

C

STANDARD
LIFE

“To be a profitable, market-driven
and growth-oriented financial
institution which will create and
support innovative financial
products of high quality and value
and provide a high standard
of customer care and service.”

Corporate Mission Statement
April 1985

The Standard Life Assurance Company was founded in Edinburgh, Scotland in 1825. Eight years later, in 1833, it became the first life insurance company to do business in Canada, with the opening of a branch office in Quebec City.

Today the Canadian Operation of Standard Life, headquartered in Montreal, is one of the largest life insurance operations in Canada, in terms of assets. When all the world-wide assets of the company are combined, Standard Life ranks among the largest and most financially sound life insurance companies in the world.

In Canada, Standard Life maintains branch offices in 25 cities. Through Head Office and these offices, staffed by over 900 employees, we serve the life

insurance and pension needs of the Canadian public, and manage our investments on their behalf.

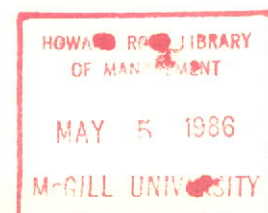
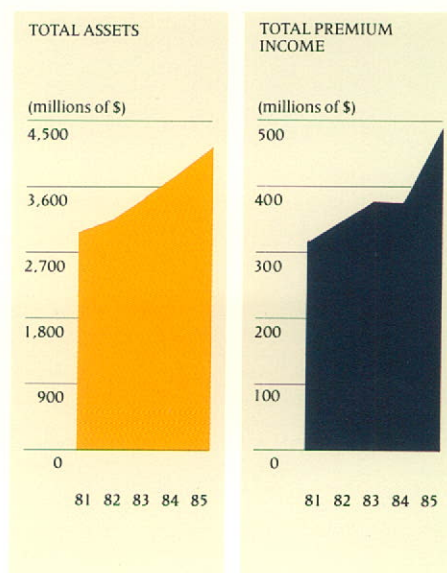
As the market for financial services evolves, Standard Life is committed to offering a complete range of financial services to its many clients and policyholders. To do this we rely on the expertise we have built up over the years and lay great emphasis on innovation and resourcefulness while respecting the traditions of service and responsiveness which have brought us where we are today.

HIGHLIGHTS

CANADIAN BRANCH OPERATIONS	1985	1984
		\$000
New business – sums assured individual life assurance	806,819	790,065
Payments to policyholders and beneficiaries	478,016	393,460
Net investment income	270,646	234,501
Yield on book value of investments	10.99%	11.43%
Premiums received	493,690	366,188
Assets in Canada	4,127,872	3,624,610

OUR GROWTH

The growth of the Company in Canada over the past five years is illustrated by the accompanying charts.





Alastair S. Fernie

It is very much a cliché to claim significant operating success in any year during which performance improves. The truth is that these incremental improvements are required simply to stay in business. Real growth demands substantial improvement in major areas of performance, and that, I am proud to report, is what Standard Life achieved in Canada during 1985.

For our policyholders and clients, real growth is the motor which generates lower costs over the long term and which allows for the provision of more efficient services. In an era of demanding consumers and a very competitive marketplace, real growth is, indeed, the measure of a successful corporation.

MARKET SHARE GAINS

Total income for our insurance operations increased by 49%, reflecting substantial market share gains in all categories of business, with the exception of individual life insurance which recorded a marginal increase in premium income.

Our annuity premium income, both individual and group, bettered the spectacular growth rates of previous years, recording increases of 65% for individual annuities and 53% for group annuities. In the area of group life, accident and sickness insurance, our joint venture with Alliance Mutual Life, out-performed our expectations and registered strong sales gains, and an equally superior claims experience.

On the investment side, we increased our holding in one of Canada's most

profitable major trust companies, General Trust, in the expectation that it will prove to be a good value for our policyholders, and a suitable entrée to the closer integration of financial services on the horizon.

In most respects, 1985 was a good year for both our company and the life insurance industry in general. During the year, we saw the beginnings of the resolution of some of the issues which affect our industry and to which I have referred in past years.

REFORM OF FINANCIAL INSTITUTIONS

It appears finally that legislative action is about to be taken on the matter of reform of financial institutions. The process has been long and arduous. I am, however, encouraged by the publication, early in 1985, of the Federal Green Paper on Financial Institutions and the report of the House of Commons Committee on the same issue, chaired by Donald Blenkarn, M.P. There is a significant degree of agreement in both reports, although we find the thrust of the Blenkarn report more realistic overall than that of the Green Paper.

Though we do not yet know precisely when the changes will become law or precisely what shape they will take, we are heartened by the fact that some consensus has developed at all levels of government and we shall continue to press for speedy action.

It is clear that a new set of rules governing the financial services industry is long overdue. Recent failures in this sector have caused many Canadians to become concerned about the safety of their savings in financial institutions. Yet, the life insurance industry has served Canadians exceptionally well since 1833 when Standard Life began offering its products to the Canadian public. Over the years, we have taken pains to safeguard the interests of our policyholders, going even beyond legislated requirements in setting up reserves for future benefits for policyholders. No

policyholder in a federally-licensed life insurance company in Canada has ever lost a dollar through non-payment of the amount guaranteed in the policy on death or on maturity of the contract, and continuing prudent management, allied to competent supervision, makes it unlikely that this situation will change.

In the present environment, however, pressure is mounting for some kind of protection for policyholders' monies over and above that which has proven adequate to date. Some authorities, specifically the Blenkarn Committee, have favoured the setting up of a government-run deposit insurance system similar to the Canada Deposit Insurance Corporation. We are completely opposed to this. The life insurance companies in Canada, through the Canadian Life and Health Insurance Association, have proposed instead, the formation of a private sector corporation to establish a compensation plan for policyholders, with participation in the plan being a condition of licensing for life and health insurers. Such a corporation could well be operating by the end of 1986, providing the necessary approval is obtained.

QUEBEC SALES TAX

Last year, our policyholders in the Province of Quebec were hit with a special 9% tax on insurance premiums imposed by the provincial government. The outcry against this imposition on life insurance was vigorous and sustained, and came from all affected groups in the province: the public, the agents and the companies. It was gratifying to see the newly-elected government in Quebec announce, in December, the abolition of this unfair tax on individual premiums. I wish to commend all those who undertook to speak out against it. The maintenance of such a tax would have set the

dangerous precedent of a sales tax on services which other provinces may have been tempted to follow in this and in other areas. Now, we eagerly await the removal of this tax on group coverages.

GROWTH

The coming legislation in financial services will present us with interesting opportunities for which we have been preparing. We have committed ourselves to growth, innovation, and quality, and our results for 1985 prove we are well on our way to meeting these objectives.

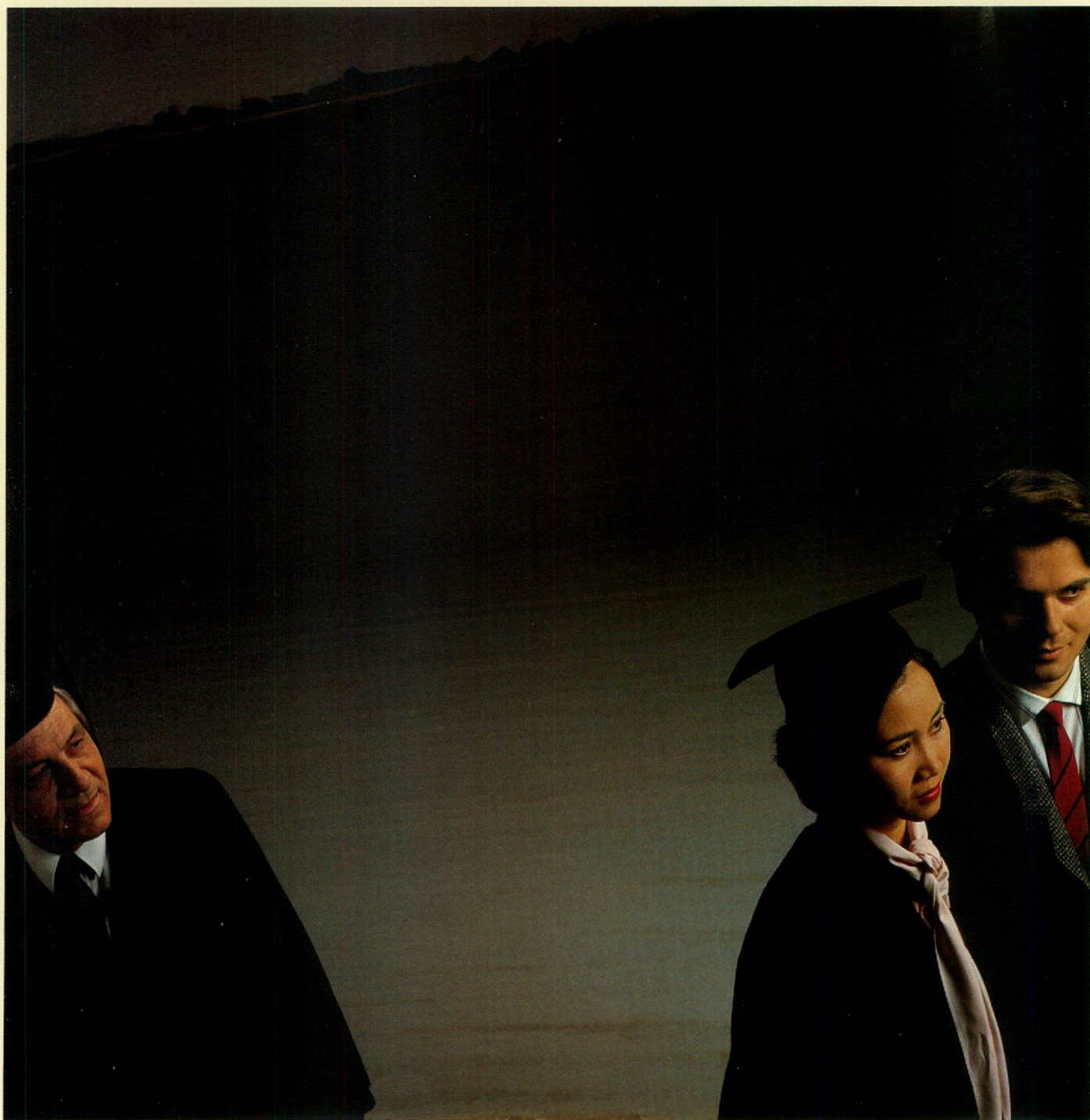
Our staff and agents across Canada share this commitment. Their contribution to the successful results demonstrates that we have the human resources, in addition to the financial means, to accomplish our goals. 1986 should therefore be a year of further significant achievement at Standard Life for the benefit of all policyholders and clients.

