

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE MANUVIE

NOTICE ANNUELLE

Le 25 mars 2011

Table des matières

GLOSSAIRE	4
MODE DE PRÉSENTATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE ET RENSEIGNEMENTS SUR LES TAUX DE CHANGE	6
MISE EN GARDE RELATIVE AUX ÉNONCÉS PROSPECTIFS.....	7
STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ	7
ANTÉCÉDENTS ET CONSTITUTION.....	7
LIENS INTERSOCIÉTÉS.....	8
STRATÉGIE D'ENTREPRISE.....	8
ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS	9
ACTIVITÉS COMMERCIALES.....	9
PRINCIPALES STATISTIQUES FINANCIÈRES PAR DIVISION/SECTEUR D'EXPLOITATION.....	10
DIVISION ASIE.....	10
DIVISION CANADIENNE.....	14
DIVISION AMÉRICAINE.....	18
DIVISION DE RÉASSURANCE.....	23
DIVISION DES PLACEMENTS.....	24
FACTEURS DE RISQUE	30
GÉNÉRALITÉS – MARCHÉS DES CAPITAUX ET ÉCONOMIE.....	31
RISQUE STRATÉGIQUE	31
RISQUE DE PRIX	40
RISQUE DE LIQUIDITÉ.....	46
RISQUE DE CRÉDIT	48
RISQUE D'ASSURANCE	50
RISQUE D'EXPLOITATION.....	51
RISQUES ADDITIONNELS	53
RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE.....	55
CANADA	55
ÉTATS-UNIS	59
ASIE	63
DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL	64
DIVIDENDES	67
RESTRICTIONS À L'ÉGARD DE LA PROPRIÉTÉ DES ACTIONS	68
NOTES.....	68
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	71
POURSUITES.....	72
ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION	73
ADMINISTRATEURS.....	73
MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION	75
PROPRIÉTÉ DES ACTIONS	75
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	76
CONTRATS IMPORTANTS	76
INTÉRÊTS DES EXPERTS	77

COMITÉ D’AUDIT 77
RENDEMENT ET MESURES NON CONFORMES AUX PCGR..... 79
RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES 79
ANNEXE 1 — CHARTE DU COMITÉ D’AUDIT 80

GLOSSAIRE

Dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle »), les termes « Société », « Financière Manuvie », « nous », « notre » et « nos » désignent, à tout moment avant le 23 septembre 1999, La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (« Manufacturers ») et ses filiales et, à tout moment à partir du 23 septembre 1999, la Société Financière Manuvie (la « SFM ») et ses filiales, y compris Manufacturers.

Certains termes utilisés dans la présente notice annuelle sont expliqués brièvement ci-après.

assurance collective vie et maladie — Contrat d'assurance qui assure les vies d'un groupe de personnes (assurance vie collective) ou qui garantit les frais médicaux et dentaires et fournit un revenu de remplacement en cas d'invalidité à un groupe de personnes (assurance-maladie collective) visées par un contrat de base. Habituellement, les employeurs utilisent ce type de contrat pour fournir une garantie à leurs employés.

assurance mixte — Contrat d'assurance vie aux termes duquel le capital assuré est versé à la date du décès ou à la date d'échéance prédéterminée, selon ce qui se produit en premier.

assurance vie entière — Contrat d'assurance vie payable au décès de l'assuré, comportant une prime fixe et une valeur de rachat brute qui s'accumule.

assurance vie individuelle — Contrat d'assurance prévoyant le versement d'une somme donnée advenant le décès d'une personne désignée.

assurance vie temporaire — Contrat d'assurance vie aux termes duquel une somme précise est payable si le décès de la personne assurée par un contrat d'assurance vie individuelle survient au cours d'un nombre d'années déterminé. Habituellement, il n'a aucune valeur de rachat brute.

assurance vie universelle — Contrat d'assurance vie aux termes duquel les primes, déduction faite des frais, sont créditées à un compte de contrat duquel sont déduits des frais périodiques d'assurance vie et auquel sont crédités des intérêts et des produits de placement. L'assurance vie universelle accumule une valeur de rachat brute.

avance sur contrat — Prêt consenti à un titulaire de contrat en prenant pour garantie la valeur de rachat brute d'un contrat.

bancassurance — Vente de produits d'assurance et de produits semblables par l'intermédiaire des circuits de distribution d'une banque.

