

Régimes collectifs de retraite

Bilan de l'année 2019 Aperçu de 2020

*Générer
de meilleurs
résultats*

Les changements sont à la fois subtils et inévitables dans une industrie comme la nôtre, fondée sur le passage du temps.

Comme partenaire de votre régime collectif de retraite, nous voulons aider votre organisation à comprendre et à gérer le changement. Nous sommes là pour collaborer lorsque vous repensez la structure de votre régime. De petits changements peuvent avoir une incidence considérable. Si des difficultés se présentent en cours de route, nous les affronterons ensemble.

Notre objectif ultime est d'aider vos participants à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain.

C'est une des raisons clés pour lesquelles nous publions ce bilan. Nous voulons lever le voile sur certains des changements subtils (et moins subtils) qui pourraient influencer votre régime et vos participants.

Dans certains cas, ce sont des changements que la Sun Life a apportés pour améliorer les revenus de retraite. Dans d'autres cas, il s'agit de changements et de tendances qui s'installent autour de nous.

La section 1 aborde la question que plusieurs promoteurs de régime se posent : « Mon régime est-il prêt pour l'avenir? » C'est un bon point de départ pour réfléchir à ce qui s'en vient.

Tom.



Tom Reid

Vice-président principal
Régimes collectifs de retraite
Sun Life Canada



Table des matières

Votre régime d'épargne au travail est-il prêt pour l'avenir?

1
p4

Où en est le mieux-être?

2
p7

Innovation numérique — engagement, encouragement, action

3
p11

Entretenir la conversation

4
p14

Le point sur les placements

5
p21

Modifications législatives : la Sun Life contribue à l'évolution des politiques publiques

6
p27

Partage de connaissances : leadership éclairé, analytique des données, recherche

7
p28

Bâtir des collectivités plus fortes

8
p32

Le point sur les Garanties collectives

9
p34



7

Votre régime d'épargne au travail est-il prêt pour l'avenir?

Nous avons tendance à penser que bâtir une épargne-retraite adéquate est une question qui n'intéresse que les employés. Mais elle préoccupe aussi beaucoup les employeurs.

Cela s'explique facilement. Un employé qui n'a pas assez d'argent pour prendre sa retraite au moment voulu s'accroche à son emploi. Il le fera pour des motifs financiers seulement. Le niveau d'engagement de l'employé peut alors diminuer et les coûts pour l'entreprise, en avantages sociaux et en salaire, peuvent augmenter. Le cheminement professionnel des employés plus jeunes qui font partie de votre plan de relève peut également être entravé.

De plus, le niveau de préparation à la retraite devient problématique. Près de la moitié (44 %) des travailleurs canadiens s'attendent maintenant à travailler à temps plein à 66 ans¹. C'est l'âge auquel de nombreux travailleurs commençaient traditionnellement à recevoir les paiements du Régime de rentes du Québec, du Régime de pension du Canada, et ceux de la Sécurité de la vieillesse.

Il y a plusieurs raisons à cela. Et de nombreuses tendances nuisent à la préparation à la retraite de vos employés. L'augmentation de la longévité en est un exemple.

À 65 ans (âge habituel du départ à la retraite), un homme peut s'attendre à vivre encore 19 ans et une femme, près de 22 ans². Et ce ne sont là que des moyennes. Les personnes qui profitent d'une meilleure longévité devront prévoir leur revenu de retraite sur 30 ans ou plus. C'est ce qui explique que beaucoup de gens repoussent leur départ à la retraite. Ils doivent financer une retraite plus longue.

Votre régime de retraite peut-il s'adapter à cette tendance future et à d'autres? La réponse est non dans bien des cas. Voilà pourquoi nous mettons au point des solutions qui réduisent les effets de ces tendances.

Vos participants sont-ils prêts à prendre leur retraite?

Une personne bien préparée à la retraite a :

- le désir de mettre un terme à sa carrière, et
- l'argent nécessaire pour générer le revenu souhaité à la retraite.

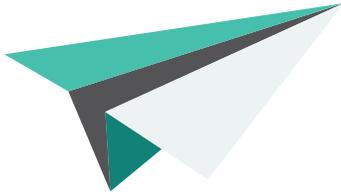


Une dette qui pèse lourd

Les Canadiens doivent, en moyenne, 1,77 \$ pour chaque dollar de revenu annuel après impôt.

¹ Baromètre Sun Life 2019.

² Espérance de vie à la naissance et à 65 ans, Statistique Canada, 2013.



Aperçu pour 2020

Nous explorerons plusieurs tendances qui pourraient toucher les programmes d'épargne au travail. Nous dégagerons quelques solutions proactives. Celles-ci peuvent contribuer à ce que votre programme d'épargne remplisse les objectifs de votre organisation. Et elles visent aussi à maximiser les occasions d'épargne-retraite pour vos participants.

Voici huit tendances que nous surveillons :



Hausse de la longévité



Lien entre le mieux-être financier et la santé mentale



Incidence cruciale des caractéristiques du régime sur le niveau d'épargne et le solde des comptes



Main-d'œuvre diversifiée à croissance faible



Augmentation du taux d'endettement



Impact de la consommation numérique et attentes à l'égard des interactions personnalisées en mode numérique



Évolution vers des stratégies de placement centrées sur l'investissement durable et les fonds axés sur une date d'échéance



Évolution des styles de travail

Nous faisons un survol de ces tendances dans notre récent dossier de réflexion intitulé :

Épargne au travail : 8 tendances à surveiller

Rendez-vous sur [SunLife.ca/espacercr](https://www.sunlife.ca/espacercr) pour lire l'article en entier.

Rôle essentiel des caractéristiques du régime

Nous mettons beaucoup d'efforts à faire augmenter l'engagement des participants. Mais l'engagement n'est qu'un des quatre facteurs clés du succès d'un régime de retraite. Comme promoteur, vous influencez directement les trois autres aspects clés :

1. les caractéristiques du régime
2. la gestion du régime
3. les placements du régime



Planalytique^{MD}

Voici **PlanAlytique** : une innovation dans la production de relevés pour les promoteurs qui améliorera les résultats de votre régime. Nous avons tenu compte de vos commentaires. Nous cherchons des moyens d'accroître la convivialité et la qualité des relevés que vous recevez.

Nous savons que la question du décaissement est d'un grand intérêt pour vous.



Endettement important

Près de 66 % des promoteurs de régime se préoccupent du niveau de préparation de leurs employés qui arrivent à la retraite.

Nous offrons actuellement toute une gamme de solutions de décaissement pour vos participants :

- **Souplesse du FRR ou du FRV** – vous pouvez demeurer le promoteur de régime de vos employés retraités ou nous transférer cette responsabilité.
- Produits offrant **variété, croissance, liquidités, protection du capital et revenu garanti à vie**.
- **Aide à l'adhésion et soutien** de la part d'une équipe dévouée de consultants-retraite autorisés qui offrent des conseils objectifs sur la planification de la retraite.
- **Outils libre-service** qui facilitent la prise de décision pour les retraités.

