

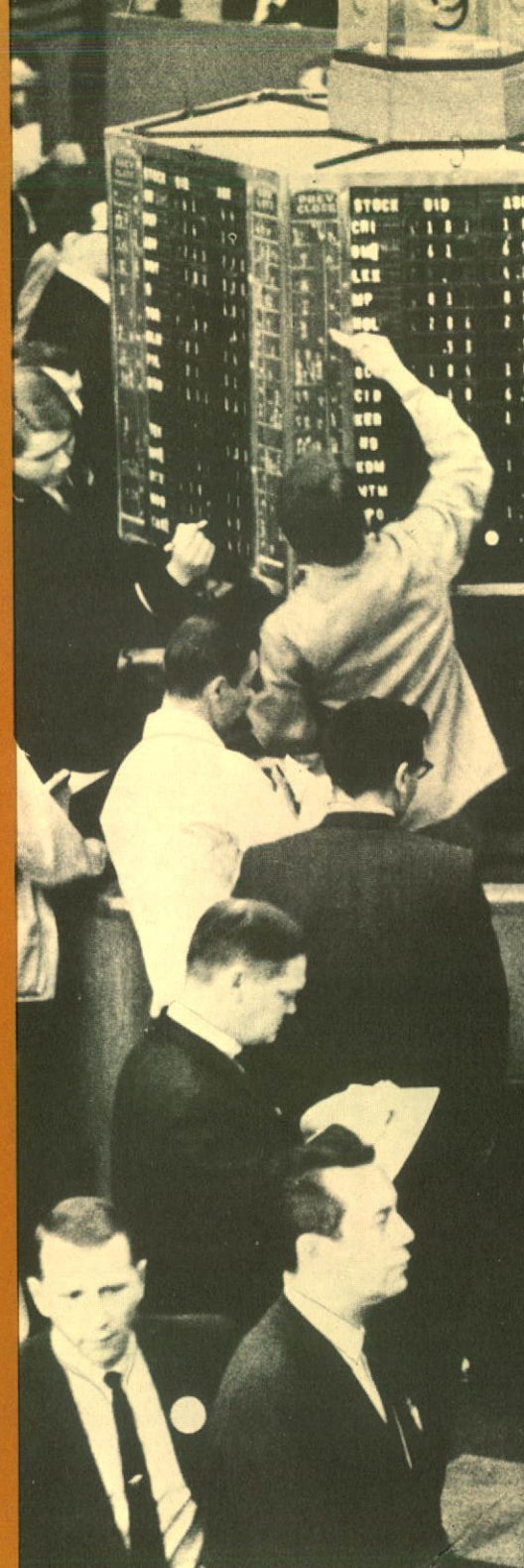
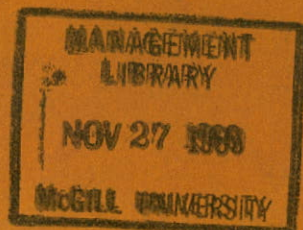


UNITED

Funds Management Ltd.

ANNUAL REPORT

for the fiscal year ended August 31, 1969



Directors

NEIL W. WALLACE
RODNEY S. C. DONALD
GORDON E. EDDOLLS
RALPH HORNER
ROBERT F. LYNCH
JOHN WM. GALBRAITH
JOHN M. GODFREY, Q.C.
MONTE J. WALLACE
ALEX MCD. MCBAIN
CORNELIUS ROACH

Chairman of the Board
President
Vice-President
Vice-President
Vice-President

Boston
Toronto
Toronto
Toronto
New York
Kansas City
Toronto
Boston
Toronto
Kansas City

Other Officers

STANLEY R. ANDERSON
WILLIAM R. MILLER
ROBERT L. SILVERTHORNE
RODNEY O. McWHINNEY
MISS EVELYN G. SCOTT
F. GARTH COLLINS
GERALD A. GILBERT
PETER S. MACKECHNIE

Vice-President and Secretary
Vice-President and Treasurer
Controller
Assistant Secretary
Assistant Secretary
Assistant Treasurer
Assistant Treasurer
Assistant Treasurer

Toronto
Toronto
Toronto
Kansas City
Toronto
Toronto
Kansas City
Toronto

Legal Counsel

CAMPBELL, GODFREY & LEWTAS

Auditors

PRICE, WATERHOUSE & CO.

Transfer Agent & Registrar

CANADA PERMANENT TRUST COMPANY

Listed On:

TORONTO STOCK EXCHANGE



**To The Shareholders of
United Funds Management Ltd.**

Your attention is drawn to the information in the President's letter with respect to the change of the year-end of the company to December 31 to the effect that:

- a) Following the year ended August 31, 1969 there will be a 4-month fiscal year ending December 31, 1969.
- b) As there will be a financial report for the period ending December 31, 1969, the company will not mail to the shareholders a financial report for the quarter year ending November 30, 1969.
- c) The Annual Shareholders' Meeting for the financial periods ending August 31, 1969 and December 31, 1969 will be held in February, 1970.



RODNEY S. C. DONALD
President, United Funds Management Ltd.



GORDON E. EDDOLLS
President, United Investment Services Ltd.
and United Investment Life Assurance
Company



TO OUR SHAREHOLDERS:

Earnings of our company increased substantially during the fiscal year ended August 31, 1969. This represents a satisfactory result, especially when viewed against the background of generally adverse stock market conditions which prevailed for much of the period.

Net profit for the 12 months was \$1,108,289, a 41 per cent increase on the figure of \$785,576 for the previous year. On a per-share basis net profit was 89 cents, which also represents a 41 per cent increase on the 63 cents recorded in 1968.

Investment losses during the year, resulting from changes in the value of mutual fund shares held by the company, were 11.4 cents per share, compared with last year's gain of 14.3 cents. Net earnings in the final quarter of the year amounted to \$218,187 or 17 cents per share, (compared with 23 cents per share in the same quarter of 1968). Of this, \$52,000 (4.2 cents) resulted from the reversal of amounts recorded as expense in prior years, and \$18,000 (1.5 cents) from reversal applying to this year, in respect of a contingent liability under the Quebec Pension Act. In August, the Pension Appeal Board reversed the ruling of the Minister of Revenue of the Province of Quebec that a subsidiary company was liable for employer contributions to the Quebec Pension Plan in respect of commissions earned by its sales representatives in the province.

Moves by governments to tackle problems in the general economy posed considerable difficulties for "money management" companies during the fiscal year, particularly from December, 1968, onwards. While the Canadian and U.S. economies continued to display strength, inflationary forces were so powerful that the Central Banks in both countries felt it necessary to impose stringent restraint. Although this policy was remarkably ineffective during the period in slowing down either the pace of the economy or the rate of inflation, it did have a sharp effect

on common stock prices, especially during the period from the middle of May to the end of July, 1969. Thus, the events of the year reinforced the lesson that inflation is extremely hard to control, but the short-term impact of anti-inflationary policies made the latter part of the year a time of greater than average difficulty. Sales of our mutual fund cash accounts and face value of contractual plans declined moderately to \$164,194,000 from \$172,319,000 in the previous period.

Assets under your company's management increased slightly, to \$512,166,000 from \$495,619,000. Figures for the various funds managed at August 31, 1969, were:

	1969	1968
	\$'000	
United Accumulative Fund Ltd.	344,658	383,852
United Venture Fund Ltd.	88,897	53,295
United American Fund Ltd.	11,714	12,249
United Horizon Fund Ltd. ...	6,521	—
United Funds Canada-International Ltd.	10,594	11,196
United Capital Investment Fund Limited.	47,089	34,316
United Pension Fund	2,693	711

A successful debut was made during the period by United Horizon Fund. Sales of this fund to the public began in July. By the end of August total assets had reached \$6,521,000. The prospectus described the fund's investment policy in these terms: "Horizon Fund's professional managers, in seeking securities with exceptional potential, will emphasize new issues and companies at an early stage in their development, especially those which are exploiting new processes and techniques. The risks involved are likely to be substantially higher than those incurred by investment in larger and more sea-

soned companies, but the managers will attempt to reduce them through continuing analytical appraisal and diversification." Because of this aggressive approach, we decided that a minimum holding of \$5,000 should be required for investment in United Horizon Fund, and that a minimum requirement of \$2,000 should be imposed for subsequent investments. We believe this new fund offers exciting investment opportunities to those who are in a financial situation to assume the risks.

Assets of United Venture Fund rose during its second year of operation to \$89 million from \$53 million. It has thus become, within two years of the initial public offering, one of the 10 largest Canadian mutual funds.

Much greater interest is being shown in the performance of pension fund portfolios, as continued inflation takes its toll of fixed-dollar investment programs. United Pension Fund showed encouraging stability in net asset value, which at year-end was \$2.98, compared with \$2.54 a year ago.

The fiscal year-end of our company is being changed to December 31. Therefore, there will be no quarterly report at November 30. Instead we shall be publishing a four-months report to the end of December.

In July of this year control of our U.S. parent company, Waddell & Reed Inc., was acquired by Continental Investment Corporation, Boston, following a successful tender offer. Continental Investment is a holding company which, in addition to Waddell & Reed, controls a U.S. mutual fund and investment counselling firm, John P. Chase Inc., and a U.S. mortgage insurance subsidiary, Investors Mortgage Insurance Inc. Neil W. Wallace, a principal of Continental Investment Corporation, has joined the Board of United Funds Management as Chairman. His brother, Monte J. Wallace, also a principal of

Continental Investment, has become a Director of United Funds Management.

THE FUTURE

Our company is continuing its evolution into a multi-product organization specializing in personal financial planning. At the end of the period under review 475 of our sales representatives had received licences allowing them to sell both mutual funds and life insurance. Of these, 323 were licensed in Ontario, 88 in British Columbia, 51 in Saskatchewan, nine in Prince Edward Island and four in Nova Scotia.

