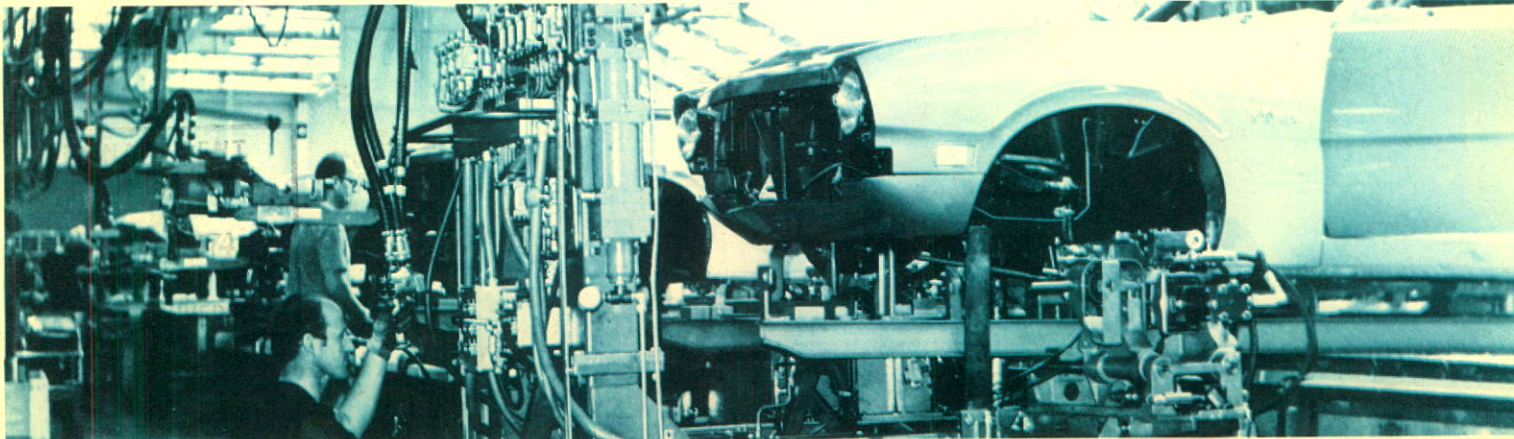
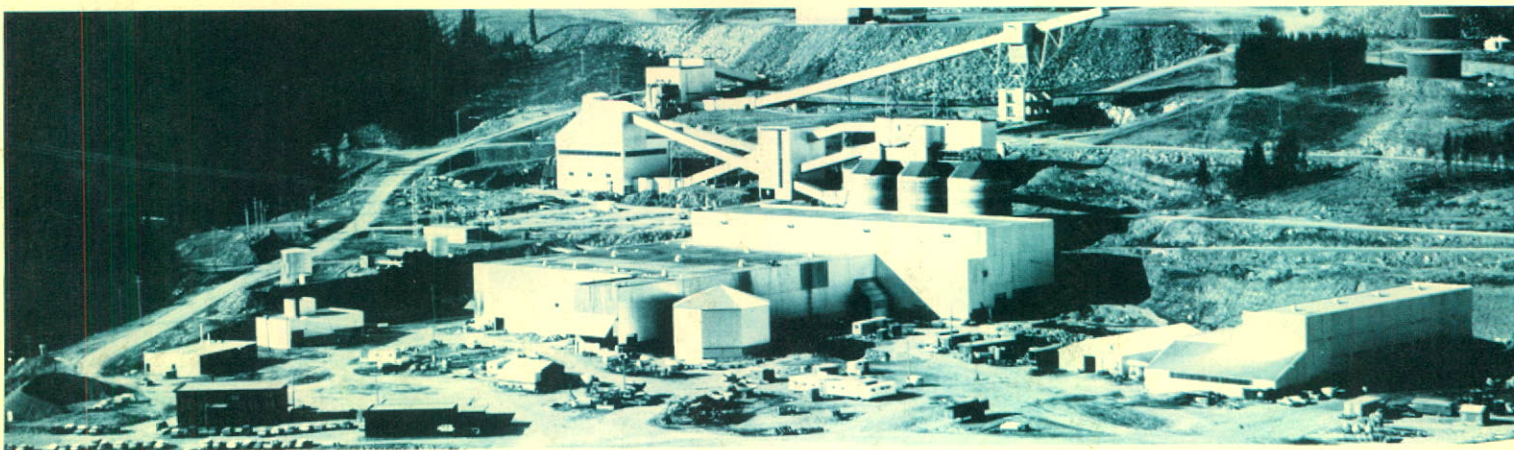
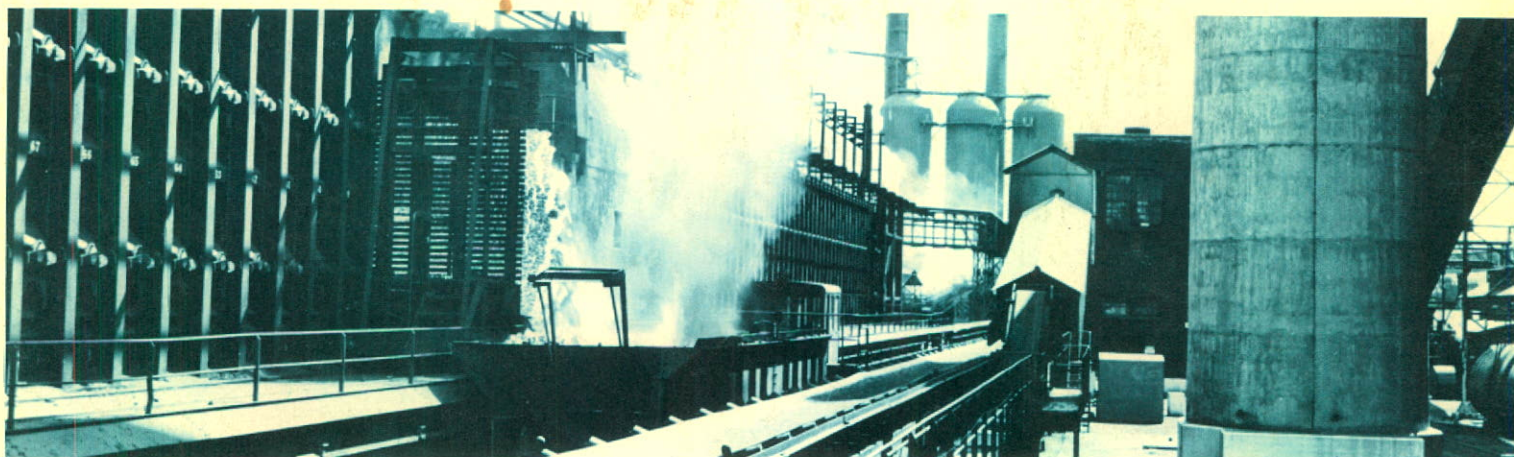




United Funds Management Ltd.

Annual Report for the Year ended December 31, 1970





UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

85 Richmond Street West, Toronto

Directors

N. W. Wallace <i>Chairman of the Board</i>	Boston
James B. Prendergast <i>President</i>	Toronto
Gordon E. Eddolls <i>Vice-President</i>	Toronto
John M. Godfrey, Q.C.	Toronto
Alex McD. McBain	Toronto
Cornelius Roach	Kansas City

Other Officers

Stanley R. Anderson <i>Vice-President and Secretary</i>	Toronto
Wilfrid D. Currie <i>Vice-President</i>	Toronto
William R. Miller <i>Vice-President and Treasurer</i>	Toronto
Willem F. Slagt <i>Vice-President</i>	Toronto
Ronald D. Walker <i>Vice-President</i>	Toronto
Robert L. Silverthorne <i>Controller</i>	Toronto
F. Garth Collins <i>Assistant Treasurer</i>	Toronto
W. Donald Forsey <i>Assistant Treasurer</i>	Toronto
Gerald A. Gilbert <i>Assistant Treasurer</i>	Kansas City
Rodney O. McWhinney <i>Assistant Secretary</i>	Kansas City

Legal Counsel

Campbell, Godfrey & Lewtas

Auditors

Price Waterhouse & Co.

Transfer Agent & Registrar

Canada Permanent Trust Company

Listed on:

Toronto Stock Exchange

Sales Offices:

Subsidiary companies maintain Regional Sales Offices in Vancouver, Calgary, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montreal and Halifax; and Divisional Sales Offices in 27 other Canadian cities.



To our Shareholders:

Net income for the year was \$450,000 or 36 cents per share. This compares with income for the previous year of \$854,000 or 68 cents per share.

The net income reported includes gain on sale of investments of \$140,000 compared with \$9,000 the previous year and the company's share in the earnings of United Investment Life Assurance Company of \$138,000 compared with \$87,000 in the earlier period.

Profit from operations reflects the economic climate of the year — government and central bank anti-inflation policies, decreased business investment, increased unemployment, cautious consumer spending — and their effects in reduced corporate earnings and a precipitous decline in stock market values. Many of these policies and their effects had begun in 1969, but their sharpest impact came during the past year. By year-end they had achieved the goal of reducing price inflation, and an expansionary attitude was beginning to develop.

MUTUAL FUNDS

The stock market slump—which reached its lowest point in mid-year—brought a decline in United's gross revenues. The severely dampened public interest in equity investments resulted in reduced sales of our mutual funds to \$37,500,000 in 1970 from \$130,400,000 the previous year. Net sales revenue (sales charges less salesmen's commissions) declined to \$1,074,000 from \$2,716,000.

Assets under management at year-end had decreased to \$390,000,000 from \$461,000,000 a year ago, and management fees received by your company correspondingly declined to \$2,261,000 from \$2,900,000. The total net assets of the funds were also reduced by approximately three and one-half percent when the freeing of the Canadian dollar changed the value of funds committed to U.S. stocks.

Assets of the various funds sold in Canada at year-end were:

	1970	1969
	Millions	
United Accumulative Fund Ltd.	\$288.0	\$332.2
United Venture Fund Ltd.	60.8	86.3
United American Fund Ltd.	7.2	10.9
United Horizon Fund Ltd.	11.7	16.8
United Pension Fund	3.2	2.1

ADMINISTRATION

Investment research and fund management expenses were increased from previous levels as we progressively strengthen our skills in this area in an effort to improve our investment results.

Selling expenses were reduced through the year by the critical assessment of costs reflected in the closing of a number of sales offices.

Emphasis has been placed on the reduction of administrative expenses on a continuing basis but without impairing the efficiency of the various services provided to our clients.

Subsequent to year-end, the fund management offices were consolidated into the sales and administration headquarters. This move will not only provide economies, but will also improve total home office efficiency and the co-ordination of activities.

MARKETING

Through the year, United Investment Services, our marketing subsidiary, applied its efforts to new products and services — including life insurance, the financial planning service and the registered retirement savings plan — as a marketing strategy designed to offset lessened public interest in mutual funds, per se.

United maintained its leadership in personal investment programs and services with the introduction during the year of its new personal Financial Planning service.

Using this programmed service, our sales representatives are able to assist clients and prospects in preparing a sound personal financial plan combining life insurance with a mutual funds savings plan tailored to the individual requirements.

At the close of the year, efforts were being directed towards the selling of a registered retirement savings plan through the contractual investment in either the Accumulative or Venture Funds.

LIFE INSURANCE

United Investment Life Assurance Company, a 74.9 percent controlled subsidiary, continued its outstanding growth in the volume of life insurance being written. The face value of policies issued during the year totalled \$123,000,000 and insurance in force at December 31 reached \$179,000,000. Dual licenses to sell life insurance and mutual funds are now being issued by all provinces, and the company at year-end had 640 dual-licensed agents.

