



**The Standard Life
Assurance Company**

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 worldwide 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 24 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 to where we are today.

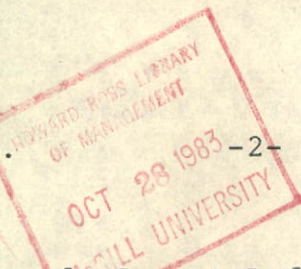
14801

The Standard Life
Assurance Company
1245 Sherbrooke Street West
Montreal, Quebec
H3G 1G3

Legal deposit 1st quarter 1985
Bibliothèque nationale du Québec

To the Shareholders of
Standard Industries Ltd.

October 17, 1983

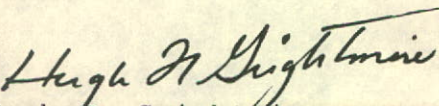


The agreement between Canada Cement Lafarge Ltd. and the minority shareholders of the Company as noted above, requires that the proposed amalgamation be completed by February 29th, 1984. A final date for the amalgamation will be subject to completion of the above-noted approvals. It is expected at this time that the Shareholders' Meeting will be held during December 1983 or in early January 1984. The exchange of shares of Standard Industries Ltd. for shares of Canada Cement Lafarge Ltd. will be made as at the amalgamation date. Canada Cement Lafarge Ltd. has undertaken to provide legal counsel's opinion that the exchange of these shares will constitute a tax-free roll-over within the meaning of Section 87 of the Income Tax Act (Canada).

The Exchangeable Preference shares of Canada Cement Lafarge Ltd. are listed for trading on the Toronto Stock Exchange and the Montreal Exchange and are also exchangeable on a one for one basis into common shares of Lafarge Corporation which are also traded in Toronto and Montreal.

On behalf of the Board,

HFG/dmr


Hugh F. Grighthire
Chairman

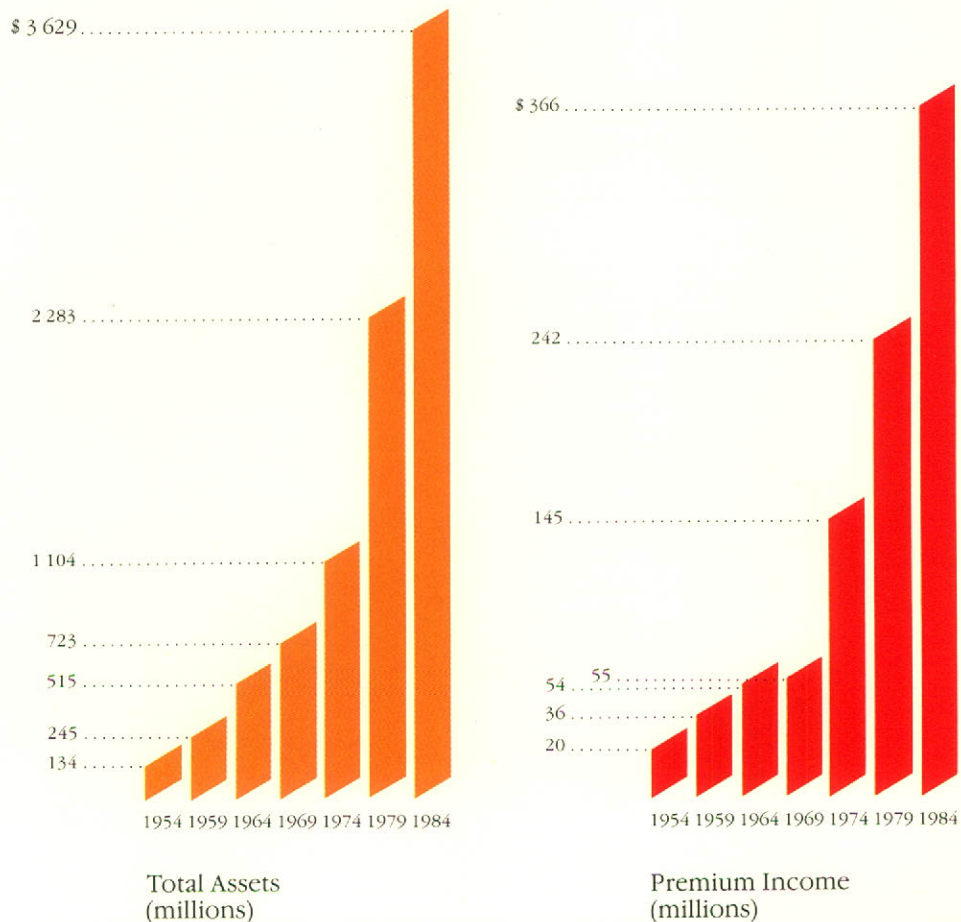


Highlights

Canadian Branch Operations	1984	1983
	\$000	
New business—sums assured individual life assurance	790,065	636,105
Payments to policyholders and beneficiaries	393,460	494,125
Net investment income	238,685	213,489
Yield on book value of investments	11.43 %	11.28 %
Premiums received	366,188	369,460
Assets in Canada	3,629,328	3,398,140

Our Growth

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



Standard Life in Canada enjoyed a very good year in 1984 from virtually all points of view. The volume of new business in our Individual and Group Operations was up considerably, and total insured premium income for the Company reached a record \$248 millions—a 27% increase.

These results are particularly gratifying when measured against the performance of the rest of the industry and against our own objectives with respect to sales, premium income growth and market share.

For the first time in many years, total insured premium income from our Individual Operations exceeded that of our Group Operations, despite an increase of 17% in Group insured premium income. Clearly, we are achieving significant growth in the individual insurance area, while continuing to maintain our leadership position in group pensions.

At the same time, Standard Life's entry into the accident and sickness insurance business, through our joint venture with Alliance Mutual Life Insurance Company, has been a resounding success. Our objectives for premiums and new business from this venture in its first full year of operations were met and, in many cases, exceeded. In November of 1984, with the state-of-the-art administrative and claims systems fully operational, the joint venture opened its Toronto

office on schedule. We are now poised to continue the development of our service network across the country, and thus achieve our aim of becoming a major national force in group life, accident and sickness insurance.

Our success in these areas is a tribute to the commitment and hard work of all of our staff and representatives and to the conscious corporate decision to develop innovative marketing and product approaches to our business. The strategies we have adopted are paying off. We did, however, experience a decline in deposits to our Pooled and Segregated Funds as a result of the intense competition for this business. We are taking steps to bolster our competitive position and these, we are confident, will reverse this decline in 1985.

While we take pride in our accomplishments of the past, and the prospects for the future, I feel obliged to return to some of the issues I raised in last year's message.

At that time, we were concerned about two major issues: the laborious process of pension reform and the long-overdue revision of the legislation that governs the operations of life insurers in Canada.

The latter issue, that of legislative reform, has not been acted on to date. It is obvious that the new Government in Ottawa will take some time to redefine the legislative agenda. We are, nonetheless, encouraged by the fact that the Task Force on the future of the Financial Services Industry, established by the previous government, has had its mandate re-affirmed. In the meantime, the discussion on the subject continues along with

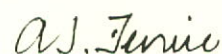
some tentative moves in the industry towards the "financial supermarket" concept.

We, at Standard Life, will be guided by prudence and the best interests of our policyholders and clients in the expansion of our business. That business is essentially the provision of insurance and pension coverage to the Canadian public. We shall welcome the opportunity to participate in those related activities which enable us to serve our clients better through more effective employment of the resources at our disposal, and for this reason we urge a loosening of the legislative noose which presently constricts our freedom of action. However, we do not, in the foreseeable future, plan to become a financial supermarket.

The other major concern of ours has been the pension reform issue. Recently we have been getting some encouraging signs that a consensus is being developed among the provinces on the issue, and I trust that this will materialize. It is our contention that pension reform is urgent and that any such reform must provide for uniformity across the country in the cause of equity. Moreover, the expansion of access to registered pensions for all in society must be a paramount goal. Encouraging the participation of partners and proprietors in registered pension plans on the same terms as their employees would go a long way towards meeting this objective. Moreover, we are concerned that the further extension of favourable tax treatment of registered retirement savings plans,

as proposed by the previous Federal Government, will not contribute to improved coverage under registered pension plans, and will thus compromise the long-term goal of financial security for Canadians. I fervently hope that this issue will be resolved before long so that we can get on with the urgent business of helping to ensure the financial well-being of the Canadian people in retirement.