By the end of August total face value of insurance policies issued by our life insurance subsidiary, United Investment Life Assurance Company, had reached \$46,821,000, of which \$36,855,000 was written between March and August, 1969.

This remarkable growth rate has major implications for our sales and earnings outlook over the next few years. We envisage that during 1970 we may be able to achieve an annual sales rate which would put us alongside the leaders of the insurance industry at one bound. So far these insurance sales are making no contribution to earnings, but in future years the rewards of this new venture should be substantial.

The major importance of the breakthrough we have achieved in persuading the provincial licensing authorities that dual licensing is in the public interest lies in the fact that our sales representatives can now offer a much more comprehensive personal financial planning service. Further new money-management products are under development which will enable us to offer programs to meet many more of the financial planning needs of our present and future clients. Your management believes that, in doing so, we will be laying the foundations of still more exciting growth in the years ahead.

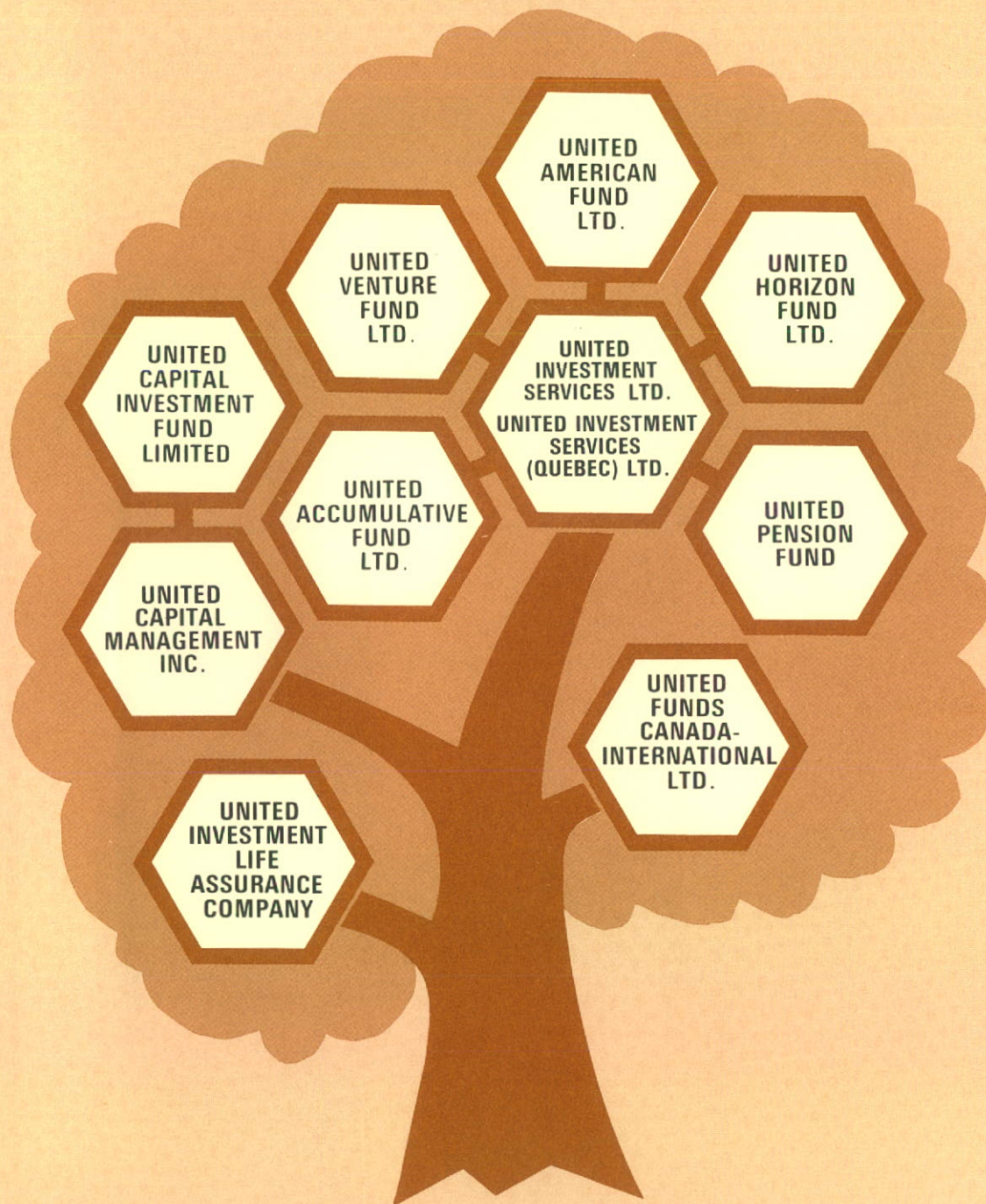
Gordon E. Eddolls

GORDON E. EDDOLLS
President, United Investment Services Ltd.

R. S. C. Donald

RODNEY S. C. DONALD
President, United Funds Management Ltd.





UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

A single organization able to offer a complete personal financial planning service — that is the direction in which our company's evolution is moving. We began life as a manager of mutual funds, and that is still our main business. But during the current fiscal year we were able to launch our life insurance company on a period of dynamic growth through the issue of dual licences to large numbers of our sales representatives. And other services are being developed which will add to the value of the package our sales representatives can offer.

Today purchase of a share of United Funds Management Ltd. will bring you participation in the following fields:

Management of funds. In Canada we supervise the portfolios of six mutual funds:

United Accumulative Fund Ltd.

United Venture Fund Ltd.

United American Fund Ltd.

United Horizon Fund Ltd.

United Pension Fund

United Funds Canada-International Ltd.

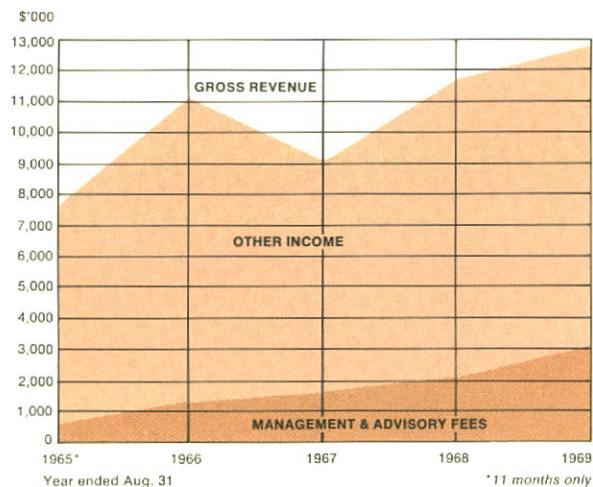
Our U.S. subsidiary, United Capital Management Inc., supervises the assets of United Capital Investment Fund Limited, a hedge fund sold overseas.

Marketing of mutual fund shares. Our subsidiary, United Investment Services Ltd., is the exclusive distributor of United Accumulative Fund, United Venture Fund, United American Fund, United Horizon Fund and United Pension Fund in all provinces of Canada except in Quebec. Another subsidiary, United Investment Services (Quebec) Ltd., is exclusive distributor of these funds in Quebec. These two companies make up Canada's largest mutual fund sales organization, maintaining 66 sales offices across the country.

Marketing of life insurance. United Investment Life Assurance Company, another subsidiary, sells life insurance through United sales representatives who have received dual licences.

A QUESTION OF VALUE

The value the marketplace assigns to our company reflects many interlocking factors. These include the general state of the economy, the monetary and economic policies being pursued by governments, and the view which investors take of them. But perhaps the single most important factor is the actual earnings we achieve, together with the earnings outlook for the future. Where do our earnings come from? One important source of gross revenues is the sales charges levied on purchases of mutual fund shares by our clients. In the fiscal year under review in this report these charges amounted to 71 per cent of our gross revenue. Sales charges, of course, vary in direct relationship to the volume of purchases of mutual fund shares, which in turn vary considerably with general stock market conditions. Our second major source of income is management and advisory fees. These are related not



Management and advisory fees have risen substantially as a proportion of gross revenue over the last five years. Because these fees do not fluctuate with the fortunes of the stock market to the same extent as charges on mutual fund sales, this trend makes for greater stability of earnings.

to sales of fund shares but to the total net assets of all the funds which we manage, and therefore they do not vary from year to year to the same extent as sales charges. Over the last five years these fees have been providing a larger portion of our gross revenue (see chart). During the period under review they provided 24 per cent, compared with 9 per cent in the 11-month fiscal year ended August 31, 1965.

In our operations as a fund management company we have to meet two major expenses. One is the commissions we pay to our salesmen for successful marketing of our funds' shares. The other is grouped under the heading of general selling, investment research and management and general administrative expenses. Again, the commissions paid to our salesmen vary directly with the volume of purchases. However, the general expenses in the second category have historically not grown as quickly as the total assets managed. The effect of this is to widen our net profit margin as we grow bigger. Looking to the future we can expect that the developments associated with our evolution into a multi-product organization specializing in personal financial planning will be reflected in the marketplace's evaluation of us. In this area a key factor is the vigorous expansion of our subsidiary, United Investment Life Assurance Company. This firm was set up to allow us to provide a more complete service to our clients. As a result of our representations to the provincial licensing authorities 475 of our sales representatives had received dual licences by the end of August this year. These licences enable our representatives to offer both term insurance policies and mutual fund shares in proportions tailored to our clients' individual needs. At this early stage, of course, our life insurance subsidiary will make no contribution to our earnings. In future years, however, earnings from this source could add greatly to the stability of our overall profit picture.





