

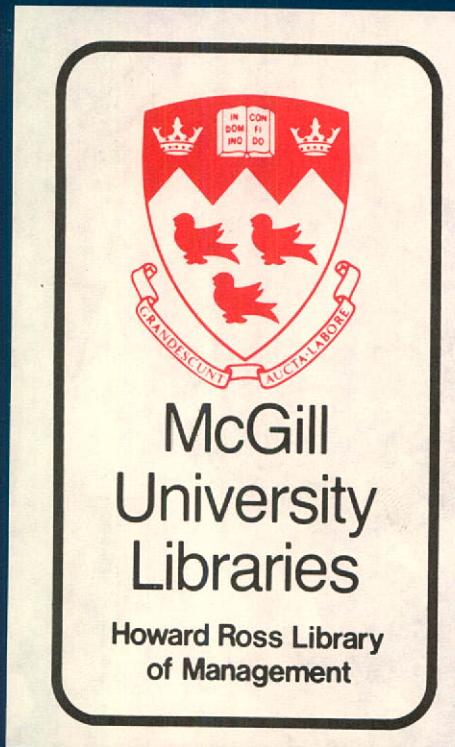
117^e RAPPORT ANNUEL 1987

**SUN LIFE DU CANADA,
COMPAGNIE
D'ASSURANCE-VIE**



TABLE DES MATIÈRES

La Sun Life en quelques mots	1
Résultats financiers	2
Vue d'ensemble de l'exercice 1987	3
Message du président du Conseil	4
Revue de l'exercice	7
Etat récapitulatif des cinq derniers exercices	8
Évolution et importance de la Compagnie	9
Opérations au Canada	10
Opérations aux États-Unis	14
Opérations en Grande-Bretagne et en Irlande	18
Opérations en Extrême-Orient	21
Le Conseil d'administration	22
La Direction	23
États financiers consolidés	24
Notes complémentaires	28
Certificat de l'actuaire évaluateur	31
Rapport des vérificateurs	31
La Sun Life et ses filiales en propriété exclusive	32



We would be pleased
to send you the English
version of this report,
at your request.

LA SUN LIFE EN QUELQUES MOTS

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'une des sociétés d'assurance-vie les plus importantes du monde, avec ses 290 bureaux situés au Canada, aux États-Unis, en Grande-Bretagne, en Irlande, à Hong Kong, aux Philippines et aux Bermudes.

La Sun Life a commencé ses opérations en 1871 et elle est aujourd'hui une société à forme mutuelle qui, directement ou par l'intermédiaire de ses filiales, assure aux particuliers et aux groupes une grande variété de services financiers.

Sa branche d'activité principale est l'assurance-vie, mais elle offre également des produits et des services connexes dans le but de répondre à tous les besoins de sa clientèle : protection financière, constitution de capital, consultation professionnelle.

La Sun Life et ses filiales réparties dans le monde entier emploient près de 10 000 salariés et représentants à temps plein, dont le travail est de satisfaire à ces besoins en offrant des contrats d'assurance vie, maladie et invalidité, des contrats de rente individuels et collectifs, des fonds de placement, des services de gestion de placements, ainsi que d'autres formules d'épargne et de placement. Elle assure entre autres des services de gestion financière et administrative, de planification financière, de fiducie et d'exécution des opérations de placement. En outre, la Compagnie répond aux besoins financiers des entreprises au moyen de placements en actions, en obligations et en biens immobiliers, et elle consacre des fonds à la souscription d'émissions privées et à des prêts hypothécaires.

La Sun Life exerce ses activités à titre d'assureur direct et de réassureur. À la fin de 1987, son actif propre s'élevait à près de 22 milliards de dollars, l'actif géré pour le compte de tiers, à 23 milliards de dollars et son portefeuille d'assurance-vie, à 171 milliards de dollars.

RÉSULTATS FINANCIERS

Actif

L'actif consolidé de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie s'établit à 21,7 milliards de dollars au 31 décembre 1987, ce qui représente une augmentation de 13 % sur l'exercice précédent. L'actif géré par ses filiales – la Massachusetts Financial Services Company (M.F.S.), la Société de gestion-placements Sun Life du Canada Limitée, la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc., la Sun Investment Services Company et la Sun Life of Canada Unit Managers Limited – s'est accru de 37 %, passant à 23,2 milliards de dollars. L'actif total géré par la Sun Life et ses filiales s'élève donc à 44,9 milliards de dollars, soit 24 % de plus qu'en 1986.

Produits

Le portefeuille d'assurance-vie a augmenté de 19 % et s'élève à 171 milliards de dollars. Les primes d'assurance-vie se sont accrues de 20 %, passant à 1,4 milliard de dollars. Quant aux primes d'assurance-maladie, elles ont augmenté de 28 %, s'établissant à 384 millions de dollars. Les primes de rentes, en légère progression, sont passées à 2,2 milliards de dollars. Les produits des placements se sont accrus de 9 %, totalisant 1,5 milliard de dollars.

Les droits perçus ont augmenté de 65 % pour atteindre 274 millions de dollars. Cet excellent résultat est attribuable en grande partie à la M.F.S.

Charges

Les prestations versées aux assurés et aux bénéficiaires se sont accrues de 49 %, atteignant 2,9 milliards de dollars. Cette hausse est principalement imputable à l'augmentation du nombre de rentes échues.

La dotation aux provisions mathématiques a été de un milliard de dollars, soit 21 % de moins que le chiffre de 1,3 milliard de dollars enregistré en 1986. La dotation aux provisions relatives aux fonds distincts accuse une baisse de 46 % comparativement à l'exercice précédent. Ces diminutions sont dues essentiellement au nombre de rentes échues et à la baisse des souscriptions de rentes à prestations variables.

Dans l'ensemble, les charges ont augmenté de 7 % pour atteindre 5,4 milliards de dollars.

Résultat et excédents

Le résultat d'exploitation est à peu près le même que celui de l'an dernier, s'établissant à 462 millions de dollars. Les participations aux bénéfices ont augmenté de 11 % pour atteindre 309 millions de dollars et, en conséquence, le résultat net est passé de 184 à 154 millions de dollars.

Les excédents totalisent 2,1 milliards de dollars. Les excédents affectés, en hausse de 6 %, se chiffrent à 700 millions de dollars et les excédents non affectés, majorés de 11 %, à 1,4 milliard de dollars.

Indice supplémentaire de notre solidité financière, Standard and Poors nous a attribué la cote AAA pour notre capacité d'effectuer les règlements et la société A.M. Best, la cote A⁺ (supérieur). Il s'agit des cotes les plus élevées accordées par ces deux sociétés.

VUE D'ENSEMBLE DE L'EXERCICE 1987

	1987	1986	Variation
(en millions de dollars canadiens)	\$	\$	%
Situation financière			
Actif total géré par la Compagnie	44 875	36 184	24
Actif total de la Compagnie	21 728	19 250	13
Fonds de placement et actif géré pour le compte de tiers	23 147	16 934	37
Excédents	2 149	1 971	9
Excédents affectés	700	662	6
Excédents non affectés	1 449	1 309	11
Situation des affaires			
Affaires nouvelles d'assurance-vie	31 015	31 541	(2)
Portefeuille d'assurance-vie	170 890	144 192	19
Primes échues			
Assurance-vie	1 353	1 132	20
Assurance-maladie	384	301	28
Rentes	2 153	2 116	2
Fonds du portefeuille Rentes	6 693	5 748	16
Souscriptions nettes de parts de fonds de placement	7 703	4 522	70
Résultat d'exploitation			
Produits des placements	2 023	1 833	10
Total des produits	5 909	5 572	6
Prestations versées aux assurés et aux bénéficiaires	2 895	1 949	49
Résultat d'exploitation, avant attribution des participations	462	463	—
Participations aux bénéfices	309	279	11
Résultat net	154	184	(16)

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie a réalisé des progrès appréciables en 1987, et sa solidité financière s'est maintenue malgré l'instabilité considérable des marchés des capitaux au cours de l'exercice.

Résultat d'exploitation

En 1987, les souscriptions d'assurance et de rentes ont été satisfaisantes, et celles de parts de fonds de placement, très fortes. Notre portefeuille de contrats affiche une bonne croissance.

Le résultat d'exploitation avant attribution des participations aux bénéfices atteint le même chiffre qu'en 1986, mais les participations versées ayant été plus élevées, le résultat net accuse une baisse. Les excédents ont toutefois augmenté considérablement et continuent à constituer pour les assurés une excellente protection contre les imprévus.

Au cours des quatre derniers exercices, les barèmes des participations ont été majorés chaque année. En raison de la diminution des taux d'intérêt, les barèmes en vigueur à compter du 1^{er} avril 1988 au Canada et aux États-Unis seront légèrement inférieurs. Dans les autres territoires, ils demeureront inchangés.

Direction de la Compagnie

C'est avec tristesse que nous soulignons le décès, survenu en octobre dernier, de M. H. Alden Johnson, Jr., président de la Massachusetts Financial Services Company (M.F.S.). Il était âgé de 56 ans. Ses qualités de chef et son sens de l'humour rafraîchissant nous manqueront. Il a été remplacé par M. A. Keith Brodkin, qui est entré au service de la M.F.S. en 1970, où il a occupé des fonctions comportant des responsabilités de plus en plus importantes. Il était, avant d'accéder à son poste actuel, premier vice-président général.

En avril 1987, le Conseil d'administration a approuvé la nomination de M. Donald A. Stewart au nouveau poste de vice-président principal, Systèmes d'information. Les Systèmes ont joué dans le passé un rôle de premier plan dans l'expansion de la Compagnie. Ils seront encore plus étroitement liés à notre succès dans l'avenir, car nous nous dirigeons vers une époque de concurrence plus vive dans tous les secteurs de l'industrie des services financiers.

Le Conseil a également approuvé deux autres nominations à la haute direction, à effet du 1^{er} mars 1988. M. John H. Harrison devient vice-président principal, Placements, en remplacement de M. Walter J. McCarthy, qui quitte la division pour prendre sa retraite. M. A. Graham McCracken, vice-président et directeur juridique général, ajoute à ses responsabilités celles de secrétaire, auparavant assumées par M. S. James Gowdy. Nous apprécions grandement la contribution importante que MM. McCarthy et Gowdy ont apportée à l'essor de la Sun Life pendant les 38 années qu'ils lui ont consacrées.