The accounts of this subsidiary have not been consolidated with those of United Funds Management Ltd. Net income, however, includes our company's share of the earnings of this subsidiary which has been determined in accordance with generally accepted accounting principles. The major adjustment is to defer acquisition costs incurred in the year relating to policies issued, as such costs represent an important asset: the right to receive future premium income. Such costs will be expensed in future years as premium income is received. We wish to point out that these adjustments remain on a conservative basis.

The life assurance company's added stature was marked with the commencement of public trading late in the year of the company's shares in the over-the-counter market. Additional information on the activities of the life assurance company is contained in its 1970 financial report, accompanying this annual report.

THE OUTLOOK

To term 1970 a difficult year would be a massive understatement. However, it did allow us an opportunity for critical re-appraisal. All experience leads to learning and improvement and this is no less true of periods of intense economic pressures. We are confident that more efficient operating policies and the marketing of an increasing number of products and services leave us well-prepared to enjoy the benefits of the economic recovery anticipated for 1971.

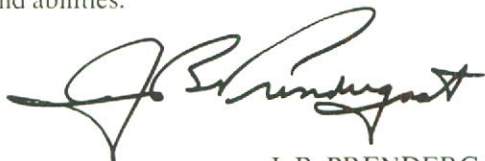
In recent months, as the North American stock markets entered an early recovery phase, the funds under our management switched to a more aggressive investment position and have progressively reduced their cash position to less than 10 percent. At February 17, 1971, the total value of the funds under management had increased to \$410,000,000.

Federal government policies to promote economic growth and increase employment opportunities should, along with the high rate of personal savings, create an environment for a substantial increase in mutual fund sales. The cautious consumer mood of 1970 is reflected in the progressive increase during the past 18 months of personal savings as a percentage of disposable income. By the end of the year this had exceeded seven percent, near the upper end of its historic range.

Your management believes that we will obtain increases in mutual fund and life insurance sales and in assets under management in 1971, bringing with them an improvement in profits.

In July of 1970 it was my privilege to assume direction of the United group of companies as President and Chief Executive Officer of United Funds Management Ltd. This appointment was particularly agreeable for me because it brought me home to my own country after 10 years of service as a corporate executive in the United States.

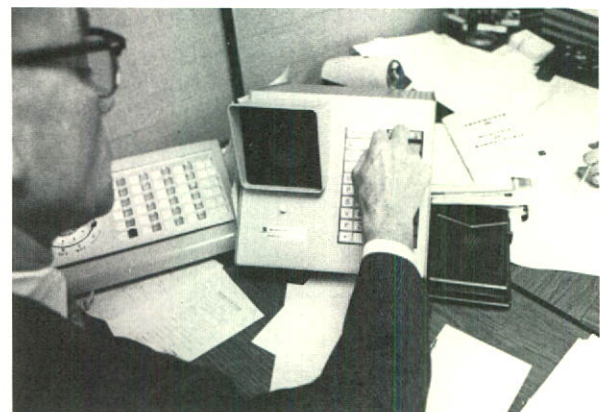
On behalf of the Board of Directors and officers of the company, I wish to express our gratitude to our sales organization and our employees for their contributions during a difficult year. We are appreciative that the success of the company depends upon their dedication and abilities.



J. B. PRENDERGAST

President and Chief Executive Officer

February 17, 1971





UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

Consolidated Statement of Income and Earned Surplus

	Year Ended December 31	
	1970	1969
		(restated)
INCOME:		
Sales charges	\$2,545,915	\$7,421,322
Management and advisory fees	2,261,930	2,900,565
Service fees	1,115,552	573,483
Interest, dividends and other income	351,407	258,777
	<u>6,274,804</u>	<u>11,154,147</u>
EXPENSES:		
Salesmen's commissions	1,471,676	4,704,723
Selling, investment research, management and general administration	4,458,691	4,864,808
Income taxes	172,300	826,000
	<u>6,102,667</u>	<u>10,395,531</u>
	172,137	758,616
Add share of earnings of United Investment Life Assurance Company (note 1)	138,390	86,966
Net income before extraordinary item	310,527	845,582
Extraordinary item — Gain on sale of investments	139,622	8,600
Net income for the year	450,149	854,182
Earned surplus, beginning of year	4,275,426	3,421,244
Earned surplus, end of year	<u>\$4,725,575</u>	<u>\$4,275,426</u>
Net income per share before extraordinary item	24.9¢	67.7¢
Net income per share after extraordinary item	36.1¢	68.4¢

Consolidated Statement of Source and Disposition of Funds

	Year Ended December 31	
	1970	1969
		(restated)
Source of funds:		
From operations:		
Net income for the year	\$ 450,149	\$ 854,182
Non-cash items deducted (added) in arriving at net income —		
Depreciation and amortization	117,704	101,631
Increase in deferred income taxes	12,000	16,000
Increase in equity of United Investment Life Assurance Company	(138,390)	(86,966)
Disposal of investments (net)	624,160	8,630
	<u>1,065,623</u>	<u>893,477</u>
Disposition of funds:		
Investment in Toronto Securities Company	—	134,883
Other investments	—	109,913
Expenditures on fixed assets (net)	50,732	180,253
Investment in subsidiary — United Investment Life Assurance Company	—	502,500
	<u>50,732</u>	<u>927,549</u>
Increase (decrease) in funds during year	<u>\$1,014,891</u>	<u>\$ (34,072)</u>



UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD. (Incorporated under the laws of Canada)

Consolidated Balance Sheet

ASSETS	December 31	
	1970	1969 (restated)
Current Assets:		
Cash	\$ 102,463	\$ 238,285
Short-term corporate notes, at cost, which approximates market	2,052,054	1,289,120
Accounts receivable —		
Clients for sale of mutual fund shares	23,134	25,959
Mutual funds for management and advisory fees	170,651	201,897
Toronto Securities Company, affiliate	186,877	76,700
Other	258,885	76,197
Deposits and prepaid expenses	193,644	184,712
Total current assets	2,987,708	2,092,870
Investments:		
United Investment Life Assurance Company, subsidiary (note 1)	1,688,356	1,549,966
Managed mutual funds, at cost (net asset value 1970 — \$137,982; 1969 — \$1,017,153)	138,860	763,020
Toronto Securities Company, affiliate, at cost	134,883	134,883
Other investments, at cost	109,913	109,913
	2,072,012	2,557,782
Furniture, Equipment and Leasehold		
Improvements, at cost	857,111	848,431
Less accumulated depreciation and amortization	514,651	438,999
	342,460	409,432
	<u>\$5,402,180</u>	<u>\$5,060,084</u>

Auditors' Report

To the Shareholders of
UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

We have examined the consolidated balance sheet of United Funds Management Ltd. and its subsidiaries as at December 31, 1970 and the consolidated statements of income and earned surplus and source and disposition of funds for the year then ended. Our examination included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances. In our opinion these consolidated financial statements present fairly the financial position of the

companies as at December 31, 1970 and the results of their operations and the source and disposition of their funds for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year, after giving retroactive effect to the change in the accounting for earnings of a controlled subsidiary as explained in Note 1 to the consolidated financial statements.

Toronto, Canada,
January 27, 1971.

PRICE WATERHOUSE & CO.
Chartered Accountants.

LIABILITIES, CAPITAL AND SURPLUS

	December 31	
	1970	1969 (restated)
Current Liabilities:		
Accounts payable and accrued liabilities	\$ 318,221	\$ 427,424
Commissions payable	76,932	100,928
Income taxes payable	13,146	—
Total current liabilities	408,299	528,352
Deferred Income Taxes	38,000	26,000
Capital:		
Authorized —		
1,250,000 shares without par value		
Issued —		
1,248,460 shares	230,306	230,306
Earned Surplus	4,725,575	4,275,426
	4,955,881	4,505,732
	<u>\$5,402,180</u>	<u>\$5,060,084</u>

Approved on behalf of the Board: J.B. Prendergast, *Director* Gordon E. Eddolls, *Director*

Notes to Consolidated Financial Statements

December 31, 1970

1. BASIS OF CONSOLIDATION:

The consolidated financial statements include the accounts of United Funds Management Ltd. and the consolidated accounts of United Investment Services Ltd.

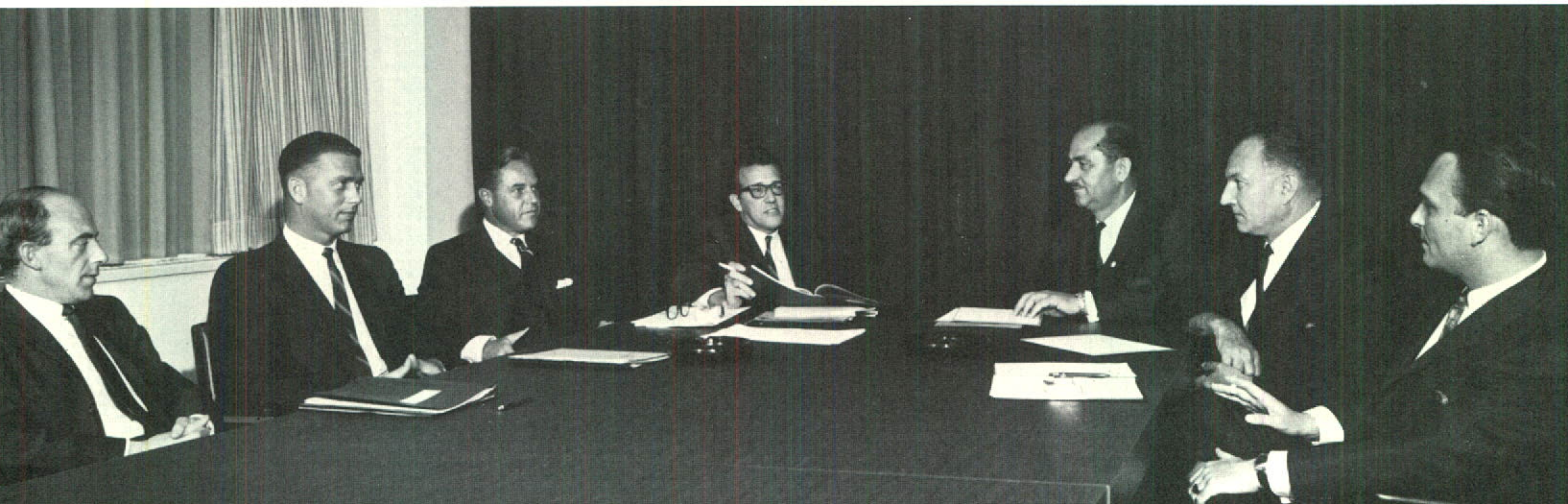
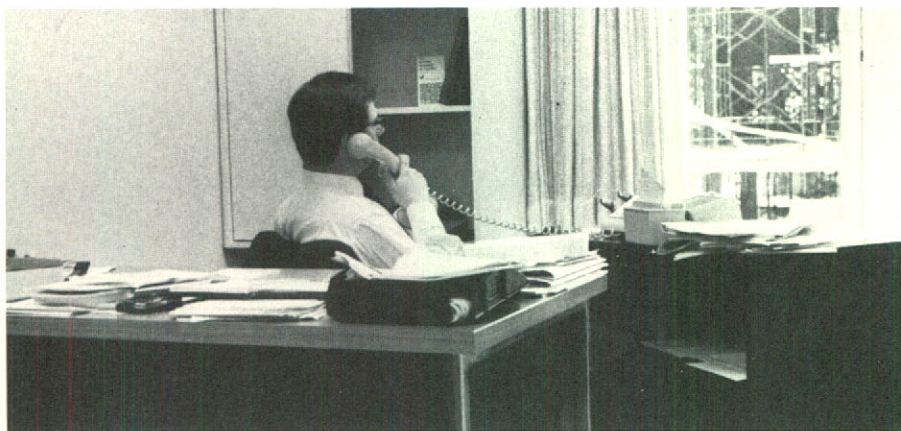
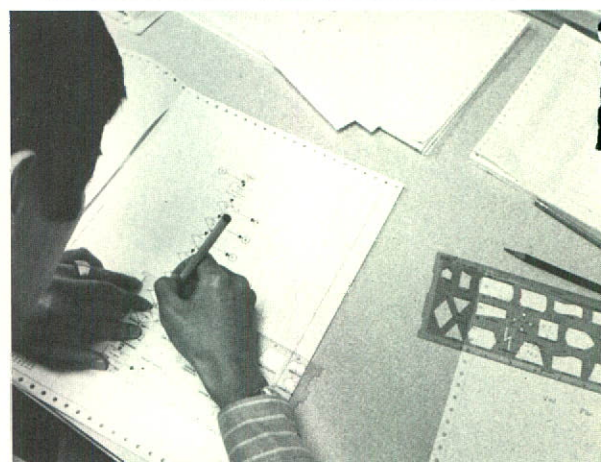
The accounts of United Investment Life Assurance Company, a 74.9% controlled subsidiary, have not been consolidated due to the difference in its activities compared with those of the company and its consolidated subsidiaries. The accounts of this subsidiary, which are prepared in accordance with the accounting requirements of the Superintendent of Insurance for Canada, are appended to this report. As of January 1, 1970, the company retroactively adopted generally accepted accounting principles in determining its share of the earnings of United Investment Life Assurance Company.