BSIF — Bureau du surintendant des institutions financières du Canada, principale autorité de réglementation des institutions financières et des régimes de retraite fédéraux.

contrat COLI (*corporate owned life insurance*) — Produit d'assurance spécialisé qui procure des instruments de financement avantageux sur le plan fiscal à des régimes de rémunération différée à l'intention d'employés.

CPG — Contrat de placement garanti (ou « certificat de placement garanti » lorsqu'il s'agit de produits offerts par la Banque Manuvie du Canada et la Société de fiducie Manuvie) — Placement dont le taux d'intérêt fixé est garanti aux cours d'une durée préétablie.

en cours — Contrat d'assurance ou de rentes qui n'a pas expiré ou n'a pas été autrement résilié.

excédents — Excédents, dans les états financiers d'une société d'assurance, de l'actif sur le passif et les autres engagements, calculés conformément aux principes comptables applicables.

FERR (fonds enregistré de revenu de retraite) — Fonds d'épargne-retraite accumulée qui n'a pas été distribué, au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada).

fonds distinct — Fonds ayant son propre portefeuille de placements, tenu séparément du fonds général d'une société d'assurance vie, relatif à un ou à plusieurs contrats d'assurance ou de rentes aux termes desquels le montant des engagements de la Société à l'égard des titulaires de contrats varie selon le rendement du fonds.

fonds général — Actif et passif qu'une société d'assurance vie déclare dans son bilan consolidé et à l'égard desquels elle assume le risque de placement. Parmi les produits traités comme faisant partie du fonds général, citons l'assurance vie entière avec participation, l'assurance vie universelle, l'assurance vie temporaire, l'assurance collective vie et maladie et l'assurance à taux fixe, les produits de rentes et de retraite ainsi que la réassurance.

groupe de producteurs — Groupe d'agents et de courtiers qui font collectivement affaire avec des sociétés d'assurance pour ce qui est des produits, de la tarification et de la rémunération. Un groupe de producteurs offre également à ses membres du soutien à la commercialisation et aux ventes ainsi que de la formation permanente.

IFRS — Normes internationales d'information financière, adoptées par le Conseil des normes comptables internationales.

lettres patentes de transformation — Lettres patentes délivrées conformément à la LSA pour donner effet à la proposition de transformation de Manufacturers, société à forme mutuelle, en société avec actions ordinaires à compter du 23 septembre 1999.

LIMRA (Life Insurance Marketing Research Association) — Association qui soutient et améliore les fonctions de commercialisation des sociétés d'assurance vie par des recherches nouvelles, des produits et des services.

LSA — *Loi sur les sociétés d'assurances* (Canada), dans sa version modifiée, y compris ses règlements d'application, qui s'applique aux sociétés d'assurance constituées sous le régime des lois fédérales canadiennes et aux sociétés d'assurance étrangères qui exercent des activités au Canada par l'intermédiaire de succursales.

ministre des Finances — Ministre des Finances du Canada ou tout ministre d'État auquel certains pouvoirs, devoirs et fonctions du ministre ont été délégués en vertu de la LSA.

MMPRCE (montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent) — Exigences en matière de liquidités et de trésorerie imposées par le BSIF aux sociétés d'assurance vie canadiennes de régime fédéral.

NAIC (National Association of Insurance Commissioners) — Association regroupant les surveillants en chef de l'assurance de chaque État, territoire ou possession des États-Unis.