As we begin the year 1985, I look back with pride on the year past and forward with confidence to the future. We have set ourselves a number of objectives for growth and service to our policyholders and clients, and we are on target to achieve them. We have an effective and dedicated group of employees and representatives across the country to whom all the credit for our achievements must be given. I know they will continue to perform excellently on behalf of the Company, and in the interest of all of our policyholders and clients in the future.



A.S. Fernie
President,
Canadian Operations

Standard Life today stands in the forefront of technology, offering its clients a wide range of financial services. Stable, yet innovative because of its long tradition of experience, Standard Life is synonymous with excellence. Its reputation has earned it a front-place rank in the Canadian marketplace.

Individual Operations

Once again, our Individual Operations experienced a very successful year, building on the very strong performances of the previous three years.

Particularly impressive was the rate of increase in premium income for the division—a reflection of the commendable sales figures for all of our products in the individual market.

Total premium income for Individual Operations rose from last year's high of \$82 millions to an unprecedented \$118 millions, an increase of 44%. New sums assured were up by 24% and the number of life insurance cases sold increased by almost 19%. These results compare very favourably with the industry which shows increases of 13% in new sums assured and virtually no increase in the number of cases.

The main contributor to this performance was the strength of our individual annuity sales. Responding to market demand, we introduced the Ideal Capital Accumulator, a new deferred annuity contract, in January 1984. The new contract is one of the few instant issue products in the industry, offering the flexibility of 20 investment options. Within a year of its introduction, this product had generated close to \$24 millions in premiums from more than 3,000 cases. Plans for 1985 call for greater penetration of the deferred annuity market through revised marketing strategies and even more competitive products.

Our individual life insurance business continued its steady progress during the year. Of special note is the success of Idealife, our universal life product which was introduced late in 1983. Sales of this product were very strong in 1984, reflecting ready market acceptance. Despite the continued

success, we plan to introduce a revised version of Idealife in 1985, based on client response to the existing product and our own analysis of market demands.

One encouraging development in 1984 was the large proportion of our business that came to us from independent brokers. This is surely the result of our painstaking product development efforts which are aimed at providing the best possible products and services for the insurance-buying public. The acceptance by the brokerage community of Standard Life and its products is a clear indication of our success in this area.

We are, nevertheless, committed to the continued development of our career agency force. The men and women who represent Standard Life across the country are among our finest assets and, through ongoing training and support programs, we are helping to make them even better equipped to deal with their clients and prospects.

To perform better in 1985 than we did in 1984 presents a real challenge. However, it is our intention to continue to increase our share of the individual insurance market. To do this, we will be introducing new products, streamlining our administrative procedures and continuing our market research efforts to ensure that we remain in the forefront of the Canadian life insurance industry.

Group Operations

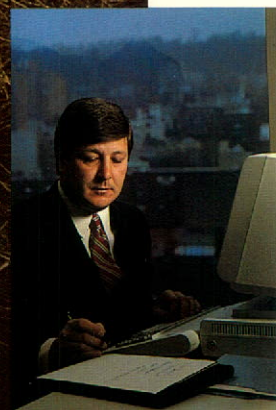
1984 proved to be a record year for the Group Operations as total insured premium income (including group life and health) exceeded



The Browns are one of the many Canadian families who enjoy the protection of Standard Life's Idealife plan.

Their Standard Life representative, equipped with the latest in computer support systems, has been able to help them plan their financial future with the Financial Security Analysis.

Now their coverage, under Idealife, is well suited to their present needs with a built-in flexibility which will allow them to make adjustments as their situation changes in future years.



\$115 millions, an improvement of nearly 17% over 1983.

New business figures also set records with 183 new cases in the group pensions area. Our Tri-Plan product was the primary source of new pension business with annualized cashflow of \$4.2 millions and \$5.9 millions of transfers from other carriers.

For many years, Standard Life has enjoyed the role of leader in Canada in insured pension business. We became the leader by pioneering in the field and by developing the expertise that the market demands. The environment in which we operate today requires the utmost attention to constantly improving the products and services we offer in order to protect our competitive position. The development of the very successful Tri-Plan product is one example of this improvement.

Tri-Plan is our most flexible money accumulation group product that can be used for registered pension plans, registered retirement savings plans, and deferred profit sharing plans. It offers a variety of investment options and highly competitive rates of return, and is backed by our state-of-the-art computerized record-keeping system.

In 1985, we will continue these initiatives with a view to maintaining our enviable position in the marketplace. We will focus even more on the definition of our market and the provision of those products and services which that market demands. This means the development of an even more proactive stance for our pension operations. In this connection we

plan to revise the Tri-Plan product to offer more investment options and more simplified administration, through the use of enhanced data processing facilities. These improvements will be offered to both new and existing clients.

In the area of group life and health insurance, Standard Life/Alliance Mutual Services marked its first full year of operations during 1984 with impressive results. 244 new plans were secured with annualized premiums for Standard Life in excess of \$4.5 millions.

All our results from the joint venture have been on target, and sales have been such that premium income from this line of business has doubled between 1983 and 1984.

This rapid rate of growth should continue in 1985 as, with the opening of the Toronto Regional Office last November, the operations of the joint venture have now expanded outside the province of Quebec. With the implementation of its customized claims settlement system, the joint venture is now able to decentralize the payment of claims to various local offices. It is now the intention to establish additional regional offices in eastern and western Canada to complete the truly national sales and service network for group life, accident and sickness business.

Investments

Despite widespread fears of imminent recession during early 1984, an efficient transition to slower growth in North America now appears assured. During the first half of 1984 the U.S. economy grew at a 9% annual rate, and the resultant strong corporate and consumer borrowing requirements caused interest rates to rise sharply. Continued low inflation, restrained levels of money supply and slowing growth allowed the U.S. Federal Reserve considerable latitude in

the implementation of lower interest rates during the second half of the year, and both debt and equity markets responded well, ending 1984 near their levels of the beginning of the year.

Two concerns continue to cause uncertainty in Canadian capital markets. The most immediate is the unprecedented strength of the U.S. dollar against other world currencies. Throughout the year, the Canadian dollar moved in tandem with its U.S. counterpart, thus pricing Canadian export-sensitive goods and commodities at a premium to those of offshore countries. The second concern is the seemingly inexorable increase of both the U.S. and Canadian deficits, which inevitably will continue to sap capital from productive enterprise, as public and private borrowing requirements conflict.

Canadian equity markets marked time during the year as investors awaited confirmation that the North American economic expansion would continue into 1985. The TSE Composite Index, after having risen to a high of 2595 in January, corrected to 2077 in late June. These market declines were largely due to downward revisions of overly optimistic earnings projections and ongoing soft commodity price structures. With the moderating investment climate of the second half, equity valuations rebounded strongly and ended the year virtually unchanged for the twelve month period in both Toronto and New York.

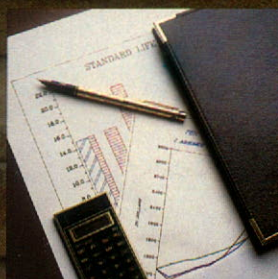
During 1984, long Canada bond rates rose from 11.90% to over 14.00% at mid-summer, before the year-end rally took them to 12.30%. Rate reductions later in the year were actively encouraged by the U.S. Federal Reserve in the



Setting up a pension plan for his employees could be a major task for the busy owner/manager. But Standard Life simplifies things with its attractive Tri-Plan, designed for large and small groups.

All the record-keeping, administration and communications are handled by Standard Life for both employer and employee contributions to the plan. And we provide competitive rates of return on a wide range of investment options.

That's the kind of service that leaves busy executives time to concentrate on business and on getting the most out of life.



hope of sustaining economic expansion into 1985. This, in turn, allowed some policy alternatives to Canadian authorities, who lowered rates but continued to protect the Canadian dollar at the \$0.75 U.S. level.

At year end, the average yield to book value of the Standard Life Bond Portfolio had increased to 12.44% from 12.39% a year earlier, and yield to market value had increased to 12.60% from 12.42%, reflecting the higher returns available in the Canadian bond market over the past year.

The Canadian mortgage market suffered during 1984 due to heavy competition in the marketplace for the financing of relatively few new investment grade projects. Borrowers were hesitant to commit to long term agreements while the real cost of money hovered near the 9% level. Successes in this market were achieved through combined equity/mortgage investment by Standard Life that allowed project financings to be completed.