Thomas M. Galt
Président du Conseil
et chef de la Direction

Principes de gestion

La direction de la Sun Life dispose de systèmes élaborés de contrôle interne afin d'assurer la protection de l'actif et l'intégrité de l'information financière. Le Comité de vérification du Conseil d'administration, composé exclusivement d'administrateurs n'appartenant pas à la direction de la Sun Life, rencontre régulièrement les membres de cette dernière ainsi que les vérificateurs internes et externes pour s'assurer que les mesures de contrôle appliquées sont adéquates et efficaces.

Les difficultés éprouvées par certains établissements financiers au cours des dernières années nous rappellent l'importance de détenir un actif de bonne qualité. La haute direction et le Conseil d'administration veillent de près à ce que les normes qui régissent le choix des éléments de nos importants portefeuilles de placements au Canada, aux États-Unis, en Grande-Bretagne et ailleurs, soient observées.

Les projets de placement relatifs au nombre considérable d'actions, d'obligations, d'immeubles et de créances hypothécaires que nous détenons sont mis à jour chaque année et examinés en janvier par le Conseil d'administration; les résultats des activités de placement lui sont présentés chaque mois.

L'examen des placements comprend la présentation d'un rapport annuel au Comité de direction du Conseil sur l'état des placements effectués dans chacun des territoires où nous opérons. On étudie avec soin la qualité des placements, leur diversification en fonction de l'évolution de la composition du passif de la Compagnie, la répartition des échéances et la proportion d'éléments à revenu variable. Le rendement des placements de la Compagnie est comparé avec les résultats obtenus dans l'industrie et avec certains indices de référence généralement admis sur les marchés des capitaux. Le taux d'inoccupation des immeubles et les versements hypothécaires en souffrance sont passés en revue tous les trimestres, et la Compagnie a enregistré de bons résultats à ces égards. Au fil des ans, nous avons tiré des revenus substantiels de nos placements sans transiger sur la qualité.

Législation sur les services financiers

En 1987, le gouvernement du Canada a poursuivi ses objectifs en vue de la modernisation, nécessaire et longuement attendue, de la législation applicable aux sociétés de services financiers de droit fédéral. En décembre, le ministre d'État aux Finances a déposé un projet de loi préliminaire concernant les sociétés de fiducie et les établissements de crédit. Les modifications à la loi régissant les compagnies d'assurance-vie sont en cours de rédaction.

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

L'évolution rapide du marché exige que l'on donne aux établissements financiers canadiens les pouvoirs nécessaires pour contrer la concurrence. Nous reconnaissons à sa juste valeur l'énorme tâche que le gouvernement a entreprise pour atteindre ce but, et nous espérons que les nouvelles lois sur l'assurance-vie seront adoptées en 1988.

Les changements d'ordre législatif ne se sont pas limités au Canada. Au Royaume-Uni, la nouvelle loi sur les services financiers et les modifications importantes apportées à la réglementation des rentes présentent de nouveaux défis et de nouvelles possibilités pour l'industrie des services financiers. Mais grâce à notre excellent réseau de distribution, à la formation de nos représentants, à notre vaste gamme de produits et à nos systèmes informatiques modernes, nous demeurons en bonne place dans ce contexte en pleine évolution.

Aux États-Unis, le débat se poursuit sur la restructuration des secteurs des placements et des banques commerciales. Il est trop tôt pour prédire en quoi les pouvoirs des banques peuvent être modifiés, et quel sera l'effet de ces changements sur l'industrie de l'assurance-vie.

Réforme fiscale

En juin 1987, le gouvernement canadien a publié un livre blanc sur la réforme du régime fiscal. En plus d'une augmentation du taux d'imposition des sociétés d'assurance-vie, celui-ci proposait qu'un impôt spécial soit appliqué sur l'intérêt produit par les contrats d'assurance-vie. La haute direction de la Sun Life et les dirigeants d'autres compagnies d'assurance-vie ont rencontré des représentants du gouvernement à plusieurs reprises afin de discuter de l'effet négatif qu'aurait cet impôt sur les assurés.

En novembre, nous avons adressé une lettre à tous les titulaires de contrats avec participation du Canada pour les informer de ce projet. En réponse à cette lettre, des milliers d'entre eux ont écrit à leur député. Le gouvernement a passé outre à ces protestations, mais, compte tenu des inquiétudes d'un si grand nombre de Canadiens, il atténuerà l'effet de cet impôt en corrigéant certains des défauts de la méthode de calcul prévue.

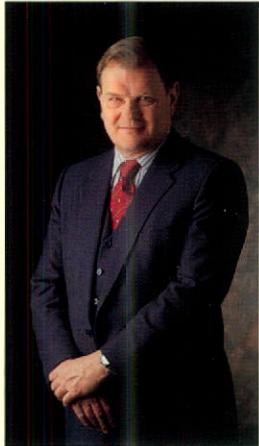
Conclusion

Les progrès de la Sun Life demeurent liés à la remarquable collaboration de son personnel et de ses représentants. Nous leur sommes reconnaissants du travail accompli en 1987. Grâce à notre solidité financière et à nos ressources humaines, nous pourrons continuer à satisfaire aux besoins croissants de notre clientèle en 1988 et dans les années à venir.



Thomas M. Galt
Président du Conseil et chef de la Direction

REVUE DE L'EXERCICE



John D. McNeil
Président délégué du
Conseil



John R. Gardner
Président

En 1987 encore, les marchés où nous sommes présents ont subi d'importants changements, auxquels la Compagnie a réagi en axant ses efforts sur trois facteurs essentiels à sa réussite : une forte capacité de commercialisation, d'excellentes techniques et un personnel compétent.

L'accroissement de notre réseau de production, dans les domaines de l'assurance individuelle, de l'assurance collective et des rentes, a grandement amélioré notre capacité de satisfaire les besoins financiers de nos clients. Nous avons également consacré des sommes importantes à la formation afin de maintenir les qualités professionnelles de notre équipe de représentants. De plus, nous avons renforcé la supervision, ouvert de nouvelles succursales et amélioré le service à la clientèle.

Au Canada, de nouveaux produits ont été mis en marché, particulièrement dans le domaine des avantages sociaux destinés au personnel des petites et moyennes entreprises, et nous avons lancé avec succès une nouvelle gamme de fonds de placement. Aux États-Unis, l'acquisition de la Massachusetts Casualty Insurance Company nous a permis d'ajouter aux produits que nous offrons dans ce pays l'assurance invalidité individuelle. Au Royaume-Uni, nous avons créé un nouveau régime de retraite collectif à la suite des modifications apportées à la législation. Nous avons également mis en marché plusieurs autres produits, et nous avons apporté le plus grand soin à améliorer notre service à la clientèle.

Il est déterminant pour le succès de nos affaires, dans tous les secteurs où nous opérons, de faire bon usage des techniques modernes. En 1987, notre installation informatique a pris une expansion considérable, et nous avons renforcé les groupes chargés des systèmes dans chacun de nos sièges nationaux par l'adjonction de per-

sonnel d'expérience. De nouvelles techniques permettant d'intégrer les systèmes de la Sun Life à ceux de nos clients d'assurance et de rentes collectives nous assurent maintenant un accès plus rapide et plus efficace à l'information.

Une technique ne peut toutefois être meilleure que ceux qui l'appliquent. La direction de la Sun Life a toujours cru que son personnel constitue son principal atout. En 1987, les services des Ressources humaines ont mis au point de nouvelles méthodes de gestion du rendement, perfectionné les programmes de formation et adopté différentes formes de rémunération visant à stimuler le rendement. Ces innovations, alliées à nos principes bien établis de gestion des ressources humaines, nous permettront de mieux attirer, retenir et motiver des personnes compétentes tout en incitant le personnel en place à améliorer son rendement.

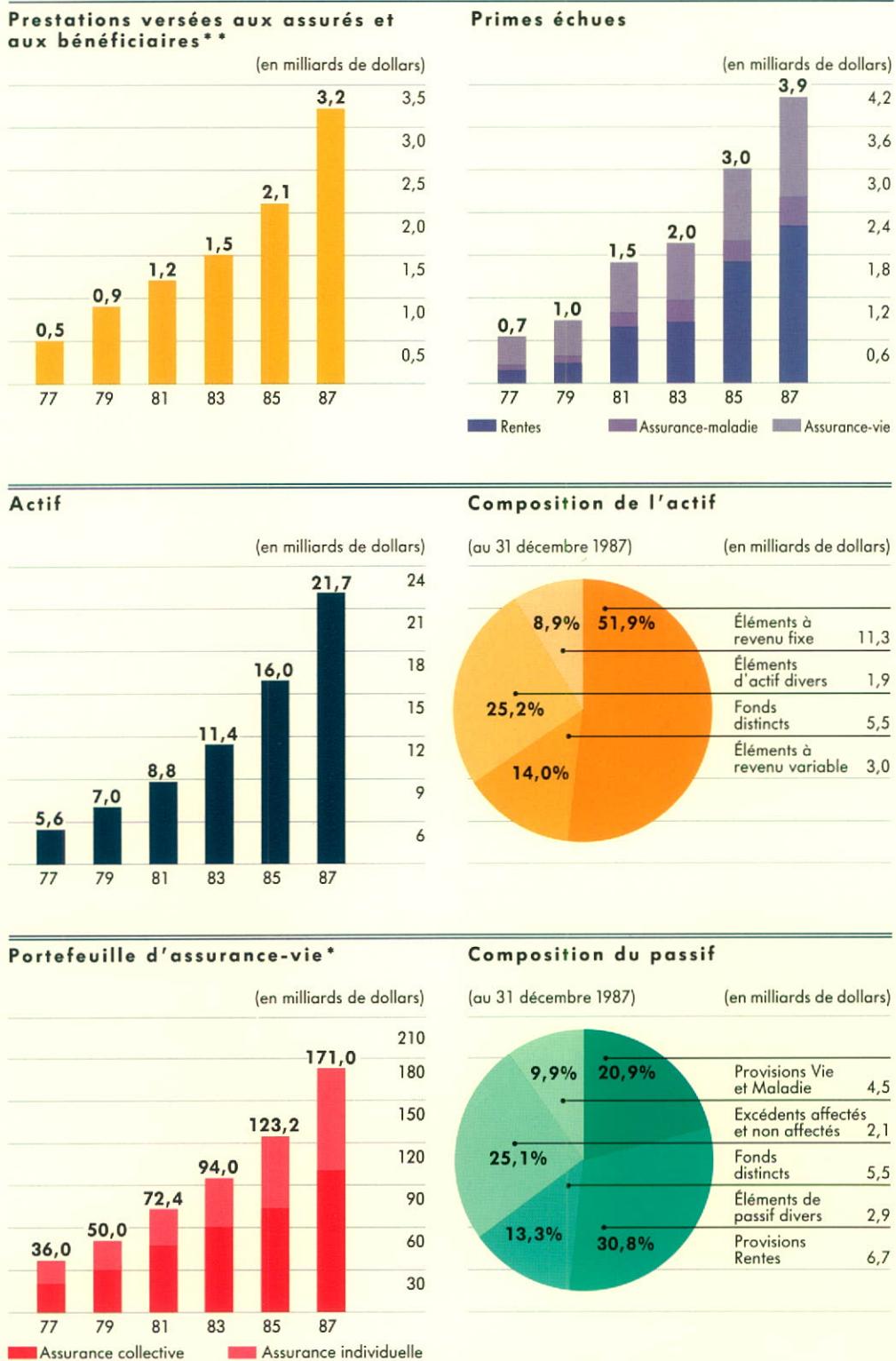
Beaucoup de temps et d'énergie ont été consacrés à l'examen de nos perspectives d'avenir à long terme. En 1987, nous avons mis sur pied un programme d'étude sur l'orientation que les affaires de la Sun Life pourraient prendre au cours de la prochaine décennie, en vue de déterminer nos besoins technologiques. Le programme, appelé InfoQuest, englobe les trois sièges nationaux et l'Organisation internationale, et doit faire en sorte que l'informatique constitue un outil efficace pour la réalisation de nos projets.