A. S. Fernie

ALASTAIR S. FERNIE
President,
Canadian Operations

STANDARD LIFE

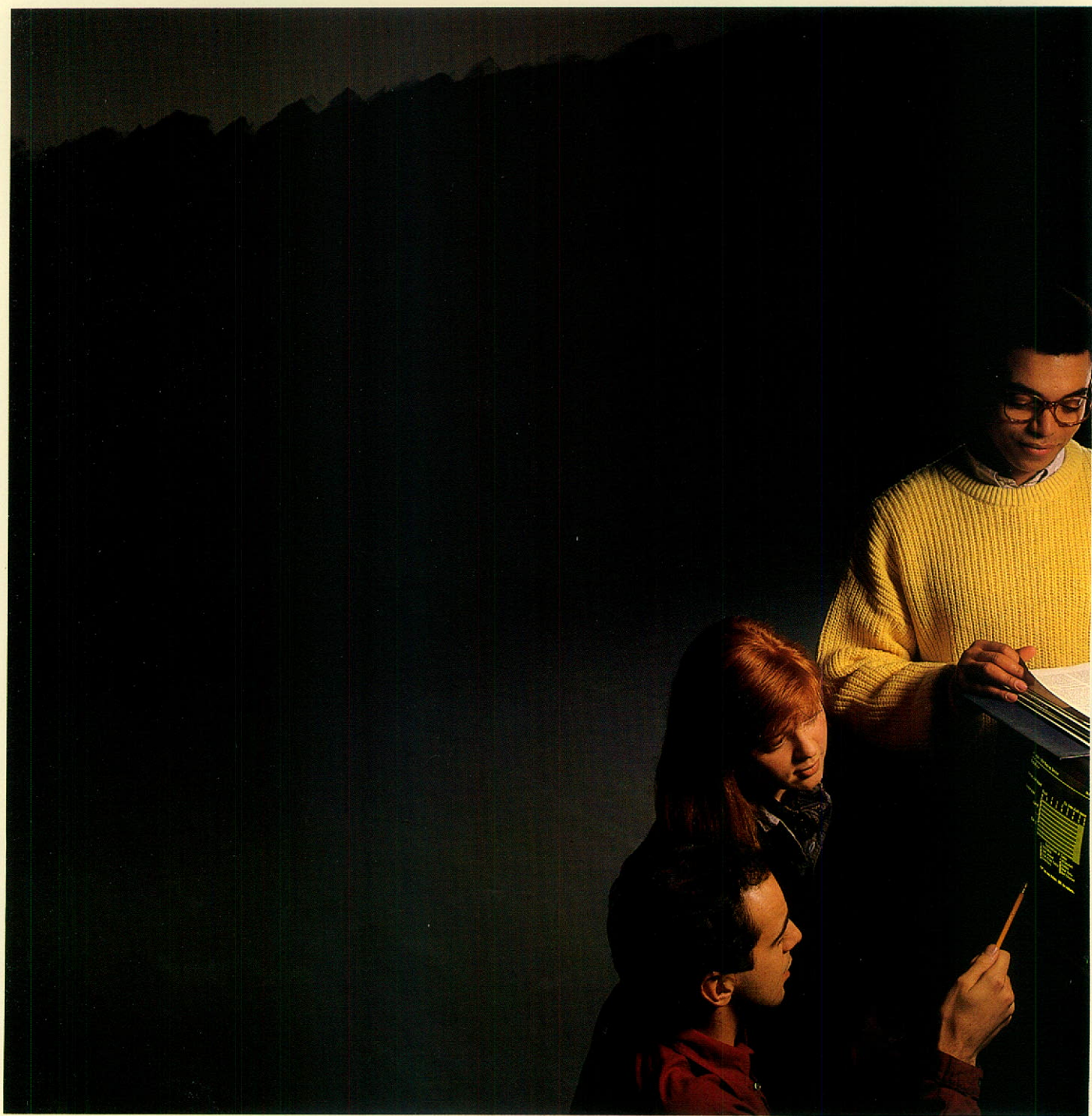
.....





The development of progressive, needs-oriented financial products and services is, and remains, Standard Life's hallmark, coupled with a long tradition of corporate responsibility. To foster breakthrough thinking, Standard Life consistently promotes the exchange of ideas within divisions and departments, and fully recognizes the vital contribution of individual employees. Since sustained innovation also requires skilled management of information technology, Standard Life develops and controls data, software and hardware information resources in line with modern, efficient technologies and methodologies and sound management techniques.







An organizational hierarchy consistent with delegation of responsibility and accountability, meaningful communication at all levels, and a system of monitoring and follow-up are the key components of the Standard Life approach. Supporting a sensitive response to the marketplace in terms of needs and potential growth areas, a clear commitment to policyholders, clients, staff, the community and, above all, to sound business practices the Standard Life business credo has produced a record of excellence spawned by the highest standards of customer care and service. It is a record of which Standard Life is justly proud and which it is pledged to uphold, now and in the future.

STANDARD LIFE

H I G H Q U A L I T Y

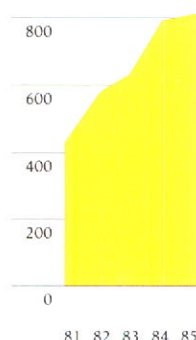




REPORT ON OPERATIONS

CORPORATE OPERATIONS

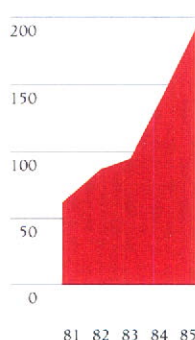
NEW INDIVIDUAL LIFE-SUMS ASSURED

(millions of \$)
1,000

TOTAL INDIVIDUAL PREMIUM INCOME

(millions of \$)

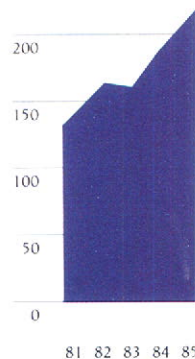
250



PAYMENTS TO POLICYHOLDERS AND BENEFICIARIES*

(millions of \$)

250



*Excluding segregated fund policyholders

The operations of Standard Life in Canada revolve around one simple objective. That is, to give effect to the corporate mission statement which was adopted during a Strategic Planning Session in April of 1985.

That statement reads:

"To be a profitable, market-driven and growth-oriented financial institution which will create and support innovative financial products of high quality and value and provide a high standard of customer care and service".

Management adopted that statement of mission, having given due consideration to the strengths of the Company, the present and future opportunities in the market, our human resources and their need for motivation and challenge and, above all, the continued security of the financial obligations we have undertaken on behalf of our policyholders and clients. The statement of mission is therefore, the expression of the corporate character and defines the pursuits appropriate to Standard Life.

Much of it reaffirms the steps the Company has been taking over many years and speeded up more recently in the wake of emerging changes in financial services. The decision to enter into a joint venture with Alliance Mutual Life for the provision of group accident and sickness insurance coverages is one example. In this case, Standard Life dramatically expanded its product line, through the joint venture, unique in Canada, and has, in less than three years, been rewarded in this decision by the healthy cash flow that has resulted.

Further moves into a more integrated financial services system were taken by us when we acquired a significant holding in General Trust in 1984. Towards the end of 1985, we increased our stake in that company to more than 17% of the common stock. The financial results

from the original investment have exceeded our expectations, thus validating our investment decision. In addition, this ownership position gives us a window on the trust company business and creates interesting opportunities for innovative marketing approaches.

In the coming years, we will be exploring more opportunities to expand our coverage of the market for financial services, whether this be through acquisition, where feasible, or through arrangements with other institutions to sell each other's products. As stipulated in our mission statement, the criteria for such undertakings will be their potential for positive contribution to growth and profitability. This will require the adoption of new approaches to the way we do business.

One such approach was the launching last year of our Indexed Annuity Option and the Standard Life Registered Retirement Income Fund. In the case of the former, Standard Life became the first life insurer in Canada to offer annuities linked to the Consumer Price Index, continuing a long tradition of firsts for the Company. In the latter development, we moved aggressively into a market which has in recent years begun to excite some consumer interest. Preliminary results from both these efforts have been encouraging and we intend to press on with similar endeavours in the coming year.

In 1985, we received considerable positive comment for our sponsorship of the book, *Planning Your Retirement*, which has been referred to as "the complete self-help guide to retirement planning for Canadians". Published by Grosvenor House Press and edited by Prof. Blossom Wigdor of the University of Toronto, and by Prof. Nicolas Zay of Laval University, the book has been a true success story in Canadian publishing. We participated in making it a reality out of a sincere desire to provide the Canadian public with an easy-to-understand guide to retirement planning and, judging by the response of the reviewers and the buying public, the writers have done an extremely good job.

Our operating results for 1985, as indicated by total income and excess of income over expenditure, have been extremely good. The determination to ensure the best interests of our policyholders and clients has caused us to pay particular attention to quality of service and to fiscal responsibility. Unprecedented amounts of new business were processed during 1985 with no significant increases in operating expenses. This is no small tribute to the talent and diligence of our staff at all levels across Canada, and to them goes most of the credit for this performance.

1986 promises to be a year of further sustained growth for Standard Life. We approach it with great expectations.

INDIVIDUAL OPERATIONS

Our Individual Operations enjoyed a very successful year in 1985, thanks largely to the continued strong growth in individual annuity sales and even more intense product development efforts in individual life insurance.

Total premium income for the division increased by over 44% to reach \$192 million.

A strong performer in terms of premium income was Standard Life's Ideal Capital Accumulator (I.C.A.), used to fund annuities on a deferred basis. First-year premiums from this vehicle reached \$50 million, a 145% increase in the figure for 1984. The success of this product is a clear demonstration of how well we can compete with other financial institutions in the growing market for the accumulation of retirement funds on an individual basis. The I.C.A. offers competitive, guaranteed interest rates for varying fixed terms as determined by the depositor, and virtually unlimited flexibility with respect to deposits and surrender.

Our performance on individual single premium annuities also showed substantial improvement with a 44% increase in premiums, to \$87 million.

The results of individual life insurance business were less satisfactory. Total premium income from this source increased marginally to \$29.4 million. Despite an increase of 2.1% in the amount of insurance written, first year

premium income declined by some 15%. These declines are attributable partly to an increased proportion of sales of lower premium products, particularly term insurance, and to a partial withdrawal from certain markets which were proving to be less than satisfactory.

1985 saw the beginning of a radical review of our individual life product portfolio. A new series of products, the Participator, was introduced with premium rates established on a smoker and non-smoker basis, offering a number of options not previously available. In September, we launched a new Educator and Protector Policy designed to enable parents to save money for the education of their children and to provide them with a low level of insurance coverage which can be increased without evidence of insurability in adulthood. Finally, in December, just after the close of the 1985 business year, we introduced our Permaterm plan which provides permanent insurance coverage at rates comparable to term rates, with the added benefit of non-forfeiture values.

Throughout all these developments, the emphasis has been on providing enhanced insurance protection for our policyholders at minimum cost, in response to a perceived demand by the public to treat insurance and savings separately. By these efforts, we are determined to stay among the leaders in the business by providing a comprehensive range of products to the insurance-buying public.

At the same time, we have continued to provide for our long-term policyholders enhancements to their existing coverage. The generous reversionary bonus system remains in force and, our more recent innovation, the Maturity Bonus, continues to apply to eligible policies. Both these bonuses, together with the intrinsic contractual value, combine to make existing Standard Life policies among the best value-for-money coverages in the market and well worth keeping in force.

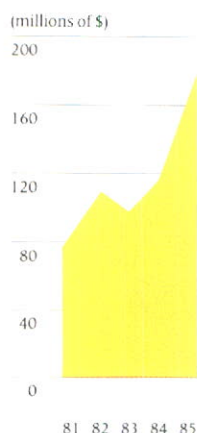
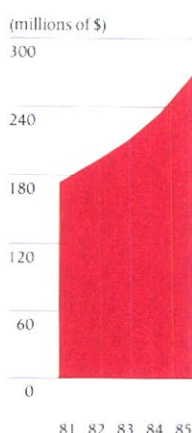
1986 promises to be a year of continued challenge and success for our Individual Operations as we strive to give effect to the ideals espoused in our corporate "Mission Statement".

GROUP OPERATIONS

The 1985 fiscal year was a notable one for our Group Operations. Premium income of \$178.6 million, (including group life, accident & sickness), bettered the previous records by \$63 million. Our target for pension-related income for the year was \$125 million. This was exceeded by over \$38 million, largely as a result of our success in attracting single premium annuities, and the continued superior performance of our TriPlan pension product.

In group life, accident and sickness insurance, we saw major increases in premium from our joint venture, Standard Life/Alliance Mutual Services. Premium income from this source was over \$11.3 million, up from \$4.6 million a year ago.

For many years Standard Life has been among the top five pension companies in Canada in terms of premiums, even on the rare occasions when we did not occupy first place. Maintaining this position is no easy task in view of the intense competition for pension business. It is, nonetheless, a position we are determined to guard jealously. To that end, we are continuing to enhance our product line in addition to the services offered to our corporate clients. This approach is clearly paying off, as last year's solid premium increases have enabled us, from all preliminary indications, to increase our already sizeable share of the market.

TOTAL GROUP
PREMIUM INCOMENET INVESTMENT
INCOMENEW BUSINESS
PREMIUM

The great pension debate which has gone on for nearly 10 years appears finally about to be settled. In the budget of May 23, Finance Minister Wilson brought group retirement plans, pensions, RRSPs and DPSPs into focus by increasing contribution limits and attempting to harmonize benefits available under all of these plans. At the same time, legislation was proposed to overhaul the Pension Benefits Standards Act. The change in government in Ontario and in Quebec appears to have delayed announcements of provincial concurrence with these ideas. Indications are, however, that a consensus on these matters exists, shifting the focus from debate to legislative action.

As a supplier of both RRSP and pension services, we are concerned about the possible effect of the Wilson proposals with regard to contribution limits for RRSPs and pensions. We believe that, given the relatively fewer restrictions attached to RRSPs, the latter are likely to grow in popularity to the detriment of universal coverage for Canadians under pension plans. This development will also have a bearing on capital markets as most funds directed to RRSPs are in guaranteed instruments.

