

Message aux actionnaires



Dominic D'Alessandro

L'année 2005 a été exceptionnelle pour Manuvie. Dans presque tous nos secteurs d'activité, nous avons réalisé des ventes et des bénéfices records, et dans bon nombre de créneaux nous avons accru considérablement notre part du marché. Ce résultat est d'autant plus satisfaisant que nous l'avons atteint malgré les efforts importants qu'il a fallu déployer pour mener à terme l'intégration de John Hancock Financial Services. Je suis très

fier des résultats financiers que nous avons enregistrés en 2005 et de la place prépondérante que notre Société occupe dans le monde des services financiers.

L'étape sans doute la plus importante que nous ayons franchie cette année a été de terminer l'intégration de John Hancock. Cette tâche complexe a nécessité des efforts considérables et la collaboration de tous nos employés à l'échelle mondiale. Je suis heureux de pouvoir affirmer qu'elle a été accomplie avec une rapidité et une efficacité dont nous pouvons tous être fiers. Les résultats parlent d'eux-mêmes : l'intégration a été terminée plus tôt que prévu, les économies réalisées grâce à la synergie ont été plus importantes que les objectifs fixés et le rendement des capitaux propres a été supérieur aux prévisions. En combinant ces deux sociétés, nous avons réuni en une seule entreprise ce qu'il y a de mieux sur le marché à tous points de vue – produits, distribution, service à la clientèle, personnel, technologie et image de marque.

Tout au long de l'intégration, nous sommes demeurés centrés sur nos capacités fondamentales : la conception de produits novateurs, la distribution et le service à la clientèle. Nous avons fait des investissements dans nos nouveaux canaux de distribution, étendu nos activités en Chine en nous établissant dans de nouvelles régions et en offrant de nouveaux types de produits et conclu de nouveaux accords de bancassurance au Japon et ailleurs en Asie. Manuvie s'est de nouveau vue décerner de nombreux prix pour la qualité de ses services aux États-Unis, au Canada et en Asie. Dans toute notre organisation, les employés ont travaillé avec acharnement pour maintenir une forte croissance malgré les efforts qu'a exigés l'intégration. Comme vous le constaterez à la lecture du présent rapport annuel, nos capacités combinées ont permis de diversifier davantage nos activités et d'accroître nos revenus et nos bénéfices.

Comme je l'ai affirmé l'an dernier dans mon message aux actionnaires, c'est grâce à nos valeurs fondamentales, qui constituent la base sur laquelle toutes nos décisions sont prises, que nous pouvons occuper une place privilégiée dans notre secteur d'activité. En 2005, cette conviction a été mise à l'épreuve à quelques occasions. Mais nous avons chaque fois réagi avec professionnalisme, intégrité et solidité, ces valeurs étant omniprésentes dans notre Société. Devant la destruction causée par le tsunami en Asie et l'ouragan Katrina aux États-Unis, nos employés du monde entier ont uni leurs efforts pour offrir leur appui aux clients, agents et employés touchés par ces

événements. Quand un fonds de placement spéculatif s'est soudainement écroulé, nous nous sommes empressés de garantir à tous les clients concernés l'intégralité de leur placement parce que nous étions convaincus que c'était la bonne façon d'agir. En retour, nos clients ont manifesté leur confiance à l'égard de Manuvie en confiant la majeure partie de ces sommes à notre Société. Nos clients ont soutenu Manuvie comme nous les avons soutenus, et nous les en remercions. Tout en espérant que l'année 2006 sera moins mouvementée, nous savons que nos valeurs fondamentales nous dicteront les bonnes décisions... dans les moments difficiles comme dans les circonstances les plus favorables.

Aujourd'hui, notre Société est plus solide financièrement qu'elle ne l'a jamais été, étant donné son capital considérable, son envergure appréciable et son bénéfice croissant provenant de sources diverses. Pour cette raison, deux des principales agences de notation ont modifié leur évaluation des perspectives de Manuvie pour les qualifier de positives et ont indiqué qu'elles envisageaient de hausser leur évaluation, déjà très élevée, de sa capacité financière. Nous sommes ravis de ces appuis et de leur effet sur la confiance de nos clients et des investisseurs. Cela confirme encore une fois que nous sommes parmi les meilleurs à l'échelle mondiale. En outre, nous sommes heureux de pouvoir bénéficier des conditions les plus avantageuses sur les marchés financiers.