PCGR du Canada — Principes comptables généralement reconnus du Canada, établis par l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

pratiques actuarielles reconnues — Pratiques actuarielles reconnues du Canada, telles qu'elles ont été adoptées par l'Institut canadien des actuaires.

produit à capital variable — Contrat d'assurance, de rentes ou de produit de retraite dont les provisions et/ou les prestations peuvent varier en fonction de la valeur marchande d'un groupe précis d'éléments d'actif détenus dans un fonds distinct.

projet de démutualisation — Projet de démutualisation de Manufacturers qui, pour l'application de la LSA, constituait une proposition de transformation.

rapport universel du Fraser Group — Rapport annuel sur l'établissement de tarifs, la rentabilité et la part de marché dans le secteur canadien de l'assurance collective, publié par le Fraser Group, société d'experts-conseils canadienne indépendante.

réassurance — Acceptation par une ou plusieurs sociétés d'assurance, appelées sociétés de réassurance, d'une partie du risque souscrit par une autre société d'assurance qui a directement consenti l'assurance par contrat. Les droits légaux du titulaire de contrat ne sont pas touchés par l'opération de réassurance et la société d'assurance qui a établi le contrat d'assurance demeure directement responsable du paiement des prestations au titulaire de contrat.

rentes — Contrats qui procurent des paiements de revenu à intervalles réguliers, habituellement pendant une période précise (une rente certaine) ou du vivant du rentier (une rente viagère). Les contrats de rentes sont offerts sur une base immédiate ou différée. Dans le cas des rentes immédiates, les paiements de revenu commencent à la date d'établissement du contrat, ou peu après. Dans le cas des rentes différées, les paiements de revenu commencent à une date future déterminée, par exemple cinq ans après l'établissement du contrat. Les contrats peuvent être à capital fixe ou variable.

rétrocession — Forme de réassurance faisant intervenir la prise en charge d'un risque auprès d'un réassureur plutôt qu'auprès du souscripteur direct du ou des contrats.

risque de morbidité — Risque découlant d'un accident et de la maladie d'une personne assurée.

risque de mortalité — Risque découlant du décès d'une personne assurée.

SEDAR — Système électronique de données, d'analyse et de recherche, auquel on peut accéder à l'adresse suivante : www.sedar.com.

surintendant — Surintendant des institutions financières du Canada.

tarification — Procédé par lequel une société d'assurance évalue le risque d'une proposition avant qu'elle l'accepte et établisse un contrat.

tiers administrateur — Société qui fournit du soutien administratif à des promoteurs de régimes collectifs, notamment dans le domaine de la conformité aux règlements, de la présentation de renseignements et du traitement de documents.

titulaire de contrat — Propriétaire d'un contrat d'assurance ou de rentes. Bien que le titulaire de contrat soit habituellement la personne assurée, dans le cas d'une assurance collective, le titulaire de contrat est habituellement l'employeur, plutôt que l'employé.

valeur de rachat brute — Valeur brute contre laquelle un contrat en cours peut être racheté.

MODE DE PRÉSENTATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE ET RENSEIGNEMENTS SUR LES TAUX DE CHANGE

La Société tient ses livres et registres comptables en dollars canadiens et dresse ses états financiers conformément aux PCGR du Canada, tels qu'ils s'appliquent aux sociétés d'assurance vie au Canada, et aux exigences comptables prescrites par le surintendant. Aucune des exigences comptables prescrites par le surintendant ne constitue une exception aux PCGR du Canada.

Sauf indication contraire, dans la présente notice annuelle, les symboles « \$ » et « \$ CA » ou le terme « dollars » désignent des dollars canadiens. Le tableau qui suit fait état des taux de change utilisés pour la conversion en dollars canadiens dans les états financiers figurant ailleurs dans la présente notice annuelle.

	Aux 31 décembre et pour les exercices terminés à ces dates		
Dollar américain	<u>2010</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Bilan.....	0,9946	1,0466	1,2246
État des résultats	1,0299	1,1416	1,0668
Yen japonais			
Bilan.....	0,012260	0,011240	0,013490
État des résultats	0,011761	0,012201	0,010382

Notes : (1) Les taux indiqués représentent le prix en dollar canadien du dollar américain et du yen japonais. Conformément aux PCGR du Canada, les montants du bilan sont convertis en fonction des taux en vigueur aux dates indiquées, alors que les montants de l'état des résultats sont convertis en fonction du taux moyen pour chaque trimestre. Le taux de change figurant ci-dessus relativement à l'état des résultats annuel est fondé sur les taux de l'état des résultats de chaque trimestre. Le taux annuel est approximativement égal à la moyenne des taux trimestriels pondérés par le nombre de jours dans chaque trimestre.