Our most successful product, Tri-Plan, is flexible enough, however, to be used as the preferred funding vehicle for most plan sponsors. Premium income from Tri-Plan in 1985 was up 50% from 1984. This performance is due to the product's flexibility and competitiveness. During the year we introduced refinements to the product such as the Compound Interest Accumulator with a wider choice of investment options. As part of the enhancement process, we implemented a state-of-the art computerized recordkeeping and reporting system for

sponsors and their employees. Now that the inevitable start-up problems have been overcome, we can boast of being able to offer not only a superior product, but also the finest quality of service to our clients. This message was taken to the brokerage community across Canada in a sophisticated audiovisual presentation which was very well received by over 500 brokers and which bolstered the image of Standard Life as a dynamic, innovative Company.

Standard Life/Alliance Mutual Services, (SAS), our joint venture in group life, accident and sickness insurance, experienced very encouraging results again last year. Particularly noteworthy was the progress made by the new Toronto office of the enterprise. Encouraged by this success, SAS will continue its expansion across the country with the opening, during 1986, of sales offices in Vancouver, Calgary and Halifax and thus become a truly national operation. The management and staff of SAS are to be congratulated on this performance.

INVESTMENT REVIEW

Our previously expressed confidence in the durability of the North American economic cycle was amply rewarded during fiscal 1985. The U.S. economy decelerated from an untenable growth rate of 6.8% in 1984 to a more sustainable 2.5% during 1985. This, combined with declining interest rates, continued low inflation and a lower U.S. dollar vis-à-vis most currencies of the industrialized nations, allowed for superior economic growth in Canada. A more confident consumer drew upon ample savings and spent more generously. Capital spending increased from levels which had remained subdued since the 1981-82 recession. Moreover, Canadian exports became more competitively priced in world markets. In all, Canadian GNP is estimated to have advanced 4.5% in 1985.

Two highly noteworthy developments which occurred towards the end of the year were the so-called G-5 Accord and OPEC's declaration to price oil competitively in the near future. The agreement of the central banks of the five major trading nations (G-5 Accord) accelerated the decline of the U.S. dollar, thereby diffusing potentially damaging trade protection sentiments in the U.S. Congress. Secondly, OPEC's announcement that it would abandon its price support efforts in favour of protecting its market share was taken as a harbinger of coming periods of declining oil prices. This would act to continue to suppress inflation despite the advanced stage of the economic cycle during which commodity prices would normally begin to rise.

North American capital markets reacted with predictable vigour to the positive developments on the economic front. Interest rates, after having moved up during late January and February in the face of an apparent impasse over the U.S. budget deficit and the possibility of an overheated U.S. economy, declined through the balance of the year. As the economy slowed, the U.S. discount rate was cut to 7.5%, while long rates dropped by about 250 basis points for the year as a whole. Mortgage rates followed suit, declining from 13% to 11.25%.

In the context of the continuing disinflationary environment, equity markets continued to advance throughout the year. By November, both the New York and Toronto markets were establishing record highs on an almost daily basis, as investors focused on the improving fiscal environment in the United States and the possibility of improving commodity prices for Canada. Despite the changing environment, however, during 1985 North American markets were led by the beneficiaries of disinflation such as the financial services, communications and retailing groups, while cyclically-oriented groups continued to underperform the broad market indices. Ongoing economic strength helped the real estate sector despite continuing competitive

conditions, as vacancy levels dropped in many areas, and capital values rose in the order of 5%.

Due to the continuing strength in capital markets, Standard Life's investment activity concentrated on fine-tuning the portfolio to maximize bond yields, increase capital gain potential in the equity portfolio, and decrease the fund's tax liability. An active bond swap program resulted in a sizeable net yield pick up, and an increased exposure to U.S. equity markets will allow the fund to better benefit from the United States' improving economic fundamentals. A net investment of \$35.5 million in preferred shares decreased the fund's taxable position significantly. Investments in mortgages did not meet target levels due to competitive market conditions, and due to potential borrowers having delayed closings, hoping to lock in funding at lower rates. Real estate activity centered on a \$22 million further investment in the Standard Life Centre in downtown Toronto.

During fiscal 1985, Standard Life's insurance assets at market value rose by 24% to \$3.4 billion. The total return of our bond portfolio was 23.7%, matching that of the McLeod Young Weir mid-term index. The common equity portfolio rose by 15.9%, thereby bettering the performance of the T.S.E. 300 Composite Index.

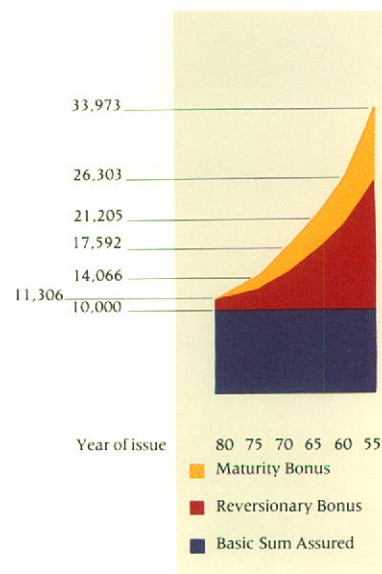
During the year the first tenants moved into the Standard Life Centre in the heart of the Toronto business district, and the building showed a substantial valuation increase. Continued softness in western real estate markets held overall valuation increases to 4% for the year.

OUR BONUS RECORD

Participating policyholders at Standard Life benefit each year from significant increases in the coverage under their policies through the reversionary bonus system. Over the years, the Company has maintained a high rate of bonus, which, as fully paid-up additions to the basic sum assured, has provided increased protection for our policyholders and partially offset the effects of inflation.

Moreover, Standard Life's Maturity Bonus provides additional benefits of up to 35% of the total claim value of a participating policy at maturity, for policies in force for at least six years. The table below illustrates the effects of both the reversionary bonus and the Maturity Bonus on the claim value of a policy after 30 years.

In this example, the total claim payable is more than 3 times the original sum assured – another good reason a Standard Life policy is well worth keeping in force.



14 CONSOLIDATED STATEMENT
OF FINANCIAL POSITION

as at November 15
(in thousands of Canadian dollars)

	1985	1984
ASSETS		
Bonds and debentures		
Government	659,337	457,400
Corporate	322,133	282,407
Stocks		
Common	178,833	177,509
Preferred	85,072	53,605
Mortgages	1,083,659	969,724
Real estate	298,195	287,369
Loans to policyholders	52,814	52,259
Cash and short term deposits	62,315	69,442
Segregated fund net assets	1,297,657	1,221,253
Investment in subsidiary and affiliated companies	3,728	5,899
Investment income – due and accrued	38,726	30,844
Other assets	45,403	16,899
	\$4,127,872	\$3,624,610
LIABILITIES		
Actuarial liabilities	2,380,763	2,043,166
Benefits payable to policyholders and provision for unreported claims	4,946	2,930
Provision for dividends payable to policyholders	22,125	27,725
Amounts left at interest	5,236	4,880
Segregated fund liability to policyholders	1,297,657	1,221,253
Other liabilities	80,084	41,358
Minority interest	2,850	2,850
Excess of assets in Canada over liabilities (including reserve for fluctuations in investment values) (note 7a)	334,211	280,448
	\$4,127,872	\$3,624,610

CONSOLIDATED STATEMENT OF OPERATIONS

Year Ended November 15
(in thousands of Canadian dollars)

	1985	1984
INCOME		
Premiums including segregated funds – \$122,495 (1984 – \$117,837)	493,690	366,188
Investment income less investment expenses	270,646	234,501
Net gain on disposal of investments	15,780	7,589
Net investment income on segregated funds (including realized and unrealized appreciation and depreciation)	211,286	62,662
Other income	9,545	8,932
	\$1,000,947	\$679,872
THIS INCOME WAS USED FOR		
Payments to policyholders and beneficiaries		
Death and disability benefits	16,841	14,031
Surrender values and matured endowments	53,580	35,273
Dividends and interest	15,686	25,798
Annuity payments	134,532	116,816
Segregated fund payments (note 4)	257,377	201,542
	478,016	393,460
Increase in actuarial liabilities required for future payments to policyholders and beneficiaries	337,597	244,684
Increase (decrease) in liability to segregated fund policyholders	76,404	(21,043)
Operating expenses, taxes and commissions	55,167	40,087
Increase in excess of assets in Canada over liabilities	53,763	22,684
	\$1,000,947	\$679,872

1. INCORPORATION AND OPERATIONS

The Standard Life Assurance Company is a mutual company (that is, a company with no share capital) which was established in Edinburgh, Scotland in 1825 and which has carried on business in Canada since 1833. As such its Canadian Operations must comply with the provisions of the Canadian and British Insurance Companies' Act in Canada. The overall supervision of the affairs of the company, however, remains with the British authorities and both sets of requirements must be satisfied.

The regulations, in Europe and Canada, which determine the bases on which assets may be stated, and on which the present value of liabilities may be calculated differ. It follows that the information given in this statement, as to assets and liabilities in Canada, which conforms to generally accepted Canadian practice does not correspond with the figures of Canadian assets and liabilities which have been reported to the British Government. The assets which have been placed in trust in Canada are more than sufficient to satisfy Canadian legal requirements.

The total resources of The Standard Life Assurance Company are available to meet the claims of policyholders in Canada, the United Kingdom and the Republic of Ireland.

2. ACCOUNTING POLICIES

The accounting policies followed by the Canadian Branch for reporting to its Canadian policyholders are those prescribed or accepted by the Federal Department of Insurance for British Life Insurance Companies, with the exception that these financial statements are prepared on a consolidated basis as referred to in note 5.

(a) Bonds and debentures

Bonds are shown at amortized cost. The corresponding market value of the bond portfolio is \$1,063,690 (1984 – \$733,652).

(b) Stocks

Stocks are shown at cost. The corresponding market value of the equity portfolio is \$528,373 (1984 – \$433,407).

(c) Mortgages

Mortgages are shown at amortized cost.

(d) Real estate

Real estate is shown at cost less accumulated depreciation of \$70,655 (1984 – \$67,278). For most buildings depreciation is taken at 5% on the declining balance basis. The market value of real estate is \$610,184 (1984 – \$552,500). Encumbrances of \$58,980 (1984 – \$62,252) have been deducted from real estate.

(e) Segregated funds

Segregated fund net assets are shown at market value. The Canadian Branch has entered into contracts for the administration of pension plans. The assets pertaining to each of these contracts are, in compliance with Canadian law, segregated from the general funds of the branch. The liability for each plan varies with the market value of the segregated assets.

(f) Joint venture – group life, accident and sickness

The proportionate consolidation method of accounting is used to combine Standard Life's 50% interest in a joint venture with Alliance Mutual Life Insurance Company under the name of Standard Life/Alliance Mutual Services. The purpose of the joint venture is to jointly conduct the group life, accident and sickness businesses of both companies subsequent to July 1, 1983.

(g) Actuarial liabilities

Actuarial liabilities are the amounts which, together with future premiums and investment income, provide for future obligations under insurance and

annuity contracts. Actuarial liabilities are valued in accordance with Section 82 of the Canadian and British Insurance Companies' Act, insofar as it applies to British companies.

(h) Furniture, fixtures and equipment

Furniture, fixtures and equipment are expensed in the year acquired.

(i) Income taxes

The Canadian Branch accounts for income taxes on the taxes payable method.

(j) Disposal of investments

Gains and losses on disposal of investments are included in income as they are realized.

3. CONTINGENT LIABILITY

Under the terms of a joint venture agreement, The Standard Life Assurance Company and Alliance Mutual Life Insurance Company are jointly and severally responsible to beneficiaries for obligations under group life, accident and sickness policies issued by Standard Life/Alliance Mutual Services as well as other debts and obligations to third parties. This contingent liability approximates \$7,940 (1984 – \$2,783).

4. SEGREGATED FUND PAYMENTS

The segregated fund payments in 1985 include an amount of \$13,000 (1984 – \$101,252) representing transfers of assets to Standard Life Portfolio Management Ltd., a wholly owned subsidiary of the Canadian Branch. Assets under the management of this subsidiary are not included in the assets of the Canadian Branch.

5. CHANGES IN ACCOUNTING POLICIES

In 1985, the Canadian Branch has included the accounts of subsidiary and joint venture real estate operations on a consolidated and proportionately consolidated basis respectively. In prior years, these investments were accounted for by the cost method. Certain other subsidiary and affiliated com-

panies continue to be accounted for on the cost basis as the effect of non-consolidation is not material in relation to the accounts of the Canadian Branch.