Vous constaterez, en parcourant les rapports de chacune de nos divisions, que nous sommes en bonne position pour profiter des nombreuses occasions qui peuvent se présenter dans toutes les régions où nous exerçons nos activités. Notre entreprise est structurée de façon telle que les dirigeants de chaque division doivent assumer l'entière responsabilité de leurs résultats sur chacun des marchés où nous sommes présents. Ainsi, chaque secteur s'efforce d'offrir des produits et des services adaptés aux besoins de sa clientèle, ce qui explique en grande partie le succès que nous connaissons depuis de nombreuses années.

Au Canada, nous prévoyons faire des progrès soutenus, nos activités d'assurance et de gestion de patrimoine étant prêtes à prendre un nouvel essor. Aux États-Unis et au Japon, les deux plus grandes économies du monde, nous sommes aussi en bonne position pour poursuivre notre croissance grâce à notre réseau de distribution diversifié et à notre excellent portefeuille de produits. En Chine, marché qui connaît une expansion économique parmi les plus rapides au monde, notre entreprise détient un permis d'exploitation dans plus de villes que tout autre assureur vie étranger. Et si la croissance économique représente une nouveauté pour certaines régions de l'Asie, Manuvie est loin d'être une nouvelle venue dans cette région du globe : notre Société est bien établie sur le continent asiatique, puisqu'elle y est présente depuis plus de 100 ans.

Aperçu de l'année

En 2005, les solides résultats de Manuvie ont continué de croître et le bénéfice des actionnaires a atteint 3 294 millions de

Les résultats parlent d'eux-mêmes : l'intégration a été terminée plus tôt que prévu, les économies réalisées grâce à la synergie ont été plus importantes que les objectifs fixés et le rendement des capitaux propres a été supérieur aux prévisions. En combinant ces deux sociétés, nous avons réuni en une seule entreprise ce qu'il y a de mieux sur le marché à tous points de vue – produits, distribution, service à la clientèle, personnel, technologie et image de marque.

dollars, une hausse de 29 pour cent par rapport à 2004. Ce rendement est d'autant plus remarquable qu'il a été réalisé en dépit de la remontée du dollar canadien, qui a eu pour effet de réduire le bénéfice de l'année d'environ 200 millions de dollars. Des souscriptions records, des rendements de placements favorables, la croissance des affaires en vigueur et les économies qui ont résulté de la synergie sont autant de facteurs qui ont contribué à cette réalisation exceptionnelle. De plus, le bénéfice a progressé du fait que l'apport de John Hancock s'est étalé sur tout l'exercice cette année, contre huit mois l'an dernier. Quant au bénéfice par action, il a fait un bond considérable de 13 pour cent par rapport à l'an dernier.

Le rendement des capitaux propres a été de 14,1 pour cent en 2005, une nette amélioration sur l'année précédente. Dès que nous avons conclu l'acquisition de John Hancock en avril 2004, nous nous sommes attachés à accroître le rendement des capitaux propres de la Société. Au troisième trimestre de 2004, premier trimestre complet après la fusion de nos activités, le rendement des capitaux propres avait baissé à 12,0 pour cent en raison de l'élargissement considérable de notre assise financière. Au quatrième trimestre de 2005, il s'établissait à 15,5 pour cent, une progression impressionnante de 350 points de base en cinq trimestres seulement. Nous visons toujours un rendement des capitaux propres de 16 pour cent et nous comptons atteindre cet objectif en continuant d'accroître le bénéfice et en rendant le capital aux actionnaires par le versement de dividendes et le rachat d'actions. Depuis le début de l'exercice, nous avons haussé deux fois le montant du dividende trimestriel, qui se situe maintenant à 0,35 \$ l'action ordinaire. En outre, nous avons racheté 21,1 millions d'actions ordinaires au prix total de 1,24 milliard de dollars.