Real estate activity during 1984 centered on the continuing development of Standard Life Centre, a 500,000 square foot office building at the corner of King and York Streets in Toronto. This project will be completed in the spring of 1985. The market value of the Corporate Real Estate Portfolio at year-end was \$454 millions.

General insurance funds at book value rose 11.7% to \$2.4 billions. At year-end, yield on the book value

of the portfolio was 11.43%, while net investment income increased to \$239 millions. The strong capital gains of 1983, which totalled \$182 millions in the Segregated Funds, were replaced by a marginal unrealized loss in 1984, reflecting the slight decline in equity markets. Total funds under management, including those entrusted to Standard Life Portfolio Management Ltd., rose to \$4,367 millions.

Corporate Operations

Mr. G. Drummond Birks, President and Chief Executive Officer of Henry Birks and Sons Limited, was elected to the Board of Directors of the Company in July 1984. We welcome Mr. Birks to the Board and are confident that his counsel will be of significant benefit to our policyholders. During the year, the General Manager of the Company, Mr. G.D. Gwilt, also joined the Board of Directors.

Early in the year, the Company purchased a ten percent share in General Trust of Canada, Canada's sixth largest trust company, and two of our senior vice presidents, Messrs. A.I. MacTier and C.A. Garcia were elected to the Board of that Company.

The significant increases in new business we experienced in 1984 created a major challenge for the administrative and support areas of the Company. It was a challenge which was met with success. Administrative expenses rose by 8.8% while total insured premium income increased by 27%. While we experienced some administrative problems related to the unprecedented volume of new business in the first half of the year, we were able to solve most of these and, by year-end, were able to serve our policyholders at the level of efficiency for which Standard Life is well known.

Much of this efficiency is due to forward planning and the innovative application of state-of-the-art data processing technology to our business. In 1984, Standard Life pioneered again in the life insurance industry in North America, with the acquisition of Nomad, a fourth generation programming language. This facility has enabled us to develop sophisticated applications in significantly less time than is the case with conventional programs, resulting in faster turn-around time for new products and more efficient services to our policyholders. We will continue to expand in this area during 1985, and will acquire increased computer capacity to meet the demands of the growing number of systems applications.

Once again, in 1984, our employees, with the full support of management, undertook the task of organizing the Standard Life Walk-a-Thon to raise funds for charity. The event, which was well supported by the people of Montreal and, in particular, by the employees of several other Montreal companies, raised over \$100,000. These funds, turned over to the organizers of the annual Telethon of Stars, will go to support research into children's diseases at the Montreal Children's Hospital and Hôpital Sainte-Justine. We are proud of this initiative by our staff and will continue to give every support to this worthwhile community project.

In 1984 we faced and overcame many challenges as a company. We have set ourselves some major objectives for the rest of the decade which are within our grasp but which will require a good deal of effort. We are confident of our ability to achieve them.

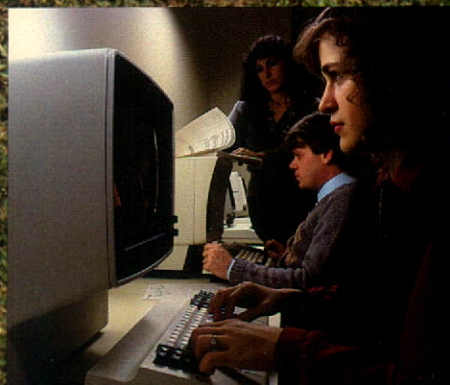


Playing baseball after work is lots of fun for Michael Sterner and his pals, most of the time.

Because of his injury, however, he has to sit on the bench and must be off work for a few weeks.

Fortunately, because of his employer's Group Life Accident and Sickness Insurance Plan with Standard Life/Alliance Mutual Services he need suffer no interruption of income.

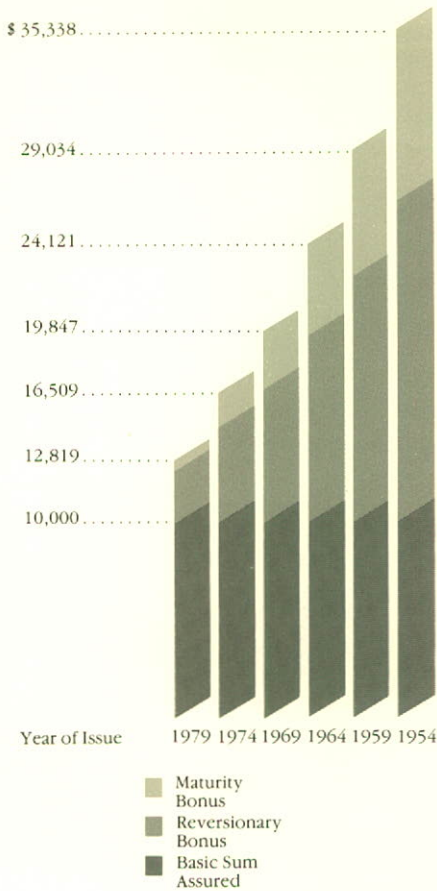
Through our speedy, computerized claims settlement system, Michael's disability payments begin within days of submitting his claim.



Having the time to relax, pursue their personal interests and enjoy financial security has always been important to John and Edith McArthur. That's why they prepared for retirement with a Standard Life Deferred Annuity.

Today, their monthly pension payments are deposited by Standard Life directly into their bank account. Standard Life's computerized direct deposit system provides electronic transfer of funds for the McArthurs and some 40,000 annuitants all across the country.





The coverage under a participating Standard Life policy increases each year without any increase in the premiums. These increases in coverage are declared in the form of reversionary bonuses, which are fully paid-up additions to the basic sum assured. Thus the policy provides a constantly increasing level of coverage which counterbalances, to some extent, the effects of inflation.

In addition to the reversionary bonus, the value of participating policies is further increased on maturity by the Maturity Bonus. This bonus is payable on claims by death or maturity on policies in force for at least six years. The Maturity Bonus may pay up to 35% of the total basic sum assured and reversionary bonuses attaching to the policy.

The chart at left shows how the coverage under our full participating policies has increased between the year of purchase and 1985. The further effect of the Maturity Bonus is also shown.

For example, a policy purchased in 1954 with a basic sum assured of \$10,000., under which a death or maturity claim arose in April 1985 would produce the following result:

Basic Sum Assured	\$10,000
Bonuses Attaching	16,176
Maturity Bonus	<u>9,162</u>
Total Claim Payable	\$35,338

Thus, in this example, the total claim payable as a result of the high rate of reversionary bonus and generous maturity bonus is *more than 3 times the original sum assured*, and the amounts continue to increase, the longer the policy remains in force.

Another reason a Standard Life policy is well worth keeping.

Statement of Financial Position

as at November 15
Canadian Branch
(in thousands of Canadian dollars)

	1984	1983
Assets		
Bonds and debentures		
Government	457,400	341,241
Corporate	282,407	298,939
Stocks		
Common	177,509	168,769
Preferred	53,605	56,137
Mortgages	1,039,724	950,185
Real estate	221,313	199,680
Loans to policyholders	52,259	50,804
Cash and short term deposits	70,472	39,392
Segregated fund net assets	1,221,253	1,242,296
Investments in subsidiary and affiliated companies	8,340	7,076
Investment income—due and accrued	31,119	27,486
Other assets	13,927	16,135
	\$ 3,629,328	\$ 3,398,140
Liabilities		
Actuarial liabilities	2,043,166	1,798,482
Benefits payable to policyholders and provision for unreported claims	2,930	3,218
Provision for dividends payable to policyholders	27,725	21,313
Amounts left at interest	4,880	4,488
Segregated fund liability to policyholders	1,221,253	1,242,296
Other liabilities	25,831	34,628
Excess of assets in Canada over liabilities (including reserve for fluctuations in investment values) (note 5a)	303,543	293,715
	\$ 3,629,328	\$ 3,398,140

Statement of Operations

Year Ended November 15
Canadian Branch
(in thousands of Canadian dollars)

	1984	1983
Income		
Premiums including segregated funds—\$117,837 (1983—\$174,131)	366,188	369,460
Investment income less investment expenses	238,685	213,489
Net gain on disposal of investments	7,589	12,950
Net investment income on segregated funds (including realized and unrealized appreciation and depreciation)	62,662	269,060
Other income	8,932	8,653
	<u>\$ 684,056</u>	<u>\$ 873,612</u>
This income was used for		
Payments to policyholders and beneficiaries		
Death and disability benefits	14,031	12,456
Surrender values and matured endowments	35,273	31,064
Dividends and interest	25,798	18,997
Annuity payments	116,816	101,402
Segregated fund payments (note 4)	201,542	330,206
	<u>393,460</u>	<u>494,125</u>
Increase in actuarial liabilities required for future payments to policyholders and beneficiaries	244,684	198,366
Increase (decrease) in liability to segregated fund policyholders	(21,043)	112,985
Operating expenses, taxes and commissions	39,127	40,522
Addition to excess of assets in Canada over liabilities	27,828	27,614
	<u>\$ 684,056</u>	<u>\$ 873,612</u>

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:

- (a) *Bonds and debentures.* Bonds are shown at amortized cost. The corresponding market value of the bond portfolio is \$733,652 (1983-\$635,382).
- (b) *Stocks.* Stocks are shown at cost. The corresponding market value of the equity portfolio is \$432,407 (1983-\$433,982).

