat Marwick Thorne

Toronto, Canada
February 8, 1990

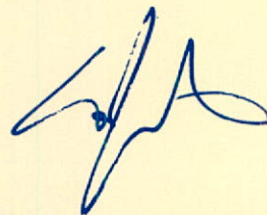
Chartered Accountants

Valuation Actuary's Report

To the Policyholders and Shareholders of Crown Life Insurance Company

I have made the valuations of the consolidated policy liabilities of Crown Life Insurance Company for its consolidated balance sheets as at December 31, 1989 and 1988 and its consolidated statements of income for the years then ended. In my opinion, the valuations conform to the Recommendations for Insurance Company Financial Reporting of the Canadian Institute of Actuaries.

In my opinion, the amounts held for policy liabilities make proper provision for the obligations payable in the future under the Company's policies; proper charges on account of those liabilities have been made in the statements of income; and the amounts of retained earnings reserved for the excess of cash surrender values over policy liabilities are proper.



Toronto, Canada
February 8, 1990

D.R. Johnston, F.S.A., F.C.I.A., M.A.A.A.
Senior Vice-President and Actuary

Management's Responsibility for Financial Reporting

The Consolidated Financial Statements are the responsibility of management and are prepared in accordance with the accounting policies described in Note 1 to the financial statements. Management has obtained approval of the financial statements by the Board of Directors. 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 in the 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 and 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. Also, a program of internal audits is carried out and coordinated with the external auditors.

The Valuation Actuary is appointed by the Board of Directors to carry out an annual valuation of the policy liabilities included in the Consolidated Financial Statements for the purpose of issuing reports to the policyholders, shareholders and regulatory authorities. In performing these valuations, the Valuation Actuary makes assumptions as to future rates of interest, mortality, morbidity, policy lapse, expenses and other contingencies, taking into account the circumstances of the Company and the policies in force. The Valuation Actuary makes use of the work of the external

auditors in verifying the data files used in the valuation.

The Board of Directors has appointed an Audit Committee, a majority of which is comprised of outside 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 financial statements of the Company.

Peat Marwick Thorne has been appointed external auditors. It is the external auditors' responsibility 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 financial statements. As permitted by statute, the external auditors make use of the work of the Valuation Actuary for policy liabilities included in the financial statements in respect of which the Valuation Actuary has given an opinion. The Auditors' Report outlines the scope of their examination and their opinion.



R. Fred Richardson
President and
Chief Executive Officer

Toronto, Canada
February 8, 1990



Brian A. Johnson
Senior Vice-President
and Chief Financial
Officer

SUPPLEMENTARY FINANCIAL INFORMATION

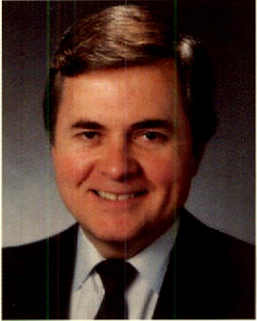
Year ended December 31	1989					1988
Consolidated Summary of Premiums, New Business and Business in Force	Canada	United States	Inter- national	Reinsurance	Total	Total
	(millions of dollars)					
Individual life						
New business	993	4,244	1,641	3,703	10,581	13,044
In force at end of year	7,665	23,502	6,709	28,161	66,037	68,208
Premium income	76	325	118	30	549	636
Individual health						
New business	2	3	—	2	7	6
In force at end of year	11	18	—	4	33	31
Premium income	9	14	—	7	30	31
Individual annuity						
New business	20	—	30	—	50	44
In force at end of year	377	98	342	—	817	776
Premium income	27	1	64	—	92	86
Group life						
New business	717	—	326	231	1,274	1,220
In force at end of year	16,183	—	3,099	389	19,671	16,810
Premium income	43	—	4	7	54	42
Group health						
New business	14	—	1	—	15	17
In force at end of year	134	—	4	82	220	139
Premium income	133	—	1	77	211	145
Group annuity						
New business	42	743	45	—	830	946
In force at end of year	492	3,332	344	—	4,168	3,999
Premium income	132	750	122	7	1,011	1,096
Total						
Premium income	420	1,090	309	128	1,947	2,036
Percentage of total premiums	21.6	56.0	15.8	6.6	100.0	100.0

New business and business in force amounts are comprised of amounts written directly by the Company and amounts reinsured from other companies, net of reinsurance amounts retroceded to other companies, but do not reflect certain reinsurance agreements or discontinued operations. Premium income is included for all contracts.

New business and business in force are based on insurance amounts for life and annualized premiums for health. For annuities, new business is gross first year and single premium income and business in force is the actuarial liability held to provide for future policy payments.

INTERNATIONAL SALES LEADERS 1989

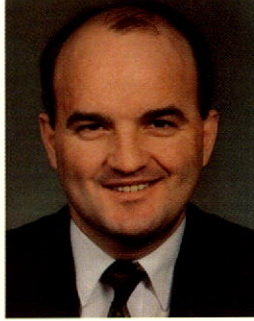
UNITED STATES OPERATIONS



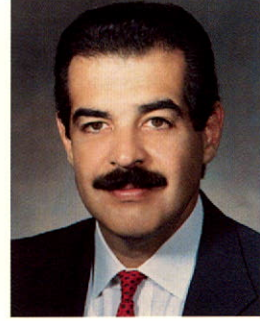
Andy Anderson
Regional Pension
Sales Director
Seattle, Washington
U.S. Pensions



Roger W. Wilson
General Agent
Corpus Christi, Texas
U.S. Individual



Christian Lessard
Senior Group Sales
Representative
Montreal Group Sales
Office, Group Operations
- Canada

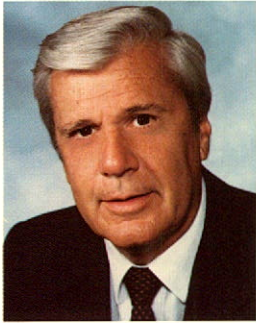


Emilio Thurni
Regional Director,
Caribbean Sales
Group Operations -
International

CANADIAN OPERATIONS



Dan Bertin
Pension Sales Director
Central Canada
Canada Pensions



John H. Dunsmore
Sales Representative
Montreal Centre
Canada Individual



Terrance V. Newton
Agency Director
Nassau, Bahamas
Canada Individual

REINSURANCE OPERATIONS



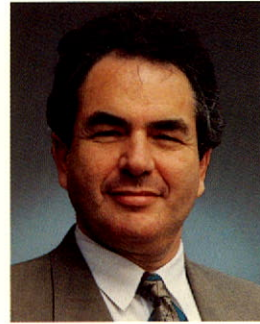
Glen D. Ruddy
Chairman
Merchant Member Trust
Fresno, California



Eugene T. Wilkinson
President, Management
Facilities Corporation
Cranford, New Jersey



Tony C. Goody
North West and
Midlands Area Director



Philip B. Schwartz
Career Agent
Langham Direct
Sales Branch

UNITED KINGDOM OPERATIONS

BOARD OF DIRECTORS

- * **H. Michael Burns**
 †† Chairman;
 † President, Crownx Inc.
 Toronto, Ontario
- * **R. Fred Richardson**
 †† President and
 † Chief Executive Officer
 Boca Raton, Florida
- Joan H. Addison**
 Corporate Director
 Toronto, Ontario
- Dermot G. Coughlan**
 Chairman and Chief Executive Officer
 Derlan Industries Limited
 Toronto, Ontario
- * **John H. Devlin**
 † Corporate Director and Consultant
 ° Toronto, Ontario
- † **Robert J. Deyell**
 ° Chairman
 Lancaster Financial Inc.
 Toronto, Ontario
- * **Gordon C. Donley**
 † Consultant
 Foxboro, Ontario
- †† **Peter C. Godsoe**
 † Vice-Chairman
 The Bank of Nova Scotia
 Toronto, Ontario
- * **David J. Hennigar**
 †† Chairman, Crownx Inc.;
 ° Atlantic Regional Director
 Burns Fry Limited
 Halifax, Nova Scotia
- Bruce J. Jodrey**
 Chairman and Chief Executive Officer
 CKF Inc.
 Hantsport, Nova Scotia

- †† **Alvin G. Libin**
 † Vice-Chairman
 Crownx Inc.
 Calgary, Alberta
- ° **Harold L. Livergant**
 Vice-Chairman
 Crownx Inc.
 Toronto, Ontario
- ° **J. Thomas MacQuarrie**
 † Partner
 Stewart, MacKeen & Covert
 Barristers & Solicitors
 Halifax, Nova Scotia
- * **James S. Palmer**
 †† Partner
 Burnet, Duckworth & Palmer
 Barristers & Solicitors
 Calgary, Alberta
- * **James A. Pattison**
 †† Chairman
 The Jim Pattison Group
 Vancouver, British Columbia
- ° **Raymond Primeau**
 Professor
 Ecole Polytechnique
 University of Montreal
 Montreal, Quebec
- †† **David T. Schiff**
 Managing Partner
 KLS Enterprises
 New York, N.Y.
- The Earl of Westmorland, K.C.V.O.**
 Chairman
 Crown Financial Management Limited;
 Director
 Sotheby Holdings Inc.
 London, England

HONORARY DIRECTORS

- J-Ubald Boyer**
- M.A. Cooper**
- R.C. Dowsett**
- J.J. Jodrey**
- J.H. Mowbray Jones**
- F.H. Sherman**
- D.G. Willmot**

- * Executive Committee Member
- ° Audit Committee Member
- †† Investment Committee Member
- † Human Resources Committee Member

as of February 23, 1990

H. Michael Burns
Chairman

R. Fred Richardson
President and
Chief Executive Officer

Herbert N. Beiles
Senior Vice-President

Gareth W. Evans
Senior Vice-President, Development,
Group and Reinsurance Operations

Brian A. Johnson
Senior Vice-President and
Chief Financial Officer

David R. Johnston
Senior Vice-President and Actuary

Arnold J. Shell
Senior Vice-President
Individual Insurance Operations

Alfred G. Wirth
Senior Vice-President and
Chief Investment Officer

Oscar Zimmerman
Senior Vice-President
Managed Assets Operations

CORPORATE OPERATIONS

Actuarial

Brock L. Stackhouse
Vice-President, Corporate Actuarial

Finance

Daniel L. Chui
Vice-President and
Corporate Controller

Alan M. Rowe
Vice-President and Treasurer

Gordon K. Dowsley
Vice-President, Financial Reinsurance

Human Resources

Pamela J. MacIntyre
Vice-President
Human Resources

Information Services

Peter C. Kingsley
Vice-President, Information Services

Medical

Ross C. MacKay
Vice-President and
Chief Medical Director

J. Alexander Lowden
Medical Vice-President

Office of the General Counsel

R. Stephen Paddon
Vice-President, General Counsel
and Secretary

Sheila A. Culton
Assistant Secretary

INSURANCE OPERATIONS

**DEVELOPMENT, GROUP
AND REINSURANCE**

Group

Marcel J. Poirier
Vice-President
Canada Group Insurance

Reinsurance

Remi H. Houle
Vice-President, Reinsurance

Crown Life (Caribbean) Limited

Gordon P. Deane
Managing Director

INDIVIDUAL

Canada Individual

Gabor G. Kalmar
Vice-President
Canada Individual Insurance

George S. Mohacsi
Vice-President, Sales
Canada Individual Insurance

U.S. Individual

V. Stanley Benfell
Vice-President, Sales
U.S. Individual Insurance

**American Crown Life
Insurance Company**

Roger Roenfeldt
President

MANAGED ASSETS

Canada Pensions

Jane S. Rounthwaite
Vice-President
Canada Pensions

U.S. Pensions

John M. Mullis
Vice-President and
Director of Field Operations
U.S. Pensions

**Crown America
Life Insurance Company**

Oscar Zimmerman
Executive Vice-President and
Chief Operating Officer

UNITED KINGDOM

**Crown Financial
Management Limited**

Herbert N. Beiles
Managing Director

INVESTMENT OPERATIONS

Leo J. de Bever
Vice-President
Investment Administration
and Chief Economist

Nigel A.G. Howard
Vice-President, Mortgages

David G. Mather
Vice-President
Pension Investments

J.B. Purdy
Vice-President, Special Investments

Peter V. Tuters
Vice-President, Bonds

Marvin S. Uchida
Vice-President, Properties

L Crown
Life
Insurance Co

C



HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT
MAR 12 1990
MCGILL UNIVERSITY

TABLE DES MATIÈRES

<i>CrownVie en quelques chiffres</i>	1
<i>Message du Président du conseil</i>	2
<i>Message du Président</i>	3
<i>Compte-rendu des opérations</i>	6
<i>Analyse de gestion</i>	15
<i>Rétrospective financière des six derniers exercices</i>	21
<i>États financiers consolidés</i>	22
<i>Responsabilité de la direction pour la publication de l'information financière</i>	33
<i>Information financière supplémentaire</i>	34
<i>Meilleurs producteurs internationaux de 1989</i>	35
<i>Bureaux de vente et de service</i>	36
<i>Conseil d'administration</i>	38
<i>Direction</i>	39

Crown, compagnie d'assurance-vie, ("CrownVie"), est un chef de file en matière de services financiers. La Compagnie a pour mission d'aider les particuliers et les entreprises à améliorer leur sécurité financière et, à cet effet, de créer, de vendre et de gérer des assurances et services financiers connexes profitables.

Fondée au Canada en 1900, CrownVie exerce ses activités à l'échelle internationale depuis 1924 et compte actuellement 166 bureaux de vente et de service au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, dans les îles de l'Atlantique et les Caraïbes et à Hong Kong et Macao.

CrownVie distribue des contrats vie, maladie et de rentes pour les particuliers et pour les groupes, et fournit des services de réassurance à d'autres sociétés d'assurance.

Avec un actif de 9,6 milliards \$ et un portefeuille vie de 85,7 milliards \$, CrownVie se place dans les premiers 2 p. cent des plus de 2 000 compagnies d'assurance-vie établies en Amérique du Nord. CrownVie est cotée A+ (excellent) par A.M. Best Company, soit la meilleure note possible pour une société. De plus, elle est cotée AA par Standard and Poor's et Aa2 par Moody's pour sa capacité de payer les sinistres.

Crownx Inc. est l'actionnaire majoritaire de CrownVie, dont elle possède 94,3 p. cent des actions ordinaires. Les actions ordinaires et les actions privilégiées de catégorie I de CrownVie sont cotées aux bourses de Toronto et de Montréal sous les symboles CLA et CLA.PR.A. respectivement.

Siège social

Crown, compagnie d'assurance-vie
 120, rue Bloor est
 Toronto (Ontario)
 Canada M4W 1B8
 Téléphone: (416) 928-4500
 Télécopieur: (416) 928-5817

L'assemblée annuelle de Crown, compagnie d'assurance-vie, aura lieu le mercredi 4 avril 1990, à 10h00, au siège social de la Compagnie situé au 120, rue Bloor est, à Toronto (Ontario).

A copy of the Annual Report in English is available from Crown Life Insurance Company.