États-Unis

L'acquisition de John Hancock a complètement changé nos activités aux États-Unis. Bien que l'intégration nous ait permis de réaliser des économies considérables dans tous nos secteurs d'activité aux États-Unis, la croissance de nos revenus qui en a résulté est encore plus remarquable. Nous avons amélioré et élargi notre portefeuille de produits, que nous offrons par l'intermédiaire de nouveaux canaux de distribution sous le nom John Hancock. Nous avons ainsi enregistré des souscriptions et des bénéfices records dans tous nos principaux secteurs d'activité aux États-Unis.

La Protection financière – É.-U. a obtenu des résultats éblouissants en 2005, son bénéfice ayant augmenté de 31 pour cent par rapport à l'an dernier pour atteindre 614 millions de dollars. Cette solide performance s'explique par une forte croissance des affaires en vigueur, des résultats de placements favorables, de meilleures marges bénéficiaires dans le secteur de l'assurance soins de longue durée et des économies réalisées grâce à la synergie dans le secteur de l'assurance individuelle. Les souscriptions records en assurance individuelle, en hausse de 37 pour cent, en dollars américains, par rapport à 2004, ont aussi contribué au bénéfice, de même que le lancement d'un nouveau portefeuille de produits après la fusion, la mise en oeuvre de nouvelles initiatives commerciales et l'élargissement des moyens de distribution. En renforçant ainsi ses assises, Manuvie a augmenté ses souscriptions et s'est hissée au troisième rang sur le marché, alors qu'elle était cinquième l'an dernier. Dans le secteur de l'assurance soins de longue durée, où nous sommes parmi les trois plus importants fournisseurs sur le marché, nous occupons une place prépondérante tant en assurance collective qu'en assurance individuelle.

La Gestion de patrimoine – É.-U. a aussi produit des résultats très satisfaisants, son bénéfice se situant à 585 millions de dollars et tous ses secteurs d'activité étant en progression. Des souscriptions nettes exceptionnelles et une forte croissance des affaires en vigueur dans les secteurs des rentes à capital variable et des services de retraite ont contribué à l'importante croissance du bénéfice. Du côté des souscriptions, l'augmentation la plus spectaculaire a sans doute eu lieu dans le secteur des rentes à capital variable. En effet, grâce à un nouveau produit destiné à la génération du baby-boom, les souscriptions ont bondi de 36 pour cent, en dollars américains, et nous avons augmenté notre part du marché pour nous situer au 2^e rang des fournisseurs dans le réseau des distributeurs non exclusifs et au 7^e rang dans l'ensemble. La croissance remarquable des souscriptions est aussi attribuable au succès du John Hancock Financial Network, un nouveau distributeur de nos produits de rentes à capital variable qui domine déjà son secteur. Les fortes souscriptions réalisées par l'intermédiaire du JHFN illustrent bien comment la synergie qui a résulté de la fusion peut produire des revenus accrus. Du côté des fonds communs de placement, nous avons annoncé un certain nombre de projets importants qui nous permettront d'élargir notre gamme de fonds et d'y ajouter quatre ou cinq fonds de première qualité. En

Nous continuerons de parfaire les capacités qui nous ont si bien servis dans le passé et auxquelles notre Société doit sa prospérité actuelle. Dans toutes les régions du monde où nous sommes présents, nous allons continuer de concevoir des produits novateurs, étendre nos moyens de distribution et travailler ardemment à améliorer notre productivité.

offrant un plus grand nombre de fonds de premier ordre, nous prévoyons que ce secteur connaîtra une croissance considérable dans un proche avenir.

Les Produits financiers garantis et structurés ont obtenu de bons résultats en 2005, leur bénéfice atteignant 283 millions de dollars. Les fonds gérés de cette unité ont légèrement diminué parce que nous avons continué de restreindre les souscriptions du secteur institutionnel pour nous concentrer sur le secteur individuel qui, selon nous, est plus profitable.