During the year, the Branch has changed its method of accounting for certain employee benefits, principally relating to post retirement and disability costs, not covered by the Canadian Staff Pension Plan (note 6). Under the new accounting policy, the accounts provide for the present value of expected future commitments and a better annual allocation of related expenses.

As a result of these changes, which have been applied retroactively, the "Increase in excess of assets in Canada over liabilities" was reduced by \$3,659 in 1985 (1984 – \$5,144) and the cumulative effect to November 16, 1983, being \$17,951, is reflected as a decrease in "Excess of assets in Canada over liabilities" at that date. Other comparative figures for 1984 have been restated as appropriate.

6. CANADIAN STAFF PENSION PLAN

The Canadian Staff Pension Plan includes all permanent employees of The Standard Life Assurance Company. Current service costs of the Plan are expensed as incurred and amount to \$1,426 (1984 – \$1,339). Based on the latest actuarial valuation dated November 15, 1984, the Plan was fully funded.

7. OTHER MATTERS

- (a) The increase in "Excess of assets in Canada over liabilities" is net of \$18,000 in 1984 transferred to the United Kingdom in accordance with the company's international investment policy.
- (b) Amounts included in the above notes are expressed in thousands of Canadian dollars.

AUDITORS’
REPORT

To the Directors
The Standard Life Assurance
Company

We have examined the consolidated statement of financial position of the Canadian Branch of The Standard Life Assurance Company as at November 15, 1985 and the consolidated statement of operations for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances; the actuarial liabilities under policy contracts were determined and certified by the company’s Valuation Actuary.

In our opinion, based on our examination and the certificate of the Valuation Actuary, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the Canadian

Branch of the company as at November 15, 1985 and the results of its operations for the year then ended in accordance with the accounting policies described in note 2 applied, after giving retroactive effect to the change in the method of accounting for subsidiary and joint venture real estate operations and certain employee benefits as described in note 5, on a basis consistent with that of the preceding year.

Thorne Riddell
Chartered Accountants
Montreal, February 28, 1986

VALUATION ACTUARY’S
CERTIFICATE

I have made the valuation of policy benefit liabilities of the Canadian Branch of The Standard Life Assurance Company for its consolidated statement of financial position at November 15, 1985 and its consolidated statement of operations for the year then ended. In my opinion (i) the valuation conforms to the recommendations for insurance company financial reporting of the Canadian Institute of Actuaries, (ii) the amount of the policy benefit liabilities makes proper provision for the obligations

payable in the future under the company’s policies, and (iii) a proper charge on the account of those liabilities has been made in the consolidated statement of operations.

C.A. Garcia, F.S.A., F.C.I.A.
Senior Vice-President & Actuary
Montreal, February 28, 1986

EXTRACTS FROM THE REPORT
AND ACCOUNTS OF THE COMPANY

as at November 15

The financial statements presented elsewhere in this review reflect the operations of the Canadian Branch of The Standard Life Assurance Company. The company, which is headquartered in Edinburgh, Scotland, has substantial operations in both the United Kingdom and the Republic of Ireland. The total resources of the company are available

to meet the claims of policyholders in Canada, the United Kingdom and the Republic of Ireland.

Below are extracts from the Report and Accounts of the company's operations as at November 15. These figures are reported in pounds sterling, as required in the United Kingdom, and include the Canadian Operations.

£ Million	1985	1984
TOTAL FUNDS	£ 7,163	£ 6,311
Represented by:		
Bonds & debentures	2,769	2,542
Stocks	4,523	3,483
Mortgages	733	698
Real estate	1,478	1,302
Cash & short term deposits	186	292
Other assets	107	55
Sub total – at market value	9,796	8,372
Less: Miscellaneous current liabilities	255	155
Investment reserve against fluctuations in market values	2,378	1,906
	£ 7,163	£ 6,311
INCOME		
Premiums	1,104	867
Net investment income	589	544
	1,693	1,411
EXPENDITURE		
Annuity payments	137	121
Returns of accumulated pension contributions	283	305
Other payments to policyholders and beneficiaries	246	177
Operating expenses, taxes and commissions	185	161
	851	764
EXCESS OF INCOME OVER EXPENDITURE	842	647
Change in value of assets held for investment-linked policies	187	53
Change in exchange value of non-sterling assets	(337)	205
Funds transferred from investment reserve	160	160
ADDITION TO FUNDS	£ 852	£ 1,065

DIRECTORS AND OFFICERS

DIRECTORS

R.C. Smith, C.B.E., LL.D., C.A.
Chairman
N. Lessels, C.A.
Deputy Chairman
G.D. Birks
C.A. Crole, C.A.
J.G.S. Gammell, M.B.E., C.A.
G.D. Gwilt, M.A., F.F.A.
A.M. Hodge, G.C., V.R.D., D.L., W.S.
H.W. Macdonell, Q.C.
W.D. Mulholland, M.B.A.
D.B. Pattullo
Sir Thomas N. Risk
L.G. Rolland, O.C.
J.F.H. Trott
Sir Eric Yarrow, Bt., M.B.E., D.L.

OFFICERS IN CANADA

A.S. Fernie, F.F.A., F.C.I.A.
President, Canadian Operations
A.I. MacTier, C.A.
Senior Vice-President and Secretary
R.R. Naudie, C.A., C.F.A.
Senior Vice-President (Finance)
C.A. Garcia, F.S.A., F.C.I.A.
Senior Vice-President and Actuary
M.L. Boucher, C.A.
Vice-President and Comptroller
E.G. Burrows
Vice-President (Property Investment)
J.H. Dawson, B.C.L.
Vice-President and General Counsel
W.F. DeNeef, B. Comm.
Vice-President (Corporate Services)
T.H. Golberg, F.S.A., F.C.I.A.
Vice-President (Group)
C.M. Marchand, C.A.
Vice-President
(Marketing-Individual Operations)
C.J. Martineau, F.S.A., F.C.I.A.
Vice-President
(Individual Administration)
D.M. Millar, F.F.A., F.C.I.A.
Vice-President (Actuarial)
A. Miller, M.D., F.R.C.P. (C)
Chief Medical Officer

BRANCHES

Standard Life maintains branch operations across Canada to transact individual, group, property and investment business. Branches are located in the following major cities:

St. John's	St. Catharines
Halifax	Kitchener/Waterloo
Fredericton	London
Moncton	Windsor
Saint John	Winnipeg
Quebec City	Calgary
Montreal	Edmonton
Ottawa	Vancouver
Toronto	Victoria
Hamilton	

The logo for Standard Life, with "STANDARD" in a bold, sans-serif font above "LIFE" in a similar font. There is a small blue graphic element to the left of the word "LIFE".

STANDARD
LIFE

«Être une société financière rentable
qui, mue par les besoins du
marché et axée sur la croissance,
mettra au point et maintiendra
des produits financiers innovateurs,
avantageux et de haute qualité, et
assurera à sa clientèle une attention
et un service de très haut calibre.»

Manifeste de la Compagnie
Avril 1985

Fondée à Édimbourg, en Écosse, en 1825, la Standard Life Assurance Company devint huit ans plus tard, soit lors de l'ouverture de son agence de Québec en 1833, la première compagnie d'assurance vie à exercer des activités au Canada.

Depuis, les opérations canadiennes de la Standard Life, dont le siège social se trouve à Montréal, ont porté la Compagnie au rang des plus importantes compagnies d'assurance vie au pays, en termes d'actif. En outre, si l'on combine tous ses éléments d'actif à travers le monde, la Standard Life figure aujourd'hui parmi les plus grandes compagnies d'assurance vie du monde, et sur le plan financier, parmi les plus stables.

La Standard Life a établi des agences dans 24 villes canadiennes. Grâce à ces agences et à nos quelque 900 employés, nous répondons aux besoins du public

canadien en matière d'assurance vie et de rentes et nous veillons à la gestion des placements de nos clients.

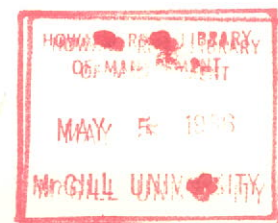
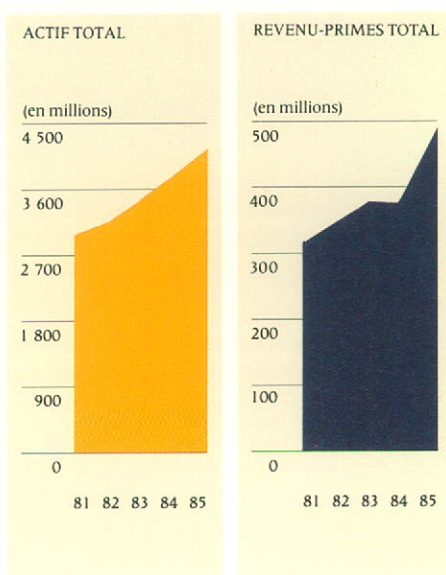
Face à l'évolution du marché des services financiers, la Standard Life s'emploie à offrir une gamme complète de services financiers à ses nombreux clients et titulaires de polices. Pour ce faire, nous nous appuyons sur notre savoir-faire acquis au fil des ans et nous faisons place à l'initiative et à la créativité tout en continuant de servir les intérêts de notre clientèle et de répondre à ses attentes en perpétuant la tradition sur laquelle repose notre réputation.

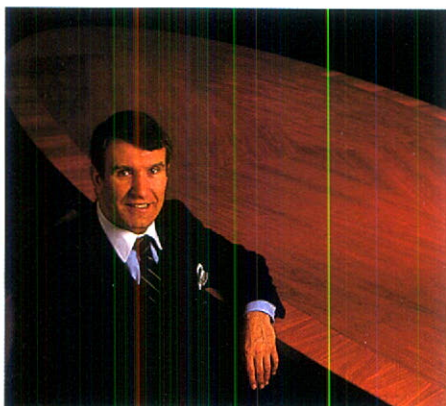
POINTS SAILLANTS

OPÉRATIONS CANADIENNES	1985	1984
		(en milliers)
Affaires nouvelles – sommes assurées – assurance vie grande branche	806 819	790 065
Paievements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	478 016	393 460
Produit net de placements	270 646	234 501
Rendement sur la valeur comptable des placements	10,99%	11,43%
Primes perçues	493 690	366 188
Actif au Canada	4 127 872	3 624 610

NOTRE CROISSANCE

Ces tableaux illustrent l'expansion de la Compagnie au cours des cinq dernières années.





Alastair S. Fernie

Il est trop facile pour une entreprise de se targuer de remarquables succès d'exploitation au cours d'une année où elle a tout bonnement amélioré sa performance. À vrai dire, toute entreprise se doit d'améliorer sa performance, ne serait-ce que pour rester en affaires. Pour qu'il soit question de croissance réelle, il faut noter une amélioration sensible dans chacune des principales sphères d'activités de l'entreprise, et c'est précisément ce que j'ai l'honneur de signaler sur le compte de la Standard Life au Canada pour 1985.

Pour nos titulaires de polices et clients, une croissance réelle est génératrice d'une diminution des coûts à long terme et d'une efficacité accrue quant aux services qui leur sont offerts. Dans un monde de consommateurs avertis et de marchés extrêmement concurrentiels, la croissance réelle constitue, en fait, l'indice du succès d'une entreprise.

AVANCES APPRÉCIABLES

Le revenu total relatif à nos produits d'assurances a augmenté de 49 pour cent, ce qui nous a permis de marquer des avances appréciables quant à la part du marché que nous occupons dans tous nos secteurs d'activités, exception faite de nos assurances vie grande branche qui n'ont enregistré qu'une hausse minime en termes de revenu-primes.

Le revenu-primes provenant des rentes, tant individuelles que collectives, a surpassé les taux de croissance spectaculaires des années précédentes avec une hausse de 65 pour cent dans le premier cas et de 53 pour cent dans le second. Dans le domaine des assurances collectives vie, accidents et maladie, les résultats de notre entreprise en participation avec l'Alliance mutuelle-vie, les SAS, ont dépassé nos prévisions, et la production d'affaires nouvelles a nettement augmenté tandis que les résultats relatifs aux sinistres se révélaient tout aussi heureux.

Sur le plan des investissements, nous avons accru notre participation dans une des sociétés de fiducie les plus puissantes et les plus rentables au Canada, le Trust Général, et nous comptons que cet investissement sera avantageux pour nos titulaires de polices et qu'il nous donnera accès aux réseaux de services financiers intégrés qui sont en train de se dessiner.