(2) Les taux sont fondés sur les taux de change à midi publiés par la Banque du Canada.

Nous exerçons des activités dans divers territoires à l'extérieur du Canada. Les fluctuations entre le dollar canadien et les devises ont pour conséquence l'augmentation ou la diminution des montants présentés dans nos états financiers. Nous présentons certaines mesures de rendement financier en devises constantes¹ afin d'exclure l'effet des fluctuations de ces devises par rapport au dollar canadien. Les montants exprimés en devises constantes dans la présente notice annuelle sont calculés, selon le cas, au moyen des taux de change inscrits au bilan, en vigueur le 31 décembre 2010 et des taux inscrits dans les états des résultats trimestriels de 2010, en vigueur pour chaque trimestre respectif.

¹ Les devises constantes constituent des mesures non conformes aux PCGR. Se reporter à la rubrique « Rendement et mesures non conformes aux PCGR » ci-après.

MISE EN GARDE RELATIVE AUX ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent document contient des énoncés prospectifs au sens des dispositions d'exonération prévues dans des lois provinciales canadiennes sur les valeurs mobilières et de la loi des États-Unis intitulée *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Ces énoncés prospectifs portent notamment sur les résultats futurs possibles ou présumés de la Société présentés aux rubriques « Stratégie d'entreprise » et « Activités commerciales ». Les énoncés prospectifs du présent document se rapportent également, entre autres, aux objectifs, aux buts, aux stratégies, aux intentions, aux projets, aux convictions, aux attentes et aux estimations de la Société. Ils se caractérisent généralement par l'emploi de termes tels « pouvoir », « devoir », « probablement », « soupçonner », « perspective », « s'attendre à », « entendre », « estimer », « prévoir », « croire », « projeter », « but », « objectif », « chercher », « viser », « s'engager à », « continuer » et « s'efforcer de » (ou de leur forme négative) ou par l'emploi de la forme future ou conditionnelle de tels verbes ou de mots et d'expressions semblables, et comprennent des déclarations portant sur des résultats futurs possibles ou présumés. Bien que, selon la Société, les attentes reflétées dans les énoncés prospectifs soient raisonnables, le lecteur ne devrait pas s'appuyer indûment sur les énoncés prospectifs en raison des incertitudes et des risques qu'ils supposent et ne devrait pas les interpréter comme une quelconque confirmation des attentes des marchés ou des analystes. Les énoncés prospectifs étant fondés sur des hypothèses ou des facteurs importants, les résultats réels peuvent être très différents des résultats qui y sont exprimés explicitement ou implicitement. Des renseignements à l'égard des facteurs importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon importante des résultats prévus et à l'égard des hypothèses ou des facteurs importants sur lesquels sont fondés les énoncés prospectifs sont présentés dans le présent document à la rubrique « Facteurs de risque » ainsi qu'aux rubriques « Gestion du risque » et « Principales conventions comptables et actuarielles » du rapport de gestion de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, à la note « Gestion du risque » des états financiers consolidés de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, et ailleurs dans les divers documents de la SFM déposés auprès des autorités en valeurs mobilières canadiennes et américaines. La Société ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prospectifs, sauf si la loi l'exige.

STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

Antécédents et constitution

La Société Financière Manuvie est une société d'assurance vie constituée sous le régime de la LSA. La SFM a été constituée sous le régime de la LSA le 26 avril 1999 pour devenir, après sa démutualisation, la société de portefeuille de Manufacturers. Manufacturers a été constituée le 23 juin 1887 par une loi spéciale du Parlement du Dominion du Canada. Conformément à la *Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques* (Canada), loi que la LSA a remplacée, Manufacturers a entrepris un plan de mutualisation et est devenue une société d'assurance vie à forme mutuelle le 19 décembre 1968. En qualité de société d'assurance vie à forme mutuelle, Manufacturers n'avait pas d'actionnaires ordinaires et son conseil d'administration était élu par les titulaires de contrats avec participation, conformément à la LSA. Aux termes de lettres patentes de transformation, avec effet au 23 septembre 1999, Manufacturers a mis en œuvre un projet de démutualisation en application de la LSA pour se transformer en société d'assurance vie dotée d'un capital-actions ordinaire et devenir une filiale en propriété exclusive de la SFM. À la réalisation de la fusion de la SFM avec John Hancock Financial Services, Inc. (« JHFS ») le 28 avril 2004, Manufacturers et JHFS sont devenues des sociétés sœurs. La SFM a la propriété de la totalité des actions ordinaires en circulation de Manufacturers et, après la fusion avec JHFS, la SFM avait la propriété indirecte de la totalité des actions ordinaires en circulation de JHFS.