Canada

La Division canadienne a encore connu en 2005 une année exceptionnelle, le bénéfice des actionnaires ayant progressé de 32 pour cent en un an pour se chiffrer à 809 millions de dollars. La forte croissance des affaires en vigueur, les bons résultats techniques, le raffermissement des marchés boursiers, les économies qui ont résulté de la synergie et l'apport de La Maritime, comptabilisé sur quatre mois de plus que l'an dernier, ont tous contribué à produire ce résultat record. Malgré l'ampleur considérable de l'intégration au Canada, la Division a affiché de fortes souscriptions et continué de mettre en marché de nouveaux produits et services tout au long de l'année. Occupant déjà une position avantageuse au Canada, nous avons, grâce à l'apport appréciable de La Maritime, augmenté notre part du marché et diversifié notre gamme de produits. En outre, la fusion nous a donné un accès plus grand au réseau des agents généraux, qui constitue maintenant l'un des quatre principaux canaux de distribution de l'ensemble de nos produits individuels. À la Gestion de patrimoine, Individuelle, nous avons lancé un nouveau programme de répartition stratégique de l'actif conçu pour simplifier le processus de placement et nous avons généré de fortes souscriptions nettes dans le secteur des fonds communs de placement. Il importe aussi de souligner la performance de la Banque Manuvie, dont l'actif a fait un bond important et qui contribue maintenant de manière substantielle aux résultats de la Division. Le secteur Solutions Épargne et retraite collectives a connu une excellente année, ayant produit des souscriptions records et poursuivi sa pénétration du marché des contrats de taille importante. La Division canadienne dans son ensemble est un chef de file au pays, détenant la première ou la deuxième plus grande part de marché dans pratiquement tous les secteurs d'activité où nous sommes présents.

Asie et Japon

La Division Asie et Japon est bien diversifiée sur le plan des produits, des régions géographiques et, de plus en plus, des canaux de distribution. Nous exerçons nos activités dans 10 pays et territoires et nous occupons une place prépondérante sur plusieurs marchés. En 2005, chacune de nos unités a produit des résultats solides et, globalement, le bénéfice des actionnaires pour la Division Asie et Japon a atteint le record de 732 millions de dollars, une hausse imposante de 50 pour cent par rapport à 2004.

À Hong Kong, la hausse du chiffre d'affaires, la conception de produits novateurs et l'amélioration des revenus de placements ont entraîné une croissance de 18 pour cent du bénéfice, en dollars américains. Les moyens de distribution ont été étendus au cours de l'année, grâce à la conclusion d'un nouvel accord de bancassurance et à l'augmentation du nombre d'agents au deuxième semestre.

Dans les autres régions d'Asie, le bénéfice a progressé de 73 pour cent, en dollars américains, par rapport à l'année dernière en raison des économies d'échelle et de l'amélioration des résultats techniques. En Chine, les affaires continuent de croître à une bonne cadence. À la fin de l'année, nous étions autorisés à exercer nos activités dans douze villes, ce qui est plus que toute autre société étrangère d'assurance vie, et nous avons ajouté à notre portefeuille des produits d'assurance vie et maladie collective et de retraite. L'économie chinoise est en plein essor et, comme Manuvie est installée dans des villes où la croissance économique est supérieure à la moyenne nationale, nous prévoyons qu'elle en tirera d'importants avantages à longue échéance.

Nous sommes particulièrement satisfaits des résultats de Manulife Japan, qui ont plus que doublé au cours de la dernière année. Outre deux éléments non récurrents, cette augmentation est attribuable à des souscriptions vigoureuses et à la forte croissance des affaires en vigueur dans les secteurs des rentes à capital variable et de l'assurance vie universelle.

Les souscriptions de rentes à capital variable ont dépassé le cap des 3 milliards de dollars américains et ont augmenté, en devises locales, de 72 pour cent par rapport à 2004. La croissance des souscriptions a été manifeste dans le réseau des agences exclusives ainsi que dans les réseaux des courtiers et des banques. Nous sommes spécialement heureux de l'alliance stratégique que nous avons conclue avec le Mitsubishi UFJ Financial Group, qui est aujourd'hui la plus grande banque du monde.