Décaissement : ce qui s'en vient

Ce sera un thème important pour nous en 2020. Nous explorons activement de nouvelles solutions pour vos participants, notamment :

- mises à jour et **nouveaux outils pour les participants**
- **amélioration de notre modèle d'engagement** concernant les participants qui approchent de la retraite
- **prestations variables** (spécifiques au Québec, seule province où nous pouvons offrir ce service)
- dossiers de **leadership éclairé** portant sur les besoins en revenu de retraite et le soutien offert
- **protection des intérêts** — nous travaillons auprès de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP) et des organismes de réglementation pour faire valoir l'importance de nouveaux produits et solutions (telles que les solutions d'adhésion automatique, les rentes viagères différées à un âge avancé, les rentes viagères à paiements variables) qui peuvent favoriser la constitution d'une épargne-retraite adéquate. Consultez la page 27 pour en savoir davantage sur ces deux nouveaux types de rentes.

2

Où en est le mieux-être?

Santé financière et santé globale vont souvent de pair.

Une mauvaise santé financière peut se refléter sur la santé physique et mentale. Et cela a des répercussions pour vous et pour votre organisation — sous forme de pertes de productivité, d'absences et d'invalidités.



Plus d'un employé sur 10 au Canada indique avoir manqué au moins un jour de travail au cours de la dernière année en raison de problèmes financiers.

Indice de mieux-être des Canadiens Sun Life, 2016.

Nous avons donc saisi l'occasion d'offrir une plateforme personnalisée consacrée au mieux-être — le programme **Récompenses monMieux-être**. Vos participants remplissent d'abord un questionnaire d'évaluation des risques pour la santé (ÉRS). Puis, ils reçoivent un bulletin de notes sur leur santé financière, physique et mentale, ainsi qu'un plan d'action personnalisé.

Les participants peuvent :

- suivre l'évolution de leurs habitudes liées à l'alimentation, au sommeil et aux finances
- s'inscrire à des cours en ligne
- lire des articles et même recevoir des encouragements et des rappels pratiques
- accéder au site par téléphone mobile, tablette, ordinateur de bureau ou technologie prêt-à-porter (montres intelligentes)



RÉCOMPENSES

monMieux-être



Le programme **Récompenses monMieux-être** est une plateforme numérique interactive. Son but est d'inciter vos participants à adopter, pour la vie, de bonnes habitudes par rapport aux finances et au mieux-être. Comme le nom du programme l'indique, les employés accumulent des points et reçoivent des récompenses sélectionnées par vous. Le Magasin des récompenses est souple et peut convenir à tous les budgets.

En tant qu'employeur, vous recevrez des relevés détaillés sur le mieux-être pour l'ensemble de vos employés. Cela comprend leur taux de participation à la plateforme et l'évolution de leurs habitudes dans le temps. Une évolution positive se traduit par une diminution des facteurs de risque et dénote une main d'œuvre en meilleure santé et plus heureuse.

Le bulletin ci-dessous illustre les résultats positifs obtenus grâce au programme **Récompenses monMieux-être**. Ces données proviennent de statistiques portant sur l'ensemble des participants utilisateurs de **monMieux-être**. Rendez-vous à SunLife.ca/monmieux-etre pour en savoir plus.

Mesures de la participation — 5 mois

Ensemble des participants utilisateurs de monMieux-être

Haut taux de réponse à l'ÉRS

Participants inscrits ayant rempli le questionnaire d'Évaluation des risques pour la santé (ÉRS) — englobant la santé physique, mentale et financière

78,8 %

Atteinte de l'objectif en nombre de pas

Participants équipés de technologies prêt-à-porter connectées ayant atteint l'objectif en nombre de pas (>35 000 pas par semaine)

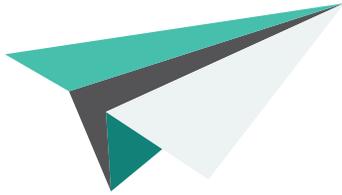
88,1 %

Participants ayant misé leurs points au Magasin des récompenses

Nombre total de mises

478 020

Nous avons amélioré la plateforme **Récompenses monMieux-être** en 2019 pour en permettre l'accès par authentification unique à partir de maSunLife.ca. Par son coût modeste par employé et ses résultats éprouvés, la plateforme **Récompenses monMieux-être** est une excellente façon d'ajouter de la valeur à votre entreprise et aux régimes d'épargne-retraite que vous offrez.



Aperçu pour 2020

Nous continuerons d'enrichir la fonctionnalité de la plateforme **Récompenses monMieux-être**. Cette année, nous ajouterons des widgets qui mèneront le participant vers des outils du site Web, où il pourra récolter des points.

Ces outils sont :



Planificateur de retraite



mon plan



Outil de répartition de l'actif



Calculateur de budget

De plus, nous ferons en sorte que vous puissiez accéder au tableau de bord de production de rapports en libre-service.



Lumino

Santé



Il y a un an, nous lançons **Lumino Santé (LuminoSante.ca)** pour aider les Canadiens à trouver en ligne les fournisseurs de soins de santé qui leur conviennent. Ces fournisseurs sont des dentistes, des massothérapeutes, chiropraticiens, physiothérapeutes, psychologues, fournisseurs de soins de la vue, naturopathes, acupuncteurs, et plus encore, de partout au pays.

Grâce à **Lumino Santé**, vos employés peuvent partager avec leur famille et leurs amis l'outil de recherche de fournisseurs. Celui-ci donne accès à des renseignements pratiques sur les fournisseurs : heures d'ouverture, comparatif des coûts et demandes de rendez-vous en ligne.

Vos employés peuvent aussi profiter de nouvelles ressources offertes seulement dans **Lumino Santé** :

- Dernières applications et plus récents produits et services des innovateurs en santé, évalués par une communauté d'utilisateurs
- Recommandations d'experts du domaine de la santé pour un mode de vie sain

Nouvelle fonction Favoris portant sur les fournisseurs de soins de santé

Nous avons ajouté une fonction à l'outil Chercher un fournisseur de l'appli **ma Sun Life mobile**. Les participants peuvent maintenant désigner comme favoris les fournisseurs de soins de santé qu'ils utilisent. **Ils peuvent les gérer tous au même endroit.**



Jusqu'à maintenant, les participants ont fourni plus de 10 millions d'évaluations sur plus de 150 000 fournisseurs.



3

Innovation numérique — engagement, encouragement, action

Nous utilisons la technologie pour susciter l'engagement des participants et les encourager à profiter de ce que leur régime leur offre. Ainsi, nous envoyons aux participants, au moment opportun, des messages simples, pertinents et personnalisés. Cette stratégie repose sur une conception numérique intuitive et les principes de l'économie comportementale. Nous invitons notamment les participants à :



Profiter du taux de cotisation de départ



Ouvrir de nouveaux comptes comme un REER ou un CELI



Tirer le maximum des cotisations complémentaires versées par leur employeur



Mettre à jour leurs bénéficiaires en ligne

Nous avons comme but d'aider les Canadiens à atteindre leurs objectifs d'épargne et de retraite grâce à une expérience numérique intégrée. Et nous sommes déterminés à améliorer cette expérience d'année en année.

Qu'est-ce que l'économie comportementale?

L'économie comportementale est l'étude des perceptions et des comportements des gens devant la prise de décision. Elle s'intéresse aux préjugés et aux barrières qui peuvent influencer nos comportements et notre délai d'action. Devant de tels préjugés et barrières, l'économie comportementale peut aider à déterminer les interventions ou les encouragements qui pourraient influencer sur le comportement des gens et les inciter à agir d'une certaine façon.



mon plan est une plateforme optimisée pour les appareils mobiles dans **maSunLife.ca**. Elle permet aux participants de consulter tous les renseignements sur leur épargne au travail en un même endroit. C'est une solution numérique personnalisée grâce à laquelle ils peuvent maximiser leur épargne au travail. En 2019 :

- Nous avons continué d'évaluer les régimes de nos promoteurs en vue de leur migration à **mon plan**
- Elle a été ajoutée à la zone d'introduction de la page **mon plan** pour inciter les participants à agir
- Nous avons créé une fonction pour l'affichage et à la suppression de produits dans **mon plan**, sans tenir compte de l'admissibilité. Le lancement de cette fonction devrait avoir lieu en 2020.