À de nombreux égards, 1985 s'est avérée une bonne année pour notre compagnie comme pour l'ensemble de l'industrie de l'assurance vie. Nous avons vu commencer à se résoudre au cours de l'année certaines des questions qui touchent notre industrie particulièrement et que j'ai évoquées dans mes messages précédents.

RÉFORME DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Il nous est enfin permis de croire à l'adoption prochaine de mesures législatives visant la réforme des institutions financières. J'ai été encouragé par la publication, au début de 1985, du Livre vert du gouvernement fédéral sur la déréglementation des institutions financières et du rapport de la Commission parlementaire, présidée par le député Donald Blenkarn, sur le même sujet. Les deux rapports s'entendent sur de nombreux points bien que les conclusions du groupe Blenkarn nous paraissent, de façon générale, plus réalistes que celles du Livre vert.

Pour l'instant, nous ne connaissons ni la date de la refonte de la législation ni la forme qu'elle prendra, mais le fait qu'il semble maintenant y avoir consensus à tous les paliers de gouvernement constitue pour nous une source d'encouragement, et nous entendons continuer d'exercer des pressions en vue d'activer le processus.

Il est clair que l'industrie des services financiers devrait disposer depuis longtemps déjà d'un nouvel appareil législatif. Suite aux difficultés que connaissent dernièrement certaines institutions financières, de nombreux Canadiens commencent à douter de la

sécurité des épargnes qu'ils leur confient. Pourtant, l'industrie de l'assurance vie sert les Canadiens de façon admirable depuis 1833, soit depuis l'époque où la Standard Life a commencé à offrir ses produits à la population canadienne. Au fil des ans, nous n'avons ménagé aucun effort pour sauvegarder les intérêts de nos titulaires de polices et nous sommes même allés au-delà des exigences gouvernementales pour le provisionnement des règlements futurs à l'intention de nos titulaires de polices. Jamais un titulaire de police n'a perdu un seul dollar en raison du non-règlement, par une compagnie d'assurance vie à charte fédérale, de la garantie prévue en cas de décès ou à l'échéance du contrat. D'ailleurs, la prudence dont l'industrie fait preuve dans la gestion de ses affaires, conjuguée au contrôle rigoureux auquel elle est soumise, ne va manifestement pas faire changer les choses.

Étant donné le contexte actuel, toutefois, les pressions s'intensifient en faveur d'une protection supérieure à ce qui s'avérerait adéquat jusqu'ici. Certaines autorités, la commission Blenkarn en particulier, préconisent l'établissement d'un système d'assurance-dépôts régi par le gouvernement, semblable à la Société d'assurance-dépôts du Canada. Nous nous opposons carrément à un tel système. Les compagnies d'assurance vie établies au Canada, par l'entremise de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, ont plutôt proposé la création d'une société privée qui établirait un régime d'indemnisation des titulaires de polices, régime auquel les compagnies d'assurance vie et maladie seraient tenues de participer pour obtenir leur permis d'exploitation. Une telle société pourrait être mise sur pied dès la fin de 1986, sous réserve de l'approbation nécessaire.

groupes visés dans la province, tant au sein de la population et des représentants que des compagnies. C'est avec soulagement que nous avons accueilli, en décembre, l'annonce par le gouvernement nouvellement élu à Québec de l'abolition de cette taxe injuste sur les primes d'assurance individuelle. Je tiens à louer tous ceux qui n'ont pas hésité à manifester leur mécontentement. Le maintien d'une telle mesure aurait créé le dangereux précédent d'une taxe de vente sur les services, taxe que les autres provinces auraient peut-être été tentées d'appliquer au domaine de l'assurance et à bien d'autres. Nous attendons donc maintenant avec impatience que soit abolie cette même taxe sur les assurances collectives.

CROISSANCE

La législation imminente en matière de services financiers nous offrira d'intéressantes possibilités, auxquelles nous avons su nous préparer. Nous nous sommes engagés à poursuivre des objectifs de croissance, d'innovation et de qualité, et les résultats que nous avons obtenus en 1985 sont la preuve que nous sommes en voie de les réaliser.

Notre personnel et nos représentants à travers le Canada partagent cet engagement. Leur contribution à notre excellente performance démontre que nous disposons des ressources humaines et financières pour atteindre nos objectifs. L'exercice 1986 laisse donc présager des progrès notables pour la Standard Life, au profit de tous ses titulaires de polices et clients.

Le président
des opérations canadiennes,



ALASTAIR S. FERNIE

TAXE DE VENTE DU QUÉBEC

L'an dernier, nos titulaires de polices résidant au Québec se sont vu imposer par le gouvernement provincial une taxe spéciale de 9 pour cent sur les primes d'assurance. Cette mesure a soulevé une vive opposition de la part de tous les

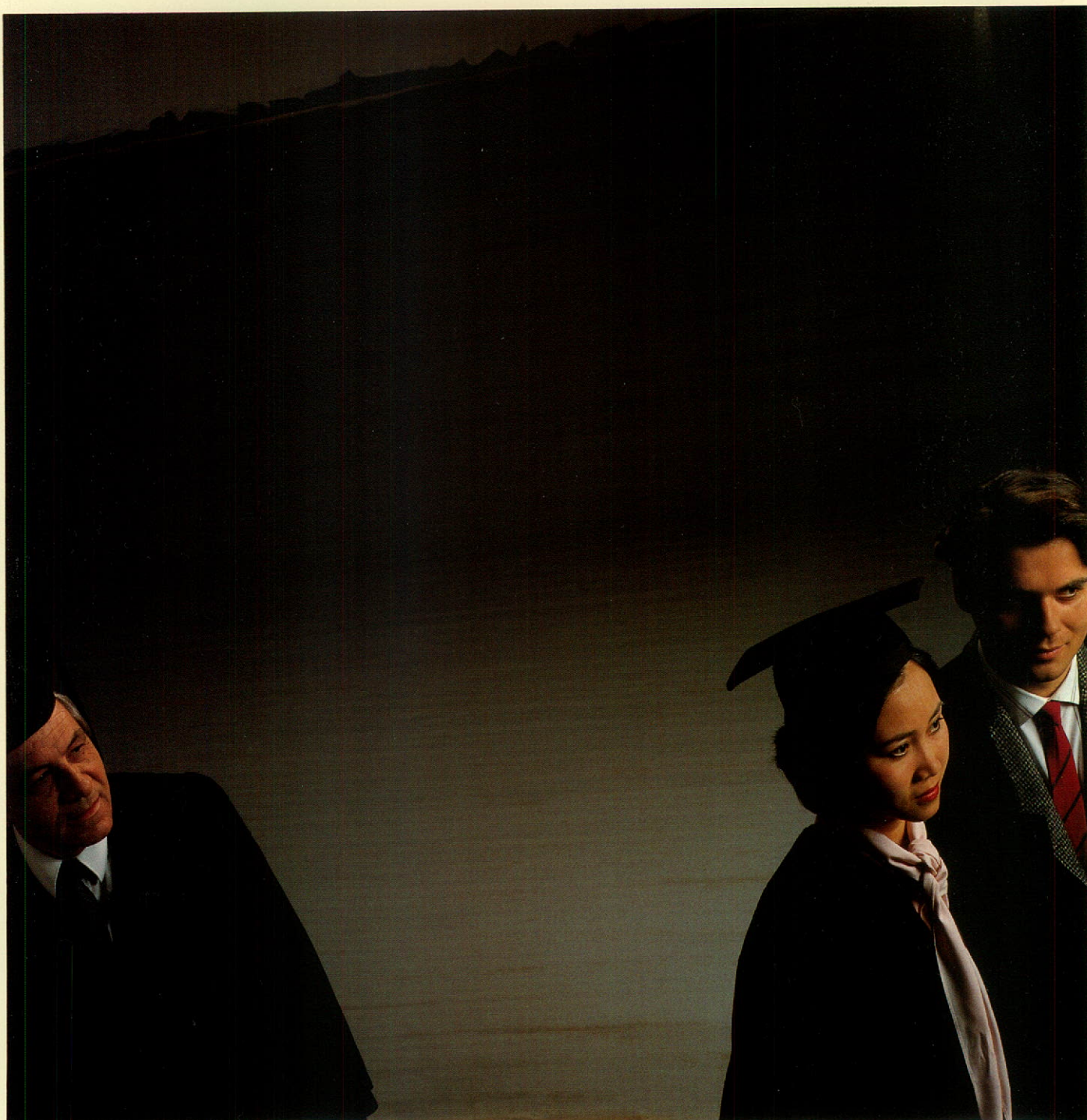


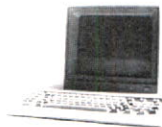
La Standard Life, dans le but de comprendre et de répondre aux attentes changeantes de sa clientèle et d'identifier les besoins et les marchés potentiels, procède à des études et des analyses de marchés exhaustives, et ce, non seulement en ce qui a trait à ses propres produits, mais également en ce qui a trait à ceux de ses concurrents. La Standard Life adhère en effet au principe que l'attention et le service assurés à sa clientèle doivent figurer en tête de liste de ses priorités. C'est sur ce principe fondamental de même que sur un milieu de travail stimulant dans lequel l'excellence, la créativité et le rendement sont reconnus que repose la croissance soutenue de la Standard Life.

STANDARD LIFE

C R O I S S A N C E







La mise au point de produits et services financiers innovateurs et axés sur les besoins, jumelée à une longue tradition de responsabilité sociale, est, et demeure, la marque de la Standard Life. Dans le but d'encourager les idées novatrices, la Standard Life prône de façon constante les échanges au sein des divisions et des services de même qu'elle reconnaît pleinement l'importance des initiatives individuelles.

Étant donné qu'une innovation soutenue exige également une gestion habile des techniques d'information, la Standard Life perfectionne et contrôle ses ressources informatiques (données, logiciel et matériel) par l'application de techniques et de méthodes des plus modernes et des plus efficaces et de sains principes de gestion.