Consolidated Statement of Income and Earned Surplus

	Year Ended August 31,	
	1969	1968
INCOME		
Sales charges	\$ 9,070,499	\$ 9,048,568
Management and advisory fees	3,102,692	2,166,341
Service fees	521,260	496,010
Interest and dividends	179,944	82,005
	<u>12,874,395</u>	<u>11,792,924</u>
EXPENSES		
Salesmen's commissions	5,747,667	5,835,433
Selling, investment research, management and general administration	4,789,439	4,293,915
Income taxes	1,229,000	878,000
	<u>11,766,106</u>	<u>11,007,348</u>
Net income for the year	1,108,289	785,576
Earned surplus, beginning of year	3,034,881	2,249,305
Earned surplus, end of year	<u>\$ 4,143,170</u>	<u>\$ 3,034,881</u>
Net income per share	88.8¢	62.9¢
Increase (decrease) per share in unrealized gain on investment in managed mutual funds and in equity in United Investment Life Assurance Company (excluded above)	(11.4¢)	14.3¢

Consolidated Statement of Source and Disposition of Funds

	Year Ended August 31,	
	1969	1968
Source of funds:		
From operations:		
Net income for the year	\$1,108,289	\$ 785,576
Add non-cash charges of depreciation and amortization deducted in arriving at net income	91,772	81,818
	<u>1,200,061</u>	<u>867,394</u>
Proceeds from issue of shares for cash	—	3,430
	<u>1,200,061</u>	<u>870,824</u>
Disposition of funds:		
Expenditures on fixed assets (net)	169,618	79,641
Investment in subsidiary — United Investment Life Assurance Company	499,500	995,500
Investment in managed mutual funds (net)	94,419	199,393
Increase in deferred income tax charges	14,000	83,000
	<u>777,537</u>	<u>1,357,534</u>
Increase (decrease) in funds during year	<u>\$ 422,524</u>	<u>(\$ 486,710)</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 August 31, 1969 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 August 31, 1969 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.

PRICE, WATERHOUSE & CO.
Chartered Accountants

Toronto, Canada
September 26, 1969

Consolidated Balance Sheet

ASSETS	August 31,	
	1969	1968
Current assets:		
Cash	\$ 252,581	\$ 308,110
Short-term corporate notes, at cost and accrued interest, which approximate market	1,920,926	1,442,102
Accounts receivable —		
Clients for sale of mutual fund shares	117,415	383,250
Mutual funds for management and advisory fees	276,747	243,919
Other	180,037	55,231
Commissions paid in advance	143,337	164,576
Deposits and prepaid expenses	106,115	78,137
	<u>2,997,158</u>	<u>2,675,325</u>
Investments, at cost:		
United Investment Life Assurance Company, subsidiary company (note 1)	1,495,000	995,500
Managed mutual funds (net asset value 1969 — \$1,026,164; 1968 — \$992,347)	765,601	671,182
	<u>2,260,601</u>	<u>1,666,682</u>
Furniture, equipment and leasehold improvements, at cost	823,626	665,989
Less accumulated depreciation and amortization	405,013	325,222
	<u>418,613</u>	<u>340,767</u>
Deferred income tax charges	18,000	4,000
	<u>\$5,694,372</u>	<u>\$4,686,774</u>

Notes to Consolidated Financial Statements

August 31, 1969

1. BASIS OF CONSOLIDATION

The consolidated financial statements include the accounts of United Funds Management Ltd. and all its wholly-owned subsidiaries.

The accounts of United Investment Life Assurance Company, an 83.5% controlled subsidiary, have not been consolidated due to the differences in its activities compared with those of the company and its consolidated subsidiaries.

No provision has been made in the consolidated financial statements for the excess of expenses over income of this subsidiary, details of which are as follows:

Cost of Investment	Share of (Loss)	
	To August 31, 1969	Year Ended August 31, 1969
\$1,495,000	(\$112,800)	(\$81,500)

2. EXPENSES

The total remuneration paid in 1969 to directors (who are also officers) of the company was \$328,597.

LIABILITIES, CAPITAL AND SURPLUS

	August 31,	
	1969	1968
Current liabilities:		
Accounts payable and accrued liabilities	\$ 633,950	\$ 614,618
Commissions payable	122,256	222,523
Income taxes payable	564,690	584,446
	<u>1,320,896</u>	<u>1,421,587</u>
Capital:		
Authorized —		
1,250,000 shares without par value		
Issued —		
1,248,460 shares	230,306	230,306
Earned surplus	4,143,170	3,034,881
	<u>4,373,476</u>	<u>3,265,187</u>
	<u>\$5,694,372</u>	<u>\$4,686,774</u>

Approved on behalf of the Board: R. S. C. Donald, *Director* N. W. Wallace, *Director*



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

TOUCHSTONES OF GROWTH

Four vital measures of business performance are witnesses to the growth of United Funds Management over the last five years. Two show an unbroken upward trend. The other two record a setback in 1967, followed by resumed growth.

Five years ago our company managed assets worth a little more than \$192 million. Today we manage assets of more than half a billion dollars, after five years of unbroken growth.

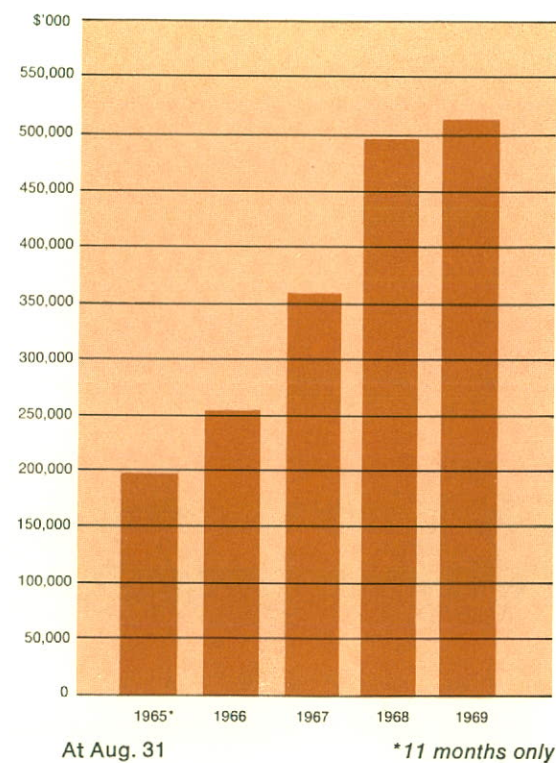
Total fiscal year sales rose from a little more than \$141 million in the 11 months ended August 31, 1965, to a peak of \$196 million in the following year. They declined in 1967 to just above \$143 million, rose the following year to more than \$172 million, then settled back in the year just ended to a little more than \$164 million.

The total number of shareholder accounts in our mutual funds has also shown uninterrupted growth. They numbered just under 79,000 at August 31, 1965, and at the end of the current

fiscal year there were more than 188,000. Earnings, which rose from 50 cents a share in the 11-months fiscal year 1965 to 89 cents in the current fiscal year, reflected the drop in sales during 1967 by declining to 40 cents. But growth was resumed in 1968 and continued during 1969 to a record high.

This record of performance over a five-year period during which very different economic and stock market conditions were encountered is gratifying. It is not enough for a company to do well in boom times. We believe management strategy must be such that our company can ride out stormy weather as well as bask in more sunny periods. Above all, we believe that our kind of personal financial planning service is becoming even more vital for today's conditions. That is why we are continuing to extend and improve it, so as to be able to meet new needs of our clients as they develop. Our guiding philosophy: To provide the best service at a fair price.

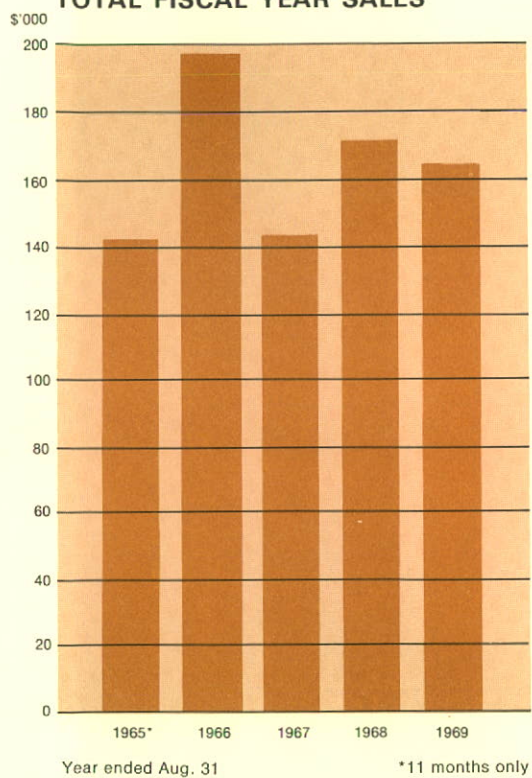
ASSETS OF MANAGED FUNDS



Note

Includes two funds not sold in Canada: United Funds Canada-International Ltd. and United Capital Investment Fund Limited.

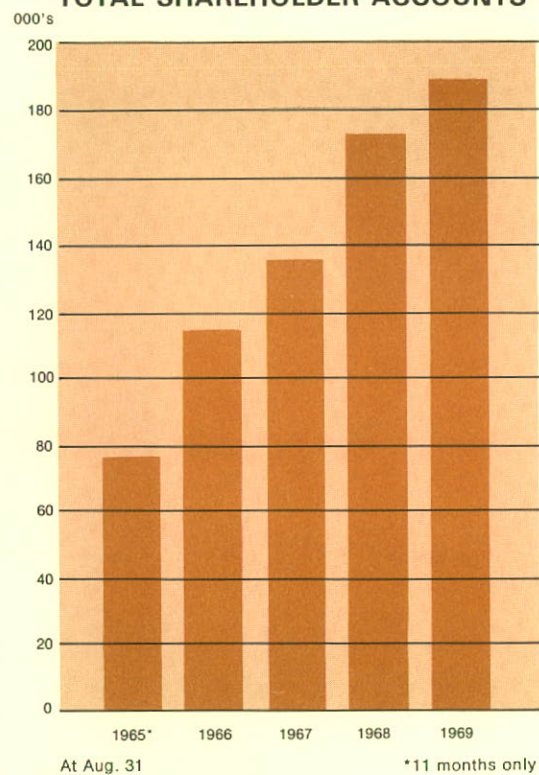
TOTAL FISCAL YEAR SALES



Note

Does not include United Funds Canada-International Ltd. and United Capital Investment Fund Limited.