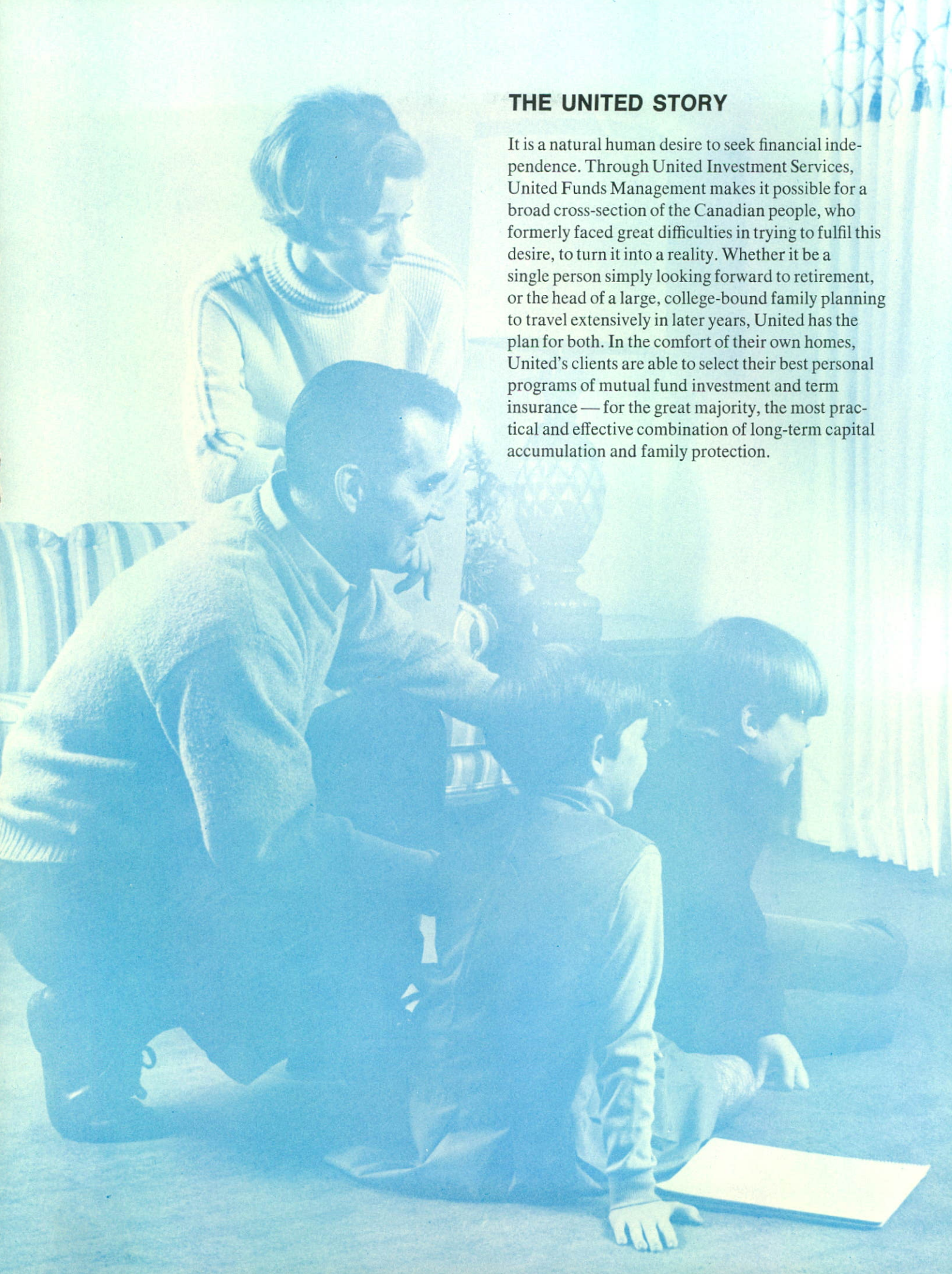
Accordingly, acquisition costs incurred in the year in which policies are issued have been deferred and will be expensed as premium income is received, assets that are expensed to comply with statutory requirements are regarded as assets and deferred income taxes have been provided. The effect of this change is to increase the company's share of earnings of United Investment Life Assurance Company by \$203,507 in 1970 and \$156,066 in 1969.

The company's share of earnings in the affiliated partnership of Toronto Securities Company is included in other income.

2. EXPENSES:

No remuneration was paid during the year ended December 31, 1970 to directors of the company for their services as directors. During the year the company paid remuneration totalling \$169,872 to nine officers (including two who are directors) and a subsidiary company paid remuneration totalling \$90,026 to two officers of the company (including one who is a director of the company).





THE UNITED STORY

It is a natural human desire to seek financial independence. Through United Investment Services, United Funds Management makes it possible for a broad cross-section of the Canadian people, who formerly faced great difficulties in trying to fulfil this desire, to turn it into a reality. Whether it be a single person simply looking forward to retirement, or the head of a large, college-bound family planning to travel extensively in later years, United has the plan for both. In the comfort of their own homes, United's clients are able to select their best personal programs of mutual fund investment and term insurance — for the great majority, the most practical and effective combination of long-term capital accumulation and family protection.

**UNITED
PENSION
FUND**

**UNITED
AMERICAN
FUND
LTD.**

**UNITED
VENTURE
FUND
LTD.**

**LIFE
INSURANCE
PLANS**

**UNITED
ACCUMULATIVE
FUND
LTD.**

**UNITED
HORIZON
FUND
LTD.**

**UNITED
CAPITAL
INVESTMENT
FUND
LTD.**

**UNITED
FUNDS
CANADA-
INTERNATIONAL
LTD.**

**UNITED
INVESTMENT
SERVICES LTD.**

**UNITED
INVESTMENT
SERVICES
(QUEBEC) LTD.**

**UNITED
INVESTMENT
LIFE ASSURANCE
COMPANY**



UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

THE UNITED STORY

Investment

United Funds Management Ltd. is a national organization offering Canadians a means of achieving financial independence through a range of specifically designed financial services.

The building of a financial estate has traditionally been regarded as a prerogative of the wealthy. There have been several reasons for this. One of the best routes to the appreciation of capital is through some sort of equity participation. But the average person has also tended to regard this as reserved for an affluent few. The desire to invest has been further hampered by lack of knowledge of how to go about it. And financial planning services have once again been largely available only to major investors. United recognized that this situation had created a vast unserved potential of small and medium-sized investors. What was needed was an appropriate product, a back-up of planning skills and a means of getting the product to these investors.

Mutual funds, as a sound long-term method of accumulating capital, were the obvious choice. They provide the ability to make cash or regular periodic investments of any size, they are constantly supervised by professional management, their broad diversification gives greater stability and they allow earnings to be compounded through re-investment. A group of skilled investment managers was assembled by United Funds Management to provide financial analysis and select vehicles for the invested funds. United Investment Services Ltd., a wholly owned subsidiary, was formed to market the concept, through a large group of professional sales representatives who carry the company's message into homes and offices across Canada.

Not surprisingly, there was an enthusiastic public

response, and the United organization quickly became an important factor in the investment community.

United's early success was based on a simple concept — the recognition of a need and the provision of a product and service to fill it. Since then the organization has experienced a truly remarkable rate of growth by continuing to follow that concept. Even though the initial product and service were finding rapid acceptance in the marketplace, the company recognized that in investment as in anything else, people have different tastes and needs. To provide a variety of products so that customers could tailor their investments more closely to their individual preferences, the company introduced a range of mutual funds offering varied investment objectives. As the number of products grew, the scope of the company's financial planning services was expanded to keep pace.

Insurance

Closely allied with the desire for financial independence is the desire for family protection.

United believes that for either to be done effectively, these two main elements of financial planning should not be combined in an insurance policy. The company already offered an effective means of accumulating capital. The next step to a more fully rounded product line was clearly the provision of the most effective form of protection — term insurance. Once again, United led the way in creating a simple, straightforward program to provide this service. United Investment Life Assurance Company was formed to offer a range of term-insurance policies. United then pioneered the now widely accepted concept of dual licensing of its representatives, to better serve clients' needs by offering a unique double service — the opportunity to invest in mutual funds and purchase term insurance.

The response was again remarkable — especially by insurance industry standards. The public showed that it was eager to buy the low-cost, high-value protection of term insurance, and like its parent organization, this new company quickly became a major factor in its industry.

Today, United Investment Services is one of Canada's largest mutual fund and life insurance sales organizations.



Planning

Through its varied selection of mutual funds and its carefully designed range of term insurance policies, United is able to make available to investors at all income levels, programs providing various combinations of investment and life and estate protection. The programs can be geared to maximum capital accumulation or a continuing return, and customers are offered a variety of methods of payment.

For each customer to be able to take full advantage of such a complex array of products and services, however, programs must be tailored to exact needs. United's representatives work with their clients to carefully assemble all the facts of their financial capability and long-term needs before helping them establish their investment and insurance goals. As each client's program progresses over the years, United's representatives remain in contact providing continuing analysis and guidance.

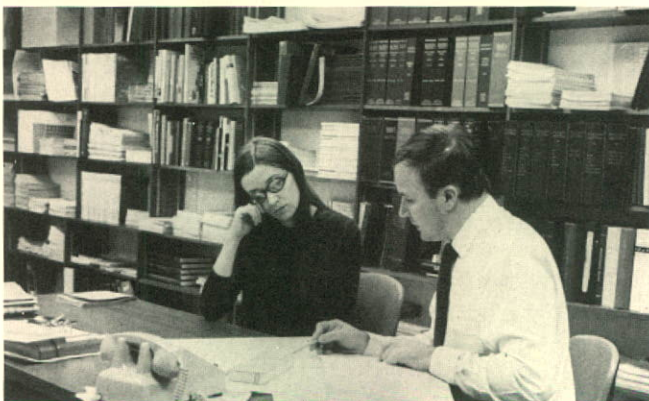
A key part of this on-going attention is a comprehensive program of client services including — to name but a few — prompt reporting on the status of accounts, transfers between United funds at nominal cost, registered retirement savings plans for tax benefits, and the "Invest-O-Matic" program which permits regular, automatic investments and premium payments through use of pre-authorized cheques. The company's Home Office services in Toronto — utilizing up-to-date computer and microfilm storage facilities — assure same-day processing of orders received and speed retrieval of records for faster replies to client inquiries and requests.

The funds

United Investment Services is the exclusive distributor of five funds: United Accumulative Fund Ltd.; United Venture Fund Ltd.; United American Fund Ltd.; United Horizon Fund Ltd.; and United Pension Fund. These funds are all managed by United Funds Management Ltd., a public company listed on the Toronto Stock Exchange. United Funds Management also manages the assets of two non-domestic funds: United Funds Canada-International Ltd. and United Capital Investment Fund Ltd.