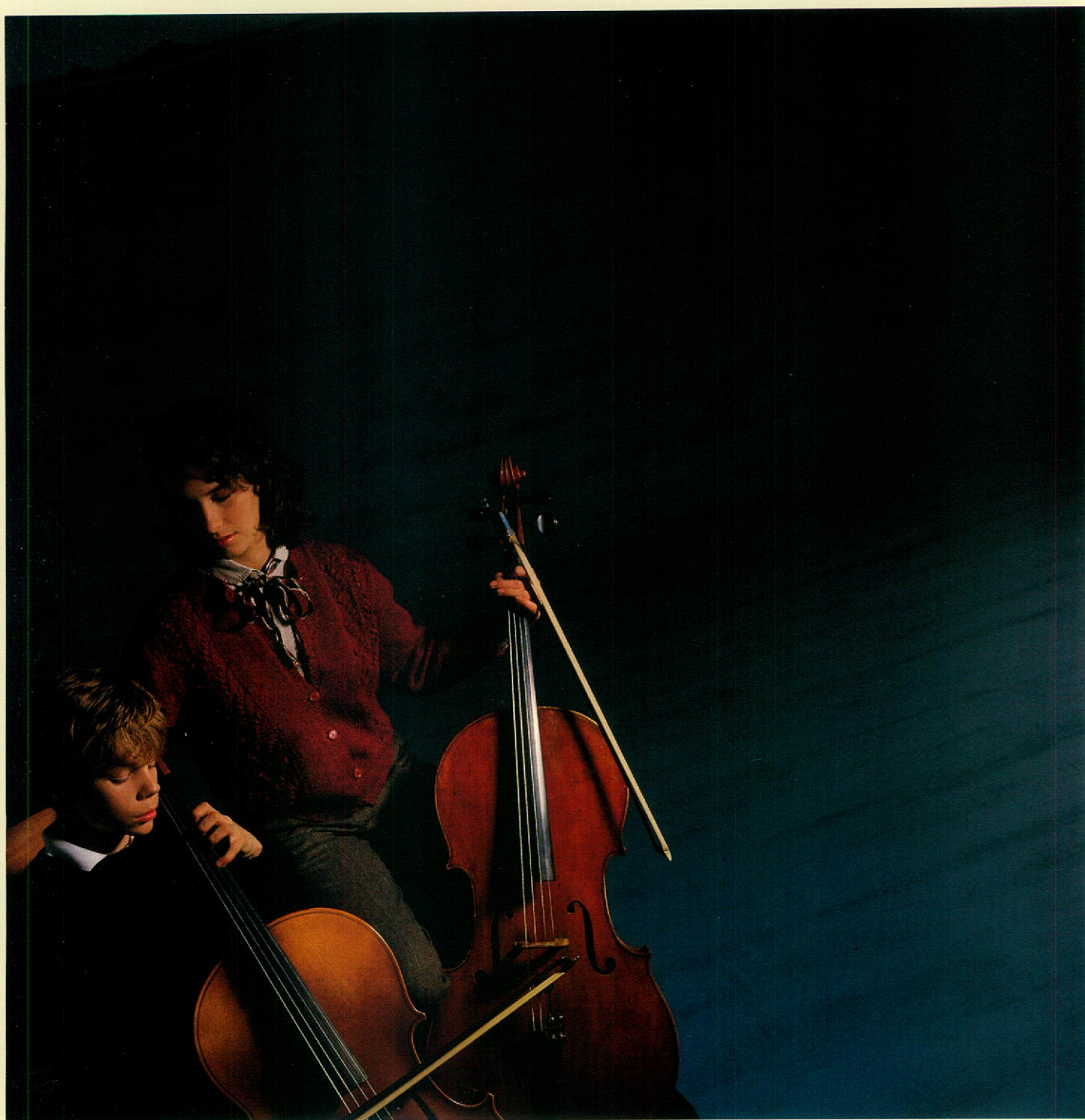


Un organigramme axé sur la délégation et la prise en charge des responsabilités, des échanges fructueux à tous les niveaux et un système de contrôle et de suivi sont les piliers sur lesquels s'appuie l'approche de la Standard Life. La réputation d'excellence acquise par la Standard Life découle de l'attention et du service du plus haut calibre qu'elle assure à sa clientèle aux termes de son manifeste qui repose sur une réaction éclairée face aux besoins du marché et au potentiel de croissance de certains créneaux, sur un engagement ferme envers ses titulaires de polices, ses clients, son personnel, la collectivité et, par-dessus tout, sur un engagement à observer de saines habitudes commerciales. Il s'agit d'une réputation dont la Standard Life peut s'enorgueillir à juste titre et qu'elle s'engage à préserver, maintenant et à l'avenir.

STANDARD LIFE

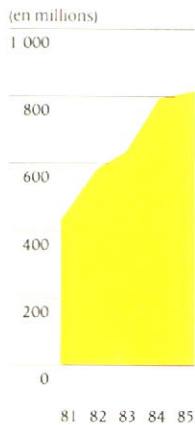
Q U A L I T É



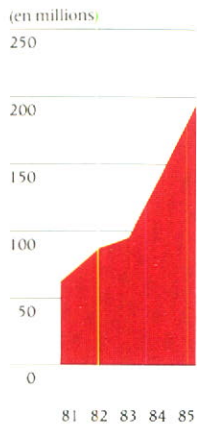


RAPPORT DES ACTIVITÉS

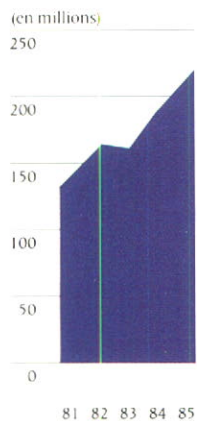
AFFAIRES NOUVELLES –
SOMMES ASSURÉES –
GRANDE BRANCHE



REVENU-PRIMES TOTAL
GRANDE BRANCHE



PAIEMENTS AUX TITU-
LAIRES DE POLICES ET
AUX BÉNÉFICIAIRES*



*Compte non tenu des
paiements au titre des fonds
en gestion distincte

ACTIVITÉS ADMINISTRATIVES

Les activités de la Standard Life au Canada sont axées sur un objectif fort simple, à savoir, l'application du manifeste de la Compagnie, adopté à l'occasion de la séance de planification de la haute direction tenue en avril 1985.

Ce manifeste, qui se veut l'expression de la volonté de la Compagnie, se lit comme suit :

« Être une société financière rentable qui, mue par les besoins du marché et axée sur la croissance, mettra au point et maintiendra des produits financiers innovateurs, avantageux et de haute qualité, et assurera à sa clientèle une attention et un service de très haut calibre. »

La direction a adopté ce manifeste après avoir sérieusement évalué les forces de la Compagnie, ses possibilités commerciales actuelles et futures, ses ressources humaines et leurs besoins en termes de motivation et de responsabilités à assumer, et, par-dessus tout, la nécessité de s'acquitter constamment des obligations financières contractées pour ses titulaires de polices et clients.

L'essentiel du manifeste vient confirmer une démarche entreprise il y a de nombreuses années, qui s'est intensifiée récemment, à la veille des changements imminents dont feront l'objet les services financiers. La décision de former une entreprise en participation avec l'Alliance mutuelle-vie pour la production d'assurances collectives vie, accidents et maladie s'inscrit dans cette démarche.

Nous avons fait un pas vers une meilleure intégration de nos services financiers en nous portant acquéreur, en 1984, d'une part importante des actions du Trust Général, participation que nous

avons portée à 17 pour cent vers la fin de 1985. En outre, cette participation nous ouvre la porte sur l'industrie des sociétés de fiducie et crée d'intéressantes possibilités d'innovation sur le plan commercial.

Au cours des années à venir, nous nous proposons d'explorer de nouvelles avenues en vue d'élargir les services financiers que nous offrons, que ce soit par l'acquisition de participations, lorsque nous en aurons la possibilité, ou par des ententes avec d'autres institutions pour vendre nos produits réciproques. Cependant, nous n'emprunterons de telles avenues que dans la mesure où elles présenteront pour la Compagnie un potentiel de croissance et de rentabilité.

C'est en ce sens que nous avons lancé, l'an dernier, notre produit de rente indexée ainsi que le fonds enregistré de revenu de retraite de la Standard Life. Les données préliminaires dont nous disposons relativement à ce double effort sont encourageantes, et nous avons l'intention de réaliser des projets semblables au cours de l'année qui vient.

Nombreux sont ceux qui ont applaudi, en 1985, à notre commandite du livre intitulé *La planification de la retraite*, que l'on a qualifié de « manuel de référence complet à l'intention des Canadiens en ce qui a trait à tous les aspects de la planification de la retraite ». Publié par les Éditions Grosvenor Inc. et réalisé sous la direction du professeur Blossom Wigdor, de la University of Toronto, et du professeur Nicolas Zay, de l'Université Laval, cet ouvrage est considéré comme une véritable réussite dans le domaine de l'édition canadienne. C'est animés par un réel désir de fournir au public canadien un guide de planification de la retraite de compréhension facile que nous avons pris part à cette réalisation, et, à en juger des réactions de la critique et des consommateurs, les auteurs ont accompli un travail remarquable.

Comme l'indiquent notre chiffre d'affaires total et l'excédent des produits sur les charges, nos résultats d'exploitation se révèlent très satisfaisants pour l'exercice 1985. Nous avons traité une quantité inégalée d'affaires nouvelles au cours de 1985 sans voir pour autant nos charges d'exploitation augmenter de façon marquée. Ces résultats sont le témoin éloquent du talent et du dévouement de notre personnel, à tous les échelons, partout au pays, à qui nous nous devons d'attribuer le mérite de cette réussite.

ACTIVITÉS DE LA GRANDE BRANCHE

Nos activités grande branche ont de nouveau, cette année, obtenu des résultats très satisfaisants. La vigueur soutenue dans la production de rentes individuelles et les efforts encore plus intenses de mise au point de nouveaux produits d'assurance vie grande branche sont les deux facteurs qui, par-dessus tout, ont contribué à cette performance.

Le revenu-primés total découlant de nos affaires grande branche s'est chiffré à 192 millions \$, soit une augmentation de 44 pour cent.

Sur le plan du revenu-primés, le Dépôts-rente idéals (D-RI) de la Standard Life, instrument de capitalisation de rentes différées, a fait excellente figure. En effet, le revenu-primés de première année découlant du D-RI s'est élevé à 50 millions \$, soit une augmentation de 145 pour cent sur 1984. La popularité de ce produit témoigne clairement de notre compétitivité face aux autres institutions financières en ce qui a trait au marché grandissant de la capitalisation des régimes de retraite individuels. Le D-RI offre des taux d'intérêt garantis des plus compétitifs pour des termes fixes dont la durée est choisie par le déposant et une souplesse presque illimitée quant aux dépôts et aux rachats.

Le revenu-primés uniques découlant des rentes grande branche a également progressé de façon substantielle. Il a ainsi grimpé à 87 millions \$, soit une augmentation de 44 pour cent.

Nos opérations d'assurance vie grande branche ont obtenu des résultats moins satisfaisants. Le revenu-primés total

découlant de l'assurance vie grande branche n'a progressé que faiblement, pour atteindre 29,4 millions \$. Malgré une hausse de 2,1 pour cent du nombre de contrats souscrits, le revenu-primés de première année a chuté, lui, de quelque 15 pour cent. Ce recul s'explique en partie par une souscription accrue de produits à primes moins élevées dont, en particulier, l'assurance temporaire, et par le retrait partiel de certains marchés qui se sont révélés moins que satisfaisants.

En 1985, une révision en profondeur de notre gamme de produits d'assurance vie grande branche a été entreprise. Une nouvelle famille de produits, la série « Participateur », a été mise sur pied. Ces produits, dont les taux de prime sont établis en fonction de l'usage du tabac, offrent nombre de possibilités nouvelles. Au mois de septembre, nous avons lancé une nouvelle assurance d'enfants, le Protecteur-Éducateur, et, enfin, au mois de décembre, nous avons lancé notre combinaison SLT-100 qui offre une protection viagère à des taux comparables à ceux de l'assurance temporaire.

Ces innovations témoignent de notre détermination à demeurer parmi les chefs de file de l'industrie en offrant aux personnes qui souscrivent de l'assurance une gamme de produits des plus complètes.

Nous avons continué, en parallèle, à apporter des améliorations à la protection offerte à nos titulaires de longue date aux termes des contrats existants. Les bonifications d'assurance libérée versées relativement à nos polices avec participation continuent à être des plus généreuses tandis que notre dernière innovation, la bonification-échéance, continue de s'appliquer aux polices admissibles. Ces deux bonifications, jumelées aux valeurs contractuelles intrinsèques, font que les polices existantes de la Standard Life offrent une protection dont le rapport qualité-prix se révèle un des meilleurs sur le marché et qu'elles valent la peine d'être conservées précieusement.

ACTIVITÉS DE LA COLLECTIVE

L'exercice 1985 s'est révélé une année remarquable pour la division collective de la Standard Life. Le revenu-primés de 178,6 millions \$ (assurances collectives vie, accidents et maladie y compris) a été supérieur de 63 millions \$ aux records précédents. Notre objectif en ce qui a trait au revenu-primés relatif aux rentes collectives était, cette année, de 125 millions \$. Nous l'avons dépassé de plus de 38 millions \$. Cette performance repose en grande partie sur notre production appréciable de rentes à prime unique et sur les résultats constamment supérieurs obtenus par notre produit Tri-Plan.

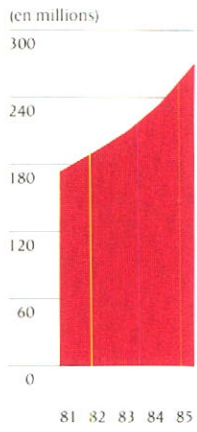
Dans le secteur de l'assurance collective vie, accidents et maladie, le revenu-primés généré par notre entreprise en participation, les Services Alliance Mutuelle/Standard Life, a progressé de façon substantielle. Le revenu-primés, pour la Standard Life, est ainsi passé de 4,6 millions \$, en 1984, à plus de 11,3 millions \$, cette année.

Le maintien de notre position de chef de file au sein de l'industrie des rentes n'est guère tâche facile compte tenu de la concurrence acharnée qui s'exerce au sein de cette industrie. Cette position en est une, cependant, que nous sommes déterminés à défendre jalousement. À cette fin, nous continuerons à rehausser notre gamme de produits de même que les services que nous offrons aux entreprises que nous comptons parmi nos clients. Cette approche a sans aucun doute été fructueuse puisque les hausses substantielles du revenu-primés enregistrées au cours de l'exercice précédent nous ont permis, selon les premières estimations, d'accroître notre part déjà appréciable du marché.