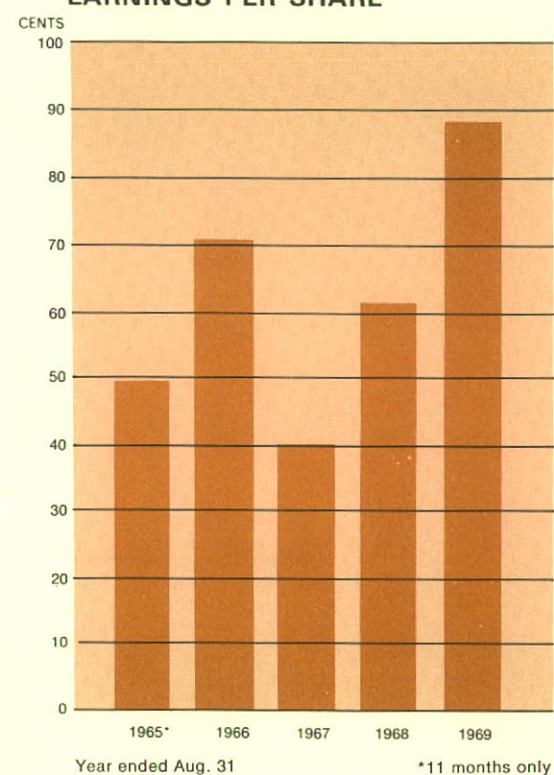
TOTAL SHAREHOLDER ACCOUNTS



Note

Does not include United Funds Canada-International Ltd. and United Capital Investment Fund Limited.

EARNINGS PER SHARE



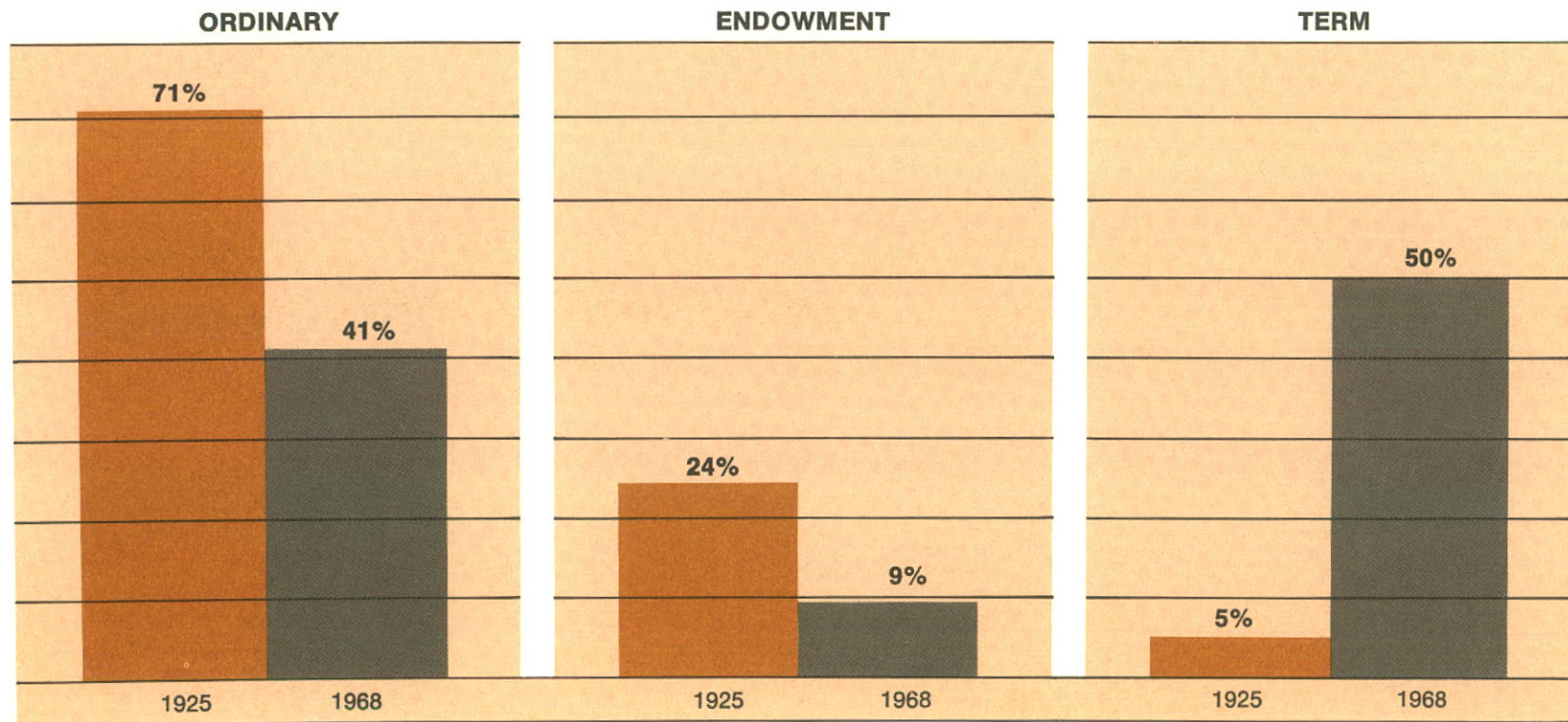


UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

THE TWIN PILLARS OF PERSONAL FINANCIAL PLANNING

The United organization's approach to personal financial planning is based on the twin foundations of adequate insurance protection and a sensible long-term investment program. That is why we founded our own life insurance company and why we have campaigned for permission from the authorities for our sales representatives to be allowed to sell insurance as well as mutual fund shares. We believe strongly that the best — and the cheapest — form of protection is term insurance in amounts large enough to meet realistically the needs of dependents. But we also believe that, once this standard of protection has been provided, a systematic program of savings should be followed, with the bulk of it going into the equity markets through the medium of professionally managed mutual funds. United's emphasis on term insurance is very much in tune with the times. One dollar in every two dollars of insurance protection being bought by individuals in Canada is now going into term policies.

How term insurance sales have soared



Source: Canadian Life Insurance Association

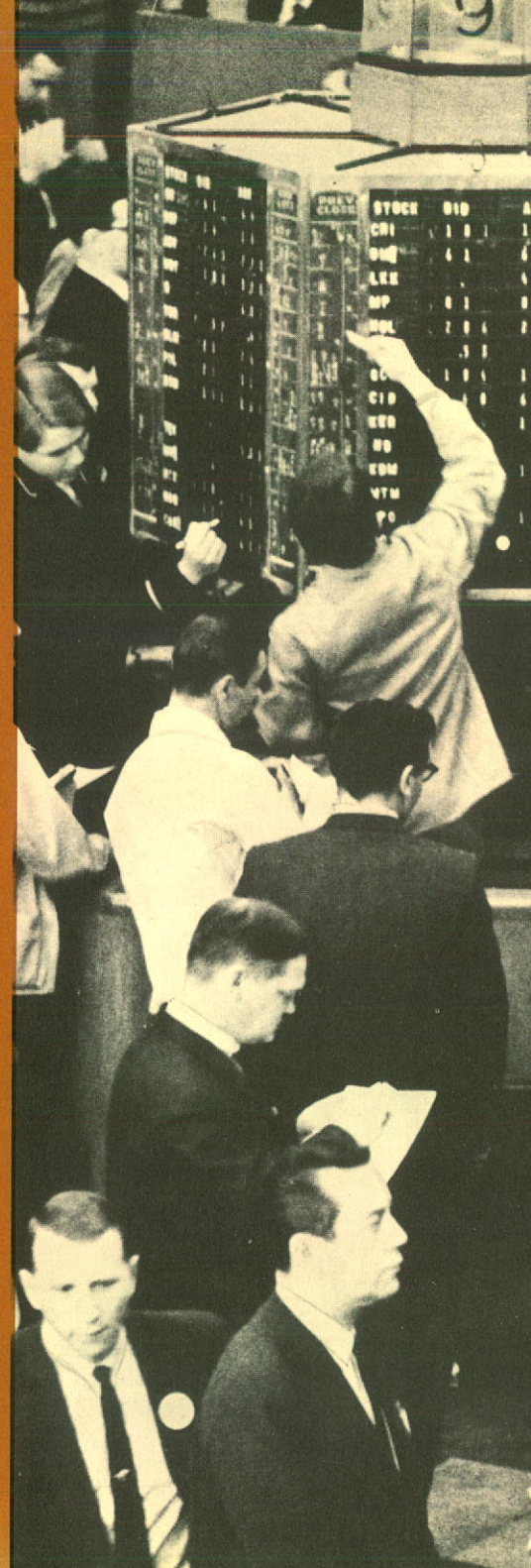


UNITED

Funds Management Ltd.