The United growth record

United Funds Management Ltd. was originally established in 1954 as Continental Investment



Research (Canada) Ltd. The formal beginning of the present company was in 1957, with the founding of United Accumulative Fund Ltd. and subsequently United Investment Services Ltd.

Through the 1960's United Accumulative Fund far out-distanced the Canadian mutual fund industry in additions to its net assets and number of shareholders. In September, 1967, United celebrated 10 years of spectacular growth with the Accumulative Fund amassing \$360 million in net assets and 135,000 fund shareholders. But this was only the beginning. The following month the United American Fund began public participation; in January of 1968, United Venture Fund shares were first sold to the public; one month later the first United Pension Fund units were sold; the following August United Investment Life Assurance Company issued its first policy; and United Horizon Fund acquired its first public shareholders in July of 1969.

By the end of 1970 United had \$390 million in net assets under management, 182,000 fund shareholders, and insurance business in force of \$179 million.

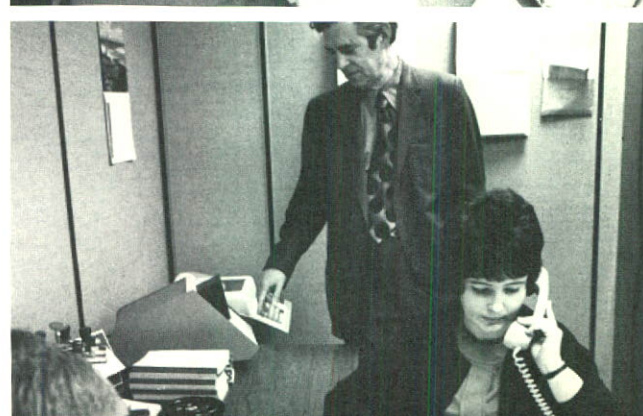
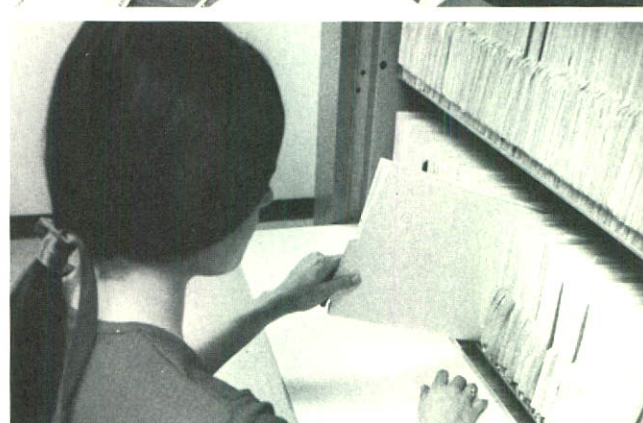
This represented for the decade 1960-1970, a 32-fold increase in its number of shareholders and a 64-fold increase in its total net assets under management.

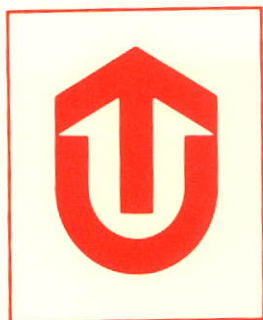
The future

More than any other factor, the reason for this phenomenal success has been United's understanding of the great public need for effective ways of acquiring capital accumulation and family protection, and providing the plans and services to enable clients to get the most out of them.

Just as it has paved the way to past successes, this searching out of ever-better ways to serve the financial needs of the largest number of people will continue to form the basis for the future. During the coming year, United will be introducing important new services which should have a major impact on the company's performance in years to come.

The company's success in developing and presenting its programs and managing the funds it accumulates has brought it to a unique stature in the Canadian financial community. Having developed the means of servicing a vast reservoir of consumer desire and ability to invest, United reaffirms its continuing commitment to serve — the chief measure of the company's potential for growth during the decade ahead.





United Investment Life Assurance Company
2nd Annual Report FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1970

To The Shareholders:

The second full year of operation of United Investment Life Assurance was most successful. Our concept of combined selling of mutual funds and life insurance, at one time disputed, has received wide acceptance.

United Life began selling insurance to the public in August, 1968. Sales of new business grew rapidly from \$6 million the first year to \$70 million in 1969 and \$123 million in 1970.

According to preliminary reports, the amount of ordinary new business written in Canada in 1970 declined from \$8.78 billion to \$8.70 billion. Your company's business increased by approximately 75%. On the reasonable assumption that the share of total business written by companies in 1970 was approximately the same as their 1969 share, United Investment Life Assurance would rank 18th among the 115 companies doing business in Canada.

It is important to note that the company's policy lapse rate has been satisfactory and expenses have been well controlled.

The major advance in marketing during the year was the granting of dual licenses by the Province of Quebec. United Investment products have long met with wide sales acceptance in Quebec and the province has for many years been particularly insurance-conscious.

All provinces are now issuing dual licenses. With the brightening outlook for mutual fund participation, we expect our virtually nation-wide dual representation to have a beneficial effect on life insurance sales, through an increase in the number of representatives and clients.

During the year, we concentrated on implementing and expanding the availability of our Financial Planning service. Financial



Planning attempts to achieve an appropriate balance between a person's resources and his two estate problems – his life estate and his death estate. Our company provides protection for the death estate against premature death.

Our sister company in mutual funds management provides the programs to achieve the life estate. Increasing recognition of this distinction by Canadians, has contributed a great deal to the success of United Investment Life.

Your management is heeding new developments in life insurance programs and seeking additional products which meet our view of protection as the basic function. The large increase in the number of Canadians reaching the family formation ages – one of the highest rates of family formation in the Western world – provides a growing market for United's personal financial planning services.

We take this opportunity to express appreciation to the staff of United Investment Life Assurance for their loyal efforts, without which we could not have achieved our success to date. We believe that 1971 will be an excellent year for the company.

J. B. PRENDERGAST
Chairman of the Board

GORDON EDDOLLS
President

United Investment Life Assurance Company

Balance Sheet

	December 31	
	1970	1969 (restated)
Assets		
Government of Canada bonds, at amortized cost, which approximates market	\$ 120,500	\$ 117,800
Short-term corporate notes, at cost, which approximates market	1,757,046	1,692,018
Cash	189,460	111,253
Segregated Equity Fund, at market value	64,689	49,575
Other assets	43,707	17,297
	<u>\$2,175,402</u>	<u>\$1,987,943</u>
Liabilities		
Actuarial liability for insurance contracts	\$ 165,200	\$ 63,318
Claims payable	145,000	5,000
Due to affiliated companies	9,713	16,466
Segregated Equity Fund, at market value	64,689	49,575
Other	74,564	50,410
	<u>459,166</u>	<u>184,769</u>
Capital:		
Authorized –		
2,000,000 shares of the par value of \$1 each		
Issued and fully paid –		
1,000,000 shares	1,000,000	1,000,000
Surplus:		
Contributed surplus	1,000,000	1,000,000
Deficit	(283,764)	(196,826)
	<u>716,236</u>	<u>803,174</u>
	<u>1,716,236</u>	<u>1,803,174</u>
	<u>\$2,175,402</u>	<u>\$1,987,943</u>
<i>Approved on behalf of the Board:</i>		

GORDON EDDOLLS, Director

JOHN WALSH, Director

United Investment Life Assurance Company

Statement of Income and Deficit

	Year ended December 31	
	1970	1969 (restated)
Income:		
Insurance premiums and reinsurance commissions	\$1,130,742	\$ 419,001
Interest	159,492	91,615
	<u>1,290,234</u>	<u>510,616</u>
Expenses:		
Agency, underwriting, selling and general administration	538,336	289,483
Commissions	333,370	166,594
Reinsurance premiums	325,084	84,317
Provision for future policy benefits	101,882	65,390
Claims	78,500	5,000
	<u>1,377,172</u>	<u>610,784</u>
Loss for the year	86,938	100,168
Deficit, beginning of year	196,826	46,658
Write-off of investment in Segregated Equity Fund (note)	—	50,000
Deficit, end of year	<u>\$ 283,764</u>	<u>\$ 196,826</u>



Note to the Financial Statements

December 31, 1970

These financial statements have been prepared in conformity with the accounting requirements of the Superintendent of Insurance for Canada.

The comparative 1969 financial statements have been restated over the amounts previously reported, to conform with these requirements by:

- (a) charging the company's \$50,000 investment in the Segregated Equity Fund to surplus, and
- (b) writing off to expense advances due from agents of \$7,785.

Auditors' Report

To the Shareholders of
United Investment Life Assurance Company:

We have examined the balance sheet of United Investment Life Assurance Company as at December 31, 1970 and the statement of income and deficit for the year then ended. Our examination included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances.

The actuarial liability for insurance contracts has been determined and certified by Mr. M. D. R. Brown, an independent actuary, and has not otherwise been verified by us.

In our opinion, with the foregoing explanation, these financial statements present fairly the financial position of the company as at December 31, 1970 and the results of its operations for the year then ended, in accordance with the accounting requirements of the Superintendent of Insurance for Canada applied on a basis consistent with that of the preceding year, after giving retroactive effect to the changes described in the note to the financial statements.

PRICE WATERHOUSE & CO.
Chartered Accountants.

Toronto, Canada,
January 27, 1971

United Investment Life Assurance Company

85 Richmond Street West, Toronto, Ontario



Directors

James B. Prendergast,	<i>Chairman of the Board</i>	Toronto
Gordon E. Eddolls,	<i>President</i>	Toronto
John H. Walsh,	<i>Vice-President and General Manager</i>	Oakville
Maurice Désy, Q.C.		Montreal
John M. Godfrey, Q.C.		Toronto
Graham M. MacLachlan		Toronto
Alex McD. McBain		Toronto
Monte J. Wallace		Boston
Neil W. Wallace		Boston

Other Officers

Stanley R. Anderson,	<i>Secretary</i>
William R. Miller,	<i>Treasurer</i>
Robert L. Silverthorne,	<i>Controller and Assistant Treasurer</i>
W. Donald Forsey,	<i>Assistant Treasurer</i>

REGISTRAR AND TRANSFER AGENT United Investment Life Assurance Company	Toronto
--	---------