L'exercice 1987 a donc été marqué par les changements, la croissance, l'instabilité des marchés des capitaux et les préparatifs pour l'avenir. Il a été semblable en bien des points à ceux qui l'ont précédé au cours de la décennie. La Sun Life est en position de force pour évoluer dans ce contexte et poursuivre avec succès ses opérations.

ÉTAT RÉCAPITULATIF DES CINQ DERNIERS EXERCICES

	1987	1986	1985	1984	1983
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$	\$
Résultat d'exploitation					
Primes					
Assurance-vie	1 353 596	1 131 609	972 026	871 770	825 142
Assurance-maladie	383 771	300 894	269 526	272 549	259 790
Rentes	2 152 745	2 115 587	1 741 781	1 027 773	926 909
	3 890 112	3 548 090	2 983 333	2 172 092	2 011 841
Produits des placements	2 022 654	1 833 060	1 535 573	1 260 602	1 128 846
Plus-value (moins-value) nette de l'actif des fonds distincts	(277 889)	25 219	236 131	13 677	116 501
Droits perçus	274 223	165 939	68 292	46 262	41 364
Total des produits	5 909 100	5 572 308	4 823 329	3 492 633	3 298 552
Prestations aux assurés et aux bénéficiaires	2 895 120	1 949 417	1 864 063	1 439 682	1 318 810
Dotation aux provisions mathématiques	1 025 453	1 298 904	1 031 117	754 773	673 617
Dotation aux provisions relatives aux fonds distincts	623 492	1 155 831	1 022 581	453 148	508 791
Commissions, frais généraux, taxes et impôts	902 657	704 948	535 238	496 527	454 811
	5 446 722	5 109 100	4 452 999	3 144 130	2 956 029
Résultat d'exploitation	462 378	463 208	370 330	348 503	342 523
Participations aux bénéfices	308 575	278 824	226 173	230 051	193 768
Résultat net	153 803	184 384	144 157	118 452	148 755
Au 31 décembre					
Actif	21 728 259	19 250 205	15 959 527	13 235 786	11 358 768
Excédents affectés	700 000	662 000	645 000	615 000	625 000
Excédents non affectés	1 448 596	1 308 957	1 150 500	997 011	844 062
Total des excédents	2 148 596	1 970 957	1 795 500	1 612 011	1 469 062
Situation des affaires					
Affaires nouvelles					
d'assurance-vie	31 014 422	31 541 258	24 593 498	21 875 865	19 367 222
Portefeuille d'assurance-vie	170 890 187	144 192 115	123 156 638	106 890 580	93 743 187
Provisions Maladie	781 799	604 983	538 696	487 768	418 946
Provisions Rentes	6 693 024	5 747 825	4 794 503	3 945 505	3 398 095

ÉVOLUTION ET IMPORTANCE DE LA COMPAGNIE



* Ces chiffres ne se rapportent qu'à l'assurance-vie; les rentes et l'assurance-maladie en sont exclues.

** Y compris les participations aux bénéfices.

**M. et M^{me} Michel et
Nicole Abbat épargnent
en prévision de leur
retraite à l'aide de l'un
des nombreux produits
de rente de la Sun Life.
Au Canada, la Division
des rentes est une sec-
tion de la Compagnie
qui prend rapidement
de l'expansion.**



OPÉRATIONS AU CANADA



Mme Dianne Dutertre, directrice régionale, Règlements maladie, et M. Robert Allard, vice-président adjoint, Assurance Groupe, discutent du traitement des demandes de règlement. Grâce aux bureaux régionaux situés partout au Canada, les demandes de règlement maladie et invalidité reçoivent une attention immédiate.

La Sun Life demeure l'un des assureurs-vie les plus importants du Canada. Elle se classe au premier rang pour ce qui est du portefeuille d'assurance-vie, et un Canadien sur dix compte parmi ses clients. L'objectif de la Compagnie est de poursuivre sa croissance, tant par le développement de sa gamme actuelle de produits d'assurance et de rentes que par l'offre de divers services financiers complémentaires.

Le lancement, en 1987, de la famille de fonds de placement Spectrum s'inscrit dans cette croissance. Les fonds Spectrum complètent nos produits d'assurance habituels en offrant à notre clientèle une plus grande souplesse dans la planification de son avenir financier. À la fin de l'exercice, plus de 600 représentants de la Sun Life étaient également autorisés à faire souscrire des parts de fonds de placement, et le chiffre net des souscriptions dépassait nos prévisions, atteignant 47 millions de dollars.

L'industrie des services financiers doit de plus en plus compter sur l'utilisation efficace de systèmes informatiques modernes et puissants. La Sun Life, qui a été l'une des premières compagnies au Canada à se servir de l'ordinateur, reconnaît depuis longtemps la nécessité de se doter de systèmes appropriés pour assurer l'expansion de ses affaires et pour offrir, à ses clients actuels et futurs, un service de qualité.

Assurance-vie individuelle

L'un des faits saillants de l'exercice en ce qui a trait à l'assurance individuelle est l'accroissement constant de notre effectif de production. L'application de méthodes de recrutement sélectif, de même que les améliorations apportées à la formation, à la supervision et au soutien technique, ont contribué au succès d'un plus grand nombre de représentants dans la carrière qu'ils

ont choisie. À la fin de l'exercice, leur nombre avait augmenté de 90 par rapport à 1986, passant à 1 446. La réussite de ces personnes, qui traitent avec une clientèle de plus en plus avertie, illustre bien leur compétence professionnelle. En 1987, les souscriptions d'assurance-vie individuelle ont atteint 4 milliards de dollars, portant le total de notre portefeuille canadien dans cette branche à 22,6 milliards de dollars.

De même que le marché se fait de plus en plus exigeant, la composition ethnique de notre clientèle se transforme. Devant la diversification accrue de la culture canadienne, la Compagnie a intensifié ses activités en vue d'atteindre le marché grandissant des nouveaux Canadiens. Les documents relatifs aux produits ont été traduits en plusieurs langues pour permettre à nos représentants de servir diverses communautés culturelles. En 1987, nous avons adapté notre matériel de promotion aux besoins de la communauté chinoise; nous prévoyons appliquer cette formule à d'autres groupes ethniques du pays en 1988.

Rentes

Au cours des dernières années, nous avons consacré des ressources importantes au perfectionnement de nos systèmes informatiques, augmentant ainsi notre capacité de créer de nouveaux produits et services pour répondre aux besoins individuels et collectifs en matière de planification de la retraite. En 1987, nous avons placé avec succès plusieurs régimes d'épargne auprès d'employeurs importants. La Division des rentes gère actuellement un actif de plus de 3,5 milliards de dollars qui fructifie en prévision de la retraite de nombreux Canadiens.

OPÉRATIONS AU CANADA



M. Shamsh Abdulla, de la succursale Vancouver Central, est le meilleur représentant de la Sun Life. Il a acquis des connaissances et une compétence professionnelles exceptionnelles grâce aux programmes de formation spécialisés offerts par la Compagnie.

Par suite des changements apportés par le gouvernement fédéral aux régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), la Sun Life a mis sur le marché deux nouveaux produits : un fonds enregistré de revenu de retraite modifié et une rente viagère rachetable (la première du genre au Canada), tous deux conçus pour faciliter la planification de la retraite des clients dont le REER vient à échéance, en leur offrant une plus grande souplesse et un nombre accru d'options.

Notre nouvelle gamme de produits Horizon continue de remporter du succès. Destinées aux petites entreprises, ces formules de retraite et d'épargne permettent aux employeurs de faire bénéficier leur personnel d'un régime de retraite ou d'un REER collectif. En 1987, nous avons adopté une nouvelle méthode de détermination des taux d'intérêt pour procurer à nos clients un rendement plus élevé.

Au cours du prochain exercice, les modifications aux lois régissant les régimes de retraite proposées par les gouvernements fédéral et provinciaux auront un effet considérable sur l'industrie canadienne des rentes. Ces modifications favorisent les régimes à cotisations déterminées au détriment des régimes à prestations déterminées. Là encore, les améliorations importantes apportées à nos systèmes informatiques nous permettront de participer largement à la croissance attendue dans ce domaine.

Assurances vie et maladie collectives

En 1987, la Sun Life est demeurée un chef de file des assurances vie et maladie collectives, assurant la protection de près de 5 200 groupes de Canadiens. Notre portefeuille d'assurance-vie collective est passé à plus de 51 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 15 % sur 1986.