Réassurance

L'année 2005 a été particulièrement éprouvante pour la Division de réassurance, des ouragans d'une violence inégalée ayant causé des sinistres qui ont entraîné une perte nette de 108 millions de dollars alors qu'en 2004 la Division avait dégagé un bénéfice net de 230 millions de dollars. Afin d'être mieux positionnés, nous avons souscrit de nouveaux contrats couvrant les risques de catastrophe pour 2006 à des conditions beaucoup plus avantageuses, dont des taux de primes moyens plus élevés et des seuils de prise d'effet du risque supérieurs. Dans le secteur de la récession vie, les souscriptions ont été très solides en 2005 et les nouvelles affaires ont progressé de 42 pour cent par rapport à l'année dernière. À moins que d'autres catastrophes ne causent à nouveau des pertes, nous prévoyons que la Division de réassurance dégagera en 2006 un bénéfice comparable à ceux des années passées.

Placements

Notre Division des placements a connu une excellente année en 2005, ayant dégagé des résultats largement supérieurs aux indices de référence dans chaque grande catégorie d'actif – les obligations, les titres hypothécaires, les actions, les biens immobiliers, les titres pétroliers et gaziers, les titres de sociétés pétrolières et agricoles et les placements privés. La répartition de notre portefeuille s'est aussi avérée favorable, la forte surpondération des actions japonaises et européennes et la sous-pondération des actions américaines s'étant révélées très avantageuses. L'évolution du marché du crédit nous ayant favorisés, les provisions pour pertes sur créances ont été moins importantes que prévu et nos gestionnaires ont pu agir avec discernement pour améliorer la qualité générale de notre portefeuille de titres à revenu fixe. En outre, grâce à des transactions très profitables dans les domaines des terrains forestiers exploitables et des placements privés, nous avons accru nos revenus de placements et nos honoraires. Enfin, les actifs gérés par la Division des placements pour le compte d'autrui ont augmenté de plus de 10 milliards de dollars, un record pour notre Société. À la fin de l'exercice, l'ensemble des actifs gérés par la SFM pour le compte d'autrui atteignait 91 milliards de dollars.

Perspectives d'avenir

Ayant mené à bien l'intégration de John Hancock, nous pouvons maintenant consacrer toutes nos énergies aux nombreuses possibilités de croissance qui s'offrent à notre entreprise fusionnée. J'ai toujours affirmé que la diversité de nos activités sur la scène mondiale faisait de nous l'une des sociétés les plus propices à la croissance dans notre domaine. Sur les marchés développés du Canada, des États-Unis, de Hong Kong et du Japon, nous sommes en bonne position pour profiter de l'évolution démographique et de l'augmentation de la demande de produits de gestion de patrimoine. Sur les marchés en pleine croissance de la Chine et du Vietnam, où l'assurance et les autres produits de protection financière ont un

faible taux de pénétration, nous bénéficions d'une réputation enviable, d'un portefeuille de produits de qualité et d'un réseau de distribution vigoureux.

Nous continuerons de parfaire les capacités qui nous ont si bien servis dans le passé et auxquelles notre Société doit sa prospérité actuelle. Dans toutes les régions du monde où nous sommes présents, nous allons continuer de concevoir des produits novateurs, étendre nos moyens de distribution et travailler ardemment à améliorer notre productivité. Parallèlement, nous allons améliorer davantage encore nos compétences, déjà réputées, en matière de gestion des risques et des placements. Manuvie aspire à devenir la société d'assurance vie la plus professionnelle au monde. Pour que nous atteignions cet objectif, tous nos employés devront donner le meilleur d'eux-mêmes. Nous nous efforcerons de maintenir un environnement où l'excellence est une condition essentielle à tous les niveaux et est dûment récompensée.

Nous prévoyons que notre secteur d'activité poursuivra sa consolidation et nous entendons étudier les occasions qui se présenteront avec la même rigueur et la même discipline que par le passé. Nous pouvons nous permettre de choisir nos acquisitions, car nous savons que nous sommes en mesure de réaliser nos objectifs par la croissance interne de notre entreprise.