INVESTMENT MANAGER United Funds Management Ltd.	Toronto
--	---------

CUSTODIAN OF SECURITIES Bank of Montreal	Toronto
---	---------

LEGAL COUNSEL Campbell, Godfrey & Lewtas	Toronto
---	---------

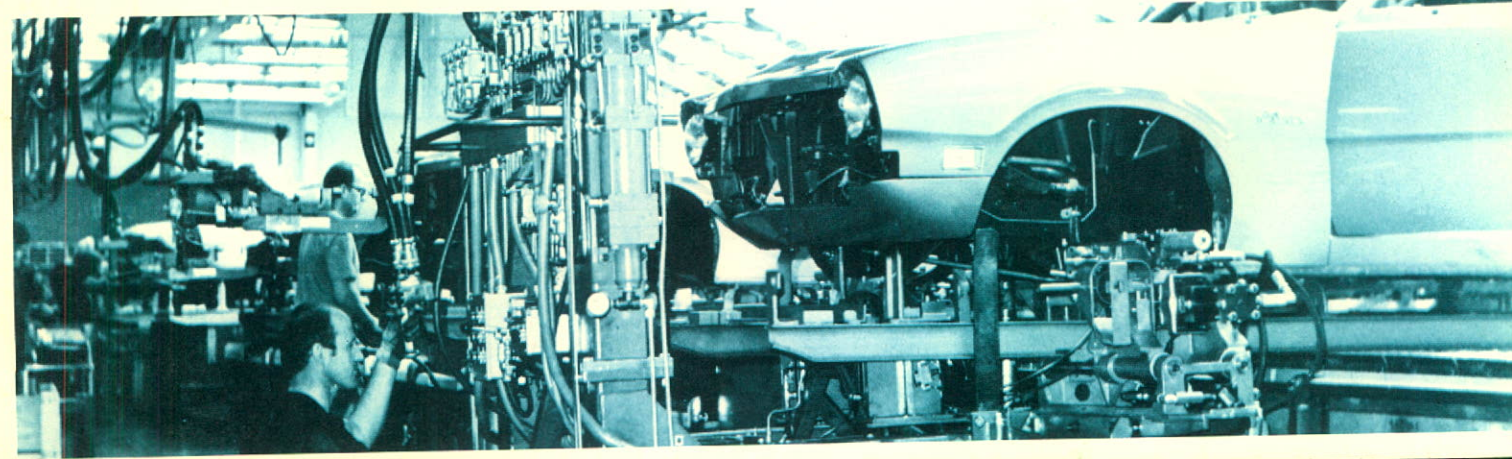
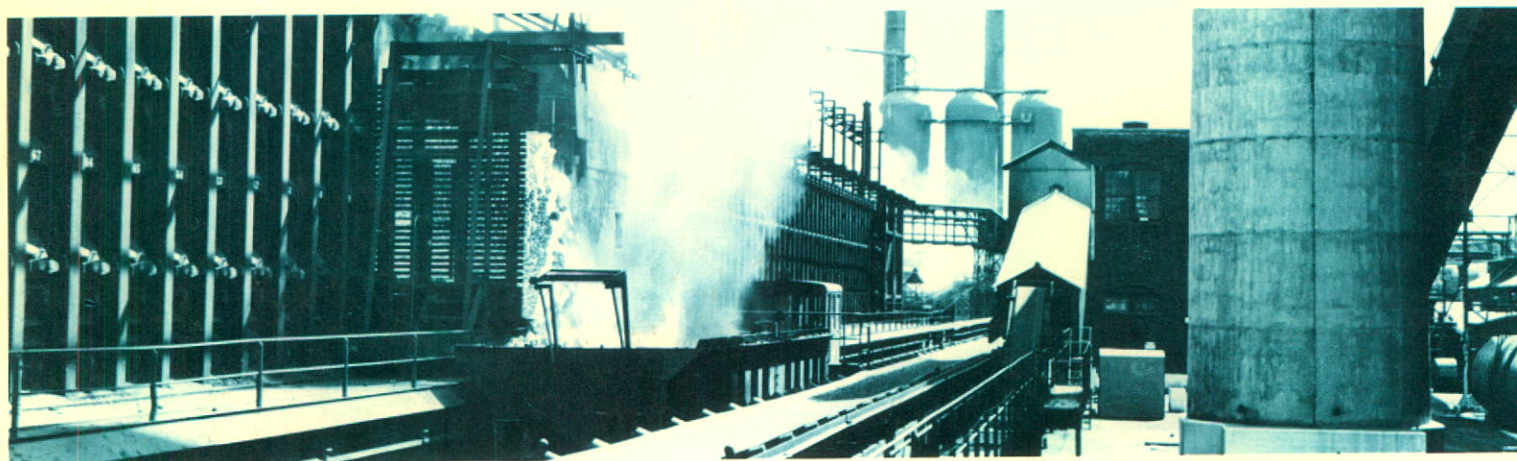
AUDITORS Price Waterhouse & Co.	Toronto
------------------------------------	---------

CONSULTING ACTUARIES Eckler, Brown & Company Ltd.	Toronto
--	---------



United Funds Management Ltd.

Rapport annuel pour l'exercice clos le 31 décembre 1970



UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.
85 Richmond Street West, Toronto

Direction

N. W. Wallace
Président du conseil d'administration Boston

James B. Prendergast
Président Toronto

Gordon E. Eddolls
Vice-président Toronto

John M. Godfrey, C.R. Toronto

Alex McD. McBain Toronto

Cornelius Roach Kansas City

Autres membres de la direction

Stanley R. Anderson
Vice-président et secrétaire Toronto

Wilfrid D. Currie
Vice-président Toronto

William R. Miller
Vice-président et trésorier Toronto

Willem F. Slagt
Vice-président Toronto

Ronald D. Walker
Vice-président Toronto

Robert L. Silverthorne
Contrôleur Toronto

F. Garth Collins
Trésorier-adjoint Toronto

W. Donald Forsey
Trésorier-adjoint Toronto

Gerald A. Gilbert
Trésorier-adjoint Kansas City

Rodney O. McWhinney
Secrétaire-adjoint Kansas City

Conseillers juridiques

Campbell, Godfrey & Lewtas

Vérificateurs comptables

Price Waterhouse & Cie

Agent de transfert et Registraire

La Compagnie De Fiducie Canada Permanent

Inscription à la cote:

La Bourse de Toronto

Bureaux de vente:

Les filiales maintiennent des bureaux de vente régionaux à Vancouver, Calgary, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montréal et Halifax; et des bureaux de vente divisionnaires dans 27 autres villes canadiennes.



A nos actionnaires:

Le revenu net pour l'exercice est de \$450,000, soit 36¢ par action. Ce revenu est comparable au chiffre pour l'exercice précédent: \$854,000, soit 68¢ par action.

Le revenu net rapporté inclut un gain sur la vente d'investissements de \$140,000, en comparaison de \$9,000 l'année précédente, ainsi que la participation de la compagnie aux bénéfices de La Compagnie d'Assurance Vie United Investment, qui était de \$138,000, en comparaison de \$87,000 pour la période précédente.

Le profit résultant des opérations reflète le climat économique de l'année — politique antiinflationniste du gouvernement et de la banque centrale, diminution des investissements dans les affaires, accroissement du chômage, prudence dans les dépenses à la consommation — et leurs effets sous forme d'une réduction des bénéfices des sociétés et une baisse précipitée des valeurs boursières. Cette politique était déjà en vigueur dans les grandes lignes et ses effets s'étaient déjà fait sentir en 1969, mais leur répercussion a surtout été ressentie au cours de l'année dernière. A la fin de l'exercice, elle avait atteint le but escompté, soit la réduction de l'inflation des prix, et l'on voyait se dessiner une attitude en faveur de l'expansion.

FONDS MUTUELS

Le fléchissement boursier — qui a atteint son point le plus bas vers le milieu de l'année — s'est traduit par une baisse des recettes brutes de United. La perte considérable d'intérêt parmi le public pour les investissements en titres s'est traduite par une baisse des ventes de nos fonds mutuels de \$130,400,000 en 1969 à \$37,500,000 en 1970. Les recettes nettes sur les ventes (frais de vente moins commissions des vendeurs) ont baissé de \$2,716,000 à \$1,074,000.

L'actif sous gestion à la fin de l'année avait baissé de \$461,000,000 il y a un an à \$390,000,000 et les honoraires de gestion reçus par votre compagnie ont baissé en conséquence de \$2,900,000 à \$2,261,000.

L'actif net total des fonds a également été réduit d'environ trois et demi pour cent, lorsque la libération du taux d'échange du dollar a modifié la valeur des fonds investis dans des actions américaines.

L'actif des divers fonds vendus au Canada à la fin de l'exercice était le suivant:

	1970	1969
	Millions	
United Accumulative Fund Ltd.	\$288.0	\$332.2
United Venture Fund Ltd.	60.8	86.3
United American Fund Ltd.	7.2	10.9
United Horizon Fund Ltd.	11.7	16.8
United Pension Fund	3.2	2.1

ADMINISTRATION

Les frais pour les recherches sur les investissements et sur la gestion des fonds ont augmenté par rapport à l'exercice précédent, car nous avons progressivement augmenté nos compétences en vue d'améliorer les résultats obtenus sur nos investissements.

Les frais de vente ont été réduits au cours de l'année grâce à l'évaluation critique des frais. Cette compression s'est traduite par la fermeture d'un certain nombre de bureaux de vente. On a mis l'accent sur la réduction continue des frais administratifs, sans toutefois gêner l'efficacité des divers services offerts à nos clients.

Après la fin de l'année, les bureaux de gestion des fonds ont été réunis au siège des ventes et de l'administration. Cette mesure permettra non seulement d'effectuer des économies, mais également d'améliorer le rendement d'ensemble du siège social et la coordination des activités.

COMMERCIALISATION

Au cours de l'année, United Investment Services, notre filiale de commercialisation, a orienté ses efforts vers de nouveaux produits et de nouveaux services — y compris l'assurance-vie, le service de planification financière et le plan d'épargne-retraite enregistré — dans le cadre de la stratégie de commercialisation conçue pour contrebalancer la baisse de l'intérêt parmi le public pour les fonds mutuels proprement dits.

United a maintenu sa suprématie dans le domaine des programmes de service d'investissements personnels avec la présentation, au cours de l'année, de son nouveau service de planification financière personnelle.

Grâce à ce service programmé, les représentants des ventes peuvent aider les clients et les clients en perspective à établir un plan financier personnel rationnel adapté à leurs exigences au moyen de l'assurance-vie et d'un plan d'épargne grâce aux fonds mutuels.

A la fin de l'année, des efforts ont été faits en vue de la vente d'un plan d'épargne-retraite enregistré par l'entremise de placements contractuels soit dans Accumulative Fund, soit dans Venture Fund.

ASSURANCE-VIE

La Compagnie d'Assurance Vie United Investment, filiale sous contrôle à 74.9 pour cent, a continué son expansion hors pair au point de vue du volume d'assurance-vie négocié. La valeur nominale des polices émises au cours de l'année atteint \$123,000,000 et l'assurance en vigueur au 31 décembre atteignait \$179,000,000. Des doubles permis pour la vente d'assurance-vie et de fonds mutuels sont maintenant émis par toutes les provinces. A la fin de l'exercice, la compagnie avait 640 agents possédant une double permis.

Les comptes de cette filiale n'ont pas été consolidés avec ceux de United Funds Management Ltd. Cependant, le revenu net comprend la participation de notre compagnie aux bénéfices de cette filiale, qui a été déterminée conformément aux principes comptables généralement admis. Le principal ajustement consiste à différer les frais d'acquisition encourus au cours de l'année relativement aux polices émises, car ces frais représentent un actif important: le droit de recevoir le revenu provenant des primes futures. Ces frais seront passés par profits et pertes au cours des années à venir, au fur et à mesure que le revenu provenant des primes sera encaissé. Nous désirons souligner que ces ajustements ont été faits au moyen de chiffres inférieurs aux chiffres réellement escomptés.

L'envergure croissante de la compagnie d'assurance-vie a été marquée, en fin d'exercice, par le début de la mise en vente au public, à la fin de l'année, des actions de la compagnie dans le marché hors-bourse. Des renseignements supplémentaires sur les activités de la compagnie d'assurance-vie sont contenus dans son rapport financier de 1970, qui accompagne ce rapport annuel.

LES PRÉVISIONS

Dire que 1970 a été une année difficile, c'est rester considérablement en deçà de la vérité. Cependant, elle nous a permis de faire une réévaluation critique.

Toute expérience nous permet d'apprendre et de nous améliorer. Ce principe n'est pas moins vrai en période de pressions économiques intenses. Nous sommes persuadés qu'une politique d'exploitation plus efficace et la commercialisation d'un nombre croissant de produits et de services nous permettront d'être bien préparés pour profiter des avantages du redressement économique auquel on s'attend pour 1971.

Au cours des derniers mois, avec le début d'une phase de redressement des marchés mobiliers nords-américains, les fonds sous notre gestion ont adopté une attitude plus dynamique en ce qui concerne les placements et ont progressivement réduit leur encaisse en espèces à moins de 10 pour cent. Au 17 février 1971, la valeur totale des fonds sous gestion avait atteint \$410,000,000.