(c) *Mortgages.* Mortgages are shown at amortized cost.

(d) *Real estate.* Real estate is shown at cost less accumulated depreciation of \$61,658 (1983-\$53,715). For most buildings depreciation is taken at 5% on the declining balance basis. The market value of real estate is \$453,973 (1983-\$416,129). Encumbrances of \$50,674 (1983-\$52,326) 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) *Investments in subsidiary and affiliated companies.* Investments in subsidiary and affiliated companies, including real estate joint venture companies, are carried at cost and include certain loans to these companies. The Canadian Branch's unrecorded portion of the losses, net of dividends received, of subsidiary and affiliated companies is \$7,218 (1983-\$3,433).

(g) *Joint venture-group life, accident and sickness.* Under an agreement dated July 1, 1983, an unincorporated joint venture was formed between The Standard Life Assurance Company and 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 new group life, accident and sickness businesses of both companies.

The proportionate consolidation method of accounting is used to combine Standard Life's 50% interest in the joint venture.

(h) *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.

(i) *Furniture, fixtures and equipment.* Furniture, fixtures and equipment are expensed in the year acquired.

(j) *Income taxes.* The Canadian Branch accounts for income taxes on the taxes payable method.

(k) *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 \$2,783 (1983-\$399).

4. Segregated Fund Payments

The segregated fund payments in 1984 include an amount of \$101,252 (1983-\$68,371) 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. Other Matters

(a) The increase in "Excess of assets in Canada over liabilities" is net of \$18,000 (1983-\$72,000) transferred to the United Kingdom in accordance with the company's international investment policy.

(b) Certain comparative figures for 1983 have been reclassified to conform with the accounting presentation adopted in 1984.

(c) 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 statement of financial position of the Canadian Branch of The Standard Life Assurance Company as at November 15, 1984 and the 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 financial statements present fairly the financial position of the Canadian Branch of the company as at November 15, 1984 and the results of its operations for the year then

ended in accordance with the accounting policies described in note 2, applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Thorne Riddell
Chartered Accountants

Montreal, February 8, 1985

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 statement of financial position at November 15, 1984 and its 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 statement of operations.

C.A. Garcia, F.S.A., F.C.I.A.
Senior Vice-President & Actuary

Montreal, February 8, 1985

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, Scot-

land, 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	1984	1983
Total Funds	£ 6,311	£ 5,246
Represented by:		
Bonds & debentures	2,542	2,256
Stocks	3,483	2,704
Mortgages	698	593
Real estate	1,302	1,118
Cash & short term deposits	292	205
Other assets	55	50
Sub total—at market value	8,372	6,926
Less: Miscellaneous current liabilities	155	90
Investment reserve against fluctuations in market values	1,906	1,590
	£ 6,311	£ 5,246
Income		
Premiums	867	660
Net investment income	544	458
	£ 1,411	£ 1,118
Expenditure		
Annuity payments	121	96
Returns of accumulated pension contributions	305	284
Other payments to policyholders and beneficiaries	177	135
Operating expenses, taxes and commissions	161	126
	£ 764	£ 641
Excess of Income over Expenditure	647	477
Change in value of assets held for investment-linked policies	53	154
Change in exchange value of non-sterling assets	205	135
Funds transferred from investment reserve	160	110
Addition to Funds	£ 1,065	£ 876

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.
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 & 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 & Actuary
M.L. Boucher, C.A.
Vice-President & Comptroller
E.G. Burrows
Vice-President (Property Investment)
J.H. Dawson, B.C.L.
Vice-President & General Counsel
L. de Boer, M.B.A.
Vice-President (Investment Funds)
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)
D.M. Millar, F.F.A., F.C.I.A.
Vice-President (Individual Operations)
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	Moncton	St. Catharines
Halifax	Saint John	Kitchener/ Waterloo
Fredericton	Quebec City	London
	Montreal	Winnipeg
	Ottawa	Calgary
	Toronto	Edmonton
	Hamilton	Vancouver
		Victoria

Rapport annuel
canadien



**Compagnie d'assurance
Standard Life**

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.

14891

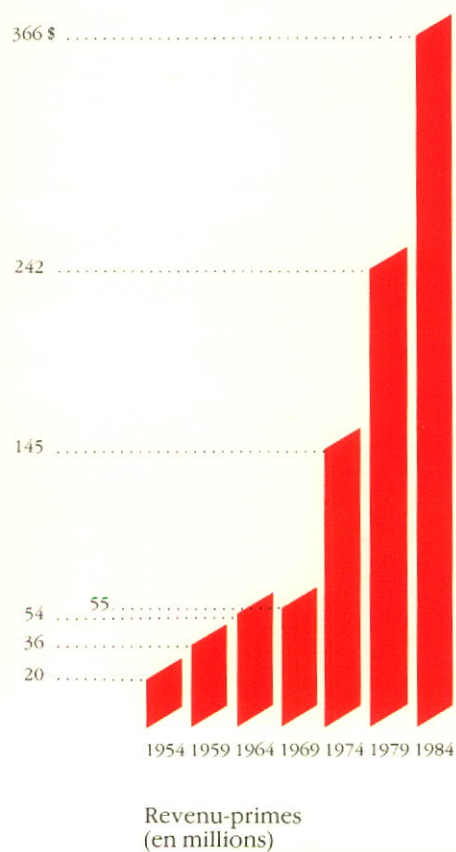
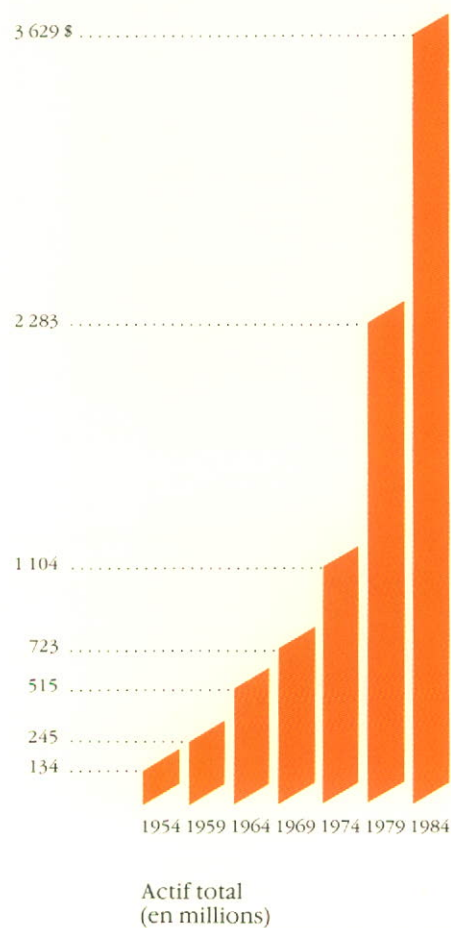
Compagnie d'assurance
Standard Life
1245, rue Sherbrooke ouest
Montréal (Québec)
H3G 1G3

Dépôt légal, premier trimestre 1985
Bibliothèque nationale du Québec

Opérations canadiennes	1984	1983
	(en milliers)	
Affaires nouvelles – sommes assurées – assurance vie grande branche	790 065	636 105
Paiements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	393 460	494 125
Produit net de placements	238 685	213 489
Rendement sur la valeur comptable des placements	11,43 p.c.	11,28 p.c.
Primes perçues	366 188	369 460
Actif au Canada	3 629 328	3 398 140

Notre croissance

Les tableaux ci-dessous illustrent l'expansion de la Compagnie au cours des trente dernières années.