De plus, il est maintenant possible de configurer l'affichage du diagramme des progrès dans **mon plan** pour indiquer aux participants comment ils progressent par rapport à leur objectif. Cette fonction sera lancée en même temps que les nouvelles pages Planificateur de retraite, Adhésion et Modification des placements.

Appli Vérifiez.Moi et nouveau processus d'inscription des participants

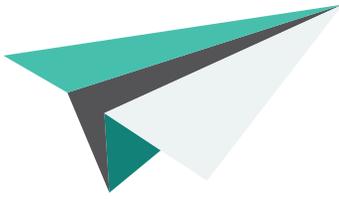
Au cours de la dernière année, nous avons amélioré le processus d'inscription des participants à **maSunLife.ca**. Ils peuvent maintenant accéder plus facilement à leurs comptes en ligne et à l'appli **ma Sun Life mobile**.

- **Envoi de codes par courriel** : Les participants peuvent maintenant s'inscrire à **maSunLife.ca** avec un code qu'ils reçoivent par courriel.
- **Vérifiez.Moi** : Les participants peuvent aussi s'inscrire pour l'accès en ligne grâce à l'appli **Vérifiez.Moi**. Nous fournissons la marche à suivre pour télécharger et utiliser cette appli à la page **SunLife.ca/VerifiezMoi**.

Les pages des RCR les plus utilisées sur **maSunLife.ca** ont été remaniées et l'expérience utilisateur, améliorée.



Grâce à ce processus simplifié, les inscriptions en mode numérique ont connu une hausse de 80 % en 2019 par rapport à 2018.



Aperçu pour 2020

Certaines des innovations suivantes ont été mises à l'essai en 2019 auprès d'un groupe de promoteurs choisis. Nous continuons de travailler à ces innovations et nous serons heureux de les lancer au cours de 2020.



Adhésion : Grâce à la nouvelle expérience d'adhésion, les participants pourront s'engager rapidement et facilement par rapport à leur régime. Ils pourront aussi tirer avantage de taux d'épargne et de directives de placement de départ. Les décisions à prendre au moment de l'adhésion seront ainsi plus faciles.



Planificateur de retraite : Dans le nouveau Planificateur de retraite, les participants pourront indiquer leur âge cible de départ à la retraite et leur objectif de revenu. Ils peuvent également indiquer leur épargne actuelle, leur revenu actuel et les prestations de retraite de l'État. Ils peuvent aussi voir combien ils devraient épargner en plus chaque mois pour atteindre leur objectif de revenu de retraite.



Calculateur de budget : Les participants pourront comparer leur revenu et leurs dépenses et créer un budget qu'ils pourront consulter et adapter si leurs besoins changent. Les outils Calculateur de budget et Planificateur de retraite peuvent être ajoutés à l'expérience d'adhésion.



Améliorations aux cotisations par retenues salariales : La nouvelle page sur les cotisations par retenues salariales sur **maSunLife.ca** offrira une meilleure expérience utilisateur. Elle affichera les cotisations de l'employeur pour tous les produits. Les participants pourront voir comment leurs cotisations et celles de leur employeur s'additionnent pour les aider à atteindre leurs objectifs. Ils sauront plus facilement s'ils profitent pleinement de leur régime ou non.



Page de suivi des plafonds de cotisation : Nous remanions cette page dans **maSunLife.ca** et nous ajoutons le suivi du CELI. Ainsi, les participants pourront suivre leurs plafonds de cotisation au REER et au CELI. Ils recevront aussi des avis par courriel pour leur indiquer que leur plafond de cotisation sera bientôt atteint.



Modifications concernant les placements : Quand les participants feront des changements à leurs placements sur **maSunLife.ca**, ils pourront voir les résultats de la répartition de l'actif en temps réel. Ils verront aussi si leur choix de fonds cadre avec leur profil de tolérance au risque.

4

Entretenir la conversation

La communication tient à la fois de l'art et de la science.

Nous continuons d'investir dans ces deux volets pour susciter l'engagement des participants et créer des conversations qui donnent des résultats. Ces dernières années, nous avons adopté des mesures concrètes pour renforcer nos relations avec nos Clients. Cela touche entre autres notre façon de communiquer avec les participants à chaque point de contact.

Voici un survol de nos communications de 2019.

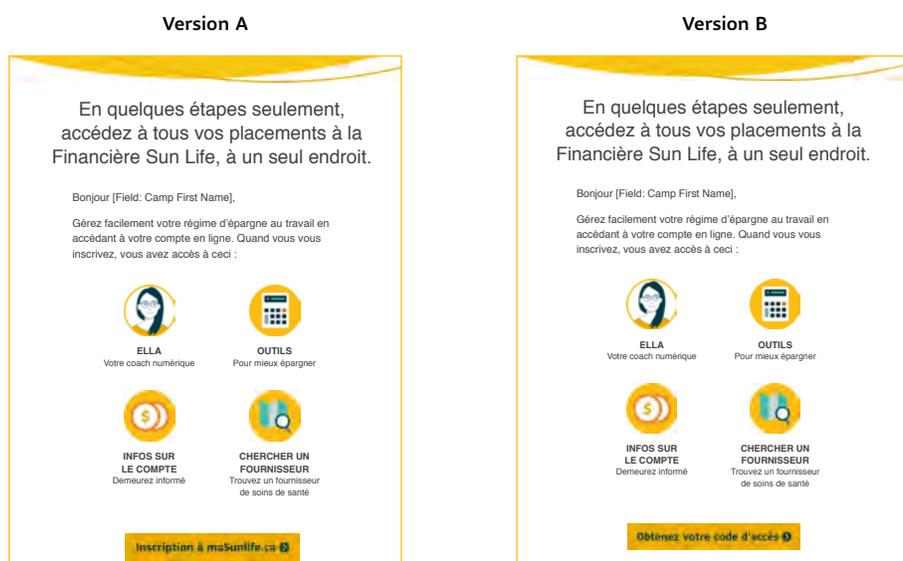


L'économie comportementale et l'évolution vers le langage clair

Nous avons appris que les principes de l'économie comportementale sont associés la plupart du temps à un plus haut taux d'engagement des participants. De plus, un participant est plus susceptible d'épargner si les messages auxquels il est exposé sont fondés sur l'économie comportementale.

Voici un exemple montrant comment nous utilisons l'économie comportementale pour faire augmenter l'engagement des participants.

Nous avons envoyé des courriels à un certain groupe de participants pour les encourager à s'inscrire sur **maSunLife.ca** et sur l'appli **ma Sun Life mobile**.



“ Cette nouvelle lettre est directe, claire et plus facile à comprendre. ”

Du point de vue de l'**économie comportementale**, la version B (« Obtenez votre code d'accès ») évoque l'idée de propriété (cette ressource m'appartient) et d'exclusivité (chaque participant a son code). Nous avons constaté un meilleur taux d'engagement grâce à ce message.