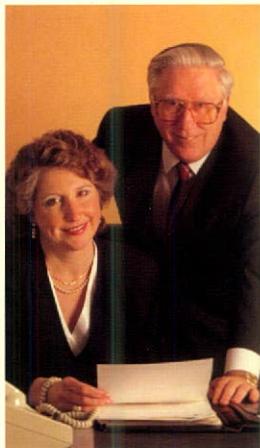
Le portefeuille d'assurance-maladie a aussi enregistré une excellente croissance.

La Division groupe a mis sur pied en 1987 un programme d'intégration des systèmes, qui consiste à installer chez le client un terminal relié directement à CHESS, le système de traitement des règlements de frais médicaux et dentaires de la Sun Life. Ce programme accroît la productivité pour le client en lui permettant d'obtenir des réponses immédiates aux questions de ses employés. Le personnel de notre service des Systèmes collabore étroitement avec l'employeur afin de concevoir le moyen le plus approprié et le plus économique de satisfaire à ses besoins. La Sun Life met en outre à la disposition de celui-ci une ligne de libre appel et elle assure la formation sur place du personnel de manière à rendre aussi efficace que possible ce service.

L'adoption de la formule de prépaiement des soins dentaires constitue une innovation intéressante au chapitre de l'assurance collective. En novembre dernier, la Sun Life faisait l'acquisition de 30 % des parts de l'Organisme des Services Dentaires Inc., entreprise qu'elle détient en commun avec la Tridont Health Care Inc. et Aetna Canada. Grâce à cette acquisition, nous pouvons désormais offrir à nos clients le choix entre le forfait dentaire et la rémunération à l'acte. Plutôt que de rembourser leurs frais aux assurés, la formule, connue sous le nom de Garantie dentaire éclair, prévoit le versement d'honoraires fixes au dentiste pour chaque participant inscrit.

Ressources humaines

La Sun Life consacre beaucoup d'énergie à recruter, former et perfectionner ses représentants, de même que les membres



**Mme Virginia Smith,
directrice du service des
Rentes, examine le
compte d'un client
important en compa-
gnie de M. Lou Noble,
vice-président adjoint,
Rentes. À titre de char-
gée de comptes,
Mme Smith doit assurer la
qualité du service donné
à la clientèle des Rentes
de la Sun Life.**

de son personnel cadre et non cadre. Elle veille aussi sans relâche à maintenir de bonnes relations avec ses employés et à leur assurer un milieu de travail satisfaisant.

Récemment, plusieurs programmes ont été mis sur pied pour stimuler la créativité. Le fait de récompenser les idées nouvelles et les réalisations remarquables a entraîné des économies pour la Compagnie et une plus grande motivation chez les employés.

D'autres programmes créés cette année illustrent les problèmes reliés à l'emploi auxquels les compagnies doivent faire face. La politique d'objectivité en matière d'emploi de la Sun Life, élaborée en 1987, renouvelle notre engagement d'offrir à tous des chances égales d'emploi. Nous avons aussi implanté un programme qui inventorie les compétences et les aptitudes de chaque employé tout en faisant ressortir les besoins de formation et de perfectionnement. Ce programme offre au personnel des possibilités d'avancement et de reconnaissance professionnelle.

Image de la Compagnie

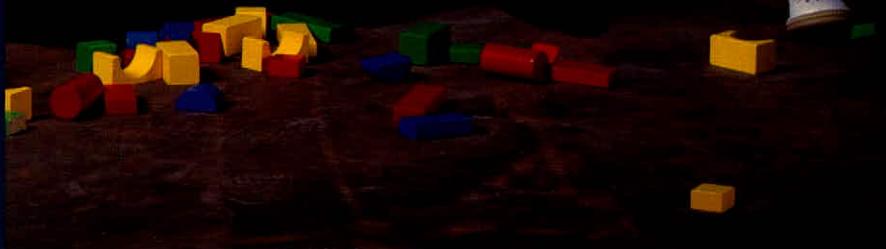
Il y a deux ans, l'Organisation canadienne a entrepris une campagne publicitaire télévisée à l'échelle du pays, dans le cadre d'un programme visant à faire connaître davantage la Sun Life et aider ainsi notre réseau de production à atteindre nos objectifs de croissance. Depuis plusieurs années, la Compagnie encourage les activités sportives et culturelles dans tout le pays. Ainsi, en 1987, nous avons parrainé deux événements sportifs importants au Canada, les Nationaux Sun Life, championnat de tennis canadien, et Skate Canada, compétition internationale de patinage artistique. Nous y participerons de nouveau en 1988.

Nous croyons que ces activités sont très valables et méritent notre appui. De plus, notre participation rend les Canadiens encore plus conscients de la qualité des conseils financiers et des produits que nous leur offrons.

Répartition des primes échues (Canada)

Pour l'exercice terminé le 31 décembre	1987	1986	1985	1984
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$
Assurance individuelle				
Assurance-vie	253 680	215 451	197 455	185 983
Rentes	443 398	318 369	279 036	204 332
Assurance-maladie	365	402	428	456
	697 443	534 222	476 919	390 771
Assurance collective				
Assurance-vie	186 938	174 372	153 136	142 000
Rentes	494 962	355 931	662 131	209 286
Assurance-maladie	250 210	220 290	198 326	204 683
	932 110	750 593	1 013 593	555 969
Primes totales	1 629 553	1 284 815	1 490 512	946 740

Comme bien des parents, M. Robert Smith désire ce qu'il y a de mieux pour sa fille Danielle. Aux États-Unis, nous offrons des programmes de planification financière adaptés aux besoins de nos clients afin que ceux-ci puissent assurer l'avenir de leurs proches.



OPÉRATIONS AUX ÉTATS-UNIS



M. Rick Tempest, AVA, est l'un de nos représentants à Casper, dans le Wyoming. En plus de ses nombreuses responsabilités à la Sun Life, il participe aux affaires publiques à titre de représentant à la Chambre de l'État du Wyoming.

En 1987, les souscriptions de produits individuels et collectifs ont enregistré une augmentation considérable aux États-Unis, et d'importantes améliorations ont été apportées aux services à la clientèle et aux représentants.

Le Sun Financial Group, constitué de la Sun Life et de ses filiales américaines, offre une gamme complète de produits financiers par l'intermédiaire de plusieurs réseaux de distribution. Cette organisation est en mesure de satisfaire à de nombreux besoins dans différentes conditions économiques et commerciales.

L'expansion qu'ont prise nos affaires ces dernières années et la diversification de nos activités rendent plus complexes la recherche de débouchés, l'organisation des services à la clientèle, de même que les tâches exigées des systèmes informatiques et des différents réseaux de distribution. Pour suivre l'évolution des besoins de notre clientèle, composée de groupes et d'individus, et compte tenu des exigences de nos divers réseaux de distribution, nous avons dû concentrer nos efforts sur les facteurs clés de la réussite dans tous ces domaines, plus particulièrement celui du service à la clientèle. Nous avons entrepris en 1987 un important programme d'amélioration qui se poursuivra tout le long de 1988.

Assurances vie et maladie individuelles

Les souscriptions d'assurance-vie individuelle ont progressé de 52 % aux États-Unis, ce qui témoigne des excellents résultats obtenus en 1987. Grâce à l'augmentation de 34 % de notre effectif de production, elles ont totalisé près de 3,8 milliards de dollars US. Le nouveau projet instauré au cours de l'exercice et

visant à étendre notre réseau de distribution pour augmenter le volume d'affaires provenant d'importantes agences d'assurance indépendantes a largement contribué à cette réussite.

L'augmentation croissante des souscriptions de formules classiques d'assurance vie entière avec participation est à noter. Cette tendance a débuté en 1986, lorsque les clients ont recommencé à apprécier la valeur des produits offrant un bon rendement à long terme, alors que les taux d'intérêt à court terme, instables, avaient généralement tendance à baisser. Plus de 42 % des primes annualisées des affaires nouvelles proviennent de la souscription de contrats vie avec participation, comparativement à 10 % pour l'exercice précédent.

La dernière filiale que nous avons acquise aux États-Unis, la Massachusetts Casualty Insurance Company (M.C.I.C.), a entrepris au milieu de l'exercice la distribution, par l'intermédiaire de représentants de la Sun Life, de ses rentes d'invalidité individuelles. Il s'en est suivi une hausse considérable de son chiffre d'affaires pendant le deuxième semestre. L'amélioration des produits, alliée à l'expansion du réseau de distribution, a entraîné des productions mensuelles exceptionnelles pour le quatrième trimestre de 1987. Le marché de l'assurance invalidité individuelle est dans l'ensemble sous-exploité, et la demande demeure forte.

Assurances vie et maladie collectives

Les primes annualisées des affaires nouvelles d'assurance-vie collective ont augmenté de 21 % par rapport à 1986, tandis que celles d'assurance-maladie collective

OPÉRATIONS AUX ÉTATS-UNIS



M. Dale Kurtz, directeur du Service clientèle, supervise les responsables du service à la clientèle qui répondent aux demandes de renseignements des clients et des représentants de la Sun Life.

enregistraient une progression remarquable de 53 %, attribuable en grande partie à une meilleure pénétration du marché de l'assurance dentaire.

Le surplus de travail occasionné par cette croissance rapide a rendu nécessaire l'embauche de personnel supplémentaire. Notre programme de commercialisation est fondé sur notre capacité à maintenir notre réputation de fiabilité. Au cours de l'exercice, nous avons créé un centre de service à la clientèle groupe, qui s'occupe exclusivement des communications avec les clients, notamment des réponses à leurs demandes de renseignements. Nous avons également mis sur pied une section chargée de la formation des nouveaux employés afin d'alléger la tâche des superviseurs administratifs et de leur permettre de se consacrer davantage à l'enseignement des relations avec les clients et à la supervision du personnel.

Rentes

Face à l'accroissement de la demande pour les produits à cotisations déterminées, qui s'explique en grande partie par les récentes modifications apportées aux lois fiscales, nous avons concentré nos efforts de production sur ce marché. Tout en continuant à placer des rentes collectives à prime unique, nous avons mis l'accent sur les contrats de placements à revenu garanti et sur l'«Investment Choice», produit lancé en novembre et permettant aux moyennes entreprises d'offrir à leur personnel la formule d'épargne 401(k), très en demande.