RAPPORT ANNUEL

pour l'exercice terminé le 31 août 1969



Administrateurs

NEIL W. WALLACE
RODNEY S. C. DONALD
GORDON E. EDDOLLS
RALPH HORNER
ROBERT F. LYNCH
JOHN WM. GALBRAITH
JOHN M. GODFREY, C.R.
MONTE J. WALLACE
ALEX MCD. MCBAIN
CORNELIUS ROACH

Président du Conseil
Président
Vice-président
Vice-président
Vice-président

New York
Toronto
Toronto
Toronto
New York
Kansas City
Toronto
Boston
Toronto
Kansas City

Autres membres de la direction

STANLEY R. ANDERSON
WILLIAM R. MILLER
ROBERT L. SILVERTHORNE
RODNEY O. MCWHINNEY
MISS EVELYN G. SCOTT
F. GARTH COLLINS
GERALD A. GILBERT
PETER S. MACKECHNIE

Vice-président et secrétaire
Vice-président et trésorier
Contrôleur
Secrétaire adjoint
Secrétaire adjointe
Trésorier adjoint
Trésorier adjoint
Trésorier adjoint

Toronto
Toronto
Toronto
Kansas City
Toronto
Toronto
Kansas City
Toronto

Conseillers juridiques

CAMPBELL, GODFREY & LEWTAS

Vérificateurs

PRICE, WATERHOUSE & CO.

Agent des transferts et registraire

LA COMPAGNIE DE FIDUCIE CANADA PERMANENT

Inscription à la cote:

BOURSE DE TORONTO



**Aux actionnaires de
United Funds Management Ltd.**

Nous vous prions de noter les renseignements que contient la lettre du président, relativement à la clôture de l'exercice financier de la compagnie, qui est maintenant fixée au 31 décembre, portant que:

- a) A la suite de l'exercice terminé le 31 août 1969, il y aura un exercice financier de 4 mois se terminant le 31 décembre 1969.
- b) Comme il y aura un rapport pour la période se terminant le 31 décembre 1969, la compagnie n'enverra pas de rapport à ses actionnaires pour le trimestre se terminant le 30 novembre 1969.
- c) L'assemblée annuelle des actionnaires pour les exercices financiers se terminant le 31 août 1969 et le 31 décembre 1969 aura lieu en février 1970.



RODNEY S. C. DONALD
Président, United Funds Management Ltd.



GORDON E. EDDOLLS
Président, United Investment Services Ltd.
et La Compagnie d'Assurance-Vie
United Investment



À NOS ACTIONNAIRES,

Les gains de notre compagnie ont considérablement augmenté au cours de l'exercice financier terminé le 31 août 1969. Nous avons lieu d'être satisfaits de ce résultat, tout particulièrement si nous tenons compte des conditions défavorables du marché durant la plus grande partie de cette période.

Le profit net des 12 mois s'est élevé à \$1,108,289, soit une augmentation de 41 pour cent comparativement à \$785,576 l'année précédente. Le profit net par action fut de 89 cents, ce qui représente également une augmentation de 41 pour cent comparativement aux 63 cents enregistrés en 1968.

Les pertes sur les placements, causées par les changements de valeur des actions de fonds mutuels que détenait la compagnie, furent cette année de 11.4 cents l'action comparativement au gain de 14.3 cents l'an passé.

Les gains nets du dernier trimestre se sont chiffrés à \$218,187 ou 17 cents l'action (au regard de 23 cents l'action pour le même trimestre en 1968). De ce montant, une somme de \$52,000 (4.2 cents) provient de la contre-passation de montants inscrits comme dépenses au cours des années précédentes et \$18,000 (1.5 cents) provient de la contre-passation pour cette année à l'égard d'une dépense éventuelle aux termes de la Loi des pensions du Québec. Au mois d'août, la Commission d'appel des pensions infirmait la décision du Ministre du revenu de la province de Québec qu'une filiale devait payer les contributions de l'employeur au Régime de Pension du Québec relativement aux commissions gagnées par ses vendeurs dans la province.

Les mesures qu'ont prises les gouvernements pour combattre les problèmes qui affectent l'économie générale présentèrent des difficultés considérables aux compagnies de gestion monétaire au cours de l'exercice écoulé, tout particulièrement à compter du mois de décembre 1968. Tandis que l'économie du Canada et celle des Etats-Unis continuaient d'être vigoureuses, les forces inflationnaires étaient tellement puissantes que les banques centrales des deux pays ont jugé nécessaire d'imposer des restrictions sévères. Ces mesures, qui furent singulièrement inefficaces à ralentir l'essor de l'économie ou la marche de l'inflation pendant cette période, ne tardèrent pas à agir défavorablement sur les prix

du marché, particulièrement pendant la période allant de la mi-mai à la fin juillet 1969.

Les événements de l'année justifient donc l'affirmation que l'inflation est extrêmement difficile à maîtriser; les percussions à court terme des mesures anti-inflationnaires firent de la fin de l'année une période exceptionnellement difficile.

Les ventes de comptes comptants de notre fonds mutuel, ainsi que la valeur nominale des plans contractuels ont diminué modérément: elles sont passées de \$172,319,000 à \$164,194,000.

Les actifs qu'administre votre compagnie ont augmenté légèrement; ils sont maintenant de \$512,166,000, comparativement à \$495,619,000. Au 31 août 1969, les chiffres pour les divers fonds se répartissaient ainsi:

	1969	1968
	\$'000	
United Accumulative Fund Ltd.	344,658	383,852
United Venture Fund Ltd.	88,897	53,295
United American Fund Ltd.	11,714	12,249
United Horizon Fund Ltd.	6,521	—
United Funds Canada-International Ltd.	10,594	11,196
United Capital Investment Fund Limited	47,089	34,316
United Pension Fund	2,693	711

United Horizon Fund a débuté avec succès au cours de la période. Ce fonds fut offert au public pour la première fois en juillet; à la fin d'août, l'actif total avait atteint \$6,521,000. Le prospectus décrit la politique de placement du fonds en ces termes: "Les directeurs professionnels de Horizon Fund, dans leur recherche de valeurs exceptionnelles, mettront l'accent sur les nouvelles émissions et les compagnies qui commencent leurs activités, notamment celles qui exploitent de nouveaux procédés et de nouvelles techniques. Les risques en pareil cas sont probablement beaucoup plus élevés que ceux encourus par les placements dans des compagnies plus importantes et mieux établies, mais les directeurs s'appliqueront à réduire ces risques en pratiquant continuellement l'évaluation analytique et la diver-

sification." En raison de cet angle d'approche dynamique, nous avons décidé qu'un placement initial minimal de \$5,000 serait exigé et que des placements minimaux de \$2,000 seraient requis par la suite. Nous croyons que ce nouveau fonds offre une occasion exceptionnelle aux personnes dont la situation financière permet de prendre le risque.

L'actif de United Venture Fund s'est élevé à \$89 millions au cours de la deuxième année d'activité, comparativement à \$53 millions. C'est ainsi que ce fonds est devenu au cours des deux ans écoulés depuis son début l'un des dix plus grands fonds mutuels au Canada.

On s'intéresse de plus en plus au rendement des portefeuilles de caisses de retraite, puisque l'inflation persistante continue de soustraire une partie des programmes de placements à montants fixes. United Pension Fund démontre une stabilité très encourageante relativement à la valeur de son actif net, qui à la fin de l'année s'élevait à \$2.98, comparativement à \$2.54 l'an passé.

Nous avons décidé de clore dorénavant l'exercice financier le 31 décembre. Il n'y aura donc pas de rapport trimestriel le 30 novembre. Nous publierons à la place un rapport de quatre mois jusqu'à la fin de décembre.

En juillet de cette année, Continental Investment Corporation de Boston obtenait par adjudication le contrôle de notre compagnie-mère aux Etats-Unis, Waddell & Reed Inc. Continental Investment est une compagnie holding qui contrôle, en plus de Waddell & Reed, une entreprise américaine de fonds mutuels et conseillers en placements, John P. Chase Inc., et une filiale américaine d'une compagnie d'assurance hypothécaire, Investors Mortgage Insurance Inc. Neil W. Wallace, principal de Continental Investment Corporation, est devenu président du conseil de United Funds Management. Son frère, Monte J. Wallace, qui est également principal de Continental Investment, est maintenant administrateur de United Funds Management.

PERSPECTIVES

Notre compagnie continue son évolution et devient un organisme producteur d'une variété de services qui se spécialise en planification financière personnelle. A la fin de la période de rapport, 475 de nos représentants avaient reçu leur double permis afin de vendre aussi bien l'assurance-vie que les fonds mutuels. De ce nombre, 323 obtinrent leur licence en Ontario, 88 en Colombie-Britannique, 51 en Saskatchewan, 9 en l'Ile-du-Prince-Edward et 4 en Nouvelle-Ecosse.

A la fin d'août, la valeur nominale totale des polices d'assurance produites par notre filiale, La Compagnie d'Assurance-Vie United Investment, avait atteint \$46,821,000; de ce montant, \$36,855,000 avait été souscrit entre mars et août 1969.

Ce taux remarquable de croissance a une très grande portée sur nos perspectives en ce qui concerne les ventes et les gains au cours des prochaines années. Nous prévoyons pouvoir obtenir en 1970 un taux annuel de ventes qui nous placera d'un seul bond au niveau des plus importants membres de l'industrie de l'assurance. Jusqu'à maintenant, l'apport de ces ventes d'assurance à nos gains a été nul, mais à l'avenir, cette nouvelle entreprise devrait nous rapporter beaucoup.

Le point le plus important qui découle du succès que nous avons obtenu à persuader les autorités provinciales que le double permis servirait le bien public est que nos représentants sont maintenant en mesure d'offrir un programme de planification financière personnelle beaucoup plus complet. De nouveaux services de gestion monétaire sont présentement en voie de perfectionnement et nous permettront d'offrir des programmes beaucoup plus variés afin de faire face à un nombre toujours plus élevé des besoins financiers de nos clients actuels et futurs. La direction de votre compagnie est d'avis qu'elle jette ainsi les bases d'une croissance encore plus sensationnelle au cours des années à venir.