L'année 1984 s'est avérée sous presque tous les rapports excellente pour la Standard Life au Canada. Notre volume d'affaires nouvelles, grande branche et collective, s'est accru considérablement et le total de notre revenu en primes garanties a enregistré une hausse de 27 pour cent en atteignant le chiffre record de 248 \$ millions.

Ces résultats deviennent particulièrement éloquentes en regard de ceux de l'ensemble de l'industrie et des objectifs que nous nous étions fixés en termes de production, de croissance du revenu-primes et quant à la part du marché que nous nous proposons d'occuper.

Pour la première fois depuis de nombreuses années, le total du revenu en primes garanties provenant de nos activités grande branche a excédé celui de nos affaires collectives malgré l'accroissement de 17 pour cent du revenu-primes des contrats garantis de la collective. De toute évidence, nous marquons des points sur le terrain de l'assurance grande branche tout en maintenant notre position de chef de file dans le domaine des rentes collectives.

Dans un même temps, la venue de la Standard Life sur le marché de l'assurance maladie et accidents, par l'entremise de notre entreprise en participation avec l'Alliance mutuelle-vie, a connu un succès retentissant. Au terme de sa première année d'exploitation, l'entreprise avait atteint, et, à plusieurs égards, surpassé les objectifs visés relativement à son revenu-primes et à ses affaires nouvelles. En novembre 1984, ses systèmes

ultra-modernes d'administration et de règlement des sinistres étaient pleinement opérationnels et l'entreprise en participation inaugurait, comme prévu, son agence de Toronto. Nous sommes maintenant fin prêts pour développer notre réseau de service à travers le pays et réaliser, du même coup, notre but de nous imposer comme autorité à l'échelle nationale sur le plan de l'assurance collective vie, accidents et maladie.

Les succès remportés dans ces sphères d'activités témoignent du dévouement et de l'ardeur au travail de notre personnel et de notre volonté de former des optiques mercatique et produits qui soient novatrices. Les stratégies que nous avons adoptées portent fruits. Nous avons toutefois connu une certaine baisse d'activités en ce qui a trait aux dépôts effectués aux fonds en gestions commune et distincte en raison de la concurrence intense qui s'exerce dans ce secteur. Nous entendons prendre les mesures qui s'imposent pour soutenir notre position concurrentielle avec le ferme espoir de regagner le terrain perdu au cours de l'exercice 1985.

Certes, nos réalisations passées et nos perspectives d'avenir sont dignes de mention, mais je ne peux passer sous silence certains des points que j'ai soulevés dans mon message, l'an dernier.

Il y a un an, deux questions importantes étaient pour nous sources de préoccupations : d'une part, le processus laborieux de la réforme des pensions, et, d'autre part, la refonte tardive de la législation régissant les activités des assureurs vie au Canada.

Cette dernière question, à savoir, la refonte de la législation, n'a pas abouti à ce jour. Manifestement, le gouvernement nouvellement élu à Ottawa mettra quelque temps à redéfinir ses priorités sur le plan législatif. Néanmoins, nous nous réjouissons de ce que

le comité de travail sur l'avenir de l'industrie des services financiers, mis sur pied par le gouvernement libéral, s'est vu reconfirmer son mandat. Entre-temps, les discussions se poursuivent parallèlement à quelques tentatives au sein de l'industrie en faveur du concept des supermarchés financiers.

C'est sous le signe de la prudence et des meilleurs intérêts de nos titulaires de polices que nous comptons, à la Standard Life, accroître nos affaires, lesquelles consistent essentiellement à pourvoir la population canadienne d'assurances et de rentes. Nous sommes disposés à prendre part à toute activité susceptible de nous aider à mieux servir notre clientèle par une utilisation plus efficace des ressources disponibles, et, pour cette raison, nous réclamons que se desserre l'étau législatif qui limite actuellement notre liberté d'action. Cependant, nous n'entendons pas, dans un avenir prévisible, devenir un supermarché financier.

Pour ce qui est de la réforme des pensions, certains indices encourageants nous laissent croire depuis peu que ce sujet est en train de faire l'unanimité au sein des provinces, et j'espère qu'elles y parviendront. L'urgence de cette réforme est indéniable, et nous soutenons qu'elle doit assurer l'uniformité à travers le pays au nom de l'équité. En outre, nous devons donner la primauté à l'accès, pour tous les membres de la société, à des rentes agréées. Et, à notre avis, inciter la participation d'associés et de propriétaires d'entreprises à des régimes de retraite agréés

au même titre que leurs salariés marquerait un pas en avant dans cette direction. Nous sommes également préoccupés de ce que l'élargissement des mesures fiscales visant les régimes agréés d'épargne-retraite, ainsi que le proposait le gouvernement fédéral précédent, n'améliorera nullement les garanties offertes en vertu de ces régimes et risquerait, de ce fait, de compromettre l'objectif à long terme de la sécurité financière des Canadiens. J'espère de tout coeur que cette question sera résolue avant longtemps pour que nous puissions sans plus tarder contribuer à assurer le bien-être des Canadiens à leur retraite.

À l'aube de l'année 1985, c'est avec fierté que j'évoque l'année passée et avec confiance que j'envisage l'avenir. Nous nous sommes fixé un certain nombre d'objectifs en termes de croissance et de services à nos titulaires de polices et clients et nous suivons la trajectoire prévue pour les réaliser. Nous comptons, à travers le pays, un groupe d'employés et de représentants efficaces et dévoués, à qui nous nous devons d'attribuer le mérite de nos réalisations. J'ai la conviction qu'ils continueront de se dévouer à l'excellence au nom de la Compagnie et pour le compte de nos titulaires de polices et clients.

Le président
des opérations canadiennes,



A.S. Fernie

Standard Life est aujourd'hui à l'avant-garde de la technologie et peut ainsi offrir à sa clientèle des services d'une efficacité hors pair. À la fois fidèle à la tradition et consciente des enjeux de l'avenir, Standard Life est synonyme d'excellence. Sa réputation lui a conquis une place de premier choix sur le marché canadien.

Activités de la grande branche

Bénéficiant des solides performances enregistrées au cours des trois derniers exercices, nos activités grande branche ont de nouveau, cette année, obtenu des résultats très satisfaisants.

Le taux de croissance du revenu-primes provenant des contrats grande branche a été particulièrement impressionnant et reflète une production méritoire en ce qui concerne tous nos produits individuels.

Le revenu-primes total découlant de nos affaires grande branche est passé du sommet de 82 \$ millions atteint l'an dernier au niveau record de 118 \$ millions, soit une augmentation de 44 pour cent. Les nouvelles sommes assurées ont grimpé de 24 pour cent, et le nombre des contrats souscrits a affiché un gain de presque 19 pour cent. Ces résultats se comparent avantageusement à ceux de l'ensemble de l'industrie où les nouvelles sommes assurées se sont accrues de 13 pour cent et où le nombre de contrats souscrits n'a pratiquement marqué aucun progrès.

C'est notre production appréciable de rentes individuelles qui a contribué, par-dessus tout, à cette performance. En réponse à la demande du marché, nous avons lancé, en janvier 1984, un nouveau contrat de rente différée, le Dépôts-rente idéals. Doté d'une grande souplesse, ce produit offre une vingtaine de possibilités de placements et il s'agit d'un des rares contrats à établissement instantané sur le marché. En un an, le Dépôts-rente idéals a généré un revenu-primes de près de 24 \$ millions à partir de plus de 3 000 contrats. Nous prévoyons, pour l'exercice 1985, nous approprier une part plus importante du marché des rentes différées au moyen de stratégies commerciales renouvelées et de la mise au point de produits toujours plus compétitifs.

Nos activités dans le domaine de l'assurance vie grande branche ont poursuivi leur progression constante au cours de l'année. Mentionnons, notamment, les succès de l'Idéalvie, notre produit vie universelle, lancé vers la fin de 1983. La grande popularité dont a joui cette combinaison en 1984 s'est traduite par une production très élevée.

Nous entendons néanmoins présenter une version révisée de l'Idéalvie en 1985, laquelle sera élaborée en fonction de la réaction de la clientèle au produit existant et de notre propre analyse de la demande du marché.