CROWN VIE EN QUELQUES CHIFFRES

	1989	1988
Portefeuille (en millions de dollars)		
Vie	85 708	85 018
Maladie	253	169
Rentes	4 985	4 775
Résultats d'exploitation (en millions de dollars)		
Produits		
Primes	1 947	2 036
Total des produits	3 020	2 918
Prestations échues	2 530	2 411
Bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation	89	70
Bénéfice des titulaires de contrats avec participation avant les participations	39	38
Participations	55	49
Dividendes des porteurs d'actions privilégiées	19	12
Bénéfice (perte) des porteurs d'actions ordinaires provenant des secteurs d'activité en exploitation	32	20
avant le poste extraordinaire	32	8
après le poste extraordinaire	32	(22)
Par action ordinaire (en dollars)		
Bénéfice (perte)		
provenant des secteurs d'activité en exploitation	15,88	10,04
avant le poste extraordinaire	15,88	4,05
après le poste extraordinaire	15,88	(10,95)
Dividendes	6,40	6,40
Valeur comptable	155,28	148,36
Situation financière (en millions de dollars)		
Actif	9 614	8 989
Avoir		
Titulaires de contrats avec participation	73	91
Actionnaires	490	497
	563	588

Faits saillants de 1989

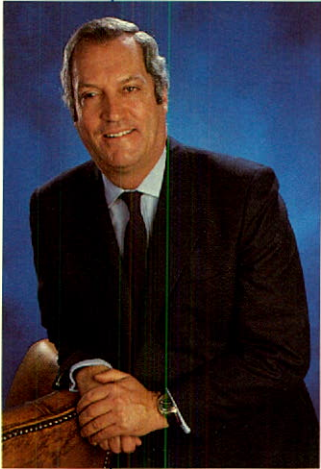
- Hausse de 27 p. cent du bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation
- Cession des activités non stratégiques
- Augmentation de 105 millions \$ du capital bloqué
- Rationalisation de la structure de l'entreprise
- Mise sur pied d'un processus de planification amélioré
- Adoption d'un programme de la qualité pour toute la Compagnie

CrownVie et ses employés ont donné un témoignage éloquent de leur force et de leur vitalité pendant 1989. La Compagnie s'est relevée avec vigueur des résultats financiers peu satisfaisants de l'exercice précédent et a atteint les objectifs

de son plan d'entreprise pour 1989.

De même, les hauts cadres ont élaboré un programme qui servira de tremplin pour maintenir notre croissance profitable.

Les résultats de l'exercice écoulé reflètent la stratégie de gestion par équipes instituée par le Président Fred Richardson et la robustesse fondamentale de CrownVie dans ses principaux marchés.



H. Michael Burns

Contexte réglementaire

L'industrie des services financiers en Amérique du Nord évolue dans un climat d'incertitude à cause des retards dans la déréglementation financière. Au Canada, une controverse fait rage: faut-il permettre aux banques d'acquérir des compagnies d'assurance-vie? Le gouvernement fédéral se déclare favorable en principe à cette idée. Nous appuyons l'industrie de l'assurance-vie, qui s'y oppose étant donné le risque d'une concentration malsaine sur le marché.

Les compagnies d'assurance-vie canadiennes ont eu à examiner en 1989 une question importante: l'établissement d'un minimum permanent requis pour le capital et l'excédent. Les assureurs-vie canadiens sont de grands exportateurs et occupent des positions solides sur les marchés internationaux. Nous espérons que, dans les règlements définitifs, il sera tenu compte du besoin

d'accepter les normes de capital de territoires non canadiens telles qu'elles s'appliquent aux affaires non canadiennes d'assureurs canadiens.

Cadres et administrateurs

En juillet, Alan E. Morson de Toronto, Vice-président du Conseil, a pris une retraite anticipée. Ancien Président de la Compagnie, M. Morson a rendu d'éminents services pendant ses 32 années de carrière.

Toujours en juillet, Dr. Sydney L. Jones de Washington, D.C., administrateur depuis 1986, a donné sa démission pour devenir Sous-secrétaire à la politique économique au Ministère des finances des États-Unis.

En décembre, Dermot G. Coughlan, Président du conseil et directeur général de Derlan Industries de Toronto, et Bruce J. Jodrey, Président du conseil et directeur général de CKF Inc. de Hantsport (Nouvelle-Écosse), ont été nommés au Conseil d'administration.

Au nom du Conseil d'administration, je souhaite la bienvenue à nos deux nouveaux administrateurs, et je remercie ceux qui ont pris leur retraite du précieux concours qu'ils nous ont apporté. De plus, j'aimerais exprimer mes remerciements à tous les employés et associés de vente de CrownVie pour les efforts dévoués dont ils ont fait preuve. Je rends enfin hommage à nos clients et à nos actionnaires pour leur soutien.

Votre Compagnie a vu, l'exercice dernier, de nombreuses réalisations qui la placent dans une position de force pour relever les défis des années 90.

Le Président du conseil,

le 23 février 1990

H. Michael Burns

L'année dernière, dans mon premier rapport comme Président, j'ai parlé des résultats financiers peu satisfaisants. Aussi est-il agréable de rendre compte aujourd'hui des progrès sensibles réalisés au cours des douze derniers mois.

Cette amélioration, nous la devons aux efforts exceptionnels déployés par les cadres de CrownVie, ses employés et ses associés de vente.

Toutefois, les résultats financiers de 1989 n'atteignent pas le rendement à long terme visé par la Compagnie pour ses actionnaires. Bien des domaines restent encore à améliorer et demeurent des défis à relever en 1990 et après.

Compte-rendu financier de 1989

Le bénéfice des porteurs d'actions ordinaires est passé de 8,1 millions \$ en 1988 à 31,8 millions \$ en 1989. Le chiffre de 1988 ne tient pas compte de la réduction de valeur extraordinaire liée à l'abandon de l'assurance collective aux États-Unis, mais il comprend les pertes provenant de ces opérations. Le bénéfice par action a atteint 15,88 \$, soit presque le quadruple de 1988 (4,05 \$). Le bénéfice total des actionnaires s'est chiffré à 50,4 millions \$ en 1989 (20,2 millions \$ avant le poste extraordinaire et 32,2 millions \$ tirés des secteurs d'activité en exploitation, en 1988).

Le bénéfice des titulaires de contrats avec participation, avant les participations, s'est porté à 38,6 millions \$ (37,7 millions \$ en 1988). Les participations sont passées de 49,2 millions \$ à 55,3 millions \$.

Cette progression s'est réalisée en dépit de certains problèmes qui ont nui au bénéfice de 1989. En effet, la Compagnie a créé une provision supplémentaire de 24 millions \$ pour réductions de valeur et perte de revenu futur en raison de problèmes de crédit posés

surtout par le portefeuille des hypothèques et biens immobiliers dans le Sud des États-Unis. De plus, elle a procédé à une réduction de valeur dans sa filiale au Royaume-Uni pour en consolider le bilan et rajuster les provisions mathématiques par suite de déficiences administratives connues aux années antérieures. Enfin, le raffermissement du dollar canadien a eu un effet négatif sur le bénéfice.

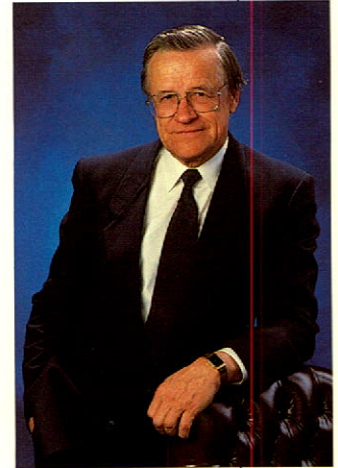
Les difficultés en matière de crédit ont été amplement contrebalancées par la vigoureuse performance des placements. Cette dernière reflétait la vigueur inattendue des marchés boursiers et affichait des gains en capital de 8 millions \$ sur le portefeuille maladie.

Un des points saillants de 1989 fut la réalisation des hausses planifiées du bénéfice d'exploitation. Les bénéfices des opérations canadiennes et des Pensions (États-Unis) ont poursuivi une croissance satisfaisante. La Réassurance a connu une année exceptionnelle. Enfin, l'Individuelle (États-Unis) et Crown Financial Management Limited, au Royaume-Uni, ont obtenu un meilleur rendement.

Les effets de la mortalité favorable, surtout en réassurance, ont été absorbés par les résultats défavorables de morbidité en assurance-invalidité.

Orientation générale

Pendant 1989, la haute direction a mis au point un plan stratégique quinquennal. Elle a fixé des objectifs financiers et non financiers pour ces cinq ans et proposé des initiatives de taille pour les réaliser.



R. Fred Richardson

MESSAGE DU PRÉSIDENT

De plus, l'encadrement de CrownVie a été simplifié, et un processus global et discipliné de gestion par équipes a vu le jour. Tous les cadres prennent part à l'élaboration des plans d'affaires de la Compagnie, dont l'application est soumise à un contrôle mensuel.

La Compagnie a continué de mettre l'accent sur ses activités-clés et a essentiellement terminé son retrait des secteurs non stratégiques. Par ailleurs, elle a pris des mesures énergiques pour effectuer une reprise de ses opérations au Royaume-Uni et en individuelle aux États-Unis.

L'exercice a vu un remaniement complet des activités au Royaume-Uni, où la vente se fait désormais par des producteurs directs. Avec une injection de 10 millions £ dans sa société de portefeuille dans ce pays, CrownVie a renforcé la position de Crown Financial Management sur le marché et porté à 84 p. cent sa participation dans cette dernière.

Aux États-Unis, la Compagnie a intensifié ses services de soutien aux agents généraux dans le marché difficile de l'assurance individuelle.

En 1989, elle a consolidé son capital de base à long terme en conservant 104,7 millions \$ d'actions privilégiées permanentes à 10 p. cent.

Enfin, elle a élaboré en 1989 un programme général de la qualité. Baptisé "La qualité d'abord", il a pour objet de toujours mettre le client au premier plan, de cerner ses besoins et de répondre à ses attentes. Des essais montrent que le programme présente un excellent potentiel.

Perspectives de 1990

La Compagnie a mis en place pour 1990 un plan d'exploitation détaillé qui vise à obtenir un rendement satisfaisant pour les actionnaires d'ici à 1991 et à le maintenir toujours en progression.

La vente, élément essentiel de la croissance et de la future rentabilité, sera encouragée tout particulièrement. Elle n'a pas fait figure de point fort en 1989.



L'équipe de la haute direction de CrownVie. Debout, de gauche à droite: Brian A. Johnson, R. Stephen Paddon, Gareth W. Evans, Herbert N. Beiles, Oscar Zimmerman, Arnold J. Shell et Alfred G. Wirth. Assis, de gauche à droite: R. Fred Richardson, David R. Johnston et Pamela J. MacIntyre.

Pour mieux répondre aux attentes de ses clients et producteurs, la Compagnie a été restructurée au début de 1990 en quatre grandes divisions selon les produits et marchés: Royaume-Uni, Individuelle, Actif sous gestion, et Expansion, collective et réassurance.

À la tête de chaque division, elle a nommé un vice-président principal: Herbert N. Beiles (Royaume-Uni), Arnold G. Shell (Individuelle), Oscar Zimmerman (Actif sous gestion), et Gareth W. Evans (Expansion, collective et réassurance). Chacun de ces dirigeants compte plus de 15 années d'expérience dans l'administration à CrownVie.

Nous aiderons nos agents généraux aux États-Unis avec des produits, du soutien de marketing et un service amélioré. Pour ce qui est de nos producteurs directs en pensions, collective, réassurance et individuelle, nous mettrons en priorité le recrutement, la formation et la motivation, en insistant encore sur le service amélioré.

Le principal risque que court le plan de 1990 réside probablement dans le crédit de notre très grand portefeuille hypothécaire aux États-Unis. Nous avons évalué ce portefeuille avec soin et croyons qu'une provision adéquate a été établie pour ce risque et d'autres. Nous nous attendons à réaliser les objectifs fixés.

Perspectives à long terme

L'industrie de l'assurance-vie en Amérique du Nord vient de traverser une décennie difficile.

Avec l'explosion démographique d'après-guerre et la détente des relations entre les superpuissances, nous devrions connaître une longue période d'expansion et de prospérité relatives sur nos marchés de l'Amérique du Nord, de l'Europe et du Pacifique. Mais, l'instabilité des taux d'intérêt et l'intensification de la concurrence feront que seules les compagnies bien dirigées et bien positionnées profiteront de cette évolution. CrownVie est bien positionnée dans ses principaux marchés avec un solide réseau de distribution.

Les difficultés qui frappent actuellement le marché de l'assurance individuelle aux États-Unis ont une plus grande incidence sur CrownVie que sur d'autres multinationales canadiennes, étant donné qu'une forte proportion de nos affaires se trouve dans ce pays. Cette concentration est un avantage car, à notre avis, les marchés des États-Unis présentent un excellent potentiel de croissance.

CrownVie possède un savoir-faire poussé en investissements internationaux. Pour réussir en assurance au cours de la nouvelle décennie, il nous faudra exploiter de plus en plus les possibilités de ce domaine.

L'un des principaux risques qu'affrontaient les compagnies d'assurance la dernière décennie était le non-assortiment de l'actif et du passif. CrownVie a toujours été particulièrement solide sur ce point, d'où sa vigueur financière.

Avec le niveau actuel de la dette, le risque du crédit deviendra vraisemblablement une menace d'envergure à la stabilité financière des assureurs au cours des dix prochaines années. Le portefeuille des obligations, actions, biens immobiliers et hypothèques de la Compagnie continue de souligner l'importance des garanties et de la diversification. Les obligations de qualité inférieure constituent moins de 1 p. cent de l'actif total de la Compagnie.

CrownVie a encore du chemin à faire, mais nous avons la conviction qu'elle est à la hauteur des défis à affronter et qu'elle se trouvera parmi le peloton de tête.

Dans les années 90, la qualité des ressources humaines à tous les niveaux de l'entreprise sera déterminante. Depuis mon arrivée à CrownVie, j'éprouve une vive admiration pour l'expérience, le calibre et la loyauté de ses cadres, employés et associés de vente. La haute direction de la Compagnie possède les capacités et la volonté qu'il faut pour réussir.

Le Président et
directeur général,



R. Fred Richardson

le 23 février 1990

OPÉRATIONS (ÉTATS-UNIS)

En 1989, les produits de primes des opérations Individuelle et Actif sous gestion (États-Unis) ont atteint 1,1 milliard \$, soit 56,0 p. cent du total mondial de la Compagnie. Les ventes des divisions Individuelle et Pensions ont accusé une très légère baisse par rapport à 1988. L'Individuelle a procédé à une révision de ses tarifs et restructuré son portefeuille de produits pour mettre l'accent sur les contrats sans participation. La division Actif sous gestion a poursuivi sa politique de ventes dirigées dans les marchés profitables.

Individuelle

La division Individuelle (États-Unis) offre une large gamme de produits qui visent surtout une clientèle à revenus élevés. La distribution de ses produits est assurée par un réseau d'agences générales et plus de 20 000 courtiers et, dans l'État de New York, par une filiale, American Crown Life Insurance Company.

Au cours de 1989, la division s'est appliquée à améliorer ses résultats financiers tout en conservant sa part d'un marché de plus en plus compétitif. La progression enregistrée est surtout le fruit d'une gestion prudente des dépenses. La production s'est maintenue en dépit d'un fléchissement général des ventes dans l'industrie et d'une compétition accrue sur les marchés-clés.