La politique du gouvernement fédéral visant à favoriser l'expansion économique et à augmenter les possibilités d'emploi devrait, en même temps que le chiffre élevé de l'épargne personnelle, créer un milieu favorable à une augmentation considérable des ventes de fonds mutuels. L'esprit de prudence chez les consommateurs en 1970 se reflète dans l'accroissement progressif, au cours des 18 derniers mois, de l'épargne personnelle en tant que pourcentage du revenu disponible. A la fin de l'année, ce chiffre dépassait sept pour cent, soit un chiffre proche du maximum jamais atteint.

La direction de votre compagnie est d'avis que nous réaliserons des augmentations des ventes de fonds mutuels et d'assurance-vie et de l'actif sous gestion en 1971, ce qui ne manquera pas de se traduire par une amélioration des profits.

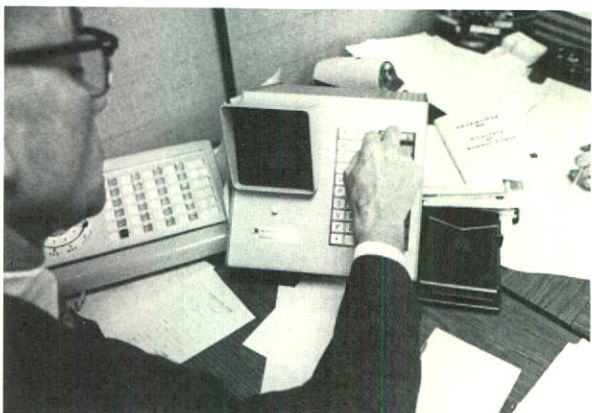
En juillet 1970, j'ai eu le privilège d'assumer la direction du groupe de compagnies United, en qualité de président et de directeur général de United Funds Management Ltd. Cette nomination m'a été particulièrement agréable parce qu'elle m'a permis de revenir dans mon pays, après avoir occupé pendant 10 ans des fonctions de direction dans des sociétés aux États-Unis.

Au nom du conseil d'administration et de la direction de la compagnie, je désire exprimer ma gratitude aux membres de notre organisation de ventes et à nos employés pour leurs efforts au cours d'une année difficile. Nous nous rendons compte que le succès de la compagnie dépend de leur dévouement et de leurs compétences.



J. B. PRENDERGAST
Président et directeur général

Le 17 février 1971





UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

État consolidé du revenu et des bénéfices non répartis

	Exercice clos le 31 décembre	
	1970	1969 (redressé)
REVENU:		
Rémunérations de vente	\$2,545,915	\$7,421,322
Honoraires de gestion et de consultation	2,261,930	2,900,565
Honoraires de service	1,115,552	573,483
Intérêts, dividendes et autres revenus	351,407	258,777
	<u>6,274,804</u>	<u>11,154,147</u>
DÉPENSES:		
Commissions versées aux vendeurs	1,471,676	4,704,723
Frais de vente, de recherche, de gestion et d'administration générale	4,458,691	4,864,808
Impôts sur le revenu	172,300	826,000
	<u>6,102,667</u>	<u>10,395,531</u>
	172,137	758,616
Plus la part des gains de La Compagnie d'Assurance Vie United Investment (note 1)	138,390	86,966
Revenu net avant le poste extraordinaire	310,527	845,582
Poste extraordinaire —		
Gain sur la vente de placements	139,622	8,600
Revenu net de l'exercice	450,149	854,182
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	4,275,426	3,421,244
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	<u>\$4,725,575</u>	<u>\$4,275,426</u>
Revenu net par action avant le poste extraordinaire	24.9¢	67.7¢
Revenu net par action après le poste extraordinaire	36.1¢	68.4¢

UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

État consolidé de provenance et d'affectation des fonds

	Exercice clos le 31 décembre	
	1970	1969 (redressé)
Provenance des fonds:		
Exploitation:		
Revenu net de l'exercice	\$ 450,149	\$ 854,182
Postes n'ayant pas entraîné de sorties de fonds déduits (ajoutés) avant établis- sment du revenu net —		
Amortissements	117,704	101,631
Augmentation des impôts sur le revenu reportés	12,000	16,000
Augmentation de l'avoir dans La Compagnie d'Assurance Vie United Investment	(138,390)	(86,966)
Cession des placements (net)	624,160	8,630
	<u>1,065,623</u>	<u>893,477</u>
Affectation des fonds:		
Placement dans Toronto Securities Company	—	134,883
Autres placements	—	109,913
Dépenses en immobilisations (net)	50,732	180,253
Placement dans une filiale — La Compagnie d'Assurance Vie United Investment	—	502,500
	<u>50,732</u>	<u>927,549</u>
Augmentation (diminution) de fonds durant l'exercice	<u>\$1,014,891</u>	<u>\$ (34,072)</u>



UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD. (constitué selon les lois du Canada)

Bilan consolidé

ACTIF	31 décembre	
	1970	1969 (redressé)
Disponibilités:		
Encaisse	\$ 102,463	\$ 238,285
Effets à court terme de compagnies, au coût, ce qui équivaut au marché	2,052,054	1,289,120
Comptes à recevoir —		
Clients, quant à la vente d'actions de fonds mutuels	23,134	25,959
Fonds mutuels, quant aux honoraires de gestion et de consultation	170,651	201,897
Toronto Securities Company, Société affiliée	186,877	76,700
Autres	258,885	76,197
Dépôts et frais payés d'avance	193,644	184,712
Total de l'actif	2,987,708	2,092,870
Placements:		
La Compagnie d'Assurance Vie, filiale, (note 1)	1,688,356	1,549,966
Fonds mutuels sous gestion, au coût (valeur de l'actif net en 1970 — \$137,982; en 1969 — \$1,017,153)	138,860	763,020
Toronto Securities Company, Société affiliée, au coût	134,883	134,883
Autres placements, au coût	109,913	109,913
	2,072,012	2,557,782
Mobilier, équipement et améliorations locatives, au coût	857,111	848,431
Moins amortissement accumulé	514,651	438,999
	342,460	409,432
	<u>\$5,402,180</u>	<u>\$5,060,084</u>

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de
UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

Nous avons examiné le bilan consolidé de United Funds Management Ltd. et de ses filiales au 31 décembre 1970, ainsi que les états consolidés du revenu et des bénéfices non répartis, et de provenance et d'affectation des fonds, pour l'exercice clos à cette date. Notre examen a comporté une revue générale des procédés comptables ainsi que les sondages des registres comptables et autres preuves à l'appui que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

A notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière des compagnies au 31 décembre 1970 ainsi que leurs résultats d'exploitation et la provenance et l'affectation de leurs fonds pour l'exercice clos à cette date, conformément aux principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent, après avoir donné effet rétroactif au changement dans la comptabilité des gains d'une filiale contrôlée, décrit dans la note 1 aux états financiers consolidés.

Toronto, Canada
le 27 janvier 1971.

PRICE WATERHOUSE & CIE
Comptables agréés

PASSIF, CAPITAL ET SURPLUS

	31 décembre	
	1970	1969 (redressé)
Exigibilités:		
Comptes à payer et autres dettes courues	\$ 318,221	\$ 427,424
Commissions à payer	76,932	100,928
Impôts sur le revenu à payer	13,146	—
Total des exigibilités	408,299	528,352
Impôts sur le revenu reportés	38,000	26,000
Capital:		
Autorisé —		
1,250,000 actions sans valeur au pair		
Emis —		
1,248,460 actions	230,306	230,306
Bénéfices non répartis	4,725,575	4,275,426
	4,955,881	4,505,732
	<u>\$5,402,180</u>	<u>\$5,060,084</u>

Approuvé au nom du conseil: J.B. Prendergast, *administrateur*
Gordon E. Eddolls, *administrateur*

**Notes aux états
financiers consolidés**

31 décembre 1970

1. CONSOLIDATION:

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de United Funds Management Ltd. et les comptes consolidés de United Investment Services Ltd.

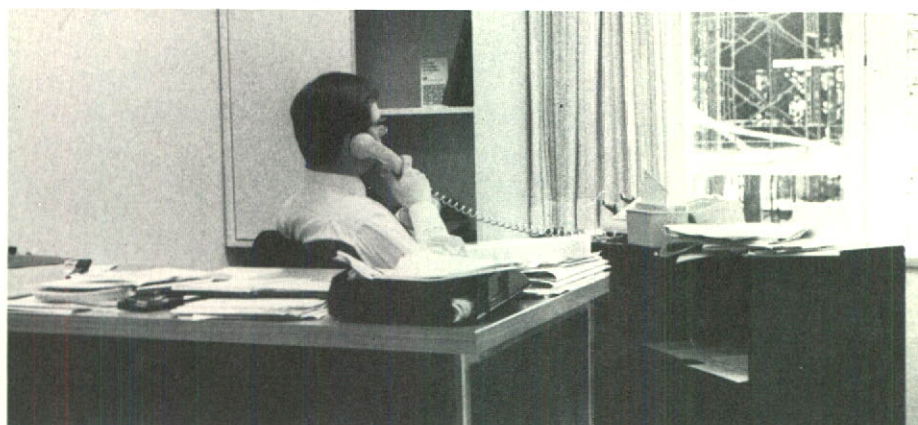
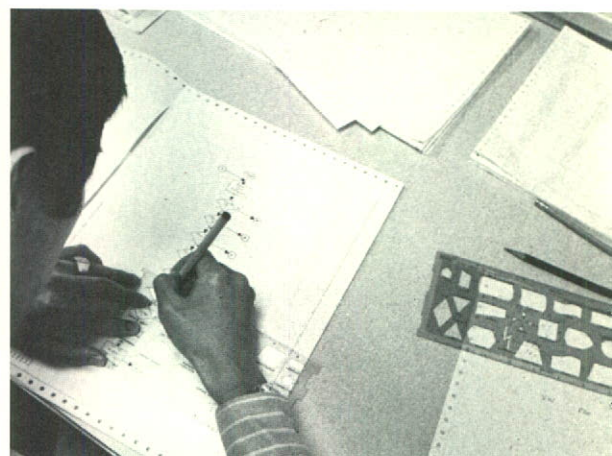
Les comptes de La Compagnie d'Assurance Vie United Investment, dont la compagnie possède 74.9% des actions, n'ont pas été consolidés en raison de la nature différente de ses activités par rapport à celles de la compagnie et de ses filiales consolidées. Les comptes de cette filiale, qui sont dressés selon les méthodes comptables exigées par le Directeur des Assurances du Canada, sont ajoutés à ce rapport. Le 1er janvier 1970, la compagnie a adopté rétroactivement des principes comptables généralement reconnus pour la détermination de sa part des gains de La Compagnie d'Assurance Vie United Investment. En conséquence, les frais d'ac-

quisition encourus au cours de l'année de souscription des polices, ont été reportés et seront étalés au fur et à mesure de la réception du revenu des primes, l'actif qui est imputé aux dépenses, conformément aux exigences statutaires, est considéré comme actif et les impôts sur le revenu reportés ont été pourvus. Ce changement a pour effet d'augmenter la part de la compagnie dans les gains de La Compagnie d'Assurance Vie United Investment de \$203,507 en 1970 et de \$156,066 en 1969.

La part revenant à la compagnie des gains de la société affiliée Toronto Securities Company est incluse dans la rubrique Autres revenus.

2. FRAIS:

Aucune rémunération n'a été versée au cours de l'exercice clos le 31 décembre 1970, aux administrateurs de la compagnie pour leurs services à ce titre. Pendant l'exercice, la compagnie a versé \$169,872 en rémunération à neuf dirigeants (dont deux sont administrateurs) et une filiale a versé \$90,026 en rémunération à deux dirigeants de la compagnie (dont un en est administrateur).