La forte proportion d'affaires provenant des courtiers a constitué pour nous une source d'encouragement en 1984. Cette nouveauté résulte sans aucun doute des efforts intenses que nous consacrons à l'élaboration de produits en vue d'offrir les meilleurs services possibles à notre public cible. L'accueil que réserve l'ensemble des courtiers à la Standard Life et à ses produits témoigne clairement de notre réussite en ce sens.

Nous demeurons toutefois voués à l'amélioration constante de notre force de vente. Les hommes et les femmes qui représentent la Standard Life à travers le pays comptent parmi nos meilleurs éléments d'actif, et nous contribuons, au moyen de nos programmes continus de formation et d'appui commercial, à les mieux équiper pour traiter avec leurs clients et prospects.

Compte tenu des résultats obtenus en 1984, l'amélioration de notre performance en 1985 représente pour nous un défi réel. Aussi nous proposons-nous de continuer d'accroître notre part du marché de l'assurance grande branche. À cette fin, nous lancerons de nouveaux produits, rationaliserons nos méthodes administratives et poursuivrons nos efforts de recherche commerciale pour faire en sorte de demeurer au premier plan de l'industrie canadienne de l'assurance vie.

Activités de la collective

L'exercice 1984 s'est révélé une année record pour la division collective de la Standard Life. En effet, le revenu-primes total relatif aux contrats garantis (assurances collectives vie et maladie y compris) a dépassé 115 \$ millions, soit près de 17 pour cent de plus qu'en 1983.



Les Turgeon, comme de nombreuses familles canadiennes, sont couverts par une assurance Idéalvie de la Standard Life.

Appuyé par un système informatisé de pointe, le représentant de la Standard Life a été en mesure de les aider à planifier leur avenir financier à partir d'une analyse de leur situation financière actuelle.

La police Idéalvie des Turgeon convient parfaitement à leurs besoins actuels et la grande souplesse dont elle est dotée leur permettra éventuellement de l'adapter à l'évolution de leur situation.



Nous avons aussi établi de nouveaux records sur le plan des affaires nouvelles, avec 183 nouveaux contrats de rentes collectives. C'est notre produit Tri-Plan qui a constitué la principale source d'affaires nouvelles en donnant lieu à des transferts de 5,9 \$ millions provenant d'autres gestionnaires de caisses de retraite ainsi qu'à des rentrées de fonds annuelles de l'ordre de 4,2 \$ millions.

La Standard Life exerce depuis de nombreuses années un rôle de chef de file au sein de l'industrie canadienne des rentes garanties. C'est en faisant figure de pionniers dans le domaine et en acquérant la compétence exigée par le marché que nous nous sommes taillé cette place. L'environnement dans lequel nous évoluons actuellement requiert que nous consacrons tous nos efforts à l'amélioration constante des produits et services que nous offrons si nous voulons conserver notre position concurrentielle. La mise au point de notre populaire Tri-Plan est d'ailleurs un exemple de notre réussite en ce sens.

Le Tri-Plan est notre produit collectif de capitalisation le plus souple et il se prête à plusieurs types de régimes, dont les régimes de retraite agréés, les régimes agréés d'épargne-retraite et les régimes de participation différée aux bénéfices. Il offre diverses options de placements, des taux de rendement hautement compétitifs et il est appuyé par notre système informatisé de pointe de tenue des dossiers.

Nous nous proposons de poursuivre ces initiatives en 1985 tout en nous souciant de conserver la position enviable que nous occupons dans l'industrie. Nous avons l'intention d'accorder plus d'attention à la définition de notre marché et de nous efforcer de fournir des produits et services qui répondent à la demande, ce qui implique que nous allions encore plus de l'avant dans le développement de nos activités dans le domaine des rentes. C'est pourquoi, nous entendons réviser le produit Tri-Plan de façon à offrir à nos clients, actuels et futurs, des possibilités de placements additionnelles et à en simplifier

l'administration au moyen d'installations informatiques améliorées.

Dans le secteur de l'assurance collective vie et maladie, des résultats impressionnants sont venus marquer, en 1984, la première année complète d'exploitation des Services Alliance Mutuelle/Standard Life : 244 nouveaux contrats ont été souscrits, ce qui représente un revenu-primes, sur base annuelle, de 4,5 \$ millions pour la Standard Life.

Ainsi, l'entreprise en participation a satisfait toutes nos espérances, et la production a été telle que le revenu-primes provenant de ce type de produit a doublé de 1983 à 1984.

L'on s'attend à un taux de croissance aussi accéléré en 1985 puisque l'agence régionale, inaugurée à Toronto en novembre, permet dorénavant à l'entreprise d'étendre ses activités à l'extérieur du Québec. Grâce à l'implantation de son système ultra-moderne de règlement des sinistres, l'entreprise est en mesure de décentraliser certaines opérations, et le règlement des sinistres pourra être effectué depuis les diverses agences. Elle se propose maintenant d'établir de nouvelles agences régionales dans l'est et l'ouest canadiens dans le but de créer un véritable réseau national de production et de service dans le domaine de l'assurance collective vie, accidents et maladie.

Investissements

Bien que l'on appréhendait de toutes parts l'imminence d'une récession au début de 1984, l'économie nord-américaine semble plutôt destinée, pour l'heure, à une expansion plus lente. Au cours du premier semestre, l'économie US a affiché un taux de croissance annuel de 9 pour cent, et l'accroissement subséquent des demandes de crédit dans les milieux d'affaires et chez les consommateurs a provoqué une nette augmentation des taux d'intérêt. La modération de l'inflation, le resserrement de la masse monétaire et le ralentissement de la croissance économique ont donné toute la latitude voulue à la Réserve fédérale américaine pour imposer des taux d'intérêt moins élevés au second semestre, ce à quoi les marchés boursier et obligataire ont réagi favorablement en terminant 1984 à peu près sur le même pied qu'au début de l'année.

Deux facteurs demeurent toutefois sujets d'inquiétude sur les marchés de capitaux canadiens. Vient en premier lieu la fermeté sans précédent du dollar US face aux autres devises. Tout au long de l'année, le cours du dollar canadien a fluctué au rythme du dollar US, d'où l'établissement à prime des prix des matières premières et des biens canadiens tributaires de l'exportation sur ceux des pays étrangers. En second lieu, l'ampleur, semble-t-il, inexorable des déficits canadien et américain qui continuera inévitablement de priver de capitaux les entreprises productives étant donné la confrontation des besoins de financement des secteurs public et privé.

Les marchés boursiers canadiens ont piétiné au cours de l'année tandis que les investisseurs attendaient de se voir confirmer pour 1985 la poursuite de la croissance économique nord-américaine. Après avoir atteint un sommet de 2595 en janvier, l'indice TSE des 300 s'est corrigé à 2077 à la fin de juin. Les reculs enregistrés sur les marchés sont essentiellement imputables aux révisions à la baisse de projections de bénéfices trop optimistes et à la léthargie des prix des matières premières. Les valeurs boursières ont réagi fortement à l'accalmie des investissements au second semestre, et tant à New York qu'à Toronto, elles ont terminé l'année à peu près au même point que douze mois auparavant.

Le taux des obligations du Canada à long terme est passé de 11,90 pour cent à plus de 14 pour cent au milieu de l'été pour retomber, sous l'effet de la reprise de fin d'année, à 12,30 pour cent. Les baisses de taux survenues en fin d'année ont été vivement encouragées par la Réserve fédérale américaine qui espérait ainsi restreindre la croissance économique pour 1985. Les autorités canadiennes ont bénéficié, en retour, d'une certaine marge de manoeuvre et elles ont abaissé leurs taux tout en continuant de soutenir le dollar canadien au niveau des 75 cents US.



La mise sur pied d'un régime de retraite à l'intention de ses employés n'est pas une mince affaire pour l'entrepreneur ou le gestionnaire qui a beaucoup à faire. Mais la Standard Life simplifie les choses avec son attrayant régime Tri-Plan, spécialement conçu pour les groupes, petits et grands.

La Standard Life se charge entièrement de la tenue des dossiers, des communications et de l'administration en ce qui concerne les cotisations salariales et les cotisations patronales au régime. Et nous offrons des taux de rendement compétitifs sur un vaste éventail de possibilités de placements.

Voilà le type de service qui permet aux gens d'affaires occupés de se consacrer entièrement à leur entreprise et de profiter de la vie au maximum.



À la fin de 1984, le rendement sur la valeur comptable du portefeuille obligataire de la Standard Life avait grimpé à 12,44 pour cent – il se chiffrait à 12,39 pour cent un an plus tôt – et le rendement sur sa valeur marchande était monté de 12,42 pour cent à 12,60 pour cent, ces hausses reflétant les taux de rendement plus élevés offerts durant l'année sur le marché obligataire canadien.