Nous avons poursuivi le travail accompli en vue d'augmenter la production en matière de régimes de retraite destinés aux entreprises employant moins de 200 personnes, marché qui a aussi été fortement touché par les modifications

fiscales. De nouveaux régimes à cotisations déterminées ont été conçus en conformité avec ces modifications, et nous avons mis sur pied un réseau de distribution comprenant 205 courtiers indépendants.

Ressources humaines

Les vastes marchés et les divers réseaux de distribution que nous servons maintenant nécessitent que le personnel de nos sièges administratifs soit hautement qualifié. En raison de ce besoin croissant, il nous a fallu améliorer notre conception de la gestion des ressources humaines, notamment en ce qui touche la définition des tâches, la structure de l'organigramme, l'évaluation du rendement, la formation et le perfectionnement du personnel, la sélection des candidats et les méthodes de gestion. Nous voulons motiver les membres de notre personnel de façon qu'ils considèrent leur carrière à la Sun Life comme un travail valorisant et non simplement comme une suite de tâches à accomplir.

Massachusetts Financial Services Company (M.F.S.)

Malgré la baisse des marchés des actions en octobre dernier, la M.F.S. a enregistré une croissance extraordinaire en 1987, les souscriptions de parts de fonds de placement ayant augmenté de 69 %. Avec cette hausse, notre part du marché des fonds de placement offerts par des courtiers en valeurs mobilières a plus que doublé, passant de 2,8 % à 6,7 %.

Les fonds de la M.F.S. ont bien supporté la baisse du marché et ils sont demeurés au-dessus de la moyenne dans le classement effectué par l'organisme Lipper Analytical Service. Des 1 250 fonds évalués, trois des fonds du Programme d'épargne



**Mme Patricia Zlotin,
vice-présidente principale à la Massachusetts
Financial Services Company (M.F.S.), est
chargée des décisions de placement concernant
les divers fonds de placement gérés par la
M.F.S.**

longue et trois des fonds de la famille M.F.S. figurent parmi ceux qui ont obtenu le plus haut rendement.

La croissance de la M.F.S. est surtout attribuable au Programme d'épargne longue instauré en janvier. Ce programme offre une gamme complète de fonds de placement prévoyant une commission différée de souscription et permettant ainsi le placement immédiat de la totalité des sommes versées par l'épargnant. Celui-ci a en outre la possibilité d'effectuer des transferts entre les divers fonds selon les conditions du marché ou ses objectifs personnels. À la fin de l'exercice, les souscriptions de parts de ces fonds atteignaient 2,9 milliards de dollars US.

À ces résultats viennent s'ajouter les souscriptions de plus de 2 milliards de dollars US auxquelles a donné lieu le lancement de trois fonds de placement fermés.

Dans l'ensemble, l'actif des fonds gérés par la M.F.S. est passé de 14,5 à 19,5 milliards de dollars US, soit une augmentation de 34 %.

En janvier, la M.F.S. s'est dotée d'un répondeur téléphonique informatisé grâce auquel les épargnants peuvent, 24 heures sur 24, se renseigner sur le prix des parts, de même que sur le rendement et l'actif net des fonds. Le centre de service de la M.F.S., qui répond aux appels des courtiers et des clients, a prolongé ses heures d'ouverture, installé un nouvel équipement téléphonique et d'autres lignes principales de standard, et embauché du personnel supplémentaire pour répondre au volume accru d'appels et de lettres. La M.F.S. a en outre adhéré à un réseau de transactions informatisé qui permet aux courtiers de passer des ordres et de confirmer et régler des transactions par l'intermédiaire d'une chambre de compensation.

Depuis que la M.F.S. s'est jointe à la Sun Life en 1982, l'actif qu'elle gère et ses bénéfices se sont accrus de façon appréciable.

Répartition des primes échues (États-Unis)

Pour l'exercice terminé le 31 décembre	1987	1986	1985	1984
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$
Assurance individuelle				
Assurance-vie	312 510	221 742	209 210	159 694
Rentes	850 410	1 001 627	572 207	439 837
Assurance-maladie*	31 783	201	219	221
	1 194 703	1 223 570	781 636	599 752
Assurance collective				
Assurance-vie	64 930	59 321	54 466	46 196
Rentes	267 770	359 278	170 407	129 673
Assurance-maladie	99 968	79 126	70 057	66 807
	432 668	497 725	294 930	242 676
Primes totales	1 627 371	1 721 295	1 076 566	842 428

*Compte tenu, pour 1987, des affaires réalisées par la Massachusetts Casualty Insurance Company.

M. et M^{me} Jack et Gail Neary ont fait l'acquisition d'une nouvelle maison en prévision de l'accroissement de leur famille. En Grande-Bretagne, la gamme de services financiers offerts par la Sun Life comprend des produits destinés à faciliter l'achat d'une maison.



OPÉRATIONS EN GRANDE-BRETAGNE ET EN IRLANDE



Mme Christine Amos est programmeuse analyste stagiaire au Développement des systèmes. En raison de l'importance croissante des affaires de la Sun Life, celle-ci accorde une plus grande place au perfectionnement de ses systèmes informatiques.

La Grande-Bretagne et l'Irlande ont connu un exercice remarquable sous deux rapports : les résultats ont été excellents dans les principaux secteurs d'activité, et le déménagement de notre siège administratif britannique dans le nouvel immeuble, bien situé et fonctionnel, de Basingstoke, dans le Hampshire, s'est révélé une réussite.

Le dernier jour de travail complet au bureau de Londres a été le vendredi 1^{er} mai 1987. Le lundi suivant était un jour férié, et à 8 h le mardi matin, le nouveau siège administratif fonctionnait pleinement. Le succès de cette opération complexe est attribuable au travail de l'équipe de planification et à la collaboration enthousiaste du personnel.

La Division des placements demeure à Londres, pour ne pas s'éloigner des marchés des capitaux, et le service de l'Économat est à Basingstoke, mais dans des locaux distincts de ceux du siège administratif.

Le 13 octobre 1987, Sir James Scott, lord-lieutenant du Hampshire, a fait l'ouverture officielle du nouveau siège administratif en présence de la haute direction, d'autres membres du personnel administratif et du réseau de production, ainsi que de nombreux invités d'honneur.

Assurance-vie individuelle et rentes

Avec des résultats records à tous les points de vue, l'exercice 1987 vient s'ajouter à une longue période de forte croissance. Le portefeuille d'assurance-vie individuelle a progressé de 28 % pour atteindre 4,8 milliards de livres. Les primes des nouveaux contrats d'assurance-vie individuelle et de rente ont augmenté grâce à l'accroissement continu de l'effectif de production. À la fin de l'exercice, celui-ci comptait 1 200 cadres de gestion et représentants, comparativement à 1 053 à la fin de 1986. Cette augmentation résulte en grande partie de nos programmes de développement du réseau de gestion.

D'importantes innovations ont été apportées au chapitre des produits. En avril, nous avons lancé avec succès un troisième fonds de placement, le Worldwide Growth Fund. Nous prévoyons élargir notre gamme de fonds pour donner à nos clients la possibilité d'effectuer à peu de frais des transferts entre diverses catégories de placements.

Nous avons également mis en marché la formule «Inheritance Tax», qui permet de constituer un capital pour le règlement des droits de succession et, en collaboration avec la Banque d'Écosse, une formule complète d'épargne-études.

La modification de la législation sur les rentes nous a amenés à créer un ensemble de nouveaux produits. La plupart des lois adoptées entreront en vigueur en 1988, mais la première étape – la possibilité pour les salariés de verser des cotisations supplémentaires indépendamment de celles de l'employeur – a pris effet en octobre dernier. Peu de compagnies d'assurance y étaient préparées, mais la formule 50-75 de la Sun Life a pu être mise au point et présentée sur le marché à temps.

Assurance collective

Le volume des affaires nouvelles d'assurance-vie collective a atteint un chiffre sans précédent. Malgré la décision de notre plus gros client de garantir lui-même son régime d'assurance-vie du personnel, notre portefeuille d'assurance-vie collective est passé à 11 milliards de livres, et nous demeurons dans cette branche le deuxième assureur en importance au Royaume-Uni.

Notre croissance rapide sur le marché de l'assurance invalidité de longue durée collective s'est poursuivie. Les primes annualisées des affaires nouvelles ont augmenté de 45 % comparativement à l'exercice précédent. Depuis notre entrée sur ce marché en 1985, nous sommes devenus l'un des principaux assureurs pour ce type de garantie.

OPÉRATIONS EN GRANDE-BRETAGNE ET EN IRLANDE



M. Paul Podesta est conseiller principal à la clientèle à notre succursale de Wembley, dans le Middlesex.
M. Podesta est entré à la Sun Life en 1963; depuis 25 ans, il prodigue à nos clients de judicieux conseils.

Ressources humaines

En 1987, nous avons dû recruter et former près de 250 employés pour remplacer le personnel qui a décidé de ne pas nous suivre à Basingstoke. À la fin de l'exercice, 52 % du personnel du siège administratif comptait moins de deux années de service auprès de la Compagnie. Très compétents, ces nouveaux employés prennent rapidement de l'expérience dans notre champ d'activité. Nous commençons à ressentir les effets bénéfiques de leur enthousiasme et de leurs aptitudes, qui se traduisent par leur désir de mener à bien, et leur habileté à le faire, l'important volume de travail suscité par le nombre croissant d'affaires nouvelles et par le déménagement.

Service à la clientèle

Le service à la clientèle est primordial et peut prendre bien des formes. Nous en avons amélioré un aspect important en créant une section spéciale de personnel administratif chevronné chargé de répondre directement aux questions d'ordre général des titulaires de contrats.

Le système de débit automatique, implanté en 1986, a connu des débuts

difficiles. Même si les modalités en avaient été mises au point conjointement avec les banques, il semble que certaines d'entre elles aient été incapables de traiter les instructions des clients avec une précision suffisante. Notre personnel administratif s'est retrouvé avec la lourde tâche de corriger les erreurs. De longues heures de travail, dont plusieurs pendant les fins de semaine, nous ont permis de redresser la situation avant la fin de l'exercice. Nous croyons cependant que le système présente à long terme plus d'avantages que d'inconvénients pour notre clientèle.