Je saisis cette occasion pour remercier MM. Kevin Benson et Michael Wilson pour leur travail à titre d'administrateurs de notre Société. M. Benson a décidé de renoncer à son poste de membre du conseil d'administration pour se concentrer entièrement à ses fonctions de chef de la direction d'une société ouverte américaine. Quant à M. Wilson, il a été nommé ambassadeur du Canada aux États-Unis en février 2006 et ne peut donc plus poser sa candidature pour être réélu au conseil. MM. Benson et Wilson ont tous deux été des administrateurs formidables et vous conviendrez sans aucun doute que leurs précieux conseils et leurs encouragements constants nous manqueront.

Pour conclure, je remercie nos employés pour leur ardeur et leur professionnalisme. Les changements et les défis ont été nombreux au cours de l'année qui s'est écoulée, et nous devons notre réussite à la détermination des membres de notre personnel. Nos résultats exceptionnels témoignent des efforts qu'ils ont déployés. Je remercie également nos clients, nos partenaires de distribution, nos agents et nos actionnaires pour la confiance qu'ils accordent à notre Société.



Dominic D'Alessandro
Président et chef de la direction

Mise en garde au sujet des déclarations prospectives

Le présent document contient des déclarations prospectives au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris les règles d'exonération des lois provinciales canadiennes sur les valeurs mobilières et de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis. Ces déclarations prospectives portent notamment sur les objectifs, les buts, les stratégies, les intentions, les projets, les convictions, les attentes et les estimations de la Société. Elles se caractérisent habituellement par l'emploi de termes tels « pouvoir », « devoir », « soupçonner », « perspectives », « s'attendre à », « entendre », « estimer », « prévoir », « croire », « projeter » ou « continuer » (ou de leur forme négative) et par l'emploi du conditionnel, ainsi que des mots et expressions semblables, et elles peuvent inclure des affirmations relatives aux résultats futurs, possibles ou présumés de la Société. Bien que, selon la Société, les prévisions ainsi exprimées soient raisonnables, le lecteur ne devrait pas s'appuyer indûment sur les déclarations prospectives en raison des incertitudes et des risques inhérents qu'elles supposent. Les déclarations prospectives étant fondées sur des hypothèses ou des facteurs importants, les résultats réels peuvent être très différents des résultats qu'elles expriment explicitement ou implicitement. Parmi les facteurs susceptibles d'entraîner un écart notable entre les résultats réels et les attentes exprimées, notons entre autres la concurrence, le maintien des cotes d'évaluation de la solidité financière, la conjoncture économique et les conditions du marché – y compris l'état des marchés boursiers et immobiliers et les fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change, l'écart entre les résultats techniques réels au titre des contrats d'assurance et les sinistres projetés, les changements apportés à la réglementation gouvernementale et à la législation fiscale, le règlement de litiges au détriment de la Société, la capacité de la Société à exécuter des acquisitions stratégiques et à intégrer les entités acquises, la dépendance à l'égard de tiers qui pourraient être incapables de respecter leurs obligations ou de fournir les services prévus, le climat et la situation politiques, la conception et la mise en marché en temps opportun de nouveaux produits et services, la modification inattendue des habitudes de consommation et d'épargne des consommateurs, les catastrophes naturelles telles que les ouragans et les tsunamis, les situations d'urgence sanitaire telles qu'une pandémie de grippe, les conflits internationaux et autres événements, y compris ceux liés aux activités terroristes, et la capacité de la Société à prévoir et à gérer les risques associés à ces facteurs. Des renseignements supplémentaires au sujet des facteurs susceptibles de causer un écart entre les résultats réels et les résultats attendus, ainsi que des hypothèses et des facteurs importants sur lesquels sont fondées les déclarations prospectives, sont présentés dans les sections « Gestion du risque » et « Principales conventions comptables et actuarielles » du Rapport de gestion de l'exercice terminé le 31 décembre 2005 et dans d'autres documents émis par la Société et déposés auprès des autorités de réglementation au Canada et aux États-Unis. La Société ne s'engage pas à réviser ses déclarations prospectives.