La division a mis l'accent sur l'efficacité administrative et a su diminuer ses délais de service. Pour 1990, elle se propose de continuer dans cette voie en portant ses efforts sur le développement des systèmes informatiques et le programme "La qualité d'abord", lancé à l'échelle de la Compagnie.

Dans le cadre de sa stratégie de développement des marchés, la division a pénétré en 1989 le marché des cadres

supérieurs avec un régime non enregistré qui s'adresse aux entreprises. Dans cette optique, elle a mis en place un logiciel de pointe, capable de produire rapidement des illustrations financières complexes adaptées aux besoins des cadres, mesure qui a permis d'accentuer les possibilités de vente des agents généraux et courtiers. D'autres initiatives de soutien sont prévues, telles que de nouveaux produits et des services administratifs additionnels.

American Crown Life Insurance Company

La Compagnie distribue ses produits d'assurance individuelle dans l'État de New York par le biais de sa filiale en propriété exclusive American Crown Life Insurance Company. En 1989, les ventes de cette filiale ont enregistré de sensibles progrès grâce aux contrats avec participation et à indice variable ajoutés à son portefeuille. La hausse des ventes, alliée à un contrôle rigoureux des dépenses, permettra à American Crown de soutenir la croissance des ventes et du bénéfice en 1990.

Actif sous gestion

La division Actif sous gestion se compose des deux divisions chargées des contrats liés aux placements: Pensions (États-Unis) et Crown America Life Insurance Company, une filiale à 100 p. cent qui offre des assurances-vie et des rentes variables.

Pensions

La division Pensions (États-Unis) commercialise des rentes et autres produits de retraite à l'échelle nationale par le biais de six bureaux régionaux et d'un réseau de courtiers indépendants et d'experts-conseils, et par la vente directe aux clients.

En 1989, la division a continué sa stratégie de ventes dirigées. Les efforts de marketing et de vente ont porté sur des produits et des

débouchés qui offraient des écarts attrayants. La division a de nouveau dépassé la marge de profits qu'elle s'était fixée.

Les fonds communs de placement et les fonds sous gestion ont été bien accueillis par la clientèle, les titulaires de régimes de pensions enregistrés. Ces fonds ont tous affiché de bons résultats, surtout "Equity One", qui continue de connaître un rendement excellent à long terme.

La division est en train d'élargir ses réseaux de distribution en engageant des producteurs spécialisés.

Elle continuera à optimiser ses ventes de contrats à intérêts garantis, mais projette une avance sensible des fonds communs de placement à honoraires de gestion pour répondre aux besoins accrus des clients dans le marché des contrats d'épargne-retraite en pleine expansion.

Politique de prix serrée, discipline et diversification, tels seront les objectifs de la division pour 1990.

Crown America Life Insurance Company

1989 fut une année de consolidation pour Crown America Life Insurance Company, qui a continué ses activités de mise au point des produits avec Golden Financial Corporation, commencées en fin 1988.

En 1989, Crown America a adopté un nouveau système fichier-clients, qui sera installé en mars 1990. Ce système améliore considérablement la capacité de service aux clients existants et prépare le terrain pour un futur développement des systèmes et produits.

Deux contrats de rente seront lancés au cours des six premiers mois de 1990, et des produits d'assurance-vie suivront avant la fin de l'année.

L'orientation stratégique de Crown America est de bâtir des capacités de dis-



En 1989, CrownVie entrait dans le marché des assurances des cadres, armée d'un système informatique de pointe. Ci-dessus, Donald B. Hutcheson (à gauche), Agent général, Crown Life Brokerage, Inc., à Jacksonville (Floride), avec Michael P. Saunders, de Saunders, Wood & Associates, et Evelyn Ring, Responsable du soutien de marketing, établissent une offre pour un client.

tribution et d'administration pour appuyer la croissance soutenue des assurances-vie et des rentes variables. La compagnie sera donc en bonne position lorsque ces produits gagneront du terrain sur le marché américain.

OPÉRATIONS (CANADA)

Les Opérations (Canada) ont de nouveau connu une croissance profitable en 1989. Les produits de primes sont passés à 420 millions \$, soit 21,6 p. cent des produits de primes totaux de la Compagnie. La division Individuelle (Canada) a élargi son réseau d'agents exclusifs et lancé de nouvelles assurances vie et invalidité, tandis que la division Opérations collectives a accru ses activités dans les contrats de location de services et pris en charge des blocs d'affaires internationales. La division Pensions a

établis dans 22 bureaux au Canada et deux agences aux Bahamas. Elle se fait assister, dans la vente de l'assurance-invalidité au Canada, par le Service Spécial de Crown et ses trois bureaux.

En 1989, la division a poursuivi son expansion dans ses marchés-cibles. En outre, elle a grossi le nombre de ses agents exclusifs, amélioré son service à la clientèle, révisé ses tarifs et créé de nouveaux contrats.

Les communautés ethniques figurent parmi les marchés-cibles de la Compagnie au Canada. CrownVie s'est imposée comme l'un des principaux assureurs des communautés chinoises et italiennes à travers le pays.

Vu l'importance qu'elle accorde à l'assurance-invalidité, la Compagnie a fusionné en 1989 les services création des produits, établissement des contrats, sélection des risques et règlements du Canada et des États-Unis dans ce domaine.

L'Individuelle (Canada) s'attache à parfaire sans cesse son portefeuille de produits pour suivre l'évolution des besoins des clients. En 1989, elle a lancé Partenaire Crown, une vie entière flexible avec participation, et une assurance-invalidité pour personne-clé semblable au contrat du même genre que la Compagnie offre déjà aux États-Unis.

En 1990, la distribution, la création des produits et le service à la clientèle demeureront les principaux objectifs de la division.

Opérations collectives

Les Opérations collectives proposent une gamme complète d'assurances vie et maladie de groupe. La division compte sept bureaux régionaux au Canada et des bureaux en Californie, à Porto-Rico, aux Bahamas et aux Bermudes. Grâce à son savoir-faire en assurance-invalidité, CrownVie fait figure de leader sur le marché de ce produit.



Les Opérations collectives ont remanié à fond leurs livrets de prestations personnalisés grâce aux efforts d'un comité spécial dirigé par Barb Laing (debout), Vice-présidente adjointe, Services d'information, Individuelle (Canada) et Opérations collectives. Autres membres du comité: (de gauche à droite) Sylvie Saint-Onge, David Young, Brenda Psaila, Laurel Pollard et Nichole Ewing.

davantage mis l'accent sur ses services de gestion des placements.

Individuelle

La division Individuelle (Canada) commercialise un éventail complet de contrats vie et invalidité et de rentes par l'intermédiaire d'un réseau d'agents exclusifs,

En 1989, la division a dépassé ses principaux objectifs de vente dans ses marchés-clés. En outre, elle a su accroître sensiblement la conservation de ses affaires, tout en comprimant ses dépenses.

Au cours de l'exercice, CrownVie a conclu un accord avec Travelers, Compagnie d'assurance-Vie, de Hartford (Connecticut), qui lui a confié l'administration de ses comptes-clients canadiens après avoir renoncé au marché canadien. L'accord a favorisé une stratégie orientée vers les contrats de location de services.

CrownVie est devenue le représentant canadien du Multinational Insurance Arrangement, un réseau international de 56 assureurs, ce qui lui permet d'offrir des programmes d'avantages sociaux à ses clients multinationaux partout dans le monde. De plus, elle représente maintenant au Canada la Nippon Life Insurance Company du Japon selon un accord de marketing conjoint.

Au courant de 1989, les Opérations collectives ont absorbé d'importants blocs d'affaires non canadiennes, gérés antérieurement par une autre division. En effet, après la vente de l'assurance collective de CrownVie aux États-Unis, la gestion de certaines affaires vie et invalidité prolongée en cours aux États-Unis et celle de l'assurance de groupe à Porto-Rico ont été prises en charge par les Opérations collectives.

En 1990, la division continuera d'élargir la base solide de nouvelles affaires établie durant 1989.

Pensions

La division Pensions (Canada) offre un large éventail de produits et services de retraite. Elle a quatre bureaux régionaux au Canada et une société affiliée aux Bermudes, qui placent des contrats par l'intermédiaire d'experts-conseils, de courtiers

et d'agents exclusifs.

La division offre des fonds communs de placement, dont trois fonds d'actions, trois fonds de valeurs à revenu fixe et un fonds combiné.

Pendant l'année, la division a mis l'accent sur ses services de gestion des placements. D'après un sondage indépendant, CrownVie était en 1989 le quatrième gestionnaire de fonds communs au Canada en termes de croissance, avec une hausse de 56 p. cent de l'actif des fonds communs sous gestion. Le bénéfice des fonds d'investissement a contribué à une avance de 23 p. cent, en fin d'exercice, de l'actif des fonds communs sous gestion, qui s'établit actuellement à 238 millions \$.

Étant donné l'essor des régimes à cotisations déterminées, la division a placé en 1989 un grand nombre de nouveaux REER collectifs.

En 1990, les Pensions (Canada) continueront de parfaire leur service à la clientèle, d'augmenter leur productivité et d'élargir leurs activités de gestion des placements.

Marketing direct

CrownVie est un chef de file dans le marketing direct des assurances vie temporaire, décès par accident et prestations hospitalières au Canada. Pendant l'exercice, des programmes de marketing direct ont été entrepris avec plusieurs sociétés et associations importantes. De plus, les titulaires de polices de CrownVie ont reçu une offre d'assurance complémentaire.

Pendant 1990, la division poursuivra son élaboration de nouveaux contrats de commercialisation conjointe avec des tiers répondants.

RÉASSURANCE

CrownVie se classe parmi les 10 réassureurs les plus importants d'Amérique du Nord et distribue une gamme complète de contrats et services de réassurance à d'autres assureurs.

En 1989, la division Réassurance a gardé sa stratégie commerciale – compression des coûts et priorité au service – et a réalisé une croissance profitable. Les produits de primes de réassurance ordinaire et de risques spéciaux ont progressé de 35 p. cent pour atteindre 154,3 millions \$.

Le secteur vie de la division accepte des risques cédés par d'autres entreprises et prend ainsi part aux ventes de ces compagnies. Sa rentabilité et son rendement du capital sont restés excellents grâce à une mortalité favorable, des marges de profit plus

larges et des programmes de gestion visant à simplifier les opérations.

La branche risques spéciaux accepte une partie des risques d'assurances collectives maladie et accident, cédés par d'autres compagnies. Elle prend également en charge les traités de catastrophe et les traités en excédent de perte et d'excédents de frais médicaux importants. Depuis sa création il y a 12 ans, la branche prend un essor régulier et enregistre une rentabilité croissante.

La troisième branche, la réassurance financière, couvre des entreprises clientes pour des raisons autres que le risque pur, par exemple le maintien de rapports appropriés entre les ventes et le capital. Ses chiffres de ventes et de rentabilité n'ont fait qu'augmenter en 1989.

L'exercice dernier, la division Réassurance a pris en charge une fiducie à employeurs multiples, qui couvre les employés et personnes à charge de groupes de compagnies en Californie.

ACTIVITÉS INTERNATIONALES

En dehors du continent nord-américain, CrownVie exerce ses activités au Royaume-Uni sous l'égide de Crown Financial Management Limited, dans la région du littoral pacifique, notamment à Hong Kong, et aux Caraïbes par l'intermédiaire d'une succursale et de la société Crown Life (Caribbean) Limited.

Crown Financial Management

Crown Financial Management Limited, filiale à 84 p. cent de CrownVie au Royaume-Uni, vend des assurances-vie et pensions



Peter Nelson, Directeur du marketing, Crown Financial Management Limited, (assis à gauche), avec les cadres de l'équipe de marketing: (de gauche à droite) Peter Wilkes, Nigel Balchin et Richard Ruzylo.

variables, offre des fonds mutuels et gère des caisses de retraite privées. Elle s'adresse à des agents exclusifs, établis dans 27 bureaux, et à des courtiers.

À la fin de 1989, Crown Financial Management affichait un actif sous gestion de 1,4 milliard \$. Elle a totalisé 254 millions \$ de produits de primes, et ses fonds investis sous gestion ont de nouveau réalisé une moyenne supérieure à celle de l'industrie.

En 1989, Crown Financial Management a rationalisé ses opérations pour aligner les coûts sur les prévisions de revenu.

Les industries de l'assurance-vie et des services financiers du Royaume-Uni continuent de s'adapter au nouveau contexte commercial qui prévaut depuis l'adoption, en 1988, de la Financial Services Act. Cette loi a exercé un effet de choc sur les systèmes de distribution. Aussi, la compagnie a-t-elle tourné son attention, pour la vente de contrats d'assurance-vie et de pensions, vers la distribution par des agents exclusifs dont le nombre a augmenté de 99 en 1989, pour s'établir à 343.

Côté investissements, la compagnie s'attachera à attirer des fonds mutuels et des caisses de retraite privées en s'adressant surtout à des intermédiaires spécialisés, dans le but de grossir les fonds sous gestion. La branche fonds mutuels a progressé de 131 p. cent pour passer à 161 millions \$ en 1989.

Littoral du Pacifique

1989 marquait pour CrownVie sa dixième année de présence à Hong Kong. La production d'assurance-vie individuelle n'a cessé de monter pendant l'exercice grâce au lancement de plusieurs nouveaux produits. De plus, CrownVie a ouvert un bureau administratif sur place pour servir les courtiers et les assurés de Hong Kong et de Macao.

La performance des placements est un élément-clé de la rentabilité d'une compagnie d'assurance-vie. En effet, il ne saurait y avoir de gains réels que si les résultats dépassent les prévisions en matière de mortalité, contrôle des coûts et rendement de placement. Ce sont les placements qui



Le portefeuille des placements obligataires de CrownVie se chiffre à 3,0 milliards \$ au total. Peter Tuters (à droite), Vice-président, Obligations, examine les plus récents cours avec (de gauche à droite) Chris Anderson, Susan Luke Hill et Tony Lai.

représentent le meilleur potentiel de croissance à long terme. Au cours des dernières années, la part des assurances-vie traditionnelles dans la production de CrownVie a régressé, tandis que celle des contrats liés aux placements a progressé. Cette tendance a rehaussé l'importance des résultats des placements.

La division Investissements de CrownVie gère trois groupes d'actif distincts: les assurances traditionnelles, les fonds propres de la Compagnie et l'actif géré pour le compte de tiers moyennant honoraires.

Les assurances traditionnelles sont habituellement garanties par des titres à revenu fixe, dont les durées correspondent à celles des assurances et rentes qui s'y rapportent. Ces placements visent à maximiser le rendement sans trop de risques en matière de crédit ou d'échéance. La division garantit ces assurances par des titres

à diffusion restreinte, des obligations d'entreprises et des hypothèques, et aussi par des obligations d'État, valeurs liquides de haute qualité susceptibles de rapporter d'autres bénéfices grâce à des opérations d'arbitrage et des prêts sur certificats. De plus, CrownVie détient des actions ordinaires pour couvrir ses engagements d'assurance à

long terme, valeurs dont le rendement devrait dépasser à longue échéance celui des titres de créance.