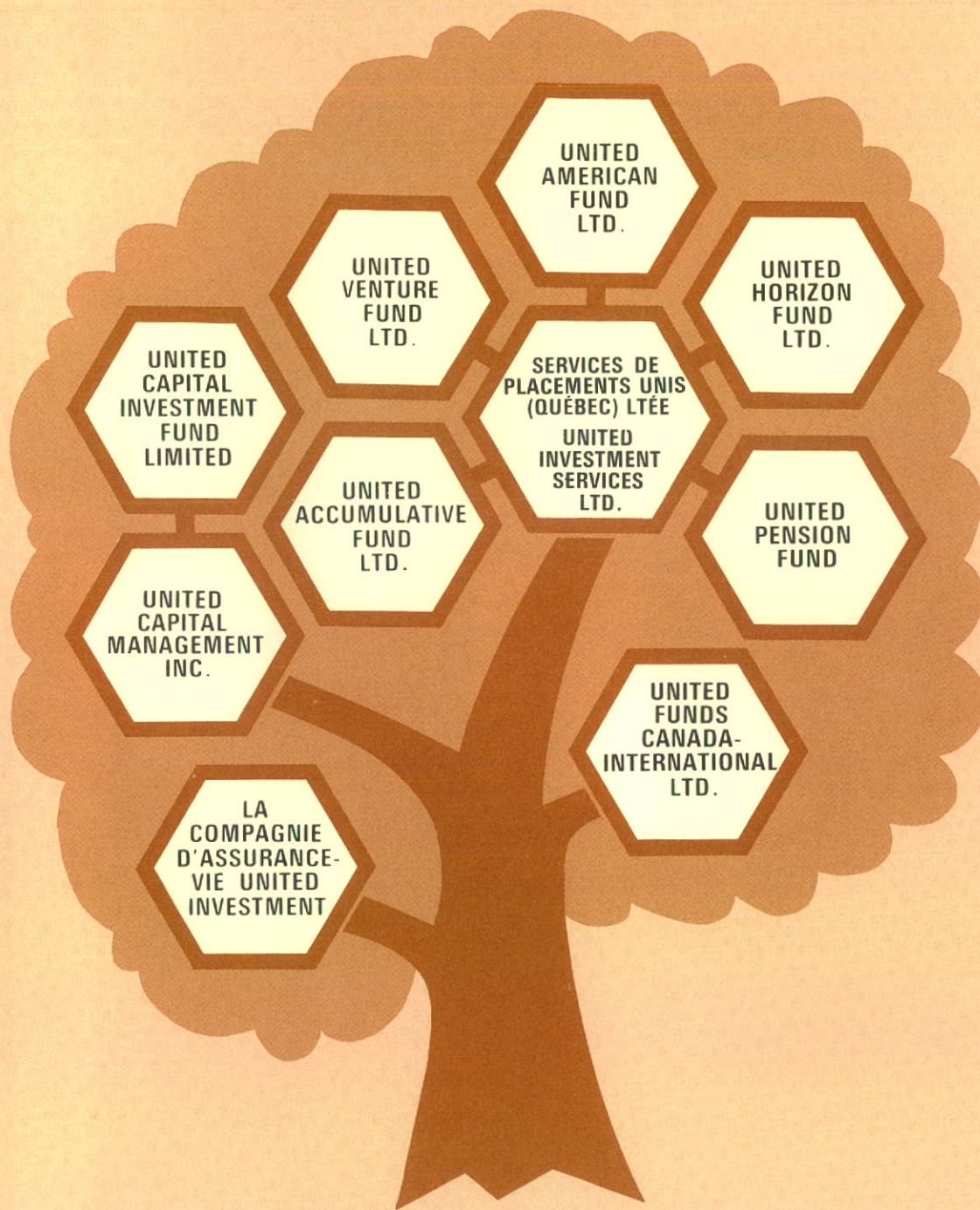
UNITED INVESTMENT SERVICES LTD.
le président,

Gordon E. Eddolls
Gordon E. Eddolls

UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.
le président,

R. S. C. Donald
Rodney S. C. Donald





UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

Un organisme qui puisse offrir un service complet de planification financière personnelle: voilà la direction dans laquelle s'engage notre compagnie. Elle a débuté en qualité de gestionnaire de fonds mutuels et ceci demeure sa principale activité; mais au cours de l'exercice écoulé, elle a pu lancer sa filiale d'assurance-vie avec les meilleures chances de succès possibles, grâce à l'octroi de doubles permis à un grand nombre de ses représentants. La compagnie met présentement au point plusieurs autres services qui rendront encore plus intéressants ceux que ses représentants offrent présentement à leurs clients.

Lorsque vous achetez une action de United Funds Management Limited vous participez aux activités des domaines suivants:

Administration de fonds — Nous surveillons les portefeuilles de six fonds mutuels au Canada:

- United Accumulative Fund Ltd.
- United Venture Fund Ltd.
- United American Fund Ltd.
- United Horizon Fund Ltd.
- United Pension Fund
- United Funds Canada-International Ltd.

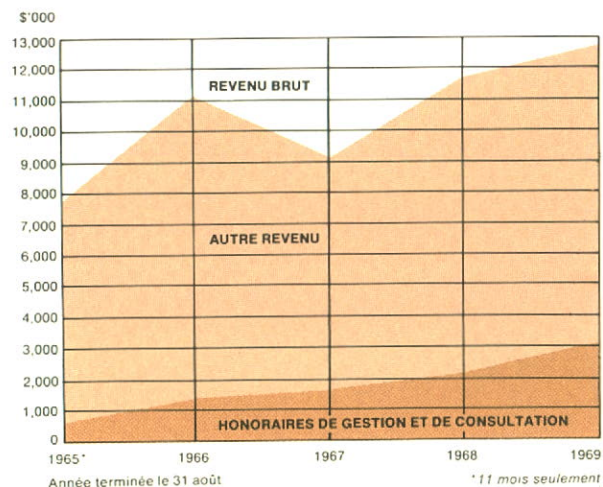
Notre filiale des Etats-Unis, United Capital Management Inc., surveille l'actif de United Capital Investment Fund Limited, un fonds vendant des titres à découvert outre-mer.

Vente d'actions de fonds mutuels — Notre filiale, United Investment Services Ltd., est le seul distributeur de United Accumulative Fund, United Venture Fund, United American Fund, United Horizon Fund et United Pension Fund dans toutes les provinces du Canada, sauf le Québec. Dans cette province, c'est une autre filiale, Services de Placements Unis (Québec) Ltée, qui est le distributeur exclusif de ces fonds. Ces deux compagnies forment l'organisme de vente de fonds mutuels le plus important au Canada et comptent 66 bureaux à travers le pays.

Souscription d'assurance-vie — Une autre filiale, La Compagnie d'Assurance-Vie United Investment fait souscrire l'assurance-vie par l'entremise des représentants qui ont reçu le double permis.

UNE QUESTION DE VALEUR

La valeur que la place du marché attribue à notre compagnie reflète plusieurs facteurs solidarisés. Ceux-ci comprennent la situation économique en général, les politiques économiques et monétaires que poursuivent les gouvernements et l'opinion qu'en ont les investisseurs. Mais le facteur particulier le plus important est probablement les gains effectifs de notre compagnie et les perspectives de ses gains à venir. On se demande peut-être d'où viennent les gains de notre compagnie? Une source importante de notre revenu brut se trouve dans les frais de vente imputés aux achats de fonds mutuels de nos clients. Au cours de l'exercice de rapport, ces frais se sont chiffrés à 71 pour cent de notre revenu brut. Les frais de vente sont évidemment en proportion directe des achats d'actions de fonds mutuels, lesquels varient considérablement selon les conditions générales du marché. Une autre source importante de revenu consiste en honoraires de gestion et de consultation. Ceux-ci ne sont pas fondés sur les ventes d'actions de fonds mutuels mais sur l'actif total net de tous les fonds



La part du revenu brut que représentent les honoraires de gestion et de consultation a augmenté considérablement au cours des cinq dernières années. Comme ces honoraires ne sont pas affectés par les variations du marché au même degré que les frais imputés aux ventes de fonds mutuels, cette tendance favorise une plus grande stabilité des gains.

administrés par la compagnie; conséquemment, ils ne varient pas d'une année à l'autre dans la même mesure que les frais de vente. Au cours des cinq dernières années, ces frais ont constitué une plus grande part de notre revenu brut (voir le tableau). Au cours de la période de rapport, ils ont contribué 24 pour cent, comparativement à 9 pour cent au cours de l'exercice financier de 11 mois terminé le 31 août 1965. Parmi les dépenses que nous occasionne notre exploitation d'une compagnie d'administration de fonds, les deux principales sont les commissions que nous payons à nos vendeurs pour les succès qu'ils obtiennent dans la vente des actions de nos fonds mutuels et les dépenses groupées sous la rubrique générale frais de vente, de recherche, de gestion et d'administration générale. Ici encore, les commissions versées aux vendeurs varient en proportion directe du nombre des achats. Les dépenses générales du deuxième groupe n'ont cependant pas augmenté dans le passé aussi rapidement que le total de l'actif net administré. Ceci a pour effet d'augmenter la marge bénéficiaire à mesure que la compagnie prend plus d'ampleur. Lorsque nous regardons vers l'avenir, nous pouvons espérer que les développements associés à notre évolution en un organisme à services multiples de planification financière personnelle se refléteront dans l'évaluation que la place du marché attribuera à notre compagnie. A cet égard, un des plus importants facteurs est la croissance vigoureuse de notre filiale, La Compagnie d'Assurance-Vie United Investment. Cette filiale fut établie afin de nous permettre d'offrir un service plus complet à nos clients. A la suite de l'exposition que nous avons faite aux autorités provinciales, 475 de nos représentants avaient reçu leur double permis à la fin d'août de cette année. Ces licences permettent à nos représentants d'offrir des polices d'assurance temporaire et des actions de fonds mutuels dans les proportions qui conviennent parfaitement aux besoins individuels de nos clients. Comme notre filiale d'assurance n'en est qu'à ses débuts, son apport aux gains est évidemment à peu près nul. A l'avenir, cependant, les gains qui viendront de cette source pourraient contribuer pour une large part à la stabilité des profits d'ensemble de la compagnie.