Nous avons également observé que les messages dont la cote de lisibilité est basse donnent de moins bons résultats sur le plan de l'engagement. La lisibilité mesure la clarté d'un message écrit. Plus la cote est élevée, plus le message est clair. Des communications plus claires augmentent nos chances de susciter l'engagement des participants.

C'est une formule gagnante pour tout le monde — vous, vos participants et nous —, car l'engagement mène à l'action. Notre but est de créer des communications optimistes, chaleureuses, pertinentes et claires.

L'outil **VisibleThread** nous vient en aide. Il s'agit d'un logiciel d'analyse du langage clair qui signale les éléments à améliorer dans un texte pour le rendre plus simple et plus clair. Il indique les mots à éviter, les phrases longues et tout ce qui peut rendre un texte difficile à comprendre pour les participants.

Dans toute l'entreprise, nous avons constaté que le langage clair a permis de réduire le nombre d'appels à notre centre d'appels. D'ailleurs, cette approche nous vaut régulièrement des commentaires positifs des participants.

Webinaires sur le mieux-être financier

Nous avons continué d'animer nos webinaires en direct sur le mieux-être financier en 2019. Les participants ont pu en apprendre davantage sur huit thèmes différents dont :



Les placements



La préparation à la retraite



La gestion financière



Le testament



Le budget



Les outils en ligne

Les participants pouvaient accéder à tous les webinaires à partir de leur ordinateur ou de leur appareil mobile. Ils pouvaient choisir de le faire de la maison au moment de leur choix. Selon un sondage réalisé auprès des participants :

En 2019, nous avons fait la promotion de nos webinaires dans une campagne de courriels. Les inscriptions ont alors augmenté au-delà de nos attentes. Si bien qu'en 2020, nous avons commencé les inscriptions aux webinaires plus tôt que jamais.

Ce que disent les participants



Ce webinaire a dépassé mes attentes. Les deux présentations étaient impeccables; pertinentes et bien menées. J'ai appris de nouvelles choses. J'ai hâte d'assister à d'autres webinaires.

Ontario, société de fournitures industrielles

Selon un sondage réalisé auprès des participants :

- Près de 80 % des répondants ont dit vouloir passer à l'action à la suite d'un webinaire, que ce soit pour évaluer leur situation financière, faire leur testament ou épargner davantage.
- Environ 83 % des répondants ont évalué tant l'animateur que la méthode de présentation comme étant « Efficace » ou « Extrêmement efficace ».

« Très bon séminaire...Merci beaucoup! »

Québec, société de télécommunications

« Pour ce séminaire "Êtes-vous prêt pour la retraite?", j'ai assisté par téléphone comme j'étais sur la route et ça très bien été. »

Québec, recherche et développement



Ella : notre infatigable coach numérique

Ella travaille sans relâche. Elle envoie des rappels et des encouragements aux participants pour qu'ils passent à l'action.

Notre coach numérique apparaît dans six nouvelles zones du site **maSunLife.ca**. Les participants voient ainsi des conseils plus précis et mieux ciblés en parcourant le site. Elle peut aussi communiquer avec les participants par l'appli mobile et leur transmettre des messages par courriel.

Les messages d'Ella sur **maSunLife.ca** ont fait augmenter le taux d'engagement de l'ensemble des participants des Régimes collectifs de retraite et des Garanties collectives de 50 % depuis 2017.

Ella est entrée en contact avec près d'un million de participants uniques en 2019, une hausse de 96 % par rapport à l'année précédente. En 2019 seulement, elle a aidé les participants à épargner plus de 378 millions de dollars pour leur retraite.



La technologie derrière Ella

Unique en son genre au Canada, Ella est activée par l'intelligence artificielle. Elle fournit des conseils personnalisés et pertinents aux participants, selon leurs besoins à des moments importants de leur vie.

Ella applique maintenant les principes de l'économie comportementale. Cela permet aux participants de comprendre facilement et rapidement ce qui leur est offert. Cet ajout de clarté et de simplicité dans les interventions d'Ella semble avoir un effet positif. Le taux d'engagement moyen des participants a augmenté de 40 % grâce aux communications d'Ella.



“Alexa, quel est le solde de mon compte?”

Les participants peuvent s'adresser à Ella par l'entremise d'Alexa et profiter de notre soutien dans le confort de leur foyer.

Haute visibilité! Ella apparaît maintenant sur les pages les plus utilisées de maSunLife.ca

- Soldes des comptes (sommaire et détail)
- Historique des opérations (sommaire et détail)
- mon plan

Apaiser les craintes suscitées par la volatilité des marchés

Les marchés boursiers ont été volatils par moment en 2019. Pour les épargnants plus nerveux, il pouvait être difficile de laisser leur argent placé à long terme. Pourtant, la preuve en a été faite : c'est ce qui produit les meilleurs résultats.

Pour calmer les inquiétudes de ces participants, Ella leur a envoyé un courriel en milieu d'année. Elle les encourageait à garder le cap. Un petit conseil, un petit encouragement qui peut produire un gros effet.

Campagnes MAX Révision

MAX Révision est notre outil en ligne conçu pour aider les participants à maximiser leurs occasions d'épargne et à profiter pleinement des caractéristiques de leur régime. Cela comprend de réviser les placements, les bénéficiaires, les taux de cotisation et le type de comptes qu'ils ont choisis pour leur régime.

Pour inciter les participants à s'engager dans ce processus, nous menons des campagnes **MAX Révision** auprès d'eux pour les aider à tirer pleinement avantage de leur régime. Depuis 2017, nous avons réalisé des campagnes thématiques annuelles, ouvertes à tous les promoteurs de régime admissibles, centrées sur l'engagement des participants. Nous organisons aussi des campagnes sur mesure pour un promoteur donné. Notre principale campagne porte sur l'affectation de la prime. Elle vise à aider les participants à transférer leur prime à leur régime d'épargne-retraite.

1. Adhérer ou cotiser à un REER :

Les participants ont reçu des courriels personnalisés d'Ella pour les inciter à adhérer ou à cotiser au REER en utilisant **MAX Révision**.

2. Adhérer ou cotiser à un CELI :

Les participants ont reçu des courriels personnalisés d'Ella pour les inciter à adhérer ou à cotiser au CELI en utilisant **MAX Révision**. Le courriel les encourageait aussi à nommer un bénéficiaire pour leur CELI et à revoir leur choix de placements.

3. Prendre ses finances en main :

Pendant le Mois de la littératie financière, en novembre, nous avons envoyé des courriels hebdomadaires aux participants. Le but était de les aider à accroître leur littératie financière et de les encourager à utiliser l'outil **MAX Révision**.



Depuis le lancement de l'outil en 2016, nous avons joint plus d'un million de participants. Combiné à Ella, l'outil **MAX Révision** a contribué à générer plus d'un milliard de dollars en cotisations d'épargne-retraite.

La campagne REER dans son ensemble a permis d'augmenter les adhésions de 55 % et les cotisations occasionnelles de 54 %, par rapport à 2018. En 2019, ce sont plus de 7 000 participants qui ont adhéré à un CELI et plus de 3 600 qui ont soit augmenté leurs cotisations par retenues salariales, soit versé une cotisation occasionnelle.

Bulletins mon @rgent en bref



Nos bulletins **mon @rgent en bref** continuent de jouer un rôle important pour renseigner les participants sur les questions financières.