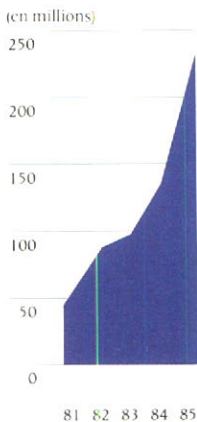
REVENU-PRIMES TOTAL COLLECTIVE



PRODUIT NET DE PLACEMENTS



AFFAIRES NOUVELLES REVENU-PRIMES



Le grand débat sur la réforme des pensions, qui dure depuis près de dix ans, semble enfin sur le point d'être clos. Dans le budget du 23 mai, le ministre des Finances, M. Wilson, a mis l'accent sur les régimes de retraite collectifs, les rentes, les REÉR et les RPDB en haussant les plafonds de cotisation et en tentant d'uniformiser les avantages offerts aux termes de tous ces différents régimes. Parallèlement, des propositions visant une refonte de la Loi sur les normes des prestations de pension ont été présentées. Le changement de gouvernement, en Ontario et au Québec, semble avoir retardé l'annonce d'un consensus provincial sur ces questions. Tout indique, cependant, que l'unanimité sur ces questions est faite et que, partant, l'accent n'est plus sur le débat, mais plutôt sur l'action législative.

Nous envisageons avec inquiétude les retombées possibles que les propositions contenues dans le budget Wilson peuvent avoir sur les plafonds de cotisation relatifs aux REÉR et aux régimes de retraite. Nous sommes d'avis que, étant donné les restrictions relativement moins nombreuses auxquelles ils sont assujettis, la popularité des REÉR grandira vraisemblablement, et ce, au détriment des garanties offertes aux Canadiens aux termes des régimes de retraite universels. Ces mesures auront également un impact sur les marchés financiers étant donné que la plupart des REÉR sont capitalisés au moyen d'instruments de placements garantis.

Notre produit le plus populaire, le Tri-Plan, possède suffisamment de souplesse, cependant, pour rester l'instrument de capitalisation préféré de la plupart des responsables de régimes. Le revenu-primés découlant du Tri-Plan a progressé de 50 pour cent par rapport à 1984. Cette performance est attribuable à la souplesse et à la compétitivité du produit. Au cours de l'année, nous

avons apporté des améliorations au produit avec, entre autres, l'établissement d'un nouveau fonds, le capitalisateur à intérêt composé, qui offre une plus vaste gamme d'options de placements et la mise sur pied d'un système informatisé de pointe de tenue de dossiers et d'établissement de rapports à l'intention des responsables de régimes et de leurs salariés. Nous pouvons maintenant nous targuer d'offrir à nos assurés non seulement un produit supérieur, mais aussi un service de la plus haute qualité.

Les Services Alliance Mutuelle/Standard Life (SAS), notre entreprise en participation dans le domaine des assurances collectives vie, accidents et maladie, ont obtenu à nouveau, cette année, des résultats très encourageants. Mentionnons, en particulier, les progrès réalisés par la nouvelle agence régionale des SAS, à Toronto. Stimulée par ce succès, l'entreprise continuera à étendre ses activités à l'échelle du pays en établissant, en 1986, d'autres agences régionales à Vancouver, à Calgary et à Halifax. L'on se doit de rendre hommage à la direction et au personnel des SAS pour cette excellente performance.

INVESTISSEMENTS

La confiance que nous avons déjà exprimée dans la persistance du cycle économique nord-américain a été largement récompensée au cours de l'exercice 1985. Aux US, le rythme de la croissance économique a ralenti d'un taux insoutenable de 6,8 pour cent, en 1984, à un taux plus acceptable de 2,5 pour cent, en 1985. Ce ralentissement, combiné au fléchissement des taux d'intérêt, a assuré le maintien de l'inflation à un niveau peu élevé, et un dollar US plus faible par rapport à la plupart des devises des pays industrialisés a donné lieu à une croissance économique supérieure au Canada. En tout, on estime que le PIB a progressé de 4,5 pour cent en 1985.

L'accord intervenu entre les banques centrales des cinq principaux pays commerciaux (Accord des Cinq) a accéléré la chute du dollar US, atténuant ainsi les effets potentiellement néfastes des sentiments protectionnistes au sein du Congrès américain. Par ailleurs, la déclaration de l'OPEP signifiant qu'elle

renoncerait à ses efforts de soutien des prix en faveur de la préservation de sa part du marché a été considérée comme augurant d'une baisse prochaine du prix du pétrole. Cela contribuerait à museler encore davantage l'inflation malgré le stade avancé du cycle économique au cours duquel le prix des marchandises devrait normalement commencer à grimper.

Les marchés financiers nord-américains ont réagi avec une vigueur prévisible aux nouvelles positives sur le front économique. Les taux d'intérêt, après avoir progressé à la fin de janvier et pendant le mois de février, ont fléchi pendant le reste de l'année. Tandis que l'économie accusait un ralentissement, le taux d'escompte US a été abaissé à 7,5 pour cent, et les taux à long terme ont perdu quelque 250 centièmes au cours de l'année. Les taux hypothécaires ont emboîté le pas, chutant de 13 pour cent à 11,25 pour cent.

Étant donné le paysage de désinflation soutenue, les marchés boursiers ont continué à progresser tout au long de l'année. Les meneurs sur les marchés nord-américains ont été les secteurs avantagés par la désinflation dont, entre autres, les services financiers, les communications et le commerce de détail tandis que les secteurs cycliques ont continué à être surclassés par les grands indices boursiers. Le secteur immobilier a tiré profit de la vigueur économique soutenue tandis que les taux d'inoccupation ont chuté dans plusieurs régions et que la valeur des propriétés a accusé une hausse de l'ordre de 5 pour cent.

Étant donné la vigueur soutenue des marchés financiers, les activités de la Standard Life en matière d'investissements ont été axées sur l'enrichissement du portefeuille obligataire dans le but de maximiser les rendements, sur l'augmentation du potentiel de gains en capital du portefeuille d'actions et sur la réduction des engagements fiscaux. Un programme dynamique d'échanges d'obligations a donné lieu à un relèvement appréciable du rendement obligataire net tandis qu'une augmentation des placements en actions US nous permettra

de profiter encore davantage de l'amélioration de la conjoncture économique aux US. L'acquisition d'actions privilégiées, pour une valeur nette de 35,5 millions \$, a allégé de façon appréciable le fardeau fiscal du portefeuille. Les investissements hypothécaires n'ont pas atteint les cibles fixées en raison de la vive concurrence qui continue à s'exercer dans ce domaine et en raison du fait que certains emprunteurs potentiels ont reporté la conclusion de leurs transactions dans l'espoir d'obtenir un financement à des taux moins élevés. Sur le plan de l'immobilier, nos activités se sont limitées à une mise de fonds additionnelle de 22 millions \$ dans le Standard Life Centre, immeuble situé au centre-ville de Toronto.

Au cours de l'exercice 1985, la valeur marchande de l'actif des fonds généraux a grimpé à 3,4 milliards \$, ce qui représente une hausse de 24 pour cent. Le rendement global de notre portefeuille obligataire s'est chiffré à 23,7 pour cent, ce qui est comparable à l'indice McLeod Young Weir à moyen terme. La valeur du portefeuille d'actions ordinaires a augmenté de 15,9 pour cent, surclassant ainsi le TSE 300.

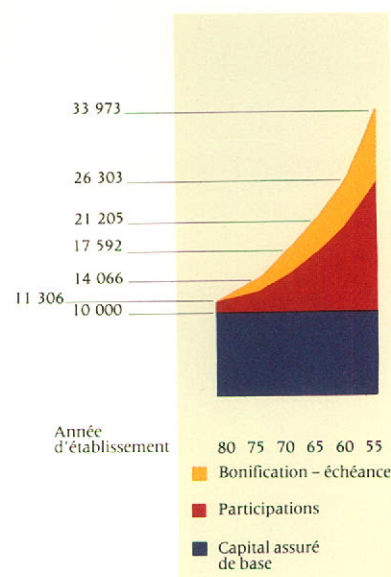
Malgré l'augmentation substantielle de la valeur du Standard Life Centre de Toronto, la faiblesse continue des marchés immobiliers dans l'ouest du pays a maintenu l'augmentation globale de la valeur des propriétés à 4 pour cent pour l'année.

NOS PARTICIPATIONS

Les titulaires de polices avec participation de la Standard Life profitent chaque année d'un accroissement substantiel de leur capital assuré. Cet accroissement prend la forme de participations, ou bonifications d'assurance libérée, qui s'ajoutent au capital assuré de base. Grâce au taux élevé de participations maintenu par la Compagnie, l'augmentation constante du capital assuré permet de compenser, dans une certaine mesure, les effets de l'inflation.

Une bonification complémentaire vient également s'ajouter au capital assuré de base à l'échéance des polices avec participation en vigueur depuis au moins six ans. Cette bonification-échéance peut atteindre 35 pour cent du capital-décès. Le tableau illustre l'incidence des participations et de la bonification-échéance sur le capital-décès d'une police avec participation 30 ans après sa souscription.

Ainsi, dans l'exemple qui suit, le capital payable équivaut à plus de trois fois le capital assuré de base. Il s'agit là d'un avantage supplémentaire qui fait que les polices de la Standard Life valent la peine d'être maintenues en vigueur.



ÉTAT CONSOLIDÉ DE LA
SITUATION FINANCIÈREau 15 novembre
(en milliers de dollars canadiens)

	1985	1984
ACTIF		
Obligations et débentures		
De gouvernements	659 337	457 400
De compagnies	322 133	282 407
Actions		
Ordinaires	178 833	177 509
Privilégiées	85 072	53 605
Hypothèques	1 083 659	969 724
Biens immobiliers	298 195	287 369
Avances sur polices	52 814	52 259
Encaisse et dépôts à court terme	62 315	69 442
Actif net des fonds en gestion distincte	1 297 657	1 221 253
Investissements dans les filiales et les sociétés affiliées	3 728	5 899
Produits de placements – échus et courus	38 726	30 844
Autres éléments	45 403	16 899
	4 127 872 \$	3 624 610 \$
PASSIF		
Provisions techniques	2 380 763	2 043 166
Prestations payables aux titulaires de polices et provision pour sinistres non déclarés	4 946	2 930
Provision pour participations à payer aux titulaires de polices	22 125	27 725
Sommes laissées en dépôt	5 236	4 880
Engagements envers les titulaires de polices des fonds en gestion distincte	1 297 657	1 221 253
Autres éléments	80 084	41 358
Intérêt minoritaire	2 850	2 850
Excédent de l'actif au Canada sur le passif (y compris la réserve pour les fluctuations des valeurs des placements) (note 7(a))	334 211	280 448
	4 127 872 \$	3 624 610 \$

ÉTAT CONSOLIDÉ DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

de l'exercice clos le 15 novembre
(en milliers de dollars canadiens)

	1985	1984
PRODUITS		
Primes, y compris les fonds en gestion distincte – 122 495 \$ (117 837 \$ en 1984)	493 690	366 188
Produit de placements moins charges y afférentes	270 646	234 501
Gain net sur aliénation de placements	15 780	7 589
Produit net de placements des fonds en gestion distincte (y compris les plus-values et les moins-values réalisées et non réalisées)	211 286	62 662
Autres produits	9 545	8 932
	1 000 947 \$	679 872 \$
AFFECTATION DES PRODUITS		
Paiements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires		
Prestations de décès et d'invalidité	16 841	14 031
Valeurs de rachat et échéances de mixtes	53 580	35 273
Participations et intérêts	15 686	25 798
Rentes servies	134 532	116 816
Paiements au titre des fonds en gestion distincte (note 4)	257 377	201 542
	478 016	393 460
Augmentation des provisions techniques pour paiements futurs aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	337 597	244 684
Augmentation (diminution) des engagements envers les titulaires de polices des fonds en gestion distincte	76 404	(21 043)
Charges d'exploitation, impôts et commissions	55 167	40 087
Augmentation de l'excédent de l'actif au Canada sur le passif	53 763	22 684
	1 000 947 \$	679 872 \$

1. CONSTITUTION ET ACTIVITÉS

La Compagnie d'assurance Standard Life est une mutuelle (c'est-à-dire une compagnie sans capital-actions) qui a été établie à Édimbourg, en Écosse, en 1825 et qui fait affaires au Canada depuis 1833. De par sa nature, ses activités canadiennes doivent être conformes aux dispositions de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques au Canada. L'administration de l'ensemble des affaires de la Compagnie relève cependant toujours des autorités britanniques, et il faut satisfaire aux exigences des deux pays.