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

État consolidé du revenu et des bénéfices non répartis

	Exercice terminé le 31 août	
	1969	1968
REVENUS		
Rémunérations de vente	\$ 9,070,499	\$ 9,048,568
Honoraires de gestion et de consultation	3,102,692	2,166,341
Honoraires de service	521,260	496,010
Intérêts et dividendes	179,944	82,005
	<u>12,874,395</u>	<u>11,792,924</u>
DÉPENSES		
Commissions versées aux vendeurs	5,747,667	5,835,433
Frais de vente, de recherche, de gestion et d'administration générale	4,789,439	4,293,915
Impôts sur le revenu	1,229,000	878,000
	<u>11,766,106</u>	<u>11,007,348</u>
Revenu net de l'exercice	1,108,289	785,576
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	3,034,881	2,249,305
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	<u>\$ 4,143,170</u>	<u>\$ 3,034,881</u>
Revenu net par action	88.8¢	62.9¢
Augmentation (diminution) par action des plus-values non réalisées sur les placements dans les fonds mutuels sous gestion et dans l'avoir de La Compagnie d'Assurance-Vie United Investment (non comprise ci-dessus)	(11.4¢)	14.3¢

État consolidé de provenance et d'emploi des fonds

	Exercice terminé le 31 août	
	1969	1968
Provenance des fonds:		
Opérations —		
Revenu net de l'exercice	\$1,108,289	\$ 785,576
Plus imputations contre le revenu à l'égard des amortissements qui n'ont pas entraîné de sorties de fonds durant l'exercice	91,772	81,818
	<u>1,200,061</u>	<u>867,394</u>
Produit de l'émission d'actions contre espèces	—	3,430
	<u>1,200,061</u>	<u>870,824</u>
Emploi des fonds:		
Dépenses en immobilisations (net)	169,618	79,641
Placement dans une filiale — La Compagnie d'Assurance-Vie United Investment	499,500	995,500
Placement dans des fonds mutuels sous gestion (net)	94,419	199,393
Augmentation des impôts sur le revenu reportés	14,000	83,000
	<u>777,537</u>	<u>1,357,534</u>
Augmentation (diminution) de fonds durant l'exercice	<u>\$ 422,524</u>	<u>(\$ 486,710)</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 août 1969, ainsi que les états consolidés du revenu, des bénéfices non répartis et de provenance et d'emploi des fonds pour l'exercice terminé à cette date. Notre examen a comporté une revue générale des procédés comptables et les sondages des livres et pièces 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 août 1969 ainsi que les résultats de leurs opérations et la provenance et l'emploi de leurs fonds pour l'exercice terminé à cette date, conformément aux principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

PRICE, WATERHOUSE & CO.
Comptables agréés

Toronto, Canada
le 26 septembre 1969

Bilan consolidé

ACTIF	au 31 août	
	1969	1968
Disponibilités:		
Encaisse	\$ 252,581	\$ 308,110
Billets à court terme de compagnies, au coût plus l'intérêt couru, ce qui équivaut au marché	1,920,926	1,442,102
Comptes à recevoir —		
Clients, quant à la vente d'actions de fonds mutuels	117,415	383,250
Fonds mutuels, quant aux honoraires de gestion et de consultation	276,747	243,919
Autres	180,037	55,231
Commissions payées d'avance	143,337	164,576
Dépôts et frais payés d'avance	106,115	78,137
	<u>2,997,158</u>	<u>2,675,325</u>
Placements, au coût:		
La Compagnie d'Assurance-Vie United Investment, filiale (note 1)	1,495,000	995,500
Fonds mutuels sous gestion (valeur de l'actif net en 1969 — \$1,026,164; en 1968 — \$992,347)	765,601	671,182
	<u>2,260,601</u>	<u>1,666,682</u>
Mobilier, équipement et améliorations locatives, au coût	823,626	665,989
Moins amortissement accumulé	405,013	325,222
	<u>418,613</u>	<u>340,767</u>
Impôts sur le revenu reportés	18,000	4,000
	<u>\$5,694,372</u>	<u>\$4,686,774</u>

Notes aux états financiers consolidés

le 31 août 1969

1. CONSOLIDATION

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de United Funds Management Ltd. et de toutes ses filiales possédées à part entière.

Les comptes de La Compagnie d'Assurance-Vie United Investment 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; la compagnie possède 83.5% des actions en cours de cette compagnie.

Aucune provision n'a été faite dans les états financiers consolidés pour l'excédent des dépenses sur les revenus de cette filiale, lequel s'analyse comme suit:

Coût du placement	Part de la (perte)	
	Jusqu'au 31 août 1969	Année terminée le 31 août 1969
\$1,495,000	(\$112,800)	(\$81,500)

2. FRAIS

Le total de la rémunération versée en 1969 aux administrateurs (qui sont également dirigeants) de la compagnie s'est élevé à \$328,597.

PASSIF, CAPITAL ET SURPLUS

	au 31 août	
	1969	1968
Exigibilités:		
Comptes à payer et autres dettes courues	\$ 633,950	\$ 614,618
Commissions à payer	122,256	222,523
Impôts sur le revenu à payer	564,690	584,446
	<u>1,320,896</u>	<u>1,421,587</u>
Capital:		
autorisé —		
1,250,000 actions sans valeur au pair		
émis —		
1,248,460 actions	230,306	230,306
Bénéfices non répartis	4,143,170	3,034,881
	<u>4,373,476</u>	<u>3,265,187</u>
	<u>\$5,694,372</u>	<u>\$4,686,774</u>

Approuvé au nom du conseil: R. S. C. Donald, administrateur N. W. Wallace, administrateur



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

LES CRITÈRES DE LA CROISSANCE

Quatre moyens sûrs de mesurer le rendement en affaires démontrent la croissance remarquable de United Funds Management au cours de cinq dernières années. Deux de ces critères indiquent une hausse continue; les deux autres font voir une baisse en 1967 suivie d'une reprise de croissance.

Il y a cinq ans, notre compagnie administrait un actif total de plus de \$192 millions; après cinq années de progrès ininterrompus, elle gère maintenant un actif de plus d'un demi-milliard de dollars.

Le total des ventes, qui s'élevait à un peu plus de \$141 millions pour les 11 mois de l'exercice financier terminé le 31 août 1965, atteignait un sommet de \$196 millions l'année suivante. Ce montant diminuait en 1967 et se chiffrait à un peu plus de \$143 millions; il grimpait l'année suivante à plus de \$172 millions et s'établissait au cours de l'année écoulée à un peu plus de \$164 millions.

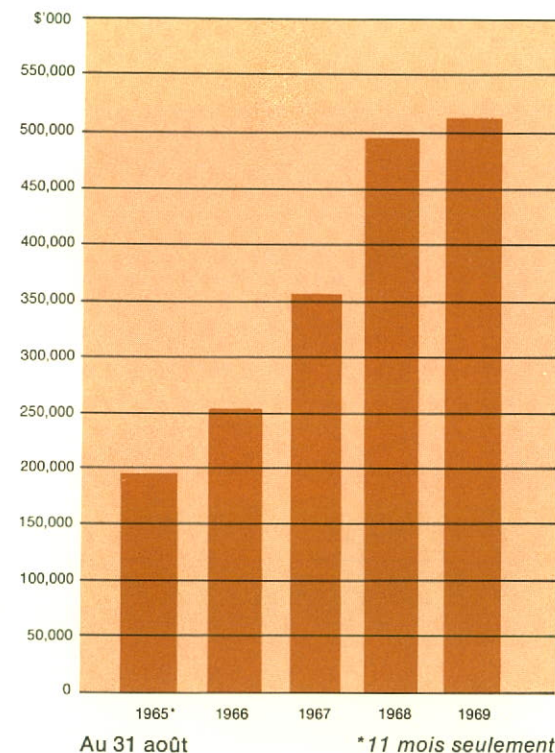
Le nombre total des comptes d'actionnaires de nos fonds mutuels a également augmenté de façon régulière. Il s'élevait à un peu moins de 79,000 au 31 août 1965; à la fin de l'exercice

écoulé, il était de plus de 188,000.

Les gains, qui étaient passés de 50 cents l'action, pour les 11 mois de l'exercice financier de 1965, à 89 cents pour l'exercice qui vient de se terminer, reflétaient la baisse des ventes en 1967 et diminuaient à 40 cents. La croissance reprenait en 1968 et se poursuivait pour atteindre un sommet en 1969.

On a lieu d'être satisfait de ce rendement de cinq années au cours desquelles des conditions économiques et boursières très différentes ont prévalu. Il ne suffit pas qu'une compagnie réussisse en période de prospérité. Nous sommes d'avis que la direction de notre compagnie doit appliquer une ligne de conduite qui permette de surmonter les périodes difficiles et de profiter des temps prospères. Nous croyons, par-dessus tout, que notre service de planification financière personnelle devient de plus en plus nécessaire dans les conditions actuelles. C'est pourquoi nous continuons à l'élargir et à l'améliorer, afin d'être en mesure de répondre aux nouveaux besoins de nos clients à mesure qu'ils se présenteront. Notre règle de conduite consiste à fournir un service excellent à prix raisonnable.