Les sujets abordés comprenaient les conseils sur la retraite, la littératie financière, la santé et nos outils interactifs en ligne, la santé mentale, et plus encore. Vous pouvez y jeter un coup d'œil à SunLife.ca/enbref.

En 2019, nous avons publié quatre bulletins qui ont joint plus d'un demi-million de participants

Encourager l'utilisation de l'application mobile - concours en collaboration avec les Raptors de Toronto

L'appli **ma Sun Life mobile** est un outil d'engagement important pour l'épargne-retraite. Et nous voulons en encourager l'utilisation. Nous avons donc lancé un concours ouvert à tous les participants au Canada!

Les participants s'y inscrivaient en ouvrant une session dans l'appli mobile. Si l'appli n'était pas déjà dans leur téléphone, ils devaient d'abord la télécharger. Ils pouvaient aussi s'inscrire en utilisant l'outil Chercher un fournisseur dans l'appli.

Le grand gagnant remportait deux billets pour assister au All-Star Game 2020 de la NBA à Chicago, avec le transport aérien et de l'argent de poche. Comme deuxième prix, nous avons donné 10 maillots autographiés des Raptors de Toronto.



Il y a eu plus de 2,3 millions d'ouvertures de session sur appareil mobile pendant la période du concours. Par ailleurs, l'outil Chercher un fournisseur a connu son plus haut taux d'utilisation en 2019.





Le point sur les placements

Notre plateforme de placements de base propose plus de 140 options de placement uniques gérées par 24 sociétés différentes.

Cela inclut un vaste choix d'options préétablies comme les fonds axés sur une date d'échéance. Les participants peuvent aussi faire leur propre choix de fonds (parmi une variété comprenant titres à revenu fixe, actions et fonds spécialisés).

Cela rejoint notre idée selon laquelle, en général, les participants des régimes CD préfèrent des décisions de placement simples et des solutions gérées par des professionnels du domaine.

En date du **31 décembre 2019**, l'actif des participants dans la plateforme de placements de base de la Sun Life était placé comme suit :

Période se terminant le 31 décembre 2019	% du total
Fonds axés sur une date d'échéance	31,6 %
Fonds axés sur le risque	9,4 %
Fonds équilibrés	10,2 %
Total – Aidez-moi à choisir	51,2 %
Fonds garantis	4,3 %
Fonds du marché monétaire	4,1 %
Fonds de titres à revenu fixe	8,4 %
Fonds d'actions canadiennes	14,1 %
Fonds d'actions américaines	8,1 %
Fonds d'actions internationales	3,2 %
Fonds d'actions mondiales	6,6 %
Total – C'est moi qui choisis	48,8 %

Parmi nos promoteurs de régime à cotisations déterminées (CD), entre 80 % et 90 % des cotisations mensuelles, en moyenne, vont dans des fonds axés sur une date d'échéance.

Les responsables des Solutions placements : à votre service

Nous offrons des solutions de placement novatrices. C'est ce que nous faisons de mieux. Tout commence par notre équipe des Solutions placements.

Nos **spécialistes des Solutions placements** offrent à nos Clients un avis sur la sélection, le suivi et l'analyse des placements. Ils peuvent travailler en partenariat avec vous, et vos consultants ou conseillers en régimes collectifs, pour établir un programme de placements efficace. Un tel programme est conçu non seulement en fonction des objectifs de votre régime, mais il tient compte de la diversité de vos participants. Chaque membre de notre équipe Solutions placements possède les outils nécessaires pour vous aider à mieux comprendre comment s'inscrivent vos placements dans l'industrie des régimes de capitalisation et du marché canadien en général.

L'équipe des Solutions placements bénéficie aussi de l'appui du Centre international des placements, qui offre du soutien en matière de recherches sur les gestionnaires et de vérifications préalables à différentes divisions de la Sun Life à l'échelle mondiale. Les responsables des Solutions placements respectent des règles de conduite professionnelle afin qu'aucun conflit d'intérêts réel ou apparent n'ait d'incidence sur les conseils que vous recevez. Ils donnent une orientation stratégique à un certain nombre de comités constitués de hauts responsables chargés de développer, de mettre en place et de soutenir nos programmes de placements, notre structure de gouvernance, l'information sur notre gouvernance et nos outils.



Changements apportés aux fonds

Toutes les options de placement de notre plateforme sont soumises à un programme de gouvernance de premier ordre. Ce programme est appliqué par le Centre international des placements (CIP) de la Sun Life et l'équipe des Solutions placements des RCR.

La gouvernance comprend ce qui suit :

- Recevoir et passer en revue les rapports trimestriels des gestionnaires de placements
- Veiller à ce que les taux de rendement des fonds distincts de la Sun Life s'alignent avec ceux des fonds sous-jacents
- S'assurer que le gestionnaire de placements continue de respecter les principes de placement du fonds et les lois applicables

Par conséquent, il nous arrive de faire des changements à l'occasion. Nous nous assurons ainsi de conserver une plateforme de la plus haute qualité qui soit.

Les ajouts faits à notre plateforme en 2019

- un fonds de titres à revenu fixe socialement responsable
- plusieurs fonds d'actions étrangères (y compris un fonds d'actions mondiales à petite capitalisation)
- un fonds d'actions canadiennes à faible volatilité

Nous avons aussi ajouté un fonds immobilier direct mondial à notre plateforme destinée aux régimes PD.

Nous comptons faire d'autres améliorations à notre plateforme de placements de base en 2020, notamment en ajoutant deux fonds d'actifs immobiliers.



Le point sur les principaux gestionnaires de placements

Fonds axés sur une date d'échéance Lifepath BlackRock

Après une étude exhaustive, BlackRock a apporté, en octobre 2019, des changements à la répartition de l'actif des fonds Lifepath axés sur une date d'échéance. Ces changements visaient à réduire considérablement l'exposition de ces fonds aux actifs procurant une couverture contre l'inflation. Cela concernait les FPI mondiales, les titres de sociétés mondiales d'infrastructures cotées et de marchandises de leurs fonds axés sur une date d'échéance. La répartition des titres de croissance traditionnels de ces fonds a connu une augmentation correspondante. Toutefois, l'équilibre global entre actions et titres à revenu fixe demeure le même.

Ces changements ont touché tous les fonds LifePath axés sur une date d'échéance, mais ont été plus marqués pour les fonds à plus longue échéance. Avec ces nouvelles répartitions, les frais d'exploitation des fonds LifePath (y compris les frais sous-jacents intégrés aux FNB) ont diminué d'environ deux points de base en moyenne.

Fonds équilibré PH&N

PH&N a modifié la répartition cible de l'actif du Fonds distinct équilibré PH&N. Ces changements ont permis une plus grande diversification des catégories d'actif, des régions et des stratégies. Ils ont aussi permis de tirer avantage des capacités de placements mondiaux de RBC Gestion mondiale d'actifs.

Par exemple, la répartition en actions canadiennes a diminué, passant de 30 % à 20 % et les actions mondiales, elles, sont passées de 30 % à 40 %. Par ailleurs, la répartition des titres à revenu fixe à court terme a été réduite de 3 % et une nouvelle répartition cible de 3 % de titres immobiliers a été ajoutée.

Fusion de Bentall Kennedy et de GreenOak

La société de gestion de placements et de services immobiliers Bentall Kennedy a fusionné avec GreenOak, une entreprise mondiale de gestion immobilière. La Sun Life détient une participation majoritaire (56 %) dans la nouvelle entité, BentallGreenOak (BGO).