Législation

La loi sur les services financiers entrera en vigueur en 1988. Nous avons toujours mené nos affaires dans l'esprit de cette loi, qui vise à protéger les consommateurs, et nous appuyons pleinement ses objectifs. Notre souci d'offrir une vaste gamme de produits de qualité et la bonne formation que nous donnons à nos représentants seront pour nous des avantages certains sur le plan du marketing lorsque la loi sera appliquée.

Répartition des primes échues (Grande-Bretagne et Irlande)

Pour l'exercice terminé le 31 décembre	1987	1986	1985	1984
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$
Assurance individuelle				
Assurance-vie	424 764	369 314	279 622	263 303
Rentes	29 795	31 451	23 386	18 021
	454 559	400 765	303 008	281 324
Assurance collective				
Assurance-vie	65 375	58 102	46 406	44 794
Rentes	66 406	48 877	31 396	23 178
Assurance-maladie	1 445	687	404	316
	133 226	107 666	78 206	68 288
Primes totales				
	587 785	508 431	381 214	349 612

OPÉRATIONS EN EXTRÊME-ORIENT



Mme Evelyn Hickson, directrice déléguée à notre section Affaires d'Extrême-Orient (debout), explique à Mmes Linda Galows et Priscilla Viray, du bureau de la Sun Life à Manille, les nouvelles méthodes de contrôle comptable et les modifications qui ont été apportées aux produits.

Les résultats enregistrés aux Philippines et à Hong Kong en 1987 sont excellents et, globalement, nos objectifs ont été dépassés.

Assurance-vie individuelle

Les souscriptions réalisées par la Division de l'Extrême-Orient témoignent de la confiance accrue des consommateurs, des conditions économiques plus propices et d'une perception plus favorable du climat politique. La demande de formules classiques d'assurance-vie caractérise le marché en Extrême-Orient. Ces produits constituent toujours l'assise de notre production à Hong Kong et aux Philippines.

Les primes annualisées des nouveaux contrats d'assurance-vie individuelle ont augmenté de 30 % comparativement à 1986, et deux des bureaux de la Division se sont classés parmi les dix succursales qui, à l'échelle internationale, ont obtenu le plus grand nombre de propositions. Le chiffre d'affaires global réalisé en Extrême-Orient a connu une bonne croissance au cours de la dernière décennie. En 1977, cette région contribuait pour 1,4 million de dollars aux primes des nouveaux contrats d'assurance-vie individuelle de l'ensemble de la Compagnie. En 1987, cette contribution s'élevait à plus de 10 millions de dollars.

Ces excellents résultats sont attribuables au travail du réseau de production. En dix ans, le nombre de représentants et de cadres de gestion est passé de 128 à 512. De plus, les qualités professionnelles de notre effectif continuent de s'améliorer au fur et à mesure que nous cherchons à répondre aux besoins de notre clientèle.

Formation et perfectionnement

Conformément au principe de la Sun Life voulant que soient développées les capacités nécessaires au maintien de sa croissance, la Division de l'Extrême-Orient a continué en 1987 de mettre l'accent sur l'amélioration des ressources humaines et des systèmes informatiques. Elle se préoccupe avant tout de la formation et du perfectionnement du personnel de soutien du siège administratif et du réseau de production. En offrant régulièrement des cours et des ateliers, elle a augmenté les possibilités d'avancement des membres de toute l'organisation et nous a permis d'offrir des services mieux adaptés aux besoins de la clientèle de la région.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Thomas M. Galt , F.S.A., F.I.C.A. Président du Conseil et chef de la Direction Toronto (Ontario)	J. Peter Gordon , O.C. Administrateur de compagnies Toronto (Ontario)
John D. McNeil , C.F.A. Président délégué du Conseil Toronto (Ontario)	Angus A. MacNaughton Président Genstar Investment Corporation San Francisco (Californie)
John R. Gardner , F.S.A., F.I.C.A. Président Toronto (Ontario)	J. William E. Mingo , C.R. Associé Stewart, MacKeen & Covert Halifax (Nouvelle-Écosse)
Sir Peter Baxendell , C.B.E. Président du Conseil Hawker Siddeley Group PLC Londres	Alfred Powis , O.C. Président du Conseil et chef de la Direction Noranda Inc. Toronto (Ontario)
Claude M. Bertrand , C.C., M.D. Professeur émérite de chirurgie Université de Montréal Montréal (Québec)	Grant L. Reuber , O.C. Président délégué du Conseil Banque de Montréal Toronto (Ontario)
John A. Brindle Administrateur de compagnie Londres	Kathleen M. Richardson , O.C. Administratrice James Richardson & Sons, Limited Winnipeg (Manitoba)
M. Colyer Crum Professeur de gestion des placements Université Harvard Faculté d'administration des affaires Boston (Massachusetts)	William W. Stinson Président et chef de la Direction Canadien Pacifique Limitée Montréal (Québec)
A. Jean de Grandpré , C.C., C.R. Président du Conseil et chef de la Direction Entreprises Bell Canada Inc. Montréal (Québec)	John A. Tory , C.R. Président The Thomson Corporation Limited Toronto (Ontario)
Jock K. Finlayson Président du Conseil La compagnie d'assurance Royale du Canada Montréal (Québec)	Marshall M. Williams Président du Conseil et chef de la Direction TransAlta Utilities Corporation Calgary (Alberta)

Le Comité de direction

Thomas M. Galt, président
A. Jean de Grandpré
Jock K. Finlayson
J. Peter Gordon
Alfred Powis
Marshall M. Williams

Le Comité de vérification

Marshall M. Williams, président
Claude M. Bertrand
Jock K. Finlayson
J. William E. Mingo
Grant L. Reuber

Le Comité des nominations

J. Peter Gordon, président
Thomas M. Galt
Alfred Powis
Grant L. Reuber
Kathleen M. Richardson

Le Comité de planification de la direction

Alfred Powis, président
Jock K. Finlayson
Thomas M. Galt
J. Peter Gordon
Angus A. MacNaughton

LA DIRECTION**Organisation internationale**

Direction générale :	*Thomas M. Galt, F.S.A., F.I.C.A. Président du Conseil et chef de la Direction	*John D. McNeil, C.F.A. Président délégué du Conseil	*John R. Gardner, F.S.A., F.I.C.A. Président
Principaux directeurs :			
*Donald L. Gauer, F.S.A., F.I.C.A. Vice-président principal et actuaire en chef	Stephen B. Browne Vice-président, Placements	Michael A. Gunns, C.A. Vice-président et directeur de la Vérification	A. Graham McCracken Vice-président, directeur juridique général et secrétaire
*John H. Harrison Vice-président principal, Placements	Gary M. Comerford Vice-président, Marketing	Tom R. Hale, M.D. Vice-président et premier directeur médical	Robert J. Mifflin Vice-président, Planification et expansion
*Cameron J. D. Leamy Vice-président principal, Marketing	Julian J. P. Dukacz, F.S.A., F.I.C.A. Vice-président, Charges fiscales	D. R. Warwick Jamieson, F.S.A., F.I.C.A. Vice-président et contrôleur	Frank G. Morewood, F.S.A., F.I.C.A. Vice-président, Assurance Groupe
*Donald A. Stewart, F.I.C.A. Vice-président principal, Systèmes d'information	F. Herbert Frizzell Vice-président et directeur général, Extrême-Orient (Hong Kong)	Lance W. Kemp, F.L.M.I. Vice-président, Agences	Owen A. Reed, F.S.A., F.I.C.A. Vice-président et actuaire
Terrence L. Bedard, C.F.A. Vice-président, Placements	Gregory W. Gee Vice-président et vice-directeur juridique	A. Douglas Lang Vice-président, Ressources humaines	Thompson E. Skinner, C.A. Vice-président, Stratégie de gestion des systèmes

Organisations nationales

Principaux directeurs : Canada	Grande-Bretagne et Irlande	États-Unis
*John S. Lane, C.F.A. Vice-président principal et directeur général	Gérald P. Jean Vice-président, Marketing Assurance individuelle, Québec	*Richard W. S. Baker Vice-président principal et directeur général
Gary A. Corsi, C.A. Vice-président, Finances et administration	Jeffrey A. Norman Vice-président, Relations publiques et communications	Maurice E. Bates Vice-président et directeur général adjoint
Ronald J. Emery, F.L.M.I. Vice-président, Produits et services, Individuelle	William R. Pearo Vice-président et directeur général adjoint	Quentin de la Bedoyere Vice-président, Planification et expansion
Wayne H. Faithfull, F.L.M.I. Vice-président, Systèmes d'information	Alan Purdy Vice-président, Placements immobiliers	H. A. (Tony) Fenn Vice-président, Places
Ian R. Fung Vice-président, Placements	Lance E. Shaw, A.V.A. Vice-président, Agences hors Québec	Roy J. Fredericks Vice-président et premier conseiller juridique
Marcel Gingras, F.S.A., F.I.C.A. Vice-président, Rentes	Angus Warren, F.F.A., F.I.C.A. Vice-président, Gestion d'actif	H. A. (Tony) Heath, F.I.A. Vice-président, Marketing des produits
Lucy Greene Vice-présidente, Ressources humaines	C. L. F. (Lee) Watchorn, F.S.A., F.I.C.A. Vice-président et directeur général adjoint	Paul A. Littleton Vice-président, Commercialisation et service
		Robert G. Meek Vice-président, Systèmes d'information
		Michael C. Sollow, M.I.P.M., M.B.I.M. Vice-président, Personnel
		A. R. (Tim) McMurrich, F.S.A. Vice-président, Produits et services, Individuelle
		David B. Wray Vice-président, Placements

* Membre du Haut Comité consultatif

BILAN CONSOLIDÉ

Au 31 décembre	1987	1986
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Actif		
Obligations	7 033 009	6 551 282
Créances hypothécaires	4 251 865	3 497 172
Actions	1 691 323	1 579 000
Immeubles	1 361 009	1 218 871
Avances sur contrats	663 282	654 441
Caisse et banque	167 625	65 218
Autres placements	129 988	113 407
Produits des placements à recevoir	264 312	237 913
Primes arriérées	81 594	64 124
Frais d'acquisition différés	133 318	—
Autres éléments d'actif	486 221	522 226
Fonds distincts	5 464 713	4 746 551
	21 728 259	19 250 205
Passif et excédents		
Provisions techniques :		
Provisions mathématiques	11 237 786	9 942 731
Provision pour participations aux bénéfices	341 200	285 072
Provision pour bonifications	47 038	37 396
Provision pour sinistres non déclarés	79 830	67 574
Provision pour prestations prévues par les régimes non assurés de la Compagnie pour le personnel et les retraités	90 809	85 018
	11 796 663	10 417 791
Provisions relatives aux fonds distincts	5 461 152	4 745 733
Sommes laissées en dépôt	955 215	868 811
Sinistres à payer	101 168	79 038
Charges à payer	73 555	60 574
Plus-values nettes réalisées et différées	730 866	539 115
Obligations hypothécaires	87 530	95 699
Autres éléments de passif	373 514	472 487
Passif total	19 579 663	17 279 248
Excédents affectés	700 000	662 000
Excédents non affectés	1 448 596	1 308 957
	21 728 259	19 250 205