L'HISTORIQUE DE UNITED

La recherche de l'indépendance financière est un désir tout naturel chez l'homme. Grâce à United Investment Services, United Funds Management permet à un vaste secteur de la population canadienne de réaliser ce désir alors qu'auparavant elle avait de grandes difficultés à le faire. Qu'il s'agisse d'une personne seule qui prévoit sa retraite, ou d'un chef de famille dont les enfants sont sur le point d'aller à l'université et qui désire faire de longs voyages au cours des années à venir, United possède le plan qu'il faut pour chacun. Dans le confort de leur foyer, les clients de United peuvent choisir les programmes personnels de placement dans un fonds mutuel et l'assurance temporaire qui leur conviennent le mieux — pour la grande majorité, la forme la plus pratique et la plus efficace d'accumulation de capital à long terme et de protection de la famille.

**UNITED
PENSION
FUND**

**UNITED
AMERICAN
FUND
LTD.**

**UNITED
VENTURE
FUND
LTD.**

**CONTRATS D'
ASSURANCE-
VIE**

**UNITED
ACCUMULATIVE
FUND
LTD.**

**UNITED
HORIZON
FUND
LTD.**

**UNITED
CAPITAL
INVESTMENT
FUND
LTD.**

**UNITED
FUNDS
CANADA-
INTERNATIONAL
LTD.**

**UNITED
INVESTMENT
SERVICES
LTD.**

**SERVICES
DE PLACEMENTS
UNIS
(QUÉBEC) LTÉE**

**LA COMPAGNIE
D'ASSURANCE VIE
UNITED
INVESTMENT**



UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

L'HISTORIQUE DE UNITED

Investissements

United Funds Management Ltd. est une entreprise nationale offrant aux Canadiens un moyen de réaliser l'indépendance financière grâce à une gamme de services financiers spécifiquement conçus à cette fin. Traditionnellement, la création d'un certain avoir financier était considérée comme le privilège des riches. Il y avait plusieurs raisons à cela. Une des meilleures méthodes pour réaliser une augmentation de capital, c'est la participation à une entreprise de placements de fonds. Mais l'homme moyen avait également tendance à considérer cette méthode comme étant réservée à quelques rares personnes fortunées. De plus, le désir d'investir était entravé par un manque de connaissances sur la façon de s'y prendre. Enfin, les services de planification financière n'étaient largement offerts qu'aux gros investisseurs. United a reconnu que cette situation avait créé un vaste potentiel d'investisseurs petits et moyens qui n'étaient pas desservis. Ce qu'il fallait, c'étaient un produit approprié, des compétences sérieuses en ce qui concerne la planification et le moyen de présenter le produit à ces investisseurs.

Les fonds mutuels, étant une méthode sûre pour accumuler des capitaux à long terme, étaient le choix évident. Ils offrent la possibilité de faire des investissements sous la forme de placements périodiques ou d'une somme globale, de n'importe quels montants, ils sont constamment gérés par un personnel professionnel, leur vaste diversification assure une plus grande stabilité et ils permettent d'augmenter les bénéfices grâce aux réinvestissements.

United Funds Management a réuni un groupe de directeurs d'investissements très compétents, afin d'effectuer une analyse financière et de choisir les titres appropriés pour les fonds investis. United Investment Services Ltd., filiale en propriété exclusive, a été fondée pour faire accepter cette conception grâce à un groupe important de représentants professionnels qui transmettent le message de la compagnie dans les foyers et les bureaux dans tout le Canada.

Il n'y a rien d'étonnant que la réaction du public ait été enthousiaste et que l'organisation United n'ait pas tardé à devenir un facteur important du milieu des investissements.

Les premiers succès de United étaient fondés sur une conception très simple — elle avait reconnu un certain besoin et elle offrait un produit et un service pour le satisfaire. Depuis lors, cette organisation a connu un taux d'expansion vraiment remarquable en continuant à suivre cette conception.

Le produit et le service initiaux faisaient rapidement l'objet de l'acceptation du marché, mais la compagnie a reconnu que, dans les investissements comme partout ailleurs, les goûts et les exigences du public diffèrent. Pour offrir une variété de produits de façon à permettre au client d'adapter leurs investissements plus étroitement à leurs préférences particulières, la compagnie lança une gamme de fonds mutuels offrant divers objectifs quant aux investissements. Au fur et à mesure de l'augmentation du nombre de produits, l'envergure des services de planification financière de la compagnie a été étendue.

Assurance

Le désir d'indépendance financière est étroitement lié au désir de protection familiale.

United est d'avis que, pour atteindre efficacement l'un ou l'autre de ces objectifs, ces deux éléments principaux de la planification financière ne doivent pas être réunis dans une police d'assurance. La compagnie offrait déjà un moyen efficace d'accumuler du capital. L'étape suivante vers une gamme de produits plus complète était, de toute évidence, la forme la plus efficace de protection — l'assurance temporaire.

Une fois de plus, United était en tête grâce à la création d'un programme simple et direct en vue d'assurer ce service. La Compagnie d'Assurance Vie United Investment a été fondée pour offrir toute une gamme de polices d'assurance temporaire. United lança alors la conception, maintenant largement acceptée, du double permis pour ses représentants, afin de pouvoir mieux servir les exigences des clients en offrant un service double — la possibilité d'investir dans des fonds mutuels et de souscrire une assurance temporaire.

Une fois de plus, la réaction fut remarquable — surtout en comparaison des normes du domaine de l'assurance. Le public démontra qu'il était vivement désireux de se procurer la protection peu coûteuse et à capital élevé offert par l'assurance temporaire, et, comme son organisation-mère, cette nouvelle compagnie devint bientôt un facteur important dans son domaine.

Aujourd'hui, United Investment Services est l'une des plus grandes organisations de vente de fonds mutuels et d'assurance-vie au Canada.



Planification

Grâce à son choix varié de fonds mutuels et à sa gamme soigneusement conçue de polices d'assurance temporaire, United est en mesure d'offrir aux investisseurs de toutes les catégories de revenus des programmes offrant diverses combinaisons d'investissements, d'assurance-vie et de protection de la succession. Ces programmes peuvent être adaptés en vue d'une accumulation maximale de capital ou d'un revenu continu, et l'on offre aux clients une variété de modes de paiement.

Pour que chaque client puisse profiter pleinement d'une gamme aussi complète de produits et de services, il faut que ces programmes soient adaptés exactement à ses exigences. Les représentants United collaborent avec leurs clients pour recueillir soigneusement tous les faits sur leurs capacités financières et leurs exigences à long terme avant de les aider à établir leurs objectifs au point de vue des investissements et de l'assurance. Au fur et à mesure des progrès du programme de chaque client au cours des années, les représentants de United restent en contact avec eux pour leur assurer une analyse et des conseils continus.

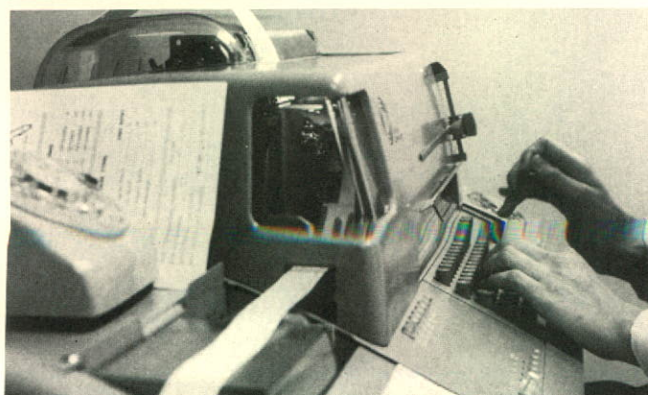
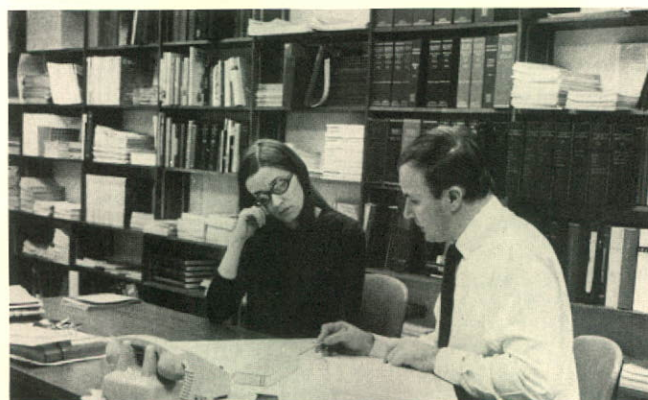
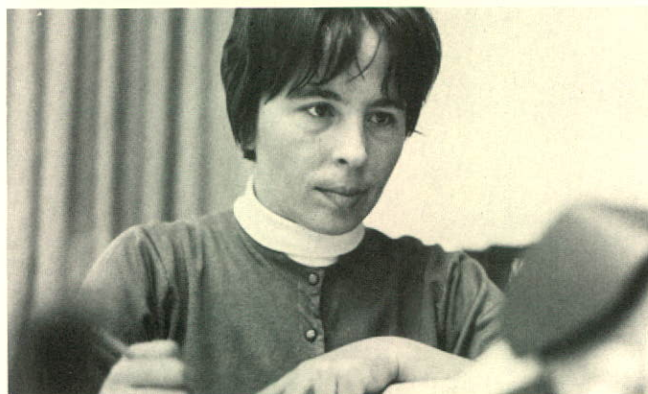
Un facteur important de cette attention continue, est un programme complet de services à la clientèle, comprenant — pour n'en citer que quelques-uns — la présentation rapide de rapports sur l'état des comptes, les transferts entre divers fonds United à un coût nominal, des plans d'épargne-retraite enregistrés bénéficiant de dégrèvements d'impôt et le programme "Invest-O-Matic" qui permet de faire des investissements automatiques réguliers et le paiement des primes au moyen de chèques préautorisés. Les services du siège social de la Compagnie à Toronto — qui comprennent les ordinateurs et l'emploi des dossiers sur microfilms les plus modernes — assurent le traitement des commandes le jour même de leur réception et accélèrent la récupération des dossiers pour permettre de répondre plus rapidement aux demandes de renseignements des clients.

Les fonds

United Investment Services est le distributeur exclusif de cinq fonds; United Accumulative Fund Ltd.; United Venture Fund Ltd.; United American Fund Ltd.; United Horizon Fund Ltd. et United Pension Fund. Ces fonds sont tous gérés par United Funds Management Ltd., compagnie publique inscrite à la Bourse de Toronto. United Funds Management gère également l'actif de deux fonds non canadiens: United Funds Canada-International Ltd. et United Capital Investment Fund Ltd.

L'expansion de United

United Funds Management Ltd. a été fondé en 1954 sous le nom de Continental Investment Research



(Canada) Ltd. Les débuts officiels de la compagnie actuelle se firent en 1957, avec la fondation de United Accumulative Fund Ltd., puis, plus tard, de United Investment Services Ltd.

Au cours des années soixante, United Accumulative Fund s'est classé nettement en tête des autres fonds mutuels canadiens, à la fois pour l'augmentation de son actif net et de son nombre d'actionnaires.

En septembre 1967, United célébrait le 10^e anniversaire de son expansion spectaculaire. Accumulative Fund avait alors un actif net de \$360 millions et 135,000 actionnaires. Mais ce n'était là qu'un début. Le mois suivant, United American Fund a commencé à offrir ses actions au public; en janvier 1968, les actions du United Venture Fund ont commencé à être vendues au public; un mois plus tard, les premières tranches du United Pension Fund ont été vendues; en août suivant, La Compagnie d'Assurance Vie United Investment émettait sa première police; et United Horizon Fund a eu ses premiers actionnaires publics en juillet 1969.

A la fin de 1970, United avait sous sa gestion \$390 millions d'actif net, 182,000 actionnaires des fonds et un montant d'assurance en vigueur de \$179 millions.