GreenOak gère, à l'échelle mondiale, des actifs s'élevant à 14 millions de dollars canadiens. L'entreprise emploie plus de 100 personnes dans ses bureaux établis dans neuf villes du monde, dont Londres, Tokyo, Séoul, Los Angeles, Madrid, Luxembourg, Milan et New York. Elle gère des stratégies immobilières à valeur ajoutée et des stratégies de créances hypothécaires dans trois régions.

Gagnez un temps précieux – grâce à la Solution CD Plus

Le changement est une constante dans le monde des placements. À titre de promoteur de régime, il peut être difficile de vous assurer que la gamme de fonds de vos régimes aide vos employés à atteindre leurs objectifs et que les gestionnaires et les fonds que vous offrez sont toujours dignes de confiance.

La Solution CD Plus vous permet de nous déléguer certaines tâches complexes de gouvernance des placements. Grâce à notre solution de services délégués, nous assumons la responsabilité de gérer votre gamme d'options de placements. Nous nous occupons aussi de certaines activités de contrôle de la conformité. Cela s'ajoute à tous les autres services que nous offrons déjà.

Cela vous libère de l'une des activités de gestion du régime qui prend le plus de temps. Vous pouvez alors vous consacrer à d'autres aspects stratégiques du régime. Pour en savoir davantage, allez à SunLife.ca/CD.

Solutions prestations déterminées

La Sun Life domine le marché canadien des rentes collectives en 2019 avec plusieurs ententes majeures

Les ventes sur le marché canadien des rentes collectives se sont élevées à un peu plus de 5 milliards de dollars en 2019¹, comparativement à 4,6 milliards de dollars en 2018². L'équipe des Solutions prestations déterminées de la Sun Life est fière d'avoir contribué à cette croissance. Voici quelques-unes de nos réalisations les plus importantes :

- Nous avons établi un nouveau record canadien grâce à un contrat de rente sans rachat des engagements de 560 millions de dollars conclu avec la Compagnie minière IOC, filiale en propriété majoritaire de Rio Tinto. Il s'agit de la plus importante transaction du genre jamais réalisée au Canada en une journée avec un seul assureur.
- Nous avons conclu un important contrat de rente avec rachat des engagements avec Domtar. Dans le cadre de cette transaction de 360 millions de dollars, l'entreprise transférera une partie de ses obligations de retraite en Ontario.
- Nous avons conclu un contrat de rente avec rachat des engagements de 293 millions de dollars avec Matériaux innovants Rayonier. L'entreprise transférera une partie de ses obligations de retraite au Canada.
- Nous sommes l'un des quatre assureurs qui se sont associés à Morneau Shepell pour garantir les prestations de retraite de certains participants du régime de l'usine Hamilton Works de Stelco. L'entente totale se chiffre à 885 millions de dollars.

Par ces ententes, nous serons responsables de garantir le paiement des rentes pour presque 8 000 retraités et leurs bénéficiaires. En tant que société d'assurance très bien cotée et soumise à une réglementation très stricte, nous offrons une sécurité accrue aux retraités et aidons également les promoteurs à réduire le risque financier de leurs régimes.

¹ Estimations de la Sun Life (les résultats de la LIMRA seront publiés à la mi-février 2020).

² Selon le LIMRA Secure Retirement Institute.



Aperçu pour 2020

Nous continuerons de nous attacher à offrir une variété d'options de placement abordables et de grande qualité dans chacune des principales catégories d'actifs (préservation du capital, protection contre l'inflation, titres à revenu fixe et actions mondiales).

Investissement durable

C'est là un volet essentiel de la gestion de notre plateforme de placements de base. Nous prenons en considération la manière dont les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) sont intégrés dans les options de placement actuelles de la plateforme et dans celles que nous ajoutons. Nous nous intéressons particulièrement à la responsabilité environnementale, à la résilience organisationnelle, au mieux-être des collectivités, de même qu'à la gouvernance et la gestion des risques. Ces quatre grands thèmes font partie de la stratégie de placement durable de la Sun Life et s'inséreront dans notre processus de diligence raisonnable.

Nous recueillons et fournissons déjà, à l'intention des promoteurs, beaucoup de renseignements liés aux facteurs ESG sur chacun des gestionnaires et des fonds de notre plateforme. En 2020, nous nous fonderons sur les thèmes de placements durables propres à la Sun Life pour repérer dans chacune des principales catégories d'actif les meneurs en matière d'ESG. Nous voulons ainsi aider les promoteurs à reconnaître et à choisir les chefs de file du placement durable dans notre plateforme de base. Le but ultime est de faire en sorte que les participants disposent des renseignements nécessaires pour prendre des décisions de placement qui cadrent avec leurs objectifs sur le plan de la durabilité.





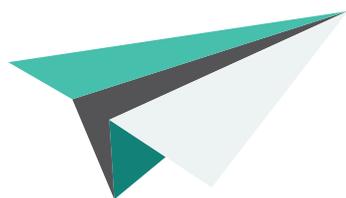
Modifications législatives : la Sun Life contribue à l'évolution des politiques publiques

Tant à l'échelon provincial qu'à l'échelon fédéral, les décideurs politiques se tournent vers nous pour mieux comprendre l'industrie des régimes de retraite.

Et ils prennent en considération les questions de politiques publiques que nous soulevons au nom de nos promoteurs de régime.

Nous avons récemment discuté avec les décideurs politiques de deux solutions potentielles concernant le revenu de retraite. Nous avons eu le plaisir de constater qu'elles faisaient partie du budget du gouvernement fédéral annoncé le **19 mars 2019**.

Rente viagère différée à un âge avancé	Rente viagère à paiements variables
<ul style="list-style-type: none">Les paiements de ce type de rente peuvent commencer plus tardivement (jusqu'à 85 ans) que la limite de 71 ans fixée par les règles actuellement.	<ul style="list-style-type: none">Il s'agit d'une rente variable qui peut être payée à partir d'un RPAC ou d'un RPA à cotisations déterminées.
<ul style="list-style-type: none">Cette rente peut être achetée avec au plus 25 % du solde d'un REER, d'un FERR, d'un RPDB, d'un RPAC ou d'un RPA à cotisations déterminées. Elle est soumise à un maximum à vie de 150 000 dollars (indexée après le lancement).	<ul style="list-style-type: none">Les paiements de ce type de rente sont rajustés selon l'écart réel et présumé des résultats au chapitre des placements et du taux de mortalité des participants retraités d'un régime.
<ul style="list-style-type: none">Ce type de rente est plus abordable que les rentes ordinaires, car les prestations sont différées.	<ul style="list-style-type: none">Ce type de rente n'est offert que pour les régimes CD comptant 10 participants retraités ou plus.



Aperçu pour 2020

Nous nous attendons à ce que le gouvernement fédéral adopte une loi autorisant les rentes viagères différées à un âge avancé et les rentes viagères à paiements variables en 2020.



Partage de connaissances : leadership éclairé, analytique des données, recherche

Nos études et dossiers d'information vous permettent de vous renseigner sur l'industrie de l'épargne-retraite. Vous y trouvez des nouvelles, des tendances, des réflexions et des analyses.

Voici les principaux documents que nous vous avons présentés en 2019.