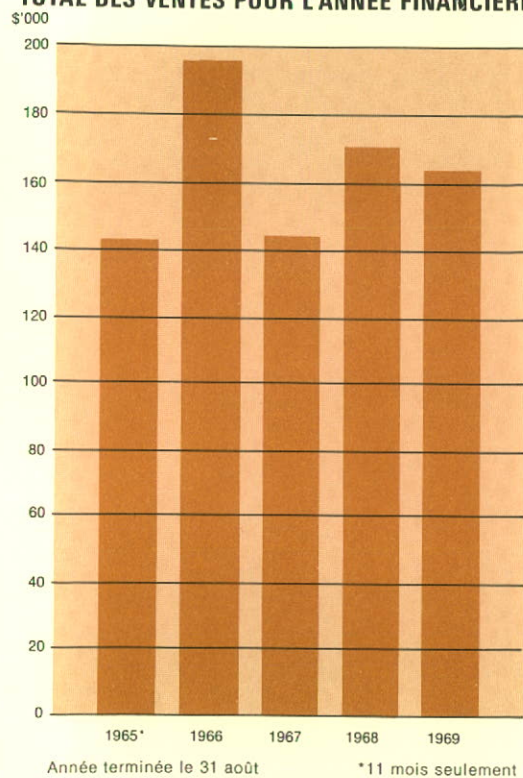
ACTIFS DES FONDS SOUS GESTION



Note

Sont inclus deux fonds dont les actions ne sont pas vendues au Canada: United Funds Canada-International Ltd. et United Capital Investment Fund Limited.

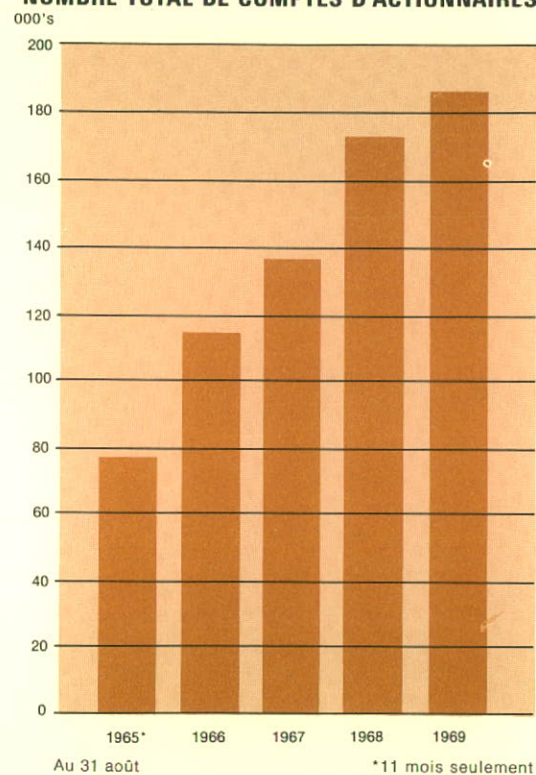
TOTAL DES VENTES POUR L'ANNÉE FINANCIÈRE



Note

United Funds Canada-International Ltd. et United Capital Investment Fund Limited ne sont pas inclus.

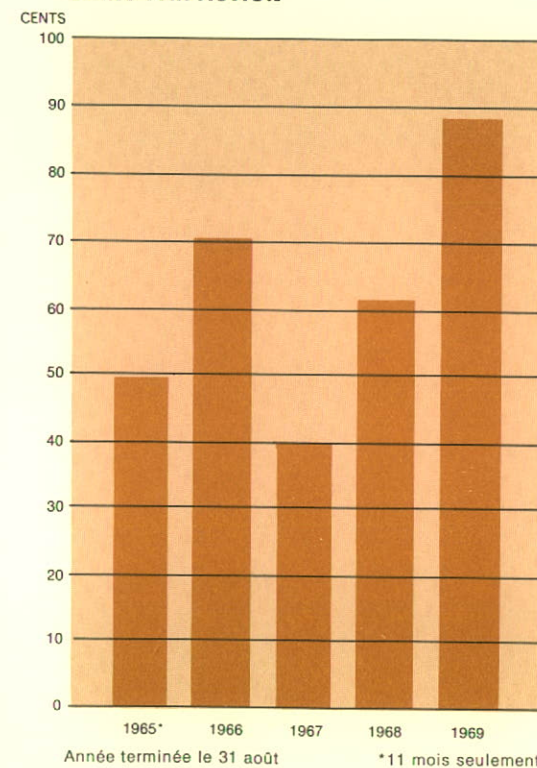
NOMBRE TOTAL DE COMPTES D'ACTIONNAIRES



Note

United Funds Canada-International Ltd. et United Capital Investment Fund Limited ne sont pas inclus.

GAINS PAR ACTION



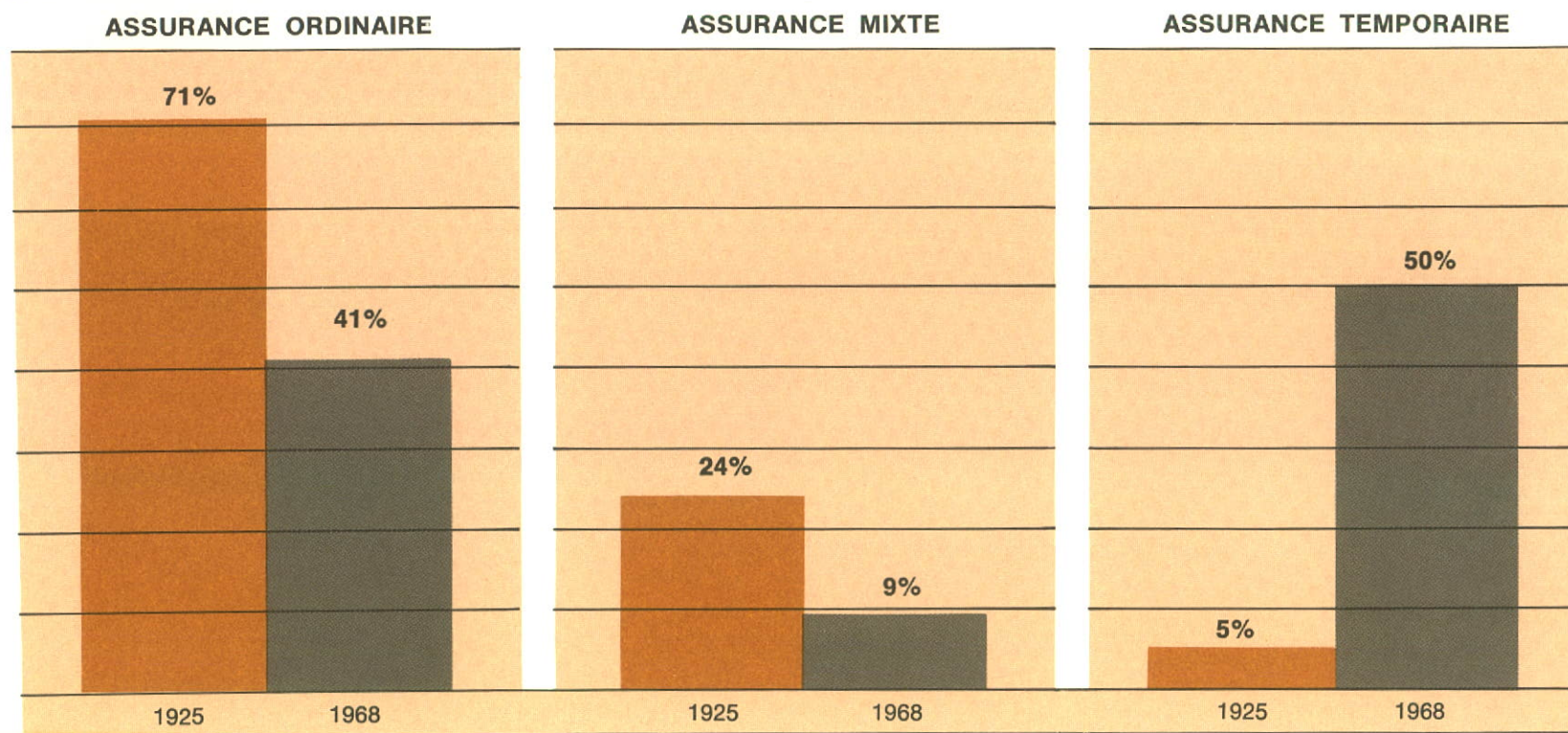


UNITED FUNDS MANAGEMENT LTD.

LES DEUX POINTS D'APPUI DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

La ligne de conduite de United relativement à la planification financière personnelle s'appuie sur la double fondation: protection suffisante par l'assurance et programme rationnel de placement à long terme. C'est ce qui a motivé la compagnie à instituer une filiale d'assurance-vie et à mener campagne auprès des autorités afin d'obtenir que ses représentants puissent aussi bien faire souscrire de l'assurance que vendre des actions de fonds mutuels. Nous croyons fermement que la meilleure forme de protection, et la plus économique, est l'assurance temporaire en un montant suffisant pour faire raisonnablement face aux besoins des dépendants. Nous croyons aussi qu'une fois que cette mesure de protection a été établie, on devrait poursuivre un programme d'épargne systématiques, dont la plus grande part serait investie en actions par l'entremise de fonds mutuels sous gestion professionnelle. L'accent que met United sur l'assurance temporaire est en accord avec les tendances actuelles. De toute l'assurance souscrite par les particuliers au Canada, un dollar sur deux sert maintenant à l'acquisition de polices temporaires.

Montée en flèche des ventes d'assurance temporaire



Source: L'association des compagnies d'assurance-vie au Canada