Les fonds propres de la Compagnie sont placés en grande partie dans des actions ordinaires et des biens immobiliers, ainsi que dans des investissements en capital de risque pour maximiser le rendement total à long terme. Ils comprennent en outre des obligations et hypothèques, qui garantissent les actions privilégiées de CrownVie.

Le troisième groupe se compose de clients extérieurs qui, en règle générale, choisissent le type de placement pour l'actif à gérer moyennant honoraires. La division offre: actions, obligations, hypothèques, biens immobiliers et capitaux de risque.

Le total des investissements sous gestion au 31 décembre 1989 a atteint 9,2 milliards \$ (8,5 milliards \$ en fin 1988). Sur l'actif de la Compagnie, environ 76 p. cent est mis



La phase I de Crown Life Place, un complexe de bureaux de 600 000 pieds carrés au centre-ville de Toronto, a été officiellement inaugurée en septembre 1989. Les travaux de la phase II vont déjà bon train.

en réserve pour les engagements d'assurance traditionnelle, 7 p. cent représente surtout l'avoir des actionnaires et des titulaires de contrats avec participation et le reste, soit 17 p. cent, se compose des fonds distincts pour les contrats de pensions et les contrats variables.

En 1989, les produits des placements, nets des frais connexes, sont passés à 1,1 milliard \$ (873 millions \$ en 1988).

En 1989, CrownVie a investi plus de 600 millions \$ en hypothèques commerciales de premier ordre. Ses résultats au Canada sont demeurés excellents, tandis qu'au Sud des États-Unis des difficultés persistent. La division agit avec une grande prudence dans la souscription de chaque prêt et s'emploie à augmenter la diversification géographique de son portefeuille hypothécaire pour atténuer les écarts entre régions. Des réserves ont été créées pour parer totalement aux faiblesses connues ou attendues du portefeuille hypothécaire américain.

Les opérations sur le marché obligataire public se sont élevées à un total de 3,6 milliards \$ en 1989 et les activités sur le marché monétaire à 4,2 milliards \$. La Compagnie a acheté 250 millions \$ de titres à diffusion restreinte avec une cote de crédit moyenne pondérée de A. Ces titres ont affiché une tenue favorable et n'ont accusé que trois problèmes d'arriérés, deux aux États-Unis et un au Canada. C'était la première fois depuis cinq ans que la division se trouvait devant des défauts de paiements, qui ne représentent que 0,4 p. cent du portefeuille total d'obligations de la Compagnie. Ce portefeuille affiche une moyenne de A+ et ne contient que 2,3 p. cent d'obligations (0,7 p. cent de son actif total) cotées en dessous de BBB.

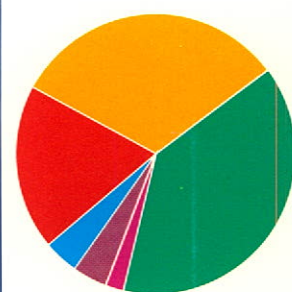
Les titres publics nord-américains de CrownVie, soit 6 p. cent de son actif investi,

sont gérés par Beutel, Goodman et Compagnie Limitée, une importante firme de conseillers internationaux en placements. Leur performance s'est maintenue au-dessus de la moyenne. Crown Financial Management Limited, la filiale de CrownVie au Royaume-Uni, gère d'autres titres publics, qui ont enregistré d'excellents profits. Cette dernière s'occupe également de la gestion d'actions, obligations et biens immobiliers pour le compte de caisses de retraite britanniques et d'un groupe de fonds mutuels, moyennant honoraires. La performance de ces titres a été satisfaisante.

Dans le groupe des investissements spéciaux, les nouveaux placements en capital de risque se sont montés à 12,2 millions \$, tandis que la vente de titres échus a atteint 6,0 millions \$ et enregistré des gains réalisés de 1,9 million \$ par rapport à la valeur d'origine.

Dans l'immobilier, la phase I de Crown Life Place, une tour de 300 000 pieds carrés au centre-ville de Toronto, a été officiellement inaugurée en septembre 1989. Elle est louée à plus de 90 p. cent et les travaux de fondations de la phase II, qui portera l'espace à 600 000 pieds carrés, vont déjà bon train. Le complexe polyvalent Place du Parc à Montréal est maintenant loué à 96 p. cent et se targue d'un centre commercial de 220 000 pieds carrés complètement rénové.

ÉLÉMENTS D'ACTIF INVESTIS
9,2 milliards \$



Actif investi

■ Hypothèques	39%
■ Obligations	32%
■ Actions et fonds distincts	19%
■ Immobilier	4%
■ Avances sur polices	4%
■ Encaisse & autres éléments d'actif	2%

Parmi les activités générales de l'exercice, il faut souligner la mise au point et l'approbation d'un nouveau plan stratégique et l'adoption de mesures pour la gestion de la qualité à l'échelle de la Compagnie, dont des stratégies



Le Défi PARTICIPaction de CrownVie, auquel prennent part plus de quatre millions de Canadiens chaque année, sensibilise le public aux bienfaits de l'activité physique régulière.

et démarches qui appuient le nouveau programme "La qualité d'abord". En outre, la Compagnie a instauré un processus de planification interactive, rationalisé les systèmes informatiques et maintenu son rôle communautaire avec le parrainage du Défi PARTICIPaction de CrownVie.

Plan stratégique

L'exercice dernier, le Conseil d'administration a approuvé un nouveau plan stratégique quinquennal élaboré par la haute direction. Ce plan présente l'orientation stratégique de la Compagnie et ses objectifs

opérationnels et financiers sur les cinq prochaines années.

Le plan réaffirme l'engagement de la Compagnie envers ses activités d'assurance de base et ses marchés principaux. Il lui servira de carte routière durable, et un rapprochement se fera entre les plans d'entreprise annuels et les objectifs stratégiques d'ensemble de la Compagnie.

La qualité d'abord

Au seuil des années 90, CrownVie a lancé "La qualité d'abord", un programme à l'échelle de la Compagnie visant à inciter les employés à toujours mettre au premier plan le service à la clientèle. En 1989, des représentants de tous les secteurs de la Compagnie ont consacré beaucoup de temps à élaborer un programme de premier ordre à partir des programmes de la qualité déjà en place dans certaines divisions.

En 1990, tous les employés recevront une formation intensive à ce sujet. En outre, des comités de communications et de récompenses veilleront à faire de la qualité le mot d'ordre de l'entreprise.

Relations communautaires

CrownVie est active depuis longtemps dans les domaines de la bonne forme physique et du sport amateur.

En 1989, la Compagnie a commandité le cinquième Défi PARTICIPaction de CrownVie, qui sensibilise le public aux bienfaits de l'activité physique régulière. Ont participé à cette manifestation spéciale, plus de 4 millions de Canadiens dans 390 communautés à travers le pays et, pour la première fois, des villes aux États-Unis, en France et en Union soviétique.

APERÇU

Le bénéfice net des actionnaires s'est élevé à 50,4 millions \$ en 1989, comparativement à une perte de 9,8 millions \$ en 1988. Ce chiffre représente une hausse de 57 p. cent sur le bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation, qui était de 32,2 millions \$ en 1988. Le bénéfice par action ordinaire, après les dividendes d'actions privilégiées, s'est monté à 15,88 \$, par rapport à une perte de 10,95 \$ l'exercice précédent.

	1989	1988
	(en millions de dollars)	
Bénéfice des assurés tiré des secteurs d'activité en exploitation	38,6	37,7
Bénéfice des actionnaires tiré des secteurs d'activité en exploitation	50,4	32,2
	89,0	69,9
Bénéfice des actionnaires avant le poste extraordinaire	50,4	20,2
Bénéfice net (perte nette) des actionnaires	50,4	(9,8)
	(en dollars)	
Bénéfice (perte) par action ordinaire		
Bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation	15,88	10,04
Bénéfice avant le poste extraordinaire	15,88	4,05
Bénéfice net (perte nette)	15,88	(10,95)

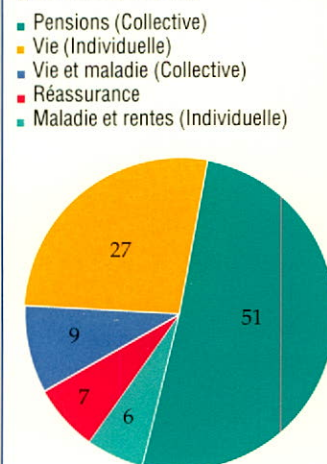
La hausse du bénéfice traduit l'avance des résultats des opérations d'assurance, la performance des placements toujours favorable et l'élimination des pertes des secteurs abandonnés. La mortalité s'est améliorée au cours de l'exercice et le contrôle des dépenses a été fortement resserré. La tenue des placements a profité de l'essor des marchés financiers, mais s'est ressentie des pertes dans les portefeuilles hypothécaires et immobiliers aux États-Unis. Crown Financial Management au Royaume-Uni a connu des pertes, attribuables à la baisse des ventes et à des redressements de provisions mathématiques par suite des déficiences administratives des années antérieures. L'affaiblissement du dollar américain a pesé sur le bénéfice des opérations des États-Unis.

Le bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation est passé à 3,0 milliards \$ (2,9 milliards \$ en 1988). Au 31 décembre 1989, l'actif a atteint 9,6 milliards \$ (9,0 milliards \$ il y a un an). La nouvelle production vie est tombée à 11,9 milliards \$ (14,3 milliards \$ en 1988), à cause surtout

Primes – régions géographiques
(pourcentage du total)



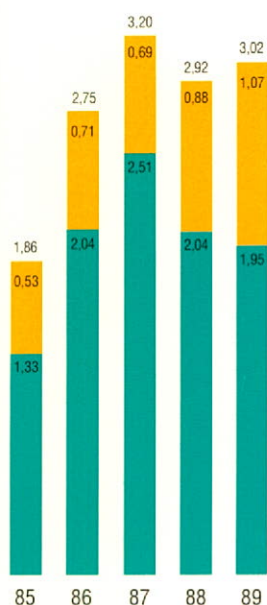
Primes – secteurs d'activité
(pourcentage du total)



Produits

(en milliards de dollars)

- Primes
- Produits des placements et autres produits



d'une réduction planifiée des affaires nouvelles en réassurance et de la hausse du dollar canadien, qui s'est répercutée sur la conversion de montants libellés en d'autres monnaies. Le portefeuille vie était de 85,7 milliards \$ au 31 décembre 1989 (85,0 milliards \$ l'exercice dernier).

Le bénéfice des titulaires de contrats avec participation, avant les participations, s'est porté à 38,6 millions \$ en 1989 (37,7 millions \$ l'exercice dernier). Les participations attribuées se sont établies à 55,3 millions \$ (49,2 millions \$ en 1988).

RÉSULTATS D'EXPLOITATION**Produits**

Les produits de primes se sont élevés à 1,9 milliard \$ en 1989, soit un déclin minime sur 1988, en raison surtout du raffermissement du dollar canadien. Ceux du Canada ont augmenté de 11 p. cent. Ceux des États-Unis, exprimés en monnaie du pays, ont accusé un faible déclin, à cause du repli des ventes de Crown America et des Pensions (États-Unis). Ceux des Opérations internationales, exprimés en monnaie du pays, ont chuté de 5 p. cent, par suite de la baisse des ventes au Royaume-Uni.

En 1989, les produits de primes provenaient à 51 p. cent des pensions collectives, à 27 p. cent des assurances vie individuelles, à 9 p. cent des assurances vie et maladie collectives, à 7 p. cent de la réassurance, et à 6 p. cent des assurances maladie et rentes individuelles. Ils se répartissaient à 62 p. cent pour les États-Unis, 22 p. cent pour le Canada, et 16 p. cent pour les Opérations internationales (dont le Royaume-Uni).

Les produits des placements ont atteint 1,1 milliard \$ en 1989, une hausse de 21 p. cent, qui reflète l'accroissement de l'actif investi et la bonne tenue des marchés boursiers. La croissance de l'actif investi s'explique par la progression normale des placements qui garantissent les provisions mathématiques.

Le total des pertes des placements attribuables à des défauts de paiement sur des biens dépassait de 24 millions \$ les montants tirés des provisions mathématiques pour les défauts normaux de ce genre et tirés des provisions spéciales pour pertes établies aux années antérieures (5 millions \$ en 1988). La plupart de ces pertes sont liées à des affaires immobilières dans le Sud des États-Unis.

Les autres produits se sont accrus de 41 p. cent pour s'établir à 13 millions \$, principalement en raison d'une hausse des honoraires de gestion sur réassurances financières et contrats gérés pour des tiers.

Prestations

Les prestations échues se sont élevées à 2,5 milliards \$ en 1989 (5 p. cent de plus qu'en 1988) en raison des produits des fonds de placement distincts, diminués en partie par l'affaiblissement du dollar américain.

Charges

Le total des commissions et frais d'exploitation a fléchi de 8 p. cent pour s'établir à 373,7 millions \$ en 1989. Les commissions et autres charges liées aux contrats, comprises dans ce total, sont tombées à 171,4 millions \$ en 1989 (188,0 millions \$ l'exercice dernier). Cette baisse tient, en majeure partie, à la décroissance des ventes au Royaume-Uni. Les frais d'exploitation sont tombés à 202,3 millions \$ en 1989 (220,3 millions \$ en 1988) en raison de la très forte baisse des frais d'exploitation au Royaume-Uni. Les dépenses ont été resserrées dans toutes les autres branches d'activité.

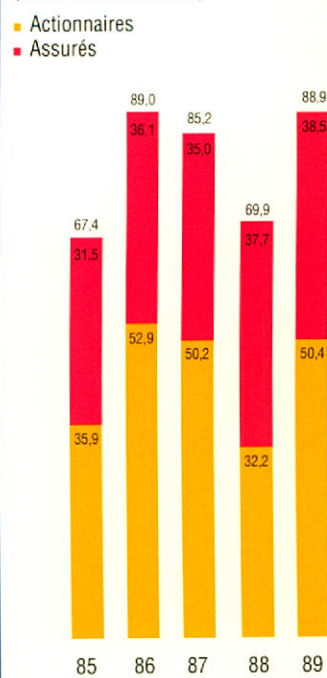
Les impôts sur le revenu, les taxes sur primes et autres taxes se sont montés à 18,4 millions \$ en 1989 (19,6 millions \$ en 1988), à cause surtout du fléchissement des produits de primes de Crown America.

Bénéfice

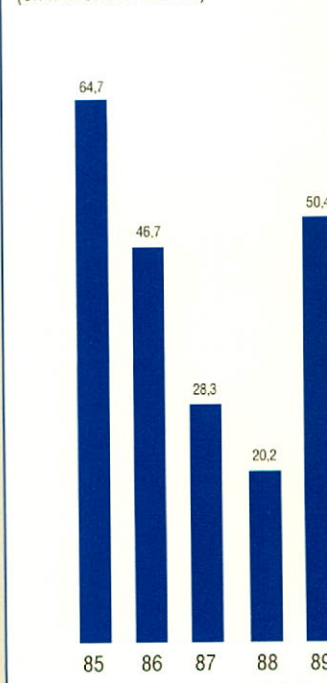
Le bénéfice net des actionnaires s'est élevé à 50,4 millions \$, par rapport à une perte de 9,8 millions \$ en 1988. La perte de 1988 comprenait une perte de 12,0 millions \$ relative aux secteurs abandonnés et l'établissement d'une provision extraordinaire de 30,0 millions \$ pour pertes occasionnées par l'abandon de secteurs d'activité. Cette opération de cession se fait dans les délais prévus et on prévoit que la provision extraordinaire comptabilisée en 1988 sera suffisante.