Objectif épargne

Objectif épargne contient une mine de données, de tendances et d'analyses sur les régimes. Ce rapport continue de fournir le portrait le plus complet des régimes de capitalisation au Canada. Nous avons publié notre premier rapport Objectif épargne il y a cinq ans déjà. Il fait maintenant autorité dans l'industrie. Il donne une vue d'ensemble des tendances observables chez les employeurs canadiens offrant des régimes d'épargne au travail.

Les cinq dernières années ont amené quelques changements notables :

- Périodes d'attente plus courtes pour participer aux régimes
- Diversification des placements pendant les périodes de volatilité
- Croissance continue des fonds axés sur une date d'échéance
- Décisions courageuses des promoteurs de régime

Pour voir le plus récent rapport de 2019, allez à SunLife.ca/Objectifepargne.

Relevé sur la préparation à la retraite

À titre de promoteur d'un régime d'épargne au travail, il vous est utile de suivre la progression de vos participants par rapport à leurs objectifs de retraite.

Ce relevé comprend des analyses sur l'état de préparation à la retraite des participants de votre régime en fonction de l'âge, du revenu et de l'ancienneté. Il montre les taux de remplacement du revenu, les ratios de financement, les objectifs de revenu de retraite et la progression des participants par rapport à ces objectifs. Ces données vous donnent de précieuses indications sur les modifications que vous pourriez apporter à votre régime. Cela pourrait aider à améliorer les résultats des participants et leur niveau d'engagement.

Rapport sur les contrôles

Ce rapport annuel indépendant passe en revue nos processus, nos mesures de protection ainsi que nos méthodes et nos principes directeurs pour que vous ayez l'esprit tranquille.

Rapport annuel sur les fonds distincts

Le Rapport annuel sur les fonds distincts est le résultat d'un audit réalisé par un tiers indépendant. Le rapport se concentre sur :

- les états de la situation financière
- les états du résultat global
- l'état de l'évolution de l'actif net attribuable aux détenteurs d'unités rachetables
- les tableaux des flux de trésorerie
- les inventaires de portefeuille des fonds à capital variable mis en commun de notre plateforme de placements de base

Baromètre Sun Life

À l'aide de notre Baromètre Sun Life 2019, nous avons sondé la situation des Canadiens actuellement à la retraite. Presque les trois quarts d'entre eux (72 %) ont dit que leur retraite n'était pas celle qu'ils avaient envisagée. Près d'un quart des retraités ont décrit leur style de vie comme frugal.

Nous avons aussi interrogé les travailleurs canadiens sur leur niveau de préparation à la retraite. Plusieurs étaient inquiets. Près de la moitié (47 %) estimaient que le risque était grand qu'ils épuisent leur épargne-retraite de leur vivant.

Ce rapport était basé sur un sondage réalisé par Ipsos entre le 29 mars et le 3 avril 2019. Un échantillon de 2 901 Canadiens a été extrait du panel en ligne d'Ipsos I-Say. Cela comprenait 2 151 travailleurs canadiens âgés de 20 à 64 ans et 750 retraités canadiens âgés de 55 à 80 ans.





Voici les questions que nous nous sommes posées :

- Et si les retraits n'avaient jamais eu lieu?
- Si tous les employés maximisaient leur régime actuel?
- Le régime était-il conçu en fonction du départ à la retraite à 65 ans?

Quelle leçon tirer de cette histoire?

La première hypothèse, selon laquelle les retraits étaient en cause, a été réfutée. C'est plutôt grâce à notre analyse approfondie du niveau de préparation à la retraite que le Client a pu mieux comprendre quelles options de la structure de son régime avaient le plus d'incidence sur la retraite de ses participants.

Histoire d'un Client et étude de cas

En 2019, nous avons collaboré avec un de nos importants Clients du secteur manufacturier pour aider à mesurer et à améliorer la capacité des participants de prendre leur retraite au moment voulu. Le promoteur était préoccupé par le taux élevé de retraits du régime. En plus des renseignements que nous possédions déjà sur le régime, nous avons fondé notre analyse sur d'autres données concernant les salaires et les cotisations par retenues salariales fournies par le Client. Nous avons découvert un problème plus important dans la structure du régime qui influençait le niveau de préparation à la retraite.

Selon notre analyse de la situation actuelle, l'âge de la retraite chez ce Client était en moyenne de 67,9 ans. Avec notre modèle d'analyse prédictive, nous avons essayé différents scénarios.

Notre analyse nous a fourni deux indications :

1. Régler la question des retraits permettrait seulement de ramener le niveau de préparation à la retraite à 67 ans. Les retraits n'étaient donc qu'une partie du problème.
2. Les taux de cotisation formaient l'obstacle le plus important à l'atteinte d'un niveau de préparation à la retraite adéquat à l'âge voulu. Près d'un tiers des employés avaient un taux de cotisation de 0 % ou ne tiraient pas pleinement avantage du complément de l'employeur.

Nous avons alors modélisé différentes formules de cotisation susceptibles d'améliorer les caractéristiques du régime. Cette analyse intégrait aussi le revenu du ménage et l'épargne détenue ailleurs, en utilisant des données liées au code postal de source publique. Nous obtenions ainsi une perspective du niveau de préparation à la retraite plus large que la question de l'épargne au travail.

Nous pouvons vous aider — les données sont la clé!

Nos capacités en analytique des données vous fournissent l'information dont vous avez besoin pour relever les défis liés à l'épargne-retraite. Vous pouvez ainsi apporter des changements utiles aux caractéristiques de votre régime. L'analytique des données remplace l'intuition par les faits. Vous pouvez prendre des décisions éclairées et voir si les changements proposés auront l'effet désiré sur vos effectifs. C'est un outil puissant.

Saviez-vous que la plupart des changements apportés à la structure des régimes touchent les options de placement, mais que cela influence peu le résultat pour le participant?

Informez-vous au sujet de notre analyse du niveau de préparation à la retraite pour découvrir les variables qui feront la plus grande différence dans la capacité de vos participants à prendre leur retraite au moment voulu.



Aperçu pour 2020

Nous continuerons de partager nos perspectives et nos analyses en 2020 par la publication de dossiers de réflexion, de rapports de recherche et de mises à jour. Nous continuerons d'aider les Clients à utiliser des outils d'analyse de données puissants pour cibler les changements permettant d'améliorer les résultats des régimes.





Bâtir des collectivités plus fortes

C'est pour nous un honneur que vous nous ayez choisi comme fournisseur de votre régime collectif de retraite. Cet honneur s'accompagne d'une responsabilité plus large.

Nos actions dans les collectivités, qu'il s'agisse de commandites, de protection des intérêts ou de bénévolat, représentent plus que la marque Sun Life. Elle vous représente vous et l'ensemble de nos Clients. Nous visons haut, avec raison. Nous voulons faire du bon travail, bien vous représenter et nous assurer que vous soyez fiers d'être associés à notre organisation.

Nous sommes récompensés pour notre travail et nos actions de multiples façons chaque année. Voici les faits saillants de 2019 à ce chapitre.



Au service de la collectivité — au plus haut échelon

Notre **président et chef de la direction, Dean Connor**, a reçu le titre de **héros du monde des affaires au gala des héros de Right to Play**. Ce gala rassemble des membres de la collectivité qui font un travail extraordinaire et rendent le monde meilleur pour les jeunes.

Dean Connor a aussi été nommé par la *Harvard Business Review* comme un des 100 meilleurs chefs de la direction de 2019 (parmi seulement cinq chefs de la direction d'entreprises canadiennes). La liste de cette année tenait compte des résultats financiers et accordait une importance particulière aux notes ESG — qui comptaient pour 30 % de l'évaluation.