RÉSULTATS CONSOLIDÉS

Pour l'exercice terminé le 31 décembre	1987	1986
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Produits		
Primes :		
Assurance-vie	1 353 596	1 131 609
Assurance-maladie	383 771	300 894
Rentes	2 152 745	2 115 587
	3 890 112	3 548 090
Produits des placements	1 544 144	1 419 492
Produits des placements des fonds distincts	478 510	413 568
Plus-value (moins-value) nette de l'actif des fonds distincts	(277 889)	25 219
Droits perçus	274 223	165 939
	5 909 100	5 572 308
Charges		
Prestations aux assurés et aux bénéficiaires :		
Décès et invalidité	415 436	383 950
Capitaux échus et rachats	1 694 782	909 346
Rentes	365 580	309 096
Intérêts sur les règlements et les sommes en dépôt	88 974	75 493
Bonifications	16 030	18 563
Règlements maladie	314 318	252 969
	2 895 120	1 949 417
Dotation aux provisions mathématiques	1 025 453	1 298 904
Dotation aux provisions relatives aux fonds distincts	623 492	1 155 831
Commissions	195 065	187 057
Frais généraux	646 202	492 010
Taxes et impôts	61 390	25 881
	5 446 722	5 109 100
Résultat d'exploitation	462 378	463 208
Participations aux bénéfices	308 575	278 824
Résultat net	153 803	184 384

EXCÉDENTS AFFECTÉS ET NON AFFECTÉS CONSOLIDÉS**Excédents non affectés consolidés**

	Pour l'exercice terminé le 31 décembre	1987	1986
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	
Solde au 1 ^{er} janvier	1 308 957	1 150 500	
Résultat net	153 803	184 384	
	1 462 760	1 334 884	
Redressement net de l'actif et du passif pour modifications des taux de change	23 836	(8 927)	
	1 486 596	1 325 957	
Virement aux excédents affectés	(38 000)	(17 000)	
Solde au 31 décembre	1 448 596	1 308 957	

Excédents affectés consolidés

	Pour l'exercice terminé le 31 décembre	1987	1986
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	
Affectations réglementaires d'excédents :			
Solde au 1 ^{er} janvier	285 818	170 980	
Affectations de l'exercice	104 262	114 838	
Solde au 31 décembre	390 080	285 818	
Affectations facultatives d'excédents :			
Solde au 1 ^{er} janvier	376 182	474 020	
Affectations de l'exercice	(66 262)	(97 838)	
Solde au 31 décembre	309 920	376 182	
Total des affectations d'excédents :			
Solde au 1 ^{er} janvier	662 000	645 000	
Affectations de l'exercice	38 000	17 000	
Solde au 31 décembre	700 000	662 000	

MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

Pour l'exercice terminé le 31 décembre	1987	1986
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Ressources		
Encaissements :		
Primes—Assurances et rentes	3 877 425	3 563 632
Produits nets des placements	1 660 340	1 468 761
Droits perçus	273 741	125 722
	5 811 506	5 158 115
Décaissements :		
Prestations versées aux assurés	2 782 838	1 858 548
Participations aux bénéfices	276 152	243 044
Commissions, frais généraux, taxes et impôts	876 133	697 179
Variation nette des sommes laissées en dépôt	(4 954)	883
	3 930 169	2 799 654
Total des ressources	1 881 337	2 358 461
Emplois		
Variation nette des placements à long terme	1 179 041	2 143 104
Acquisition de filiale	61 425	19 312
Variation nette des avances sur contrats	(9 335)	(14 311)
Variation nette d'éléments d'actif divers	27 198	(29 924)
Variation nette—Caisse et banque, et titres à court terme	623 008	240 280
Total des emplois	1 881 337	2 358 461

NOTES COMPLÉMENTAIRES

1. Principes comptables

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est constituée en vertu de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, dont l'application est assurée par le Bureau du Surintendant des institutions financières – Canada. C'est par cette loi et par les règlements qui s'y rapportent qu'est régie la présentation des états financiers de la Compagnie.

Les présents états financiers ont donc été établis conformément aux principes comptables prescrits ou permis par cette loi et par les règlements qui s'y rapportent, et correspondent, sauf en ce qui a trait au classement et à la présentation des éléments, de même qu'à la consolidation des filiales, à ceux qui ont été présentés au Surintendant.

Nous exposons ci-après les principes comptables les plus importants suivis par la Compagnie :

Placements mobiliers

Les obligations et créances hypothécaires du fonds Vie sont inscrites à leur valeur d'acquisition après amortissement. Les actions du fonds Vie sont inscrites à leur valeur d'acquisition, après redressement pour l'ensemble des plus et moins-values latentes prises en compte dans les résultats depuis le 31 décembre 1977. Ces plus et moins-values sont portées chaque année aux résultats, dans une proportion égale à 15 % de l'écart, positif ou négatif, existant entre la valeur de réalisation des titres et leur valeur d'acquisition après redressement, prise en compte pour l'exercice précédent.

Les plus et moins-values réalisées sur les obligations et les créances hypothécaires du fonds Vie sont différées et portées aux résultats en appliquant un amortissement linéaire sur la durée à courir du placement (maximum 20 ans). Les plus et moins-values réalisées sur les actions du fonds Vie sont différées et portées aux résultats chaque année, dans une proportion égale à 15 % de leur valeur non amortie.

Les obligations et créances hypothécaires du fonds Maladie sont inscrites à leur valeur d'acquisition après amortissement et les actions, à leur valeur d'acquisition. Les plus et moins-values des placements du fonds Maladie sont portées aux résultats lorsqu'elles sont réalisées.

Certaines valeurs mobilières qui, avant 1977, avaient été dévaluées par rapport à leur valeur d'acquisition ou à leur valeur après amortissement sont traitées comme si elles avaient été souscrites, à leur valeur comptable, le 31 décembre 1976.

Placements immobiliers

Les immeubles sont inscrits à leur valeur d'acquisition, après redressement pour l'ensemble des plus et moins-values latentes prises en compte dans les résultats depuis le 31 décembre 1985. Ces plus et moins-values sont portées chaque année aux résultats, dans une proportion égale à 10 % de l'écart, positif ou négatif, existant entre la valeur de réalisation des immeubles et leur valeur d'acquisition après redressement, prise en compte pour l'exercice précédent. La valeur de réalisation de chaque immeuble correspond à 95 % de sa valeur estimée. Les immeubles détenus au 31 décembre 1985 sont traités comme s'ils avaient été achetés, à leur valeur comptable, à cette date.

Les plus et moins-values réalisées sur les immeubles sont différées et portées aux résultats chaque année, dans une proportion égale à 10 % de leur valeur non amortie.

Les immeubles sont évalués au moins une fois tous les trois ans, et une fraction du portefeuille l'est chaque année. En 1986, tous les éléments du portefeuille immobilier avaient fait l'objet d'une évaluation.

Lorsque l'on constate un écart négatif entre la valeur de réalisation d'un immeuble et sa valeur d'acquisition, la fraction de cet écart qui reste après déduction de la dotation annuelle aux amortissements prise en compte dans les résultats est couverte au moyen d'une affectation d'excédents.

Filiales

Les filiales de la Compagnie sont consolidées. La valeur à laquelle leur actif est inscrit est déterminée conformément aux principes comptables généralement reconnus. Toutefois, les placements mobiliers des filiales d'assurance-vie étrangères sont inscrits à la valeur prescrite par la réglementation en cours dans les pays où elles opèrent.

Fonds distincts

L'actif des fonds distincts est inscrit à sa valeur de réalisation.

Frais d'acquisition

Les frais d'acquisition des affaires nouvelles d'assurance et de rentes sont portés au débit des résultats au fur et à mesure de leur engagement. Les frais d'acquisition reliés aux souscriptions de parts de fonds de placement qui sont assujettis à la commission conditionnelle différée de souscription sont différés et amortis sur la période au cours de laquelle cette commission est applicable.

Conversion des devises étrangères

Les produits et charges en devises étrangères sont convertis en dollars canadiens à des taux comptables se rapprochant des taux de change réels au début de l'exercice. L'actif et le passif sont comptabilisés à des taux comptables se rapprochant des taux de change réels à la fin de l'exercice. Le redressement

net apporté à l'actif et au passif par suite de modifications des taux de change comptables s'inscrit dans les excédents non affectés de l'exercice au cours duquel les modifications sont effectuées.

Impôts sur le revenu

La Compagnie suit la méthode des impôts exigibles.

2. Valeur de réalisation des placements

Au 31 décembre	1987	1987	1986	1986
	Valeur comptable	Valeur de réalisation	Valeur comptable	Valeur de réalisation
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$
Obligations	7 033 009	7 151 684	6 551 282	7 023 130
Créances hypothécaires	4 251 865	4 255 407	3 497 172	3 696 911
Actions	1 691 323	2 121 909	1 579 000	2 132 485
Immeubles	1 361 009	1 766 207	1 218 871	1 689 523
Autres placements	129 988	121 109	113 407	88 655
	14 467 194	15 416 316	12 959 732	14 630 704

La valeur de réalisation est déterminée conformément aux prescriptions des autorités compétentes en vue de l'établissement des états financiers annuels.

3. Provisions techniques

Les provisions mathématiques inscrites au bilan consolidé constituent, avec les primes à échoir et les produits des placements, la somme nécessaire à la couverture de nos engagements envers les assurés et leurs bénéficiaires. Conformément à la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, ces provisions techniques sont établies en tenant compte des participations qui seront attribuées ultérieurement et de l'éventualité de résultats techniques modérément défavorables. Les réserves en prévision d'une dégradation accentuée des résultats figurent au compte des excédents affectés.