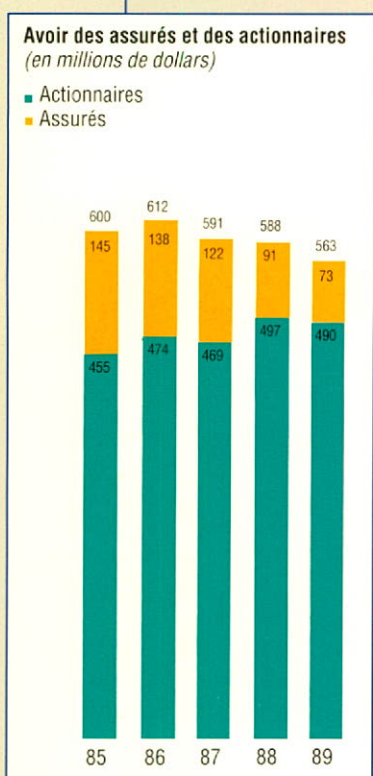
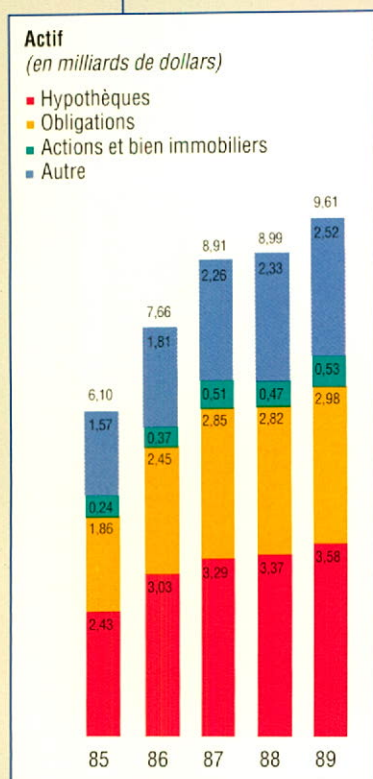
Les divisions Individuelle et Collective (Canada), Pensions (États-Unis) et Réassurance ont obtenu de bons résultats et, de nouveau, une hausse du bénéfice. L'Individuelle (États-Unis) s'est rentabilisée grâce à une compression des dépenses et une amélioration de la mortalité. Les Investissements ont de nouveau affiché un bon rendement. Les pertes connues dans le portefeuille des hypothèques et des biens immobiliers de la Compagnie au Sud des États-Unis ont été largement compensées par les gains enregistrés dans d'autres segments du portefeuille des investissements bien diversifié de la Compagnie. Les Pensions (Canada) ont connu une perte à cause de défauts de paiement sur biens et de rajustements de provisions mathématiques. Crown Financial Management a enregistré une perte par suite d'une baisse des ventes et de rajustements des provisions mathématiques attribuables à des déficiences administratives des années antérieures. Le fardeau des charges a été très fortement réduit en 1989.

Bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation (en millions de dollars)



Bénéfice des actionnaires avant le poste extraordinaire (en millions de dollars)





SITUATION FINANCIÈRE

Actif

L'actif total de CrownVie a progressé de 7 p. cent en 1989 pour passer à 9,6 milliards \$ (9,0 milliards \$ en 1988). Cette avance s'explique surtout par la croissance normale des placements qui garantissent les provisions mathématiques.

CrownVie détient directement 7,1 milliards \$ (74 p. cent) de l'actif total consolidé. Le reste est entre les mains de filiales, soit: Crown Financial Management Limited (Royaume-Uni - 1,4 milliard \$ d'actif), Crown America Life Insurance Company (pensions collectives et assurances variables (États-Unis) - 821 millions \$), la Société immobilière CrownVie Inc. (immobilier (Canada) - 228 millions \$) et American Crown Life Insurance Company (État de New York - 22 millions \$). En décembre 1989, CrownVie a porté de 71 p. cent à 84 p. cent sa participation dans Crown Financial Management. En 1989, elle a réassuré 600 millions \$ de rentes collectives établies par Crown America.

Des hypothèques réparties sur plusieurs régions représentent 3,6 milliards \$ (37 p. cent) de l'actif total. Des obligations de qualité ayant une cote moyenne de A+ comptent pour 3,0 milliards \$ (31 p. cent). Les autres éléments d'actif regroupent des biens immobiliers (358 millions \$ ou 4 p. cent), des actions (168 millions \$ ou 2 p. cent), des fonds de placement distincts (1,6 milliard \$ ou 17 p. cent), et le reste se compose d'avances sur polices, de produits des placements à recevoir, de comptes-clients et de valeurs d'exploitation. Le portefeuille de placement comprend une somme d'environ 60 millions \$, qui représente la participation de CrownVie dans le financement initial de nouvelles compagnies. Le portefeuille d'obligations comprend 1,3 milliard \$ d'obligations d'État (13 p. cent du total de l'actif), qui constituent la principale source de liquidités pour la Compagnie.

Avoir des assurés et des actionnaires

Le total de l'avoir des assurés et des actionnaires est tombé de 4 p. cent en 1989 pour se situer à 563 millions \$ (588 millions \$ en 1988), ce qui s'explique essentiellement par le rachat, au gré du porteur, de 20,3 millions \$ d'actions privilégiées de catégorie I, et par l'excédent (16,7 millions \$) des participations créditées au compte des assurés sur le bénéfice des titulaires de contrats avec participation.

L'avoir des actionnaires s'est élevé à 490 millions \$, soit un léger recul. Les actionnaires ont conservé 104,7 millions \$ d'actions privilégiées de catégorie I, série A, de la Compagnie, qui étaient rachetables au gré du porteur le 30 septembre 1989. Le taux des dividendes sur ces actions a été porté de 9 1/8 p. cent à 10 p. cent à compter du dernier trimestre de 1989.

Pendant l'exercice, il a été payé 12,8 millions \$ de dividendes sur des actions ordinaires (6,40 \$ par action), soit le même chiffre qu'en 1988, et 18,7 millions \$ sur des actions privilégiées (12,1 millions \$ en 1988). Cette montée tient au fait que les actions privilégiées de deuxième rang émises en novembre 1988 ont reçu des dividendes pour toute une année.

L'avoir des assurés est descendu de 18,5 millions \$ en 1989. Leur bénéfice était de 38,6 millions \$. Les participations créditées au compte des titulaires de contrats avec participation ont grimpé de 12 p. cent en 1989 pour s'établir à 55,3 millions \$. Une baisse des barèmes des participations au cours de l'exercice, entraînée par le recul des taux de rendement par rapport à ce qu'ils étaient au début des années 80, a été largement compensée par l'accroissement normal au fil des années des participations au titre des contrats en vigueur.

À cause du raffermissement du dollar canadien, le poste redressement pour conversion de monnaies étrangères a affiché une perte de 6,5 millions \$, pour se situer à 18,2 millions \$.

CONCURRENCE, TARIFS ET RENTABILITÉ

La rentabilité d'une compagnie d'assurance-vie dépend de la conception et de la gestion de produits qui sont bien reçus sur le marché, qui présentent des risques de crédit et de compensation acceptables et qui tiennent compte de façon adéquate des charges et profits.

Politique d'exploitation

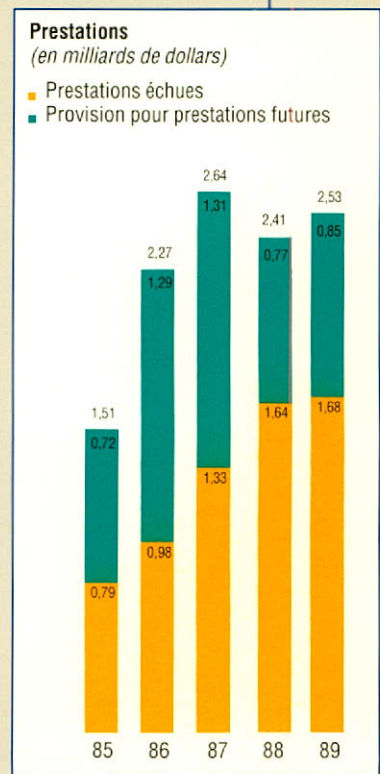
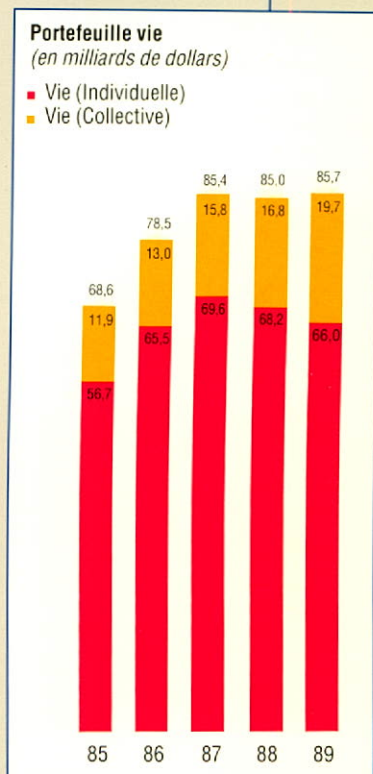
Pour s'assurer une croissance permanente, CrownVie cherche à atteindre une clientèle toujours plus large avec des produits rentables, un rendement sur le capital satisfaisant aux actionnaires et aux assurés et un service de qualité pour les clients et les intermédiaires. Elle attache beaucoup d'importance à la conception des produits et établit pour chacun d'eux des normes de rentabilité en fonction d'un rendement minimum sur le capital.

Les frais d'exploitation sont étroitement contrôlés. Un programme général de la qualité a été lancé dans le but d'optimiser le service à la clientèle.

Facteurs du marché

Au Canada, les opérations vie et maladie de CrownVie connaissent une expansion profitable. Les taux de rendement sur le capital montent et s'approchent des niveaux visés. La Compagnie a accusé, l'exercice dernier, une perte dans ses affaires de pensions au Canada. En effet, pour rapporter un bénéfice dans ce secteur, il faut réaliser un gros volume d'affaires, assurer un service de qualité et contrôler les coûts.

La division Individuelle (États-Unis), secteur vie, évolue dans un climat de vive concurrence. La pression sur les marges de profit a mis du temps



Charges
(en millions de dollars)



à se relâcher, faute de leader du marché. L'industrie prend des mesures pour réduire les dépenses et améliorer l'efficacité.

Les Pensions (États-Unis) ont enregistré une hausse du profit dans un marché tout aussi compétitif. CrownVie s'attache à bien utiliser les écarts entre les taux d'intérêts et à favoriser la collaboration entre ce secteur et le service des investissements. La division cherche avant tout à minimiser l'impact des fluctuations des taux d'intérêt en faisant correspondre les termes des éléments d'actif avec ceux des éléments de passif.

Sur le marché britannique, on peut constater une stabilité des tarifs. La Financial Services Act, adoptée en 1988, a provoqué une transformation profonde des systèmes de distribution. Crown Financial Management s'est réorientée vers la vente par agents exclusifs. Pour que nos activités au Royaume-Uni retrouvent la rentabilité, il faudra que les effectifs de vente réussissent à pousser les niveaux de vente. Autre élément important: mettre un frein aux dépenses. Les produits vendus au Royaume-Uni sont à indice variable, et la bonne performance des placements joue un rôle essentiel dans la vente et la conservation des affaires. Crown Financial Management a affiché des résultats supérieurs à la moyenne en placements.

La Compagnie occupe une place de choix dans le marché de la réassurance en Amérique du Nord. Ce secteur, bien que profitable, est très sensible aux résultats de mortalité. En nouvelle production, la Compagnie accepte au maximum sur une tête assurée (en monnaie du pays) 1,0 million \$ pour un contrat sans participation et 1,5 million \$ pour un contrat avec participation. Suite aux pertes enregistrées en 1986 et 1987, la Compagnie a adopté des normes de sélection plus strictes dans les récentes années et a ainsi connu des résultats plus favorables.

Parmi les risques qui affectent la sinistralité de l'industrie de l'assurance-vie, signalons le syndrome d'immunodéficience acquise (sida). Le sida n'a pas eu d'incidence importante sur les résultats de mortalité et de morbidité de CrownVie en 1989, les sinistres qui lui étaient attribués se montant à moins de 1 p. cent de tous les sinistres payés. La majorité des contrats de CrownVie permettent le rajustement des taux.

La performance des placements est un élément-clé de la rentabilité. Certains segments du portefeuille peuvent accuser des pertes en raison d'événements tout à fait indépendants du marché et qui affectent des régions particulières et des titres donnés. Pour atténuer ce risque, CrownVie maintient un portefeuille d'obligations, d'hypothèques, d'actions et de biens immobiliers, de haute qualité, bien diversifié. Elle n'investit pas dans des obligations de qualité inférieure et suit des normes de sélection strictes en matière d'hypothèques.