En Europe et au Canada, les règlements qui déterminent la façon de déclarer l'actif et à partir desquels la valeur actualisée du passif est calculée sont différents. Il s'ensuit que les renseignements relatifs à l'actif et au passif canadiens que renferme le présent rapport financier, lequel est conforme à la pratique généralement reconnue au Canada, ne correspondent pas aux chiffres d'actif et de passif canadiens déclarés au gouvernement britannique. L'actif déposé en fiducie au Canada est largement suffisant pour répondre aux exigences juridiques canadiennes.

Toutes les ressources de la Compagnie d'assurance Standard Life sont disponibles pour couvrir les demandes de règlement des titulaires de polices du Canada, du Royaume-Uni et de la république d'Irlande.

2. CONVENTIONS COMPTABLES

Les conventions comptables qu'utilise la division canadienne pour faire rapport à ses titulaires de polices canadiens sont celles prescrites et reconnues par le Département fédéral des assurances pour les compagnies d'assurance vie britanniques, sauf que les états financiers sont établis sur une base de consolidation, comme il est fait état à la note 5.

(a) Obligations et déventures

Les obligations figurent au coût amorti. La valeur marchande correspondante du portefeuille d'obligations est de 1 063 690 \$ (733 652 \$ en 1984).

(b) Actions

Les actions figurent au coût. La valeur marchande correspondante du portefeuille d'actions est de 528 373 \$ (433 407 \$ en 1984).

(c) Hypothèques

Les hypothèques figurent au coût amorti.

(d) Biens immobiliers

Les biens immobiliers figurent au coût moins l'amortissement accumulé de 70 655 \$ (67 278 \$ en 1984). Pour la plupart des immeubles, l'amortissement est calculé en utilisant un taux de 5 pour cent sur le solde décroissant. La valeur marchande des biens immobiliers est de 610 184 \$ (552 500 \$ en 1984). Des charges de 58 980 \$ (62 252 \$ en 1984) ont été déduites des biens immobiliers.

(e) Fonds en gestion distincte

L'actif net des fonds en gestion distincte est indiqué à la valeur marchande. La division canadienne a passé des contrats de gestion relativement à des régimes de rentes. L'actif relié à chacun de ces contrats est, conformément à la loi canadienne, séparé des fonds généraux de la division. Le passif pour chaque régime varie selon la valeur marchande de l'actif des fonds en gestion distincte.

(f) Société en participation – assurances vie, accidents et maladie

La méthode de l'intégration proportionnelle a été appliquée pour cumuler l'intérêt de 50 pour cent que détient la Standard Life dans une société en participation mise sur pied avec l'Alliance mutuelle-vie sous la raison sociale de Services Alliance Mutuelle/Standard Life. La mission de la société en participation est, depuis le 1^{er} juillet 1983, le traitement des affaires nouvelles des deux compagnies participantes en matière d'assurances collectives vie, accidents et maladie.

(g) Provisions techniques

Les provisions techniques sont les montants qui, avec les primes à recevoir et le produit des placements, constituent une provision en vue des obligations futures aux termes des contrats de rente et d'assurance. Les provisions techniques sont évaluées conformément à l'article 82 de la Loi des compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, dans la mesure où il s'applique aux compagnies britanniques.

(h) Mobilier, agencement et matériel

Les dépenses en mobilier, agencement et matériel figurent dans les états financiers de l'exercice au cours duquel elles ont été engagées.

(i) Impôts sur le revenu

La division canadienne déclare ses impôts sur le revenu selon la méthode de l'impôt exigible.

(j) Aliénation de placements

Les gains et pertes sur l'aliénation de placements sont passés aux résultats dès qu'ils sont réalisés.

3. PASSIF ÉVENTUEL

En vertu d'une convention de société en participation, la Compagnie d'assurance Standard Life et l'Alliance mutuelle-vie sont conjointement et solidairement liées envers les bénéficiaires par les obligations des contrats d'assurances collectives vie, accidents et maladie établis par les Services Alliance Mutuelle/Standard Life ainsi que par toutes dettes et tous engagements envers des tiers. L'élément de passif éventuel se chiffre à 7 940 \$ environ (2 783 \$ en 1984).

4. PAIEMENTS AU TITRE DES FONDS EN GESTION DISTINCTE

Les paiements au titre des fonds en gestion distincte en 1985 comprennent un montant de 13 000 \$ (101 252 \$ en 1984) représentant des transferts d'éléments d'actif à la Compagnie d'administration de portefeuille Standard Life Ltée, filiale en propriété exclusive de la division

canadienne. L'actif géré par cette filiale n'est pas compris dans l'actif de la division canadienne.

5. MODIFICATION DES CONVENTIONS COMPTABLES

En 1985, la division canadienne a inclus les comptes des opérations immobilières de ses filiales et sociétés en participation sur une base de pleine consolidation et de consolidation proportionnelle respectivement. Pour les exercices précédents, ces investissements figuraient à leur coût d'acquisition. Certaines autres filiales et sociétés affiliées continuent d'être incluses au coût d'acquisition étant donné la faible incidence de cette non-consolidation sur les comptes de la division canadienne.

En cours d'exercice, la division canadienne a modifié ses procédés comptables relativement à certains avantages sociaux, principalement en ce qui a trait aux coûts liés à l'invalidité et à la retraite qui ne sont pas prévus par le régime de retraite du personnel canadien (note 6). En vertu de cette nouvelle convention comptable, les comptes font état de la valeur actuelle des engagements éventuels prévus ainsi que d'une affectation annuelle plus rigoureuse des charges connexes.

L'application rétroactive des modifications mentionnées a entraîné pour 1985 une réduction de 3 659 \$ de l'augmentation de l'excédent de l'actif au Canada sur le passif (5 144 \$ en 1984), et son effet cumulatif au 16 novembre 1983, à savoir 17 951 \$, se traduit à cette date par une réduction de l'excédent de l'actif au Canada sur le passif. D'autres données comparatives de 1984 ont été rajustées en conséquence.

6. RÉGIME DE RETRAITE DU PERSONNEL CANADIEN

Le régime de retraite du personnel canadien couvre tous les employés titularisés de la Compagnie d'assurance Standard Life. Les charges relatives aux services

futurs figurent aux états financiers de l'exercice au cours duquel elles sont engagées. Elles se chiffrent à 1 426 \$ pour 1985 (1 339 \$ en 1984). La dernière évaluation actuarielle, en date du 15 novembre 1984, concluait à la pleine capitalisation du régime.

7. AUTRES RENSEIGNEMENTS

(a) L'augmentation de l'excédent de l'actif au Canada sur le passif est présentée déduction faite de 18 000 \$ en 1984, somme représentant le virement au Royaume-Uni, conformément à la politique internationale d'investissement de la Compagnie.

(b) Les sommes figurant dans les notes sont exprimées en milliers de dollars canadiens.

RAPPORT
DES VÉRIFICATEURS

aux administrateurs
de la Compagnie d'assurance
Standard Life

Nous avons vérifié l'état consolidé de la situation financière de la division canadienne de la Compagnie d'assurance Standard Life au 15 novembre 1985, ainsi que l'état consolidé des résultats d'exploitation de l'exercice clos à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances ; les provisions techniques en vertu des polices contractées ont été évaluées et certifiées par l'actuaire de la Compagnie, lequel est responsable de l'évaluation.

À notre avis, selon notre vérification et le certificat de l'actuaire responsable de l'évaluation, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la division canadienne de la Compagnie au 15 novembre 1985, ainsi que les résultats de son exploitation

pour l'exercice clos à cette date, conformément aux conventions comptables décrites à la note 2 appliquées, après modification rétroactive de la comptabilisation des opérations immobilières de ses filiales et sociétés en participation, ainsi que de certains avantages sociaux du personnel, comme le précise la note 5, de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Thorne Riddell
Comptables agréés

Montréal, le 28 février 1986

CERTIFICAT DE L'ACTUAIRE
RESPONSABLE DE L'ÉVALUATION

J'ai évalué les provisions techniques de la division canadienne de la Compagnie d'assurance Standard Life figurant à son bilan consolidé au 15 novembre 1985 et à l'état consolidé des résultats d'exploitation de l'exercice clos à cette date. À mon avis, (i) l'évaluation est conforme aux recommandations de l'Institut canadien des actuaires en ce qui a trait aux rapports financiers des compagnies d'assurances ; (ii) le montant des provisions techniques couvre toutes les obligations

de la Compagnie en vertu des polices en vigueur ; et (iii) l'état consolidé des résultats d'exploitation comprend, pour tenir compte de cet article, une charge appropriée.

Le vice-président principal et actuaire,
C.A. García, F.S.A., F.I.C.A.

Montréal, le 28 février 1986

EXTRAIT DES RAPPORTS FINANCIERS
DE LA COMPAGNIE

au 15 novembre

Tous les états financiers présentés ailleurs dans le rapport annuel sont ceux des opérations canadiennes de la Compagnie d'assurance Standard Life. La Compagnie, dont le siège social se trouve à Édimbourg, en Écosse, a des divisions importantes au Royaume-Uni et en Irlande. L'avoir total de la Compagnie d'assurance Standard Life peut servir au

règlement des sinistres au Canada, au Royaume-Uni et en Irlande.

Ces extraits des rapports financiers de la Compagnie au 15 novembre tiennent compte des opérations canadiennes et sont exprimés en livres sterling conformément aux exigences du Royaume-Uni.

19

(en millions)	1985	1984
ACTIF TOTAL	£ 7 163	£ 6 311
Éléments constitutants		
Obligations et débetures	2 769	2 542
Actions	4 523	3 483
Hypothèques	733	698
Biens immobiliers	1 478	1 302
Encaisse et dépôts à court terme	186	292
Divers	107	55
Sous-total – valeur marchande	9 796	8 372
Moins : Passif divers à court terme	255	155
Réserve pour fluctuations des valeurs des placements	2 378	1 906
	£ 7 163	£ 6 311
PRODUITS		
Primes	1 104	867
Produit net de placements	589	544
	1 693	1 411
CHARGES		
Rentes servies	137	121
Remboursements de cotisations de retraite	283	305
Palements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	246	177
Charges d'exploitation, impôts et commissions	185	161
	851	764
EXCÉDENT DES PRODUITS SUR LES CHARGES	842	647
Variation de la valeur des éléments d'actif détenus relativement aux polices de placements	187	53
Variation de l'écart de conversion des éléments d'actif en devises autres que la livre sterling	(337)	205
Transfert provenant de la réserve pour fluctuations des valeurs des placements	160	160
SOMMES RÉINVESTIES	£ 852	£ 1 065

CONSEIL D'ADMINISTRATION
ET DIRECTION GÉNÉRALE

CONSEIL D'ADMINISTRATION

R.C. Smith, C.B.E., LL.D., C.A.
Président
N. Lessels, C.A.
Vice-président
G.D. Birks
C.A. Crole, C.A.
J.G.S. Gammell, M.B.E., C.A.
G.D. Gwilt, M.A., F.F.A.
A.M. Hodge, G.C., V.R.D., D.L., W.S.
H.W. Macdonell, C.R.
W.D. Mulholland, M.B.A.
D.B. Pattullo
Sir Thomas N. Risk
L.G. Rolland, O.C.
J.F.H. Trott
Sir Eric Yarrow, Bt., M.B.E., D.L.

DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA

A.S. Fernie, F.F.A., F.I.C.A.
Président des opérations canadiennes
A.I. MacTier, C.A.
Vice-président principal et secrétaire
R.R. Naudie, C.A., C.F.A.
Vice-président principal, finances
C.A. Garcia, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président principal et actuaire
M.L. Boucher, C.A.
Vice-président et contrôleur
E.G. Burrows
Vice-président, investissements
immobiliers
J.H. Dawson, B.C.L.
Vice-président et directeur juridique
W.F. DeNeef, B. Comm.
Vice-président, services généraux
T.H. Golberg, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président, collective
C.M. Marchand, C.A.
Vice-président, marketing
grande branche
C.J. Martineau, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président, administration
grande branche
D.M. Millar, F.F.A., F.I.C.A.
Vice-président, actuariat
grande branche
A. Miller, M.D., F.R.C.P. (C)
Directeur médical

AGENCES

La Standard Life possède des agences à travers le Canada pour assurer le traitement de ses affaires grande branche, collectives, immobilières et financières. Vous trouverez des agences de la Compagnie dans les grandes villes suivantes :

St. John's	St. Catharines
Halifax	Kitchener-Waterloo
Frédéricton	London
Moncton	Windsor
Saint-Jean	Winnipeg
Québec	Calgary
Montréal	Edmonton
Ottawa	Vancouver
Toronto	Victoria
Hamilton	