En 1984, le marché hypothécaire canadien a souffert de la vive concurrence exercée pour le financement d'un nombre relativement limité de projets d'investissements d'envergure. Les emprunteurs se sont montrés réticents à s'engager pour le long terme en raison d'un loyer réel de l'argent effleurant les 9 pour cent. La Standard Life a réalisé des succès dans ce secteur en combinant propositions de participation et placements hypothécaires pour permettre le financement de projets.

Sur le plan de l'immobilier, nos activités ont convergé sur l'achèvement du Standard Life Centre, un immeuble à vocation professionnelle d'une superficie de 500 000 pieds carrés, situé à Toronto, à l'angle des rues King et York. Ce projet immobilier sera terminé au printemps 1985. À la fin de l'année, la valeur marchande de notre portefeuille de valeurs immobilières s'établissait à 454 \$ millions.

La valeur comptable de l'actif des fonds généraux a grimpé à 2,4 \$ milliards, ce qui représente une hausse de 11,7 pour cent. À la fin de 1984, le rendement sur la valeur comptable de notre portefeuille se chiffrait à 11,43 pour cent tandis que le revenu net de placements s'élevait à 239 \$ millions. Les gains en capital appréciables enregistrés en 1983 – 182 \$ millions, au total, pour ce qui est des fonds en gestion distincte – ont fait place, en 1984, à une légère perte non réalisée suite au faible repli des marchés boursiers. Quant à la valeur marchande de notre actif total en

gestion, y compris l'actif confié à la Compagnie d'administration de portefeuille Standard Life Ltée, elle a atteint 4,367 \$ millions.

Activités administratives

Monsieur G. Drummond Birks, président et chef de la direction de Henry Birks et Fils Ltée, a été élu au conseil d'administration de la Standard Life en juillet 1984. Nous sommes heureux de l'accueillir au nombre des administrateurs de la Compagnie et nous sommes persuadés que nos titulaires de polices tireront profit de ses opinions. Le directeur général de la Standard Life, monsieur G.D. Gwilt, s'est joint, lui aussi, au conseil d'administration au cours de l'année.

Au début de 1984, la Standard Life s'est portée acquéreur de 10 pour cent des actions du Trust Général du Canada, la sixième société de fiducie en importance au pays. Deux vice-présidents principaux de la Standard Life, messieurs A.I. MacTier et C.A. Garcia, ont été élus au conseil d'administration du Trust Général.

La croissance marquée de notre volume d'affaires nouvelles en 1984 a tenu en haleine nos services administratifs et nos services de soutien qui ont su accomplir un véritable tour de force. Nos charges d'exploitation ont enregistré une hausse de 8,8 pour cent tandis que le total de notre revenu en primes garanties s'est accru de 27 pour cent. Bien que nous ayons connu, au cours du premier semestre, certains problèmes administratifs reliés au volume sans précédent d'affaires nouvelles, nous avons réussi à franchir la plupart des obstacles qui se sont présentés et, à la fin de l'année, nous étions en mesure d'assurer à nos titulaires de polices toute l'efficacité à laquelle ils sont en droit de s'attendre.

Cette efficacité est attribuable, en grande partie, à une planification à long terme et au sens de l'innovation dont nous faisons preuve en appliquant à nos affaires une technologie informatique de pointe. En 1984, la Standard Life a innové, une fois de plus, au sein de l'industrie nord-américaine de l'assurance vie, en faisant l'acquisition d'un langage de programmation de 4^e génération, le langage NOMAD.

Cette acquisition nous a permis d'élaborer des applications très poussées dans un laps de temps beaucoup plus court que dans le cas des programmes conventionnels, ce qui contribue à réduire les délais d'exécution requis pour nos nouveaux produits et à rehausser l'efficacité de nos services à nos titulaires de polices. Nous nous proposons de poursuivre notre expansion dans ce domaine au cours de 1985 et d'accroître notre capacité informatique de manière à satisfaire au nombre croissant d'applications.

De nouveau, en 1984, forts de l'appui inconditionnel de la direction, nos employés ont entrepris d'organiser le marathon de la Standard Life dans le but de recueillir des fonds destinés à une oeuvre de charité. Le marathon a reçu l'encouragement de la population montréalaise et, tout particulièrement, des employés de plusieurs entreprises de Montréal, et il a donné lieu à une levée de fonds de plus de 100 000 \$. Ces fonds ont été remis aux organisateurs du Téléthon annuel des Étoiles pour être versés à la recherche sur les maladies infantiles menée à l'Hôpital de Montréal pour enfants et à l'Hôpital Sainte-Justine. Nous nous réjouissons de cette initiative de nos employés et nous continuerons de prêter notre concours à ce projet communautaire digne de mérite.

L'exercice 1984 n'a pas été sans difficultés pour la Compagnie, mais nous avons réussi à les surmonter. Nous nous sommes fixé quelques objectifs de taille pour le reste de la présente décennie, objectifs qui sont à notre portée, mais qui nécessiteront néanmoins des efforts considérables. Notre capacité de les réaliser ne fait pas l'ombre d'un doute.



Pour Pierre Beaudoin, c'est une vraie partie de plaisir que de jouer au base-ball après le travail avec les copains.

Mais à cause de sa blessure, il doit maintenant se contenter de réchauffer le banc et il ne pourra reprendre le travail avant plusieurs semaines.

Heureusement, Pierre participe au régime d'assurance collective vie, maladie et accidents que son employeur a souscrit auprès des Services Alliance Mutuelle/Standard Life ; il n'est donc pas privé de son revenu.

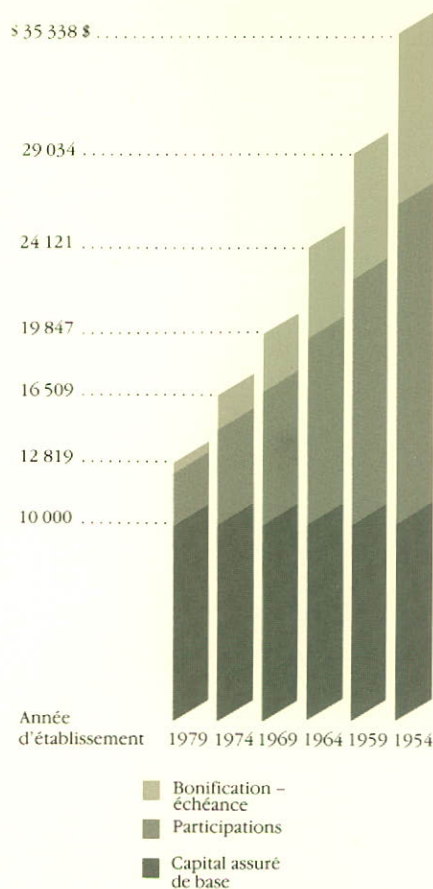
Grâce à la rapidité du service informatisé de règlement des sinistres, Pierre a commencé à toucher ses prestations d'invalidité quelques jours à peine après avoir soumis sa demande de règlement.



Trois choses ont toujours compté pour Jean-Paul et Gisele Lafleur : prendre le temps de relaxer, vivre selon leurs aspirations et jouir d'une sécurité financière. C'est pourquoi, ils ont préparé leur retraite à l'aide d'une rente différée de la Standard Life.

À présent, leurs mensualités de rente sont déposées directement à leur compte en banque par la Standard Life. Le système informatisé de dépôt direct de la Standard Life effectue des transferts électroniques de fonds pour les Lafleur et pour quelque 40 000 autres rentiers à travers le pays.





Le capital assuré aux termes d'une police avec participation de la Standard Life s'accroît chaque année sans toutefois entraîner une augmentation des primes. Cet accroissement prend la forme de participations, c'est-à-dire de bonifications d'assurance libérée qui s'ajoutent au capital assuré de base. Ainsi, la police offre un capital assuré dont l'augmentation constante permet de compenser, dans une certaine mesure, les effets de l'inflation.

Outre les participations, une bonification complémentaire vient également s'ajouter au capital assuré de base à l'échéance des polices avec participation. Cette bonification-échéance est versée à l'échéance ou au décès de l'assuré pour les polices en vigueur depuis au moins six ans. Elle peut atteindre 35 pour cent du total du capital assuré de base et des participations.