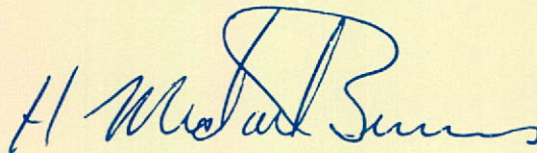
	1989	1988	1987	1986	1985	1984
	(en millions de dollars)					
Résultats d'exploitation						
Produits						
Primes	1 947	2 036	2 509	2 043	1 332	1 062
Produits des placements	1 060	873	667	693	525	403
Autres	13	9	24	13	3	5
	3 020	2 918	3 200	2 749	1 860	1 470
Prestations échues	2 530	2 411	2 638	2 272	1 506	1 152
Charges	392	428	468	373	287	258
Bénéfice d'exploitation avant les dividendes des actions privilégiées d'une filiale	98	79	94	104	67	60
Dividendes des actions privilégiées d'une filiale	9	9	9	—	—	—
Bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation	89	70	85	104	67	60
Éléments inhabituels	—	—	—	(15)	—	—
Bénéfice des titulaires de contrats avec participation avant les participations	39	38	35	36	31	40
Bénéfice des actionnaires tiré des secteurs d'activité en exploitation	50	32	50	53	36	20
Par action ordinaire (en dollars)						
Bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation	15,88	10,04	19,38	20,76	12,28	8,61
Dividendes	6,40	6,40	6,40	6,40	5,00	3,60
Valeur comptable	155,28	148,36	171,93	174,35	165,08	142,49
Situation financière						
Actif	9 614	8 989	8 912	7 662	6 101	4 878
Avoir						
Titulaires de contrats avec participation	73	91	122	138	145	156
Actionnaires	490	497	469	474	455	410
	563	588	591	612	600	566
Nouvelle production et portefeuille						
Nouvelle production						
Vie	11 855	14 264	19 265	22 373	20 427	17 836
Maladie	22	22	21	19	17	17
Rentes	880	990	1 296	1 121	615	404
Portefeuille						
Vie	85 708	85 018	85 405	78 484	68 624	55 907
Maladie	253	169	151	129	98	110
Rentes	4 985	4 775	4 696	3 806	2 871	2 071

CROWN, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

Actif	31 décembre	1989	1988
		(en milliers de dollars)	
Éléments d'actif investis	Obligations	2 975 193	2 823 178
	Créances hypothécaires	3 575 912	3 373 166
	Actions	168 431	185 759
	Biens immobiliers	357 732	286 658
	Avances sur polices	322 489	317 347
	Encaisse et dépôts à court terme	112 589	131 409
	Autres	49 727	44 274
	Fonds de placement distincts	1 603 709	1 380 783
		9 165 782	8 542 574
Autres éléments d'actif	Produits des placements à recevoir	112 889	111 936
	Primes à recevoir	60 112	59 965
	Montants à recevoir aux termes de conventions de réassurance financière	146 837	115 053
	Avances aux agents	13 945	19 531
	Autres	114 460	139 750
		448 243	446 235
		9 614 025	8 988 809


Au nom du Conseil,

Le Président du Conseil,



H. Michael Burns

Le Président et directeur général,



R. Fred Richardson

Passif	31 décembre	1989	1988
		(en milliers de dollars)	
Provisions mathématiques	Provision pour prestations futures	6 284 883	5 785 443
	Fonds des assurés en dépôt	180 329	169 055
	Prestations à verser et provision pour sinistres non déclarés	153 209	144 847
	Provision pour participation aux bénéfices	40 565	39 746
	Fonds de placement distincts	1 603 709	1 380 783
		8 262 695	7 519 874
Autres éléments de passif	Dettes à court terme	348 058	275 427
	Montants à payer aux termes de conventions de réassurance financière	127 401	205 247
	Autres	187 724	275 227
		8 925 878	8 275 775
Actions privilégiées, Société immobilière CrownVie Inc.		125 000	125 000
Avoir des assurés et des actionnaires (note 4)			
Capital-actions		181 737	202 000
Bénéfices non répartis		363 187	361 332
Redressement pour conversion de monnaies étrangères		18 223	24 702
		563 147	588 034
		9 614 025	8 988 809

RÉSULTATS CONSOLIDÉS

Exercice clos le 31 décembre		1989	1988
		(en milliers de dollars)	
Produits	Primes	1 946 558	2 035 607
	Produits des placements (note 5)	1 060 587	873 182
	Autres	12 981	9 199
		3 020 126	2 917 988
Prestations échues	Prestations échues	1 677 292	1 636 271
	Provision pour prestations futures	852 544	774 746
		2 529 836	2 411 017
Charges	Commissions et frais d'exploitation	373 651	408 287
	Impôts sur le revenu, taxes sur primes et autres taxes (note 6)	18 434	19 613
		2 921 921	2 838 917
Bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation avant les dividendes des actions privilégiées d'une filiale		98 205	79 071
Dividendes des actions privilégiées d'une filiale		9 219	9 219
Bénéfice tiré des secteurs d'activité en exploitation		88 986	69 852
Bénéfice des titulaires de contrats avec participation avant les participations, compte non tenu d'une affectation de 2 857 \$ au compte des actionnaires (2 484 \$ en 1988)		38 547	37 661
Bénéfice des actionnaires tiré des secteurs d'activité en exploitation		50 439	32 191
Perte provenant des secteurs d'activité abandonnés (note 3)		—	11 986
Bénéfice avant le poste extraordinaire		50 439	20 205
Poste extraordinaire (note 3)		—	30 000
Bénéfice net (perte nette)		50 439	(9 795)
Dividendes des porteurs d'actions privilégiées		18 672	12 114
Bénéfice (perte) des porteurs d'actions ordinaires			
	provenant des secteurs d'activité en exploitation	31 767	20 077
	avant le poste extraordinaire	31 767	8 091
	après le poste extraordinaire	31 767	(21 909)
Bénéfice (perte) par action ordinaire (en dollars)	provenant des secteurs d'activité en exploitation	15,88	10,04
	avant le poste extraordinaire	15,88	4,05
	après le poste extraordinaire	15,88	(10,95)

ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE
(à l'exclusion des fonds de placement distincts)

Exercice clos le 31 décembre		1989	1988
(en milliers de dollars)			
Provenance (affectation) des liquidités – Exploitation	Bénéfice net (perte nette)	50 439	(9 795)
	Postes hors caisse		
	Augmentation des provisions mathématiques	651 481	589 788
	Autres	14 509	53 618
	Participations	(55 303)	(49 221)
		<u>661 126</u>	<u>584 390</u>
	Évolution nette d'autres éléments d'actif et de passif	(138 969)	(8 345)
		<u>522 157</u>	<u>576 045</u>
Provenance (affectation) des liquidités – Investissements	Éléments d'actif investis acquis, compte non tenu des ventes et montants échus	(562 134)	(453 382)
	Autres	(4 208)	(19 596)
		<u>(566 342)</u>	<u>(472 978)</u>
Provenance (affectation) des liquidités – Financement	Rachat, au gré du porteur, d'actions privilégiées de catégorie I	(20 263)	–
	Émission d'actions privilégiées de catégorie II	–	49 138
	Frais de rachat, au gré du porteur, et d'émission d'actions	(355)	(752)
	Dividendes aux actionnaires	(31 473)	(24 914)
	Autres	4 825	11 161
		<u>(47 266)</u>	<u>34 633</u>
	Augmentation (diminution) de la trésorerie	(91 451)	137 700
	Trésorerie au début de l'exercice	(144 018)	(281 718)
		<u>(235 469)</u>	<u>(144 018)</u>
Trésorerie représentée par	Encaisse et dépôts à court terme	112 589	131 409
	Dettes à court terme	(348 058)	(275 427)
		<u>(235 469)</u>	<u>(144 018)</u>

BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS

Exercice clos le 31 décembre	1989			1988
	(en milliers de dollars)			
	Titulaires de contrats avec participation	Actionnaires	Total	Total
Affectés				
Solde au début de l'exercice	72 709	221 855	294 564	374 753
Virement au compte des bénéfices non répartis non affectés	2 477	26 051	28 528	80 189
Solde à la clôture de l'exercice	70 232	195 804	266 036	294 564
Non affectés				
Solde au début de l'exercice	20 473	46 295	66 768	33 600
Bénéfice net	38 547	50 439	88 986	27 866
	59 020	96 734	155 754	61 466
Virement du compte des bénéfices non répartis affectés	2 477	26 051	28 528	80 189
	61 497	122 785	184 282	141 655
Frais de rachat, au gré du porteur, et d'émission d'actions		355	355	752
Dividendes	55 303	31 473	86 776	74 135
Solde à la clôture de l'exercice	6 194	90 957	97 151	66 768
Bénéfices non répartis	76 426	286 761	363 187	361 332

1. Résumé des conventions comptables

Les états financiers consolidés ci-joints ont été dressés selon les conventions comptables prescrites ou permises par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada. Ces conventions diffèrent des principes comptables généralement reconnus surtout en ce qui a trait à l'évaluation des investissements et à la comptabilisation des impôts sur le revenu.

a) Principes de consolidation

Les présents états financiers consolidés regroupent les comptes de la Compagnie et de ses filiales. L'actif et le passif des filiales sont évalués selon les conventions comptables prescrites ou permises par les organismes de réglementation des territoires où ces filiales sont situées.

b) Conversion de monnaies étrangères

En date du 1er janvier 1988, la Compagnie a adopté avec effet rétroactif les recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés en matière de conversion des monnaies étrangères. Les produits et les charges des établissements 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 cours à la date du bilan. Les gains ou pertes de change latents résultant de la conversion sont reportés et présentés dans l'avoir des assurés et des actionnaires.

Les éléments d'actif et de passif des établissements nationaux libellés en monnaies étrangères sont convertis aux taux de change en cours à la date du bilan. Les gains et pertes afférents à la conversion sont inscrits aux résultats de l'exercice au cours duquel ils surviennent, sauf pour les gains et pertes se rapportant à des éléments monétaires à long terme. Les gains et pertes afférents à la conversion de ces éléments sont reportés et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur le reste de la durée de l'élément respectif.

c) Éléments d'actif investis

La Compagnie détient, pour ses affaires d'assurance vie et maladie, des investissements qui sont comptabilisés comme suit:

Assurance-vie

i) 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 les écarts d'actualisation non amortis et pour les gains et pertes non amortis réalisés lors de l'aliénation.

Les gains et pertes réalisés sur les ventes d'obligations et sur les créances hypothécaires sont reportés et amortis sur la période allant jusqu'à l'échéance de l'élément d'actif vendu.

ii) Le portefeuille des actions est inscrit au prix coûtant avec redressement pour 1) des gains et pertes réalisés mais non comptabilisés et 2) des gains et pertes latents mais comptabilisés.

Les gains et pertes réalisés et latents sur les placements en actions sont comptabilisés dans les résultats selon un amortissement dégressif de 15 p. cent.

iii) Les biens immobiliers sont inscrits au prix coûtant moins les charges hypothécaires, avec redressement pour 1) des gains et pertes réalisés mais non comptabilisés et 2) des gains et pertes latents mais comptabilisés.

Les gains et pertes réalisés et latents sur les biens immobiliers sont comptabilisés dans les résultats selon un amortissement dégressif de 10 p. cent.

Assurance-maladie

i) Les obligations sont inscrites au prix coûtant et les créances hypothécaires au solde à recevoir sur le capital, avec redressement dans les deux cas pour les écarts d'actualisation non amortis.

ii) Les actions sont inscrites au prix coûtant.

iii) Les gains et pertes réalisés lors de l'aliénation sont compris dans les résultats de l'exercice pendant lequel s'est produite cette aliénation. Les gains et pertes latents ne sont pas comptabilisés.

d) **Fonds de placement distincts**

Certains contrats permettent aux assurés d'investir dans des fonds de placement distincts que gère pour eux la Compagnie. Conformément aux exigences réglementaires, les éléments d'actif de ces fonds sont comptabilisés à leur valeur marchande à la clôture de l'exercice, et un montant correspondant est inscrit au bilan en tant qu'élément de passif. Les produits des placements tirés de ces fonds comprennent tous les gains et pertes réalisés et latents et sont inscrits aux produits des placements, déduction faite des charges connexes. Toute hausse du passif des fonds de placement distincts est inscrite en tant que charge dans l'exercice pendant lequel le changement est survenu.

e) **Provisions mathématiques**

Les provisions mathématiques constituent les sommes nécessaires pour servir les prestations prévues par les contrats d'assurance et de rentes de la Compagnie. Le poste le plus important de cette catégorie est la provision pour prestations futures.

Cette provision représente le montant que l'actuaire évaluateur juge être nécessaire, ajouté aux primes futures et aux produits des placements, pour pourvoir aux prestations, aux charges administratives et aux taxes sur les contrats d'assurance et de rentes. Le calcul de ce montant est fondé sur des hypothèses portant sur les taux d'intérêt et de mortalité et sur d'autres hypothèses considérées comme appropriées compte tenu de la situation de la Compagnie, et constate le report de certains frais d'acquisition des contrats. Ces hypothèses sont formulées à partir des résultats passés de la Compagnie et de l'industrie de l'assurance-vie. Ces résultats sont contrôlés sur une base continue et, s'il y a lieu, les provisions mathématiques sont redressées pour refléter les variations de la situation. De tels redressements sont compris dans les résultats de l'exercice dans lequel le changement est survenu.

Les organismes de réglementation de certains territoires étrangers exigent, aux fins de la présentation de l'information dans ces territoires, que les provisions mathématiques soient établies suivant des normes autres que canadiennes et, de plus, que des éléments d'actif équivalant à ces provisions mathématiques soient maintenus en fiducie dans ces territoires étrangers.

f) **Impôts sur le revenu**

Les impôts sur le revenu sont calculés d'après la méthode de l'impôt exigible, méthode selon laquelle la provision pour les impôts sur le revenu est établie d'après le bénéfice imposable plutôt que d'après le bénéfice comptable.

2. **Investissement dans des filiales**

En décembre 1989, la Compagnie a fait passer de 71 p. cent à 84 p. cent sa participation dans Crown Financial Management Limited en achetant 20 000 000 d'actions ordinaires moyennant une somme en espèces de 18 600 000 \$.

3. **Secteurs d'activité abandonnés**

La Compagnie a conclu en 1988 des accords pour céder ses affaires d'assurance collective vie et maladie aux États-Unis. En 1989, elle s'est séparée des affaires de U.S. Administrators, Inc. et de ses investissements dans Private Ledger Financial Services, Inc. Une provision pour pertes sur la cession a été inscrite à titre de poste extraordinaire en 1988.

4. Avoir des assurés et des actionnaires

1989 1988

(nombre d'actions)

Le capital-actions autorisé de la Compagnie s'établit comme suit:

actions privilégiées de catégorie I, valeur nominale de 25 \$;	11 789 479	10 000 000
actions privilégiées de catégorie II, valeur nominale de 100 \$;	—	2 400 000
actions privilégiées de deuxième rang, valeur nominale de 25 \$;	7 000 000	—
actions de catégorie A, sans droit de vote, valeur nominale de 1 \$; et	5 000 000	5 000 000
actions ordinaires, valeur nominale de 1 \$	5 000 000	5 000 000

Les actions privilégiées peuvent être émises en séries

Composition de l'avoir des assurés et des actionnaires:

1989 1988

Titulaires de contrats avec participation	1989		1988
	Actionnaires	Total	Total

(en milliers de dollars)

Capital-actions

4 189 479 actions privilégiées de catégorie I, à dividende cumulatif, série A (5 000 000 en 1988)	104 737	104 737	125 000
Aucune action privilégiée convertible subordonnée de catégorie II (750 000 en 1988)	—	—	75 000
3 000 000 d'actions privilégiées de deuxième rang, première série	75 000	75 000	—
2 000 000 d'actions ordinaires	2 000	2 000	2 000
	181 737	181 737	202 000

Bénéfices non répartis

Affectations requises par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada:

Valeurs des placements	14 940	79 000	93 940	113 430
Excédent des valeurs de rachat sur les provisions mathématiques	37 884	95 557	133 441	131 746
Valeur d'éléments d'actif divers	16 908	13 747	30 655	41 988
	69 732	188 304	258 036	287 164
Affectations pour éventualités de future surmortalité par suite du sida	500	7 500	8 000	7 400
	70 232	195 804	266 036	294 564
Non affectés	6 194	90 957	97 151	66 768
	76 426	286 761	363 187	361 332

Redressement pour conversion de monnaies étrangères

	(3 581)	21 804	18 223	24 702
	72 845	490 302	563 147	588 034

Les actions privilégiées de catégorie I, à dividende cumulatif, série A, donnent droit à des dividendes trimestriels prioritaires cumulatifs en espèces d'un taux fixe de 2,50 \$ par an (2,28 \$ par an avant le 1er octobre 1989). Les actions privilégiées de catégorie I sont rachetables au gré de la Compagnie à des prix allant de 25,50 \$ jusqu'au 30 septembre 1990 à 25,00 \$ après le 30 septembre 1994. La Compagnie a racheté 810 521 actions privilégiées de catégorie I le 30 septembre 1989 à 25,00 \$ par action par suite de la demande de rachat de ces actions par des actionnaires qui ont exercé leur droit de rachat qui expirait à la même date.