Les provisions mathématiques constituées relativement aux succursales et aux filiales de la Compagnie qui relèvent de juridictions étrangères ont été déterminées conformément aux normes en vigueur au Canada. Les sommes qui doivent de ce fait être prévues pour satisfaire aux exigences de solvabilité étrangères s'inscrivent dans les affectations réglementaires d'excédents, au même titre que certaines autres réserves que nous sommes tenus de constituer pour satisfaire aux exigences canadiennes en matière de solvabilité.

Les provisions mathématiques et les excédents affectés inscrits au bilan consolidé se décomposent comme suit :

Au 31 décembre	1987	1986
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Provisions mathématiques		
Assurance-vie individuelle	3 506 600	3 107 298
Assurance-vie collective	314 691	278 503
Rentes individuelles	3 215 045	2 728 311
Rentes collectives	3 419 651	3 223 636
Assurance-maladie	781 799	604 983
	11 237 786	9 942 731

Au 31 décembre	1987	1986
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Excédents affectés		
Réserves canadiennes réglementaires pour fluctuations de placements et de change	99 591	35 148
Réserve canadienne réglementaire pour éléments d'actif non admis	163 236	146 677
Exigences de solvabilité canadiennes	85 182	81 919
Exigences de solvabilité étrangères	42 071	22 074
Affectations réglementaires d'excédents	390 080	285 818
Affectations facultatives d'excédents	309 920	376 182
	700 000	662 000

4. Produits des placements

Les produits des placements consistent principalement en intérêts et en dividendes; ils comprennent également les loyers nets, les plus et moins-values nettes réalisées sur les placements du fonds Maladie et sur ceux des filiales, ainsi que l'amortissement des plus et moins-values réalisées et des plus et moins-values latentes sur les placements mobiliers et immobiliers, comme il est décrit à la note 1, déduction faite des taxes et des autres charges de placement.

Les plus-values nettes réalisées sur les placements du fonds Maladie et sur ceux

des filiales s'élèvent à 7,2 millions de dollars (11,9 millions de dollars en 1986).

L'amortissement des plus et moins-values différences réalisées sur les obligations, les créances hypothécaires, les actions et les immeubles entre pour 118,2 millions de dollars dans les produits des placements (89 millions de dollars en 1986).

L'amortissement des plus et moins-values latentes des actions et des immeubles représente 87,7 millions de dollars (121,6 millions de dollars en 1986).

5. Régimes de retraite de la Compagnie

Les provisions pour droits à retraite du personnel et des représentants de la Compagnie et de la plupart de ses filiales sont principalement constituées au titre de régimes assurés par celle-ci. Les provisions se rapportant à ces régimes s'élèvent à 498,8 millions de dollars (440,6 millions de dollars en 1986) et elles sont incluses dans les provisions mathématiques.

En outre, une provision distincte est créée pour certaines prestations non assurées pré-

vues pour le personnel et les retraités. Celle-ci s'établit à 90,8 millions de dollars (85 millions de dollars en 1986).

L'ensemble de ces provisions correspond aux sommes nécessaires à la couverture des engagements de la Compagnie.

Les cotisations totales versées en 1987 par la Compagnie et par ses filiales au titre des régimes de retraite atteignent 19,7 millions de dollars (19,2 millions de dollars en 1986).

6. Acquisition

Le 30 janvier 1987, la Sun Life Assurance Company of Canada (U.S.), filiale américaine de la Compagnie, a fait l'acquisition, au coût de 47,25 millions de dollars US, de toutes les

actions en circulation de la Massachusetts Casualty Insurance Company, société d'assurance-vie spécialisée en assurance invalidité individuelle.

7. Éléments de comparaison

Les états financiers de 1986 ont fait l'objet de certains reclassements pour permettre la comparaison avec les chiffres de 1987.

CERTIFICAT DE L'ACTUAIRE ÉVALUATEUR

J'ai évalué les provisions techniques de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie en vue de l'établissement de son bilan consolidé au 31 décembre 1987 et de ses autres états financiers consolidés pour l'exercice terminé à cette date. Je me suis appuyé sur l'évaluation faite par les actuaires des filiales.

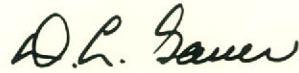
J'atteste que, à mon avis :

- i) l'évaluation est conforme aux Recommandations sur la préparation des états financiers des compagnies d'assurance, publiées par l'Institut canadien des actuaires;
- ii) les provisions techniques constituent une réserve suffisante pour couvrir les prestations à verser au titre des contrats de la Compa-

gnie et les états financiers consolidés ont été établis en conséquence.

Des sommes ont été virées aux excédents affectés en prévision de résultats techniques nettement défavorables par rapport aux hypothèses utilisées dans la détermination des provisions techniques.

Toronto, le 29 janvier 1988



D.L. Gauer, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président principal et
actuaire en chef

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS AUX TITULAIRES DE CONTRATS AVEC PARTICIPATION

Aux titulaires de contrats avec participation
Sun Life du Canada,
compagnie d'assurance-vie

Nous avons vérifié le bilan consolidé de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie au 31 décembre 1987 ainsi que les états consolidés des résultats, des excédents affectés et non affectés et des mouvements de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

Nous nous sommes fondés sur le certificat de l'actuaire évaluateur de la Compagnie en ce qui touche l'évaluation des provisions techniques.

À notre avis, compte tenu des résultats de notre vérification et du certificat de l'ac-

tuaire évaluateur, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie au 31 décembre 1987 ainsi que les résultats de son exploitation et les mouvements de sa trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables énoncés à la note 1, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Toronto, le 1^{er} février 1988



Touche Ross & Cie
Comptables agréés

LA SUN LIFE ET SES FILIALES EN PROPRIÉTÉ EXCLUSIVE

Société mère	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne et Irlande
La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie établit des contrats individuels d'assurance-vie et de rente, ainsi que des contrats collectifs d'assurance vie et maladie, d'assurance dentaire, de retraite et de rente d'invalidité.	La Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc. assure la gestion et la mise en marché des fonds de placement Spectrum.	La Sun Life Assurance Company of Canada (U.S.) établit des contrats individuels de rente à prestations garanties ou variables, des contrats à prime unique d'assurance-vie à prestations garanties ou variables et des contrats collectifs de retraite.	La Massachusetts Casualty Insurance Company est une entreprise d'assurance qui vend des contrats de rente d'invalidité par l'entremise d'un réseau d'agents généraux et de courtiers.
	La Société de courtage de F.C.P. Sun Life Inc. (Sunetco) place dans le public les parts des fonds de placement Spectrum et assure la formation de ses représentants, qui sont également agents de la Sun Life.	La Sun Benefit Services Company Inc. se consacre à la vente de contrats de rente d'invalidité et offre des services de gestion, de règlements et d'actuarariat se rapportant à des régimes de prévoyance et de retraite.	La Massachusetts Financial Services Company assure la gestion de fonds de placement et de divers fonds pour le compte de tiers.
	La Société de gestion-placements Sun Life du Canada Limitée offre des services de gestion de placements se rapportant à des contrats collectifs de retraite importants, à des régimes d'assurance maladie et accident et à d'autres régimes de prévoyance.	La Sun Investment Services Company se consacre, par l'intermédiaire de ses représentants autorisés, à la vente de contrats de rente à prestations variables et de parts de fonds de placement ainsi qu'à la distribution de commandites de sociétés immobilières. Elle offre aussi des services de gestion de placements et des services administratifs.	Le M.F.S. Service Center Inc. agit à titre d'agent de transferts auprès des sociétés de placement qui constituent la clientèle de la M.F.S. et leur offre des services connexes.
	La Société de gestion technique Sun Life du Canada Limitée offre des services administratifs, ainsi que des services de règlements et d'actuarariat.	La Sun Life Insurance and Annuity Company of New York se consacre à la vente, dans l'État de New York, de contrats individuels de rente à prestations variables ou garanties.	La société Clarendon Insurance Agency Inc. se consacre à la vente de formules d'assurance-vie et de rentes créées par la Sun Life (U.S.).
		La New London Trust Company est une banque spécialisée dans les crédits traditionnels aux entreprises commerciales et industrielles. Elle est également habilitée à agir comme fiduciaire et dépositaire de fonds se rapportant à des contrats de retraite individuels et collectifs.	La société Landmark Funds Broker-Dealer Services Inc. offre des services administratifs et des services de diffusion à des sociétés d'investissement.
			La société M.F.S. Financial Services Inc. est le principal courtier en parts de fonds de placement du groupe M.F.S.
			La société Lifetime Advisers Inc. fournit des services financiers liés aux fonds de placement du nouveau Programme d'épargne longue de la M.F.S.

Organisation internationale

Adresser toute demande de renseignements à :
A. Graham McCracken
Vice-président,
directeur juridique
général et secrétaire

Sun Life du Canada,
compagnie d'assurance-vie
Sun Life Centre
150, rue King ouest
Toronto (Ontario)
Canada M5H 1J9
Tél. : (416) 979-9966

Organisations nationales

Canada

Sun Life du Canada
200, av. University
Toronto (Ontario)
Canada M5H 3C7
Tél. : (416) 595-7500

États-Unis

Sun Financial Group,
One Sun Life
Executive Park,
Wellesley Hills, MA
U.S.A. 02181
Tél. : (617) 237-6030

Grande-Bretagne Extrême-Orient et Irlande

Sun Life of Canada,
Basing View,
Basingstoke,
Hants, England,
RG21 2DZ
Tél. : (0256) 841414

Sun Life of Canada,
Admiralty Centre,
Tower II,
Room 1305,
Harcourt Road,
Hong Kong,
Tél. : 5-278733

Réalisation :
Service des Relations générales

Conception graphique :
Ove Design Toronto Inc.

Principales photographies :
Shin Sugino

Impression :
Arthurs-Jones Lithographing Ltd.

Composition :
Cooper & Beatty

Sélection des couleurs :
SQS Inc.

Imprimé au Canada



SunLife

L'assemblée annuelle
de la Sun Life du
Canada, compagnie
d'assurance-vie aura
lieu le mardi 3 mai
1988 à 11 h, à l'hôtel
Royal York de Toronto
(Ontario), Canada.