Défendre avec passion les intérêts des femmes en technologie

Notre première directrice des technologies numériques, **Alice Thomas**, a été nommée **Advocate of the Year à l'évènement Women in IT Awards de 2019**.

Ce prix soulignait les efforts qu'elle a déployés pour encourager la participation des femmes dans le domaine des technologies.

Alice défend avec passion la place des femmes dans les technologies depuis près de 20 ans. C'est pour elle une mission tout autant personnelle que professionnelle de trouver des moyens d'encourager plus de femmes à intégrer le domaine des TI. Elle souhaite aussi sensibiliser les gens à la diversité dans ce milieu.



Prix d'innovation en santé et mieux-être

PwC Canada a décerné à la **Sun Life** son **Prix de la Vision à la Réalité (prix V2R) pour 2019** dans la catégorie Le réinventeur. Cela soulignait les efforts que nous avons mis pour créer et lancer Lumino Santé. Les prix V2R reconnaissent les organisations qui font œuvre de pionnières pour contribuer véritablement à transformer la vie des Canadiens.

Toujours chef de file en matière de durabilité

Pour la quatorzième année de suite, la Sun Life a été nommée dans les indices Dow Jones Sustainability (DJSI). Ces indices suivent les résultats des principales entreprises axées sur le développement durable à l'échelle mondiale au chapitre des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

Vu à la télé!

Notre campagne publicitaire de 2019 présentait notre stratégie créative selon laquelle notre santé est notre première richesse. Elle montrait aussi la valeur de nos conseils visant à aider les Canadiens à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain. Elle s'appuyait également sur notre partenariat avec les Raptors, fondé sur notre passion commune pour la santé et un style de vie actif, inspiré par le sport.

Protection des intérêts

La Sun Life continue d'être active dans de nombreuses associations de l'industrie au pays. Cela inclut notamment la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO). Nous siégeons à trois de ses nouveaux comités consultatifs techniques concernant les régimes PD et les régimes CD.

Allez, les Raptors!

En tant que partenaire des Raptors et commanditaire officiel de leurs maillots, la Sun Life était fière de faire partie de leur parcours historique vers la victoire. Ce ne sont pas moins de 15,6 millions de personnes au Canada (44 % de la population totale) qui ont regardé, en tout ou en partie, le 6e match des finales de la NBA qui leur a valu le championnat.

Renouveau de notre nom et de notre logo!

Au cours de l'année, nous avons retiré le mot « Financière » de notre nom et nous avons créé une version modernisée, plus imposante et plus audacieuse, de notre logo. C'était la première mise à jour depuis 20 ans. L'actualisation de notre marque est une étape formidable dans l'évolution de nos affaires. Elle nous permet de créer des expériences Client uniformes, pertinentes et intéressantes. Ce renouveau témoigne de l'énergie que nous consacrons à placer nos Clients, c'est-à-dire vous, au cœur de tout ce que nous faisons.



9

Nouvelles des Garanties collectives

Nos actions et innovations mises de l'avant au cours de la dernière année ont profité à nos Clients et à leurs participants de plusieurs façons. Et notre travail se poursuit en 2020. Nous concentrons nos progrès dans des domaines importants pour vous – la santé mentale, l'invalidité, la durabilité des régimes et bien d'autres.

Traitements novateurs en santé mentale

Certaines de nos meilleures innovations visent à faire tomber les barrières et à améliorer l'accès au soutien et au traitement en santé mentale. Voici trois stratégies à la fine pointe de l'industrie que nous avons ajoutées à notre trousse de gestion de l'invalidité en 2019.

- **Thérapie cognitivo-comportementale virtuelle (TCC virtuelle)** : Des études ont montré que la TCC virtuelle peut être aussi efficace qu'une thérapie en personne pour traiter une dépression ou des troubles de l'anxiété légers ou modérés. Elle permet aussi un accès plus facile au traitement, à un coût moins élevé.
- **Pharmacogénomique** : Tests pharmacogénomiques – Grâce à un simple échantillon de salive, ces tests analysent la constitution génétique d'une personne pour déterminer si elle répond à un médicament donné. Cela permet de réduire le nombre d'essais et d'erreurs, de trouver plus rapidement le bon traitement pour les participants et de diminuer le coût des garanties collectives.
- **Examens médicaux indépendants (EMI) virtuels** : Les EMI sont souvent nécessaires pour évaluer convenablement un participant ayant présenté une demande de prestations d'invalidité pour des problèmes de santé mentale. Cette expérience peut être stressante et exige souvent que le participant se déplace. Réaliser ces évaluations par vidéoconférence permet de surmonter les défis que posent les évaluations en personne (rendez-vous manqués, par exemple), et de les faire plus rapidement.

Stratégie sur les médicaments biosimilaires

Les médicaments biosimilaires (qui sont très semblables à leur médicament biologique de référence, mais non identiques) représentent une option de traitement très intéressante pour de nombreux troubles de santé. De plus, ils coûtent entre 17 % et 47 % moins cher que leur médicament biologique de référence.

Notre stratégie de couverture des biosimilaires est souple et centrée sur le Client. Elle est favorable aux biosimilaires et apporte un soutien à nos participants en offrant une couverture pour chaque produit biosimilaire au cas par cas.

En 2020, nous lancerons un programme de médicaments unique en son genre qui offrira un accès égal au médicament biologique de référence et au biosimilaire. Le remboursement sera limité au coût de l'option biosimilaire. Ce programme créera un équilibre entre le désir de choix des participants et le besoin de durabilité du régime.

Une innovation : le Coach en santé

Notre projet pilote, Coach en santé, est un nouveau service de conseils cliniques offert sur une base volontaire aux participants qui ont fait approuver un médicament nécessitant une autorisation préalable de la Sun Life. Le médicament doit servir à traiter le diabète exigeant des soins complexes, la sclérose en plaques, la polyarthrite rhumatoïde, le rhumatisme psoriasique, la maladie de Crohn, le psoriasis ou la spondylarthrite ankylosante.

Le programme offre jusqu'à huit consultations téléphoniques (d'une durée de 15 à 30 minutes) avec une infirmière autorisée, sur une période de six mois. L'objectif est d'aider les participants à gérer eux-mêmes leur maladie chronique, à respecter leur traitement et à obtenir plus de renseignements sur les ressources à leur disposition dans le système de santé.

Solution de gestion

Le partenariat que nous avons conclu récemment avec Rise People Inc. (Rise) continue de cibler un créneau essentiel : les petites et moyennes entreprises. La plateforme RH numérique tout-en-un de Rise regroupe la gestion des RH, des garanties collectives et de la paie.

La simplicité de la gestion administrative est ainsi accessible à tous. Cette plateforme est maintenant intégrée aux produits SunSolutions et SunAvantage, conçus pour les PME.

Le site **GestionAvantagesSolutions.ca** montre le fonctionnement de la solution Rise. Notre dossier de réflexion **Briser les barrières administratives** décrit comment il est possible d'arrimer un régime de garanties à des solutions de gestion numériques et de faire progresser vos affaires.



La vie est plus radieuse sous le soleil



Les produits et services des Régimes collectifs de retraite sont offerts par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, membre du groupe Financière Sun Life. © Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2020.
(2019 review 2020 preview_FR_td_v9) jm