Les actions privilégiées de deuxième rang, première série, donnent droit à des dividendes trimestriels prioritaires cumulatifs en espèces d'un taux fixe de 10 p. cent par an dans le cas de dividendes payables jusqu'au 31 décembre 1993 et, par la suite, d'un taux flottant fondé sur le taux d'intérêt préférentiel. Les actions privilégiées de deuxième rang sont subordonnées aux actions privilégiées de catégorie I et sont convertibles en actions ordinaires de la Compagnie jusqu'au 31 décembre 1993 à un prix correspondant au cours coté ou à la valeur comptable au moment de la conversion, selon le plus élevé des deux. Les actions privilégiées de deuxième rang ne sont pas rachetables au gré du porteur, mais elles le sont au gré de la Compagnie en tout temps à 25,25 \$.

Pendant 1989, la Compagnie a émis 3 000 000 d'actions privilégiées de deuxième rang à sa compagnie mère, Crownx Inc., lors de la conversion de 750 000 actions privilégiées convertibles subordonnées de catégorie II aux termes d'un accord passé en 1988, année où les actions privilégiées de catégorie II ont été émises moyennant un produit composé de 49 137 500 \$ en espèces et de 25 862 500 \$ en placements. Ces actions privilégiées de catégorie II donnaient droit à des dividendes trimestriels prioritaires cumulatifs en espèces d'un taux fixe de 10 p. cent par an.

5. Produits des placements

	1989	1988
	(en milliers de dollars)	
Les produits des placements ont été tirés des sources suivantes:		
Obligations	285 072	259 682
Créances hypothécaires	356 309	348 156
Actions	38 633	34 197
Biens immobiliers	30 198	32 058
Avances sur polices	22 756	21 480
Dépôts à court terme	1 365	538
Autres	4 075	7 445
Fonds de placement distincts	356 447	209 349
	1 094 855	912 905
Charges	34 268	39 723
	1 060 587	873 182

6. Impôts sur le revenu, taxes sur primes et autres taxes

	1989	1988
	(en milliers de dollars)	
Impôts sur le revenu	1 790	1 981
Taxes sur primes et autres taxes	16 644	17 632
	18 434	19 613

7. Régimes de retraite

La Compagnie offre à ses employés un certain nombre de régimes à prestations déterminées. Les coûts au titre des services courants sont imputés aux résultats à mesure que les services sont rendus, et les écarts entre les résultats des régimes et les estimations actuarielles ainsi que les coûts au titre des services passés, s'il y en a, sont amortis par imputation aux résultats sur la durée estimative moyenne du reste de la carrière active des groupes d'employés couverts par les régimes. D'après l'évaluation actuarielle la plus récente, l'obligation au titre des prestations constituées s'établissait à 86 600 000 \$ (81 108 000 \$ en 1988). L'actif des régimes, au cours du marché, était de 81 300 000 \$ (71 811 000 \$ en 1988).

8. Engagements en vertu de contrats de location-exploitation

La Compagnie et ses filiales sont tenues par contrat de verser des loyers relativement à des locaux et du matériel loués. Les loyers minimums aux termes de ces contrats s'établissent comme suit:

	<u>(en milliers de dollars)</u>
1990	25 200
1991	20 700
1992	18 600
1993	18 400
1994	15 400
par la suite	80 000
	<u>178 300</u>

9. Passif éventuel

Dans l'exercice de leurs activités, la Compagnie et ses filiales se voient à l'occasion intenter des actions en dommages-intérêts et en recouvrement de frais présumément subis par les requérants. Bien qu'il ne soit pas possible actuellement d'évaluer le dénouement des différents procès, la Compagnie a généralement par le passé été amenée à payer des dommages ou des frais qui ne dépassent que de très peu les provisions mathématiques ou autres réserves, et elle n'a aucun lieu de croire qu'elle subira d'autres pertes ou frais d'importance relativement à ces actions.

10. Chiffres correspondants de l'exercice précédent

Certains chiffres de 1988 ont été réagencés afin qu'ils soient conformes à la présentation adoptée pour les états financiers de 1989. La totalité des éléments d'actif investis se rapportant aux contrats à indice variable de Crown Financial Management Limited a été reclassée comme fonds distincts.

Rapport des vérificateurs

Aux assurés et aux actionnaires de Crown, compagnie d'assurance-vie

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Crown, compagnie d'assurance-vie, aux 31 décembre 1989 et 1988 ainsi que les états des résultats consolidés, des bénéfices non répartis consolidés et de l'évolution de la situation financière consolidée des exercices clos à ces dates. Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et ont comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie aux 31 décembre 1989 et 1988 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour les exercices clos à ces dates selon les conventions comptables décrites à la note 1 afférente aux états financiers, lesquelles ont été appliquées de la même manière aux cours des deux exercices.

Toronto, Canada
le 8 février 1990

Peat Marwick Thorne

Comptables agréés

Rapport d'évaluation actuarielle

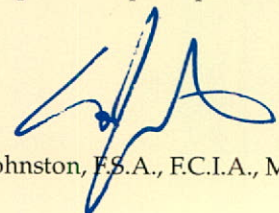
Aux assurés et aux actionnaires de Crown, compagnie d'assurance-vie

J'ai évalué les provisions mathématiques consolidées de Crown, compagnie d'assurance-vie, en vue de l'établissement des bilans consolidés aux 31 décembre 1989 et 1988 et des états des résultats consolidés des exercices clos à ces dates. À mon avis, les évaluations sont conformes aux recommandations formulées par l'Institut canadien des actuaires en ce qui concerne la communication de l'information financière par les compagnies d'assurance.

À mon avis, les provisions mathématiques constituent une couverture suffisante des engagements de la Compagnie envers les assurés, des débits appropriés ont été passés aux états des résultats, et les montants des bénéfices non répartis affectés à la réserve de l'excédent des rachats sur les provisions mathématiques sont appropriés.

Toronto, Canada
le 8 février 1990

Le Vice-président principal et actuaire,



D.R. Johnston, F.S.A., F.C.I.A., M.A.A.A.

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

La responsabilité des états financiers consolidés incombe aux membres de la direction, qui ont dressé les états financiers consolidés conformément aux principes comptables décrits dans la note 1 afférente aux états financiers. La direction a obtenu du Conseil d'administration l'approbation des états financiers. 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. Les informations financières indiquées dans le présent rapport annuel concordent avec celles qui figurent dans les états financiers.

Les systèmes comptables de la Compagnie et les contrôles internes s'y rapportant ont pour but de donner un degré raisonnable de certitude, d'une part, que les registres comptables sont complets et exacts et qu'ils constituent une base convenable pour la préparation des états financiers et, d'autre part, que les éléments d'actif sont protégés contre toute perte provenant de l'emploi ou de la cession non autorisés de ces éléments. Par ailleurs, un programme de vérifications internes est appliqué en coordination avec le travail des vérificateurs externes.

L'actuaire évaluateur est nommé par le Conseil d'administration pour évaluer, tous les ans, les provisions mathématiques figurant dans les états financiers consolidés dans le but de publier des rapports pour les assurés, les actionnaires et les organismes de réglementation. Dans ces évaluations, l'actuaire évaluateur pose des hypothèses portant sur les taux futurs d'intérêt, de mortalité, de morbidité, de déchéance des contrats, de charges et d'autres éventualités, compte tenu de la situation de la Compagnie

et des contrats en vigueur. L'actuaire évaluateur se sert du travail des vérificateurs externes dans la vérification des données sur lesquelles repose l'évaluation.

Le Conseil d'administration a nommé un comité de vérification composé en majorité d'administrateurs qui n'appartiennent pas à la Compagnie. Ce comité se réunit régulièrement au courant de l'année pour examiner des questions importantes en matière de comptabilité et vérification avec la direction et les vérificateurs externes et pour étudier les états financiers périodiques et annuels de la Compagnie.

Le cabinet Peat Marwick Thorne a été nommé vérificateurs externes. À ce titre, il doit rendre compte aux assurés, aux actionnaires, et au Surintendant des institutions financières Canada de la fidélité de la présentation de la situation financière de la Compagnie et de ses résultats d'exploitation tels qu'ils figurent dans les états financiers annuels. Comme l'autorise la loi, les vérificateurs externes se servent du travail de l'actuaire évaluateur pour les provisions mathématiques figurant dans les états financiers, sur lesquelles ce dernier a exprimé son avis. Le rapport des vérificateurs expose la portée de leur travail de vérification et leur opinion.

Le Président et
directeur général,



R. Fred Richardson

Toronto, Canada
le 8 février 1990

Le Vice-président
principal et directeur
des finances,



Brian A. Johnson

Exercice clos le 31 décembre	1989				1988	
Sommaire consolidé des primes, de la nouvelle production et du portefeuille	Canada	États-Unis	Inter- national	Réassurance	Total	Total
	(en millions de dollars)					
Vie (Individuelle)						
Nouvelle production	993	4 244	1 641	3 703	10 581	13 044
Portefeuille à la clôture de l'exercice	7 665	23 502	6 709	28 161	66 037	68 208
Primes encaissées	76	325	118	30	549	636
Maladie (Individuelle)						
Nouvelle production	2	3	—	2	7	6
Portefeuille à la clôture de l'exercice	11	18	—	4	33	31
Primes encaissées	9	14	—	7	30	31
Rentes (Individuelle)						
Nouvelle production	20	—	30	—	50	44
Portefeuille à la clôture de l'exercice	377	98	342	—	817	776
Primes encaissées	27	1	64	—	92	86
Vie (Collective)						
Nouvelle production	717	—	326	231	1 274	1 220
Portefeuille à la clôture de l'exercice	16 183	—	3 099	389	19 671	16 810
Primes encaissées	43	—	4	7	54	42
Maladie (Collective)						
Nouvelle production	14	—	1	—	15	17
Portefeuille à la clôture de l'exercice	134	—	4	82	220	139
Primes encaissées	133	—	1	77	211	145
Rentes (Collective)						
Nouvelle production	42	743	45	—	830	946
Portefeuille à la clôture de l'exercice	492	3 332	344	—	4 168	3 999
Primes encaissées	132	750	122	7	1 011	1 096
Total						
Primes encaissées	420	1 090	309	128	1 947	2 036
Pourcentage des primes totales	21,6	56,0	15,8	6,6	100,0	100,0

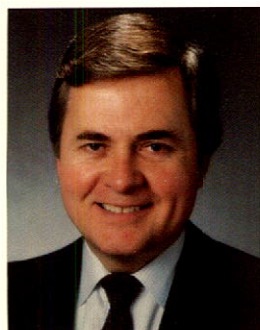
Les montants de la nouvelle production et du portefeuille comprennent les montants souscrits directement par la Compagnie et les montants acceptés en réassurance d'autres compagnies, compte non tenu des montants de réassurance rétrocédés à d'autres compagnies, mais ils ne reflètent pas certaines conventions de réassurance ou secteurs d'activité abandonnés.

Cet état tient compte des primes encaissées de tous les contrats.

La nouvelle production et le portefeuille sont fondés sur les montants d'assurance pour la vie et sur les primes annualisées pour la maladie.

Dans le cas des rentes, la nouvelle production est exprimée en produit brut de primes de première année et de primes uniques et le portefeuille représente la dette actuarielle maintenue en tant que provision pour prestations futures.

ÉTATS-UNIS



Andy Anderson
Directeur régional
des ventes, Pensions
Seattle (Washington)
Pensions (États-Unis)

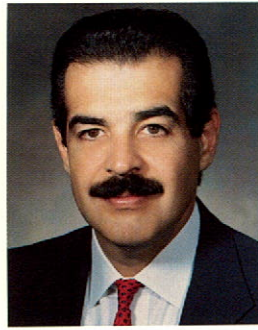


Roger W. Wilson
Agent général
Corpus Christi (Texas)
Individuelle (États-Unis)

COLLECTIVE



Christian Lessard
Représentant principal
Bureau des ventes
de Montréal
Collective (Canada)

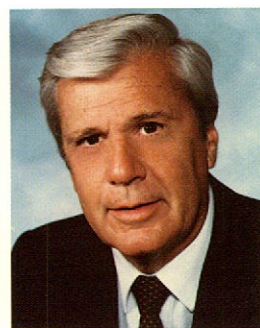


Emilio Thurni
Directeur régional
des ventes, Caraïbes
Collective (International)

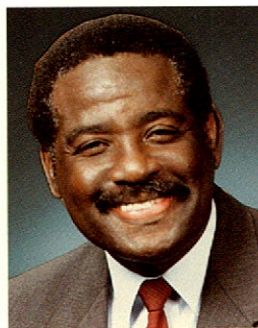
CANADA



Dan Bertin
Directeur des ventes
Pensions
Centre du Canada
Pensions (Canada)



John H. Dunsmore
Représentant de vente
Montréal Centre
Individuelle (Canada)



Terrance V. Newton
Directeur d'agence
Nassau (Bahamas)
Individuelle (Canada)

RÉASSURANCE



Glen D. Ruddy
Président du conseil
Merchant Member Trust
Fresno (Californie)

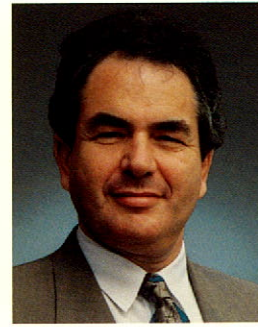


Eugene T. Wilkinson
Président, Management
Facilities Corporation
Cranford (New Jersey)

ROYAUME-UNI



Tony C. Goody
Directeur régional
Nord-Ouest et Midlands



Philip B. Schwartz
Agent exclusif
Succursale de Langham

BUREAUX DE VENTE ET DE SERVICE

ATLANTIQUE ET CARAÏBES

Aruba	V. GIBBS
Curaçao	L. TAVERNIER
Freeport (Bahamas)	A.K. WALLACE
Grande Caïman (Îles Caïman)	CAYMAN INSURANCE CENTRE LTD. R.E. LEE (CAYMAN) LTD.
Hamilton (Bermudes)	KITSON & COMPANY LTD.
Hato Rey (Porto-Rico)	J. ARGOMANIZ AND ASSOC. INC.
Hato Rey (Porto-Rico) - Collective	E. THURNI
Îles Vierges	MARSHALL & STERLING, INC.
Nassau (Bahamas)	T.V. NEWTON
Nassau (Bahamas) - Collective	D. ROLLE

Crown Life (Caribbean) Limited

Port of Spain (Trinidad)	R. BARROW T. CARRINGTON L. ROACH C. MURRAY
San Fernando (Trinidad)	C. MURRAY