Le tableau à gauche illustre l'augmentation du capital assuré aux termes de nos polices avec participation entre l'année de souscription et 1985. Le tableau illustre également l'incidence de la bonification-échéance sur nos polices avec participation.

Voici un exemple de l'incidence des participations et de la bonification-échéance versée au décès de l'assuré

ou à l'échéance eu égard à une police de 10 000 \$ souscrite en 1954 et dont le règlement serait effectué au mois d'avril 1985.

Capital assuré de base	10 000 \$
Participations	16 176
Bonification-échéance	9 162
Capital total	35 338 \$

Ainsi, dans l'exemple qui précède, le capital payable, en raison du taux élevé des participations et de la bonification-échéance généreuse, *équivalait à plus de trois fois et demie le capital assuré de base*. De plus, les sommes assurées continuent d'augmenter proportionnellement au nombre d'années de participation de la police.

Il s'agit là d'un avantage supplémentaire qui fait que les polices de la Standard Life valent la peine d'être conservées précieusement.

État de la situation financière

au 15 novembre
Division canadienne
(en milliers de dollars canadiens)

	1984	1983
Actif		
Obligations et débiteures		
De gouvernements	457 400	341 241
De compagnies	282 407	298 939
Actions		
Ordinaires	177 509	168 769
Privilégiées	53 605	56 137
Hypothèques	1 039 724	950 185
Biens immobiliers	221 313	199 680
Avances sur polices	52 259	50 804
Encaisse et dépôts à court terme	70 472	39 392
Actif net des fonds en gestion distincte	1 221 253	1 242 296
Investissements dans les filiales et les sociétés affiliées	8 340	7 076
Produits de placements – échus et courus	31 119	27 486
Autres éléments	13 927	16 135
	3 629 328 \$	3 398 140 \$
Passif		
Provisions techniques	2 043 166	1 798 482
Prestations payables aux titulaires de polices et provision pour sinistres non déclarés	2 930	3 218
Provision pour participations à payer aux titulaires de polices	27 725	21 313
Sommes laissées en dépôt	4 880	4 488
Engagements envers les titulaires de polices des fonds en gestion distincte	1 221 253	1 242 296
Autres éléments	25 831	34 628
Excédent de l'actif au Canada sur le passif (y compris la réserve pour les fluctuations des valeurs des placements) (note 5a)	303 543	293 715
	3 629 328 \$	3 398 140 \$

État des résultats d'exploitation

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

	1984	1983
Produits		
Primes, y compris les fonds en gestion distincte – 117 837 \$ (174 131 \$ en 1983)	366 188	369 460
Produits de placements moins charges y afférentes	238 685	213 489
Gain net sur aliénation de placements	7 589	12 950
Produit net de placements des fonds en gestion distincte (y compris les plus-values et les moins- values réalisées et non réalisées)	62 662	269 060
Autres produits	8 932	8 653
	684 056 \$	873 612 \$
Affectation des produits		
Paiements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires		
Prestations de décès et d'invalidité	14 031	12 456
Valeurs de rachat et échéances de mixtes	35 273	31 064
Participations et intérêts	25 798	18 997
Rentes servies	116 816	101 402
Paiements au titre des fonds en gestion distincte (note 4)	201 542	330 206
	393 460	494 125
Augmentation des provisions techniques pour paiements futurs aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	244 684	198 366
Augmentation (diminution) des engagements envers les titulaires de polices des fonds en gestion distincte	(21 043)	112 985
Charges d'exploitation, impôts et commissions	39 127	40 522
Augmentation de l'excédent de l'actif au Canada sur le passif	27 828	27 614
	684 056 \$	873 612 \$

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 qui 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 :

(a) *Obligations et débentures*. Les obligations figurent au coût amorti. La valeur marchande correspondante du portefeuille d'obligations est de 733 652 \$ (655 382 \$ en 1983).

(b) *Actions*. Les actions figurent au coût. La valeur marchande correspondante du portefeuille d'actions est de 432 407 \$ (433 982 \$ en 1983).

(c) *Hypothèques*. Les hypothèques figurent au coût amorti.

(d) *Biens immobiliers*. Les biens immobiliers figurent au coût moins l'amortis-

sement accumulé de 61 658 \$ (53 715 \$ en 1983). 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 453 973 \$ (416 129 \$ en 1983). Des charges de 50 674 \$ (52 326 \$ en 1983) 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) *Investissements dans les filiales et les sociétés affiliées*. Les investissements dans les filiales et les sociétés affiliées, y compris les sociétés immobilières en participation, figurent au coût et comprennent certains prêts consentis à ces sociétés. La fraction non inscrite imputable à la division canadienne des pertes nettes des filiales et sociétés affiliées, déduction faite des dividendes reçus, est de 7 218 \$ (3 433 \$ en 1983).

(g) *Entreprise en participation – assurances vie, maladie et accidents*. En vertu d'une convention en date du 1^{er} juillet 1983, une entreprise en participation non constituée en société, les Services Alliance Mutuelle/Standard Life a été mise sur pied par la Compagnie d'assurance Standard Life et l'Alliance mutuelle-vie pour le traitement des affaires nouvelles de ces deux compagnies en matière d'assurances collectives vie, maladie et accidents. L'on a appliqué la méthode de l'intégration proportionnelle pour combiner le pourcentage des intérêts de la Standard Life, à savoir, 50 pour cent, dans l'entreprise en participation.

(h) *Provisions techniques*. Les provisions techniques sont les montants qui, avec les primes à recevoir et les produits 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.

(i) *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.

(j) *Impôts sur le revenu*. La division canadienne déclare ses impôts sur le revenu selon la méthode de l'impôt exigible.

(k) *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 d'entreprise 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, maladie et accidents 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 2 783 \$ environ (399 \$ en 1983).

4. Paiements au titre des fonds en gestion distincte

Les paiements au titre des fonds en gestion distincte en 1984 comprennent un montant de 101 252 \$ (68 371 \$ en 1983) 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. Autres renseignements

(a) La diminution de l'excédent de l'actif au Canada sur le passif est présentée déduction faite de 18 000 \$ (72 000 \$ en 1983), somme représentant le virement au Royaume-Uni, conformément à la politique internationale d'investissement de la Compagnie.

(b) Certaines données de 1983, citées pour comparaison, ont été reclassées pour être conformes à la présentation comptable adoptée en 1984.

(c) 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 de la situation financière de la division canadienne de la Compagnie d'assurance Standard Life au 15 novembre 1984, ainsi que l'état des résultats de l'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 présentent fidèlement la situation financière de la division canadienne de la Compagnie au 15 novembre 1984, ainsi que les résultats de son exploitation

pour l'exercice clos à cette date, conformément aux conventions comptables décrites à la note 2, appliquées de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Thorne Riddell
Comptables agréés

Montréal, le 8 février 1985

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 au 15 novembre 1984 et à l'état 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 des

résultats d'exploitation comprend, pour tenir compte de cet article, une charge appropriée.

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

Montréal, le 8 février 1985

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.

(en millions)	1984	1983
Actif total	£ 6 311	£ 5 246
Éléments constitutifs		
Obligations et débiteures	2 542	2 256
Actions	3 483	2 704
Hypothèques	698	593
Biens immobiliers	1 302	1 118
Encaisse et dépôts à court terme	292	205
Divers	55	50
Sous-total – valeur marchande	8 372	6 926
Moins: Passif divers à court terme	155	90
Réserve pour fluctuations des valeurs des placements	1 906	1 590
	£ 6 311	£ 5 246
Produits		
Primes	867	660
Produit net de placements	544	458
	£1 411	£1 118
Charges		
Prestations de rente	121	96
Remboursements de cotisations de retraite	305	284
Paievements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	177	135
Charges d'exploitation, impôts et commissions	161	126
	£ 764	£ 641
Excédent des produits sur les charges	647	477
Variation de la valeur des éléments d'actif détenus relativement aux polices de placements	53	154
Variation de l'écart de conversion des éléments d'actif en devises autres que la livre sterling	205	135
Transfert provenant de la réserve pour fluctuations des valeurs des placements	160	110
Sommes réinvesties	£ 1 065	£ 876

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.
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
L. de Boer, M.B.A.
Vice-président, fonds de placements
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
D.M. Millar, F.F.A., F.I.C.A.
Vice-président, grande branche
A. Miller, M.D., F.R.C.P. (C)
Directeur médical

Agences

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