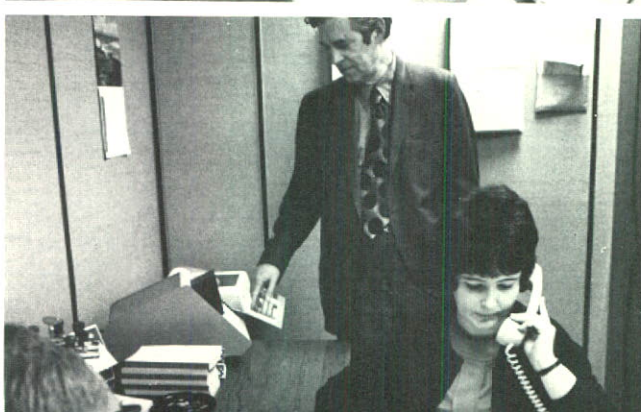
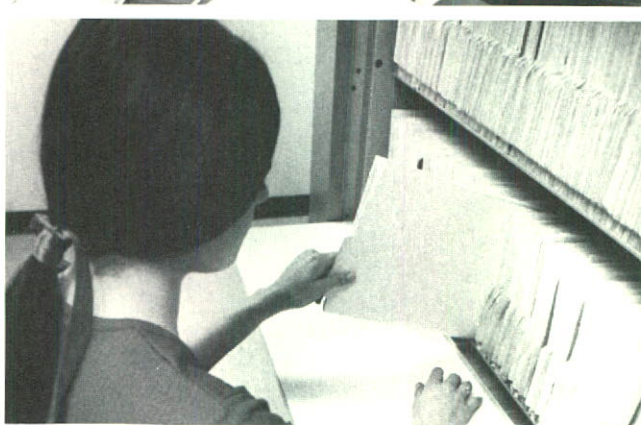
Cela représentait, pour la décennie 1960-1970, une augmentation de 32 fois le nombre d'actionnaires et de 64 fois le montant de l'actif net total sous sa gestion.

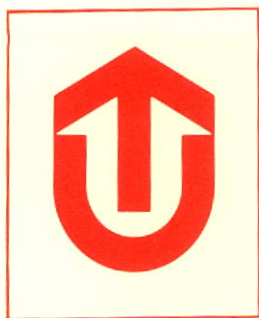
L'avenir

Plus que tout autre facteur, la raison de ce succès phénoménal a été la faculté de United, de comprendre le grand besoin chez le public, de moyens efficaces de s'assurer l'accumulation de capitaux et la protection familiale, et d'avoir pu offrir des plans et des services permettant au client d'en profiter au maximum.

De même que cette méthode a permis de réaliser les succès passés, cette recherche de méthodes toujours meilleures pour servir les besoins financiers du plus grand nombre possible de personnes continuera à constituer la base des réalisations futures. Au cours de l'année à venir, United lancera de nouveaux services importants qui devraient avoir une répercussion importante sur les résultats de la compagnie au cours des années à venir.

Le succès de la compagnie, en ce qui concerne le développement et la présentation de ses programmes et la gestion des fonds qu'elle accumule, lui ont assuré une envergure unique dans les milieux financiers canadiens. Ayant développé le moyen de desservir un vaste marché en ce qui concerne les désirs des consommateurs et leurs capacités d'investissement, United confirme sa résolution de poursuivre l'offre de ses services, ce qui est la source principale du potentiel de croissance de la compagnie au cours de cette nouvelle décennie.





**La Compagnie
d'Assurance Vie United Investment**

2^e rapport annuel pour l'exercice clos le 31 décembre 1970

Aux actionnaires,

Le deuxième exercice complet d'activité de La Compagnie d'Assurance Vie United Investment a été rempli de succès. Notre conception de ventes combinées de fonds mutuels et d'assurances sur la vie, mise en question pendant un certain temps, est maintenant largement adoptée.

La compagnie d'assurances United a commencé à vendre des assurances au public en août 1968. Les ventes sont rapidement passées de \$6 millions, la première année, à \$70 millions en 1969 et à \$123 millions en 1970.

Selon des rapports préliminaires, le montant des nouvelles affaires ordinaires traitées au Canada a baissé, en 1970 de \$8.78 billions à \$8.70 billions. Les affaires de votre compagnie ont augmenté d'environ 75 %. On peut raisonnablement présumer que la part totale des affaires traitées par les compagnies en 1970 a été approximativement la même que celle de 1969, ce qui placerait La Compagnie d'Assurance Vie United Investment au 18ème rang des 115 compagnies opérant au Canada.

Il importe de remarquer que le taux de déchéance des polices de la compagnie a été satisfaisant et que les dépenses ont été bien contrôlées.

Le principal progrès de notre stratégie commerciale au cours de l'exercice, a été l'octroi du double permis par la province de Québec. Les services de United Investment ont depuis longtemps rencontré un grand succès dans le Québec et cette province a été depuis bien des années particulièrement intéressée aux assurances.

Toutes les provinces accordent maintenant des doubles permis. Grâce aux promesses que représente une participation aux fonds mutuels, nous espérons que notre double représentation, pratiquement à l'échelle nationale, aura un effet bénéfique sur les ventes d'assurances sur la vie, par l'intermédiaire d'une augmentation du nombre de représentants et de clients.



Au cours de l'exercice, nous nous sommes concentrés sur la mise en oeuvre et l'expansion de notre service de planification financière. La planification financière s'efforce de trouver un équilibre approprié entre les ressources de chaque personne en particulier et les deux problèmes auxquels elle fait face, c'est-à-dire sa situation financière en cas de vie et sa situation financière en cas de mort. Notre compagnie s'occupe de la protection en cas de mort prématurée.

Notre compagnie soeur, dans la direction des fonds mutuels, procure le programme nécessaire pour atteindre la situation financière désirée en cas de vie. Le fait que les canadiens, en nombre croissant, font cette distinction, a contribué, pour une large part, au succès de notre compagnie d'assurance United.

Votre direction se lance dans de nouveaux développements dans les programmes d'assurance-vie et recherche les services additionnels qui s'accorderont à notre façon de concevoir la protection comme fonction de base. Le nombre croissant de canadiens qui atteignent l'âge de former des familles – l'un des taux les plus élevés de formation des familles d'occident – nous offre un marché en pleine croissance pour les services de planification financière personnelle de United.

Nous saisissons cette occasion pour exprimer notre reconnaissance au personnel de la Compagnie d'Assurance Vie United Investment dont les loyaux efforts nous ont permis d'atteindre le succès présent. Nous prévoyons que 1971 sera une excellente année pour la compagnie.



J. B. PRENDERGAST
président du conseil



G. E. EDDOLLS
président

La Compagnie d'Assurance Vie United Investment

Bilan

Actif	31 décembre	
	1970	1969 (redressé)
Obligations du gouvernement du Canada au coût amorti, ce qui équivaut au marché	\$ 120,500	\$ 117,800
Effets à court terme de compagnies, au coût, ce qui équivaut au marché	1,757,046	1,692,018
Encaisse	189,460	111,253
Fonds d'actions séparé, à la valeur marchande	64,689	49,575
Autres éléments d'actif	43,707	17,297
	<u>\$2,175,402</u>	<u>\$1,987,943</u>
Passif		
Passif actuariel pour les contrats d'assurance	\$ 165,200	\$ 63,318
Sinistres à payer	145,000	5,000
Dû aux sociétés affiliées	9,713	16,466
Fonds d'actions séparé, à la valeur marchande	64,689	49,575
Autres	74,564	50,410
	<u>459,166</u>	<u>184,769</u>
Capital:		
Autorisé –		
2,000,000 d'actions d'une valeur au pair de \$1 chacune		
Emis et entièrement payé –		
1,000,000 d'actions	1,000,000	1,000,000
Surplus:		
Surplus versé	1,000,000	1,000,000
Déficit	(283,764)	(196,826)
	<u>716,236</u>	<u>803,174</u>
	<u>1,716,236</u>	<u>1,803,174</u>
	<u>\$2,175,402</u>	<u>\$1,987,943</u>

Approuvé au nom du conseil:

GORDON EDDOLLS, administrateur

JOHN WALSH, administrateur

La Compagnie d'Assurance Vie United Investment

État du Revenu et Déficit

Revenu:	Exercice terminé en décembre	
	1970	1969 (redressé)
Primes d'assurance et commissions de réassurance	\$1,130,742	\$ 419,001
Intérêt	159,492	91,615
	<u>1,290,234</u>	<u>510,616</u>
Dépenses:		
Agence, souscription, vente et administration générale	538,336	289,483
Commissions	333,370	166,594
Primes de réassurance	325,084	84,317
Provision pour garanties futures des polices	101,882	65,390
Sinistres	78,500	5,000
	<u>1,377,172</u>	<u>610,784</u>
Perte pour l'exercice	86,938	100,168
Déficit au début de l'exercice	196,826	46,658
Radiation du placement dans le Fonds d'actions séparé (note)	—	50,000
Déficit à la fin de l'exercice	<u>\$ 283,764</u>	<u>\$ 196,826</u>



Note Aux États Financiers

31 décembre 1970

Ces états financiers ont été préparés conformément aux méthodes comptables exigées par le Directeur des Assurances du Canada.

Les états financiers comparatifs de 1969 ont été redressés, par rapport aux montants précédemment indiqués, pour être conformes à ces exigences, de la façon suivante:

- (a) Le placement de \$50,000 de la compagnie dans le Fonds d'actions séparé a été imputé au surplus et
- (b) les avances dues des agents ont été incluses aux dépenses, pour un montant de \$7,785.

Rapport des Vérificateurs

Aux actionnaires de

La Compagnie d'Assurance Vie United Investment

Nous avons examiné le bilan de La Compagnie d'Assurance Vie United Investment au 31 décembre 1970 et l'état du revenu et déficit pour l'exercice clos à cette date. Notre examen a comporté une revue générale des procédés comptables ainsi que les sondages de registres comptables et autres preuves à l'appui que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

Le passif actuariel pour les contrats d'assurance a été déterminé et certifié par Monsieur M. D. R. Brown, actuaire indépendant, et n'a pas été autrement vérifié par nous.

A notre avis, en tenant compte des renseignements qui précèdent, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la compagnie au 31 décembre 1970 et ses résultats d'exploitation pour l'exercice clos à cette date, conformément aux exigences du Directeur des Assurances du Canada, en ce qui concerne les méthodes comptables, lesquelles ont été appliquées de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent, après avoir effectué rétroactivement les changements décrits dans la note aux états financiers.

PRICE WATERHOUSE & Cie
Comptables agréés.

Toronto, Canada,
le 27 janvier 1971

La Compagnie d'Assurance Vie United Investment

85 Richmond Street West, Toronto, Ontario



Administrateurs

James B. Prendergast,	<i>président du conseil</i>	Toronto
Gordon E. Eddolls,	<i>président</i>	Toronto
John H. Walsh,	<i>vice-président et gérant général</i>	Oakville
Maurice Désy, C.R.		Montreal
John M. Godfrey, Q.C.		Toronto
Graham M. MacLachlan		Toronto
Alex McD. McBain		Toronto
Monte J. Wallace		Boston
Neil W. Wallace		Boston

Membres de la direction

Stanley R. Anderson,	<i>secrétaire</i>
William R. Miller,	<i>trésorier</i>
Robert L. Silverthorne,	<i>contrôleur et trésorier adjoint</i>
W. Donald Forsey,	<i>trésorier adjoint</i>

REGISTRAIRE ET AGENT DES TRANSFERTS
United Funds Management Ltd. Toronto

GESTIONNAIRES
La Compagnie d'Assurance Vie United Investment Toronto

GARDIEN DES TITRES
Banque de Montréal Toronto

CONSEILLERS JURIDIQUES
Campbell, Godfrey & Lewtas Toronto

VÉRIFICATEURS
Price Waterhouse & Cie Toronto

ACTUAIRES-CONSEIL
Eckler, Brown & Company Ltd. Toronto