CANADA

Calgary (Alberta)	T. WILSON E. LUK
Calgary (Alberta) - Collective	W. AULD
Gatineau (Québec)	A. LAROUCHE
Halifax (Nouvelle-Écosse)	R.P. CHOMA
Halifax (Nouvelle-Écosse) - Collective	R.V. DOUCETTE
Halifax (Nouvelle-Écosse) - Pensions	L. TOMPKINS
Hamilton (Ontario)	D. HUTMACHER
Kingston (Ontario)	L. LAWSON
London (Ontario)	T. BORECKY
Mississauga (Ontario)	E.J. BLACK/D.A. GRAY
Montréal (Québec)	A. DiFRUSCIA C. MORIN W. RONISH M. SASVARI
Montréal (Québec) - Collective	C. WALKER
Montréal (Québec) - Pensions	A. MARIT
Montréal (Québec) - Service clients	S. LECLERC
Ottawa (Ontario)	L. LAWSON
Québec (Québec)	R. ST-PIERRE
Saskatoon (Saskatchewan)	I. COLBORNE
Sault Ste. Marie (Ontario)	T. DeROSARIO
Surrey (Colombie-Britannique)	M. STRADLING
Toronto (Ontario)	A. BURDI E. LUK/P. CHEUNG H. SHONA R.S. TAYLOR
Toronto (Ontario) - Bureau national des ventes	A.K. GELLATLY/J.M. RUSSELL
Toronto (Ontario) - Collective	G. McCLELLAND
Toronto (Ontario) - Pensions (Canada)	D. BERTIN
Toronto (Ontario) - Pensions (États-Unis)	J. DARK

Toronto (Ontario) - Réassurance

D. BURRY
J.A. COOK
R. FeDUKE
G. HARRY
(DIRECTION GÉNÉRALE)

Toronto (Ontario)

- Réassurance financière G. DOWSLEY

Toronto (Ontario) - Service clients

R. LAIDLER

Vancouver (Colombie-Britannique)

L.D. de SAVOYE

A. SIT

A. CLEMINSON

Vancouver (Colombie-Britannique)

- Collective D. FINLAY

Vancouver (Colombie-Britannique)

- Pensions F. BOGAN

Victoria (Colombie-Britannique)

L.D. de SAVOYE

Windsor (Ontario)

T. BORECKY

Winnipeg (Manitoba)

S. SKWAREK

Winnipeg (Manitoba) - Collective

M. SPRANGE

ROYAUME-UNI

Aberdeen	K. ROSS
Ashford (Kent)	S. DAVIES
Avon	M. OLIVER
Basingstoke	M. WEST
Birmingham (Service de courtage)	N. DAVIES
Bristol (Agent général)	SCEPTRE FINANCIAL MANAGEMENT
Chichester	D. COPPARD
Exeter	S. HOWE
Glamorgan	R. COLLIER
Glasgow	I. ROBERTSON
Gwent	C. VERGHESE
Halesowen	S. PERKS
Hereford	J. ASHCROFT
Langham	D. GREENBERG
Lichfield	T. McENTEE
Mersey	A. STOTT
Miserden (Agent général)	TERRY HISCOCK & CO.
Newcastle	F. BOLTON
Plymouth	M. WATSON
Shrewsbury	A. GOODY
Solent	K. IRWIN
South Downs	D. MARKHAM
South Herts	M. MARCUS
South Lancashire	I. ROBERTSON
Taunton	J. BOYD
West Midlands	L. HENNESSY
Wimbledon	R. CONWAY
Woking	P. HARRISON
Woking (Service de courtage)	B. KNIGHT

ÉTATS-UNIS

Albuquerque (Nouveau-Mexique) CROWN LIFE OF NEW MEXICO, INC.

Alexandria (Virginie) - Pensions J. MULLIS
T. O'GRADY
R. McDERMOTT
(CENTRE NATIONAL)

Anchorage (Alaska) ROBERT E. LEE (ALASKA)

Annapolis (Maryland) - Pensions K. HUTCHINSON

Atlanta (Géorgie) GEORGIA BROKERAGE SERVICES, INC.

Austin (Texas) JAMES R. HICKS LTD.

Baltimore (Maryland) THE JACOBSON AGENCY

Birmingham (Alabama) GANNON & ASSOCIATES INC.

Bloomfield Hills (Michigan) CROWN LIFE ASSOC. OF MICHIGAN, INC.

Boise (Idaho) CROWN ASSOCIATES OF IDAHO

Boston (Massachusetts) CHARLES T. SMITH

Charlotte (Caroline du Nord) JAY LIVINGSTON ASSOCIATES, LTD.

Chicago (Illinois) RICHARD J. NORTON & ASSOCIATES

Chicago (Illinois) - Pensions M. SANDLER

Cincinnati (Ohio) WILLIAM C. RIFFLE ASSOCIATES INC.

Cleveland (Ohio) R.C. OGLEVEE AGENCY, INC.

Columbia (Caroline du Sud) JAY LIVINGSTON ASSOCIATES, LTD.

Columbus (Ohio) DAVID F. SHAMA & ASSOCIATES, INC.

Corpus Christi (Texas) ROGER W. WILSON

Cranford (New Jersey) CROWN BROKERAGE SERVICES, INC.

Cross Lanes (Virginie-Occidentale) CROWN ASSOCIATES OF WEST VIRGINIA, INC.

Dallas (Texas) JOE SIMS & ASSOCIATES, INC.

Dayton (Ohio) WILLIAM C. RIFFLE ASSOCIATES INC.

Denver (Colorado) PRESTIGE BROKERAGE LTD.

Des Moines (Iowa) CROWN LIFE AGENCY, INC.

Erie (Pennsylvanie) CROWN LIFE ASSOCIATES, INC.

Fresno (Californie) THE RUDI FACCIANI CO. INSURANCE MARKETING INC.

Grand Rapids (Michigan) IRVING O. BENSON & ASSOC., INC.

Greensboro (Caroline du Nord) JAY LIVINGSTON ASSOCIATES, LTD.

Hartford (Connecticut) CROWN BROKERAGE ASSOCIATES, INC.

Honolulu (Hawaii) ROBERT E. LEE OF HAWAII, INC.

Hopkinsville (Kentucky) CROWN LIFE AGENCY WEST, INC.

Houston (Texas) R.E. LEE OF HOUSTON, INC.

Indianapolis (Indiana) R. MARK RUSHING & ASSOC. INC.

Jacksonville (Floride) CROWN LIFE BROKERAGE, INC.

Kansas City (Kansas) THE BLAIR AGENCY INC.

Knoxville (Tennessee) THE BROKERAGE AGENCY, INC.

Lanham (Maryland) DON RIZZO ASSOCIATES, INC.

Las Vegas (Nevada) MICHAEL D. CAROTHERS INSURANCE AGENCY, INC.

Lexington (Kentucky) KENNETH B. O'DEA & ASSOCIATES, INC.

Los Angeles (Californie) ROBERT E. LEE OF LOS ANGELES, INC.
I.J. WEINROT & SON, INC.

Los Angeles (Californie) - Collective SONIA FRIEDMAN

Los Angeles (Californie) - Pensions R. AFFRONTI
J. ROSENFELD

Louisville (Kentucky) GOWERS & ASSOC., INC.

Manchester (New Hampshire) CHARLES T. SMITH

Memphis (Tennessee) P.J. ROBB, INC.

Memphis (Tennessee) - Pensions T.C. KING

Miami (Floride) BUSINESS MEN'S INSURANCE CORP.

Midvale (Utah) RASMUSSEN FINANCIAL GROUP, INC.

Milwaukee (Wisconsin) THE O'BRIEN FINANCIAL GROUP INC.

Minneapolis (Minnesota) INTERCHANGE BROKERAGE SERVICES, INC.
ROBERT E.A. SMITH ASSOCIATES, INC.

Nashville (Tennessee) CROWN LIFE AGENCIES, INC.

Newport Beach (Californie) R.E. LEE OF LOS ANGELES, INC.

Nouvelle-Orléans (Louisiane) RAY ARTIGUES & ASSOCIATES, INC.

Omaha (Nebraska) JACK A. WASKOW & ASSOCIATES, INC.

Orlando (Floride) WITTNER & CO. OF FLORIDA, INC.

Oxnard (Californie) SHIPLEY-HOFFMAN ASSOCIATES INC.

Philadelphie (Pennsylvanie) JOHN RIDGE INSURANCE, INC.

Phoenix (Arizona) RULON E. RASMUSSEN

Pittsburgh (Pennsylvanie) VULIN AGENCY, INC.

Portland (Maine) CROWN BROKERAGE ASSOCIATES, INC.

Portland (Oregon) A.M. WHITAKER COMPANY

Princeton (New Jersey) - Pensions R. AULETTA

Raleigh (Caroline du Nord) JAY LIVINGSTON ASSOCIATES, LTD.

Reno (Nevada) THE RUDI FACCIANI CO. INSURANCE MARKETING INC.

Richmond (Virginie) L. ALLEN JACKSON, INC.

Sacramento (Californie) ROBERT E. LEE OF NORTHERN CALIFORNIA, INC.

San Antonio (Texas) ARTHUR S. HICKS, INC.

San Diego (Californie) ROBERT E. LEE OF SAN DIEGO, INC.

San Francisco (Californie) R.E. LEE (CALIFORNIA) INC.

Santa Ana (Californie) ORANGE COUNTY INSURANCE ASSOCIATES

Seattle (Washington) ROBERT E. LEE OF WASHINGTON, INC.

Seattle (Washington) - Pensions A. ANDERSON

Springfield (Massachusetts) CROWN BROKERAGE ASSOCIATES, INC.

St. Louis (Missouri) JAMES T. BLAIR III, INC.

St. Petersburg (Floride) WITTNER & CO. OF FLORIDA, INC.

Toledo (Ohio) CROWN AGENCY, INC.

W. Conshohocken (Pennsylvanie) CONSOLIDATED BROKERAGE SERVICES, INC.

EXTRÊME-ORIENT

Hong Kong ROBERT E. LEE OF HONG KONG LTD.

Macao ROBERT E. LEE OF HONG KONG LTD.

* **H. Michael Burns**
 †† Président du conseil;
 † Président, Crownx Inc.
 Toronto (Ontario)

* **R. Fred Richardson**
 †† Président et
 † directeur général
 Boca Raton (Floride)

Joan H. Addison
 Administrateur
 Toronto (Ontario)

Dermot G. Coughlan
 Président du conseil
 et directeur général,
 Derlan Industries Limited
 Toronto (Ontario)

* **John H. Devlin**
 † Administrateur et expert-conseil
 ° Toronto (Ontario)

† **Robert J. Deyell**
 ° Président du conseil,
 Lancaster Financial Inc.
 Toronto (Ontario)

* **Gordon C. Donley**
 † Expert-conseil
 Foxboro (Ontario)

†† **Peter C. Godsoe**
 † Vice-président du conseil,
 La Banque de Nouvelle-Écosse
 Toronto (Ontario)

* **David J. Hennigar**
 †† Président du conseil, Crownx Inc.;
 ° Directeur de la région de l'Atlantique,
 Burns Fry Limitée
 Halifax (Nouvelle-Écosse)

Bruce J. Jodrey
 Président du conseil et
 directeur général,
 CKF Inc.
 Hantsport (Nouvelle-Écosse)

†† **Alvin G. Libin**
 † Vice-président du conseil,
 Crownx Inc.
 Calgary (Alberta)

° **Harold L. Livergant**
 Vice-président du conseil,
 Crownx Inc.
 Toronto (Ontario)

° **J. Thomas MacQuarrie**
 † Associé,
 Stewart, MacKeen & Covert,
 Avocats et procureurs
 Halifax (Nouvelle-Écosse)

* **James S. Palmer**
 †† Associé,
 Burnet, Duckworth & Palmer,
 Avocats et procureurs
 Calgary (Alberta)

* **James A. Pattison**
 †† Président du conseil,
 The Jim Pattison Group
 Vancouver (Colombie-Britannique)

° **Raymond Primeau**
 Professeur,
 École Polytechnique,
 Université de Montréal
 Montréal (Québec)

†† **David T. Schiff**
 Associé directeur général,
 KLS Enterprises
 New York (N.Y.)

Le Comte de Westmorland, K.C.V.O.
 Président du conseil,
 Crown Financial Management Limited;
 Administrateur,
 Sotheby Holdings Inc.
 Londres (Angleterre)

ADMINISTRATEURS
 HONORAIRES

J.-Ubaldo Boyer
M.A. Cooper
R.C. Dowsett
J.J. Jodrey
J.H. Mowbray Jones
F.H. Sherman
D.G. Willmot

- * Membre du Comité directeur
- ° Membre du Comité de vérification
- †† Membre du Comité des investissements
- † Membre du Comité des ressources humaines

au 23 février 1990

DIRECTION

H. Michael Burns
Président du conseil

R. Fred Richardson
Président et
directeur général

Herbert N. Beiles
Vice-président principal

Gareth W. Evans
Vice-président principal, Expansion
collective et réassurance

Brian A. Johnson
Vice-président principal et
directeur des finances

David R. Johnston
Vice-président principal et actuaire

Arnold J. Shell
Vice-président principal, Individuelle

Alfred G. Wirth
Vice-président principal et
directeur des investissements

Oscar Zimmerman
Vice-président principal,
Actif sous gestion

OPÉRATIONS GÉNÉRALES

Actuariat

Brock L. Stackhouse
Vice-président, Actuariat général

Finances

Daniel L. Chui
Vice-président et contrôleur

Alan M. Rowe
Vice-président et trésorier

Gordon K. Dowsley
Vice-président, Réassurance financière

Ressources humaines

Pamela J. MacIntyre
Vice-présidente, Ressources humaines

Services informatiques

Peter C. Kingsley
Vice-président, Services informatiques

Service médical

Ross C. MacKay
Vice-président et
directeur médical principal

J. Alexander Lowden
Vice-président et
médecin

Contentieux

R. Stephen Paddon
Vice-président,
directeur du contentieux et secrétaire

Sheila A. Culton
Secrétaire adjointe

ASSURANCE

EXPANSION, COLLECTIVE ET RÉASSURANCE

Collective

Marcel J. Poirier
Vice-président,
Collective (Canada)

Réassurance

Rémi H. Houle
Vice-président,
Réassurance

Crown Life (Caribbean) Limited

Gordon P. Deane
Administrateur délégué

INDIVIDUELLE

Individuelle (Canada)

Gabor G. Kalmar
Vice-président,
Individuelle (Canada)

George S. Mohacsi
Vice-président, Ventes,
Individuelle (Canada)

Individuelle (États-Unis)

V. Stanley Benfell
Vice-président, Ventes,
Individuelle (États-Unis)

American Crown Life Insurance Company

Roger Roenfeldt
Président

ACTIF SOUS GESTION

Pensions (Canada)

Jane S. Rounthwaite
Vice-présidente,
Pensions (Canada)

Pensions (État-Unis)

John M. Mullis
Vice-président et directeur
des opérations extérieures,
Pensions (États-Unis)

Crown America Life Insurance Company

Oscar Zimmerman
Vice-président exécutif
et directeur de l'exploitation

ROYAUME-UNI

Crown Financial Management Limited

Herbert N. Beiles
Administrateur délégué

INVESTISSEMENTS

Leo J. de Bever
Vice-président, Administration
des investissements,
et économiste en chef

Nigel A.G. Howard
Vice-président, Hypothèques

David G. Mather
Vice-président,
Investissements, Pensions

J.B. Purdy
Vice-président,
Investissements spéciaux

Peter V. Tutters
Vice-président, Obligations

Marvin S. Uchida
Vice-président, Immobilier