Le 31 décembre 2009, la SFM a regroupé ses filiales de société d'assurance vie américaines en exploitation et a fusionné JHFS dans The Manufacturers Investment Corporation (« MIC »), filiale en propriété exclusive indirecte de Manufacturers. De plus, le 31 décembre 2009, John Hancock Life Insurance Company et John Hancock Variable Life Insurance Company, toutes deux des assureurs domiciliés au Massachusetts et des filiales de JHFS, ont fusionné dans John Hancock Life Insurance Company (U.S.A.), filiale en propriété exclusive indirecte de Manufacturers.

Le bureau principal et siège social de la SFM est situé au 200 Bloor Street East, Toronto, Canada, M4W 1E5.

Liens intersociétés

La Société exerce ses activités par l'intermédiaire de filiales au Canada, aux États-Unis, au Japon, aux Philippines, à Singapour, en Indonésie, en Thaïlande et au Vietnam. Elle exerce ses activités par l'intermédiaire de succursales de filiales à Hong Kong, à Taiwan, à Macao, à la Barbade et aux Bermudes. En Chine, la Société exerce ses activités par l'intermédiaire d'une coentreprise établie avec une société locale. En Malaisie, la Société exerce ses activités par l'intermédiaire d'une société ouverte dont elle est propriétaire à environ 59 %.

Les principales filiales de la SFM, y compris ses filiales directes et indirectes, figurent à la note 21 (Principales filiales) des états financiers annuels vérifiés de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, laquelle note est intégrée par renvoi présentes. Ces sociétés ont été constituées dans le territoire où est situé leur bureau principal ou siège social.

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

La stratégie d'entreprise mondiale de la Financière Manuvie est composée de six volets clés :

1. Accélérer la croissance : La Société cherche à accélérer la croissance des activités et des produits qui sont caractérisés par un taux de rendement du capital favorable et des résultats potentiels supérieurs dans diverses conjonctures et dans différents scénarios de comportement des titulaires de contrats.
2. Diversifier la composition des activités : La Société cherche à créer une portefeuille équilibré de produits et de services de grande qualité ayant de solides perspectives de croissance et des profils de risque et de rendement complémentaires, au sein de nos principales activités et de nos principaux secteurs géographiques.
3. Rééquilibrer les produits ayant des profils de risque défavorables : La Société cherche à éliminer les produits et les services comportant un risque économique ou un risque lié au capital exceptionnel, ayant une vulnérabilité quant aux bénéfices ou assortis d'un faible taux de rendement du capital investi utilisé, ou cherche à en ralentir la croissance.
4. Gérer et promouvoir activement la marque : La Société cherche à orienter les perceptions des parties intéressées ainsi que leur compréhension de la Société, et à créer une valeur à long terme au moyen de l'utilisation d'une stratégie de marque efficace.
5. Couvrir systématiquement l'exposition aux taux d'intérêt et aux titres de participation : La Société cherche à réduire son profil de risque en réduisant systématiquement son exposition aux variations des taux d'intérêt et des marchés boursiers en utilisant des déclencheurs tant fixés dans le temps que fondés sur les marchés pour effectuer des couvertures.
6. Gérer les fonds propres : La Société cherche à maintenir des niveaux de fonds propres adéquats pour respecter les obligations envers les titulaires de contrats et pour appuyer les notes de solidité financière.

La Société exerce ses activités dans le cadre d'un modèle d'affaires décentralisé; toutefois, les stratégies de chaque division d'exploitation et les initiatives de chaque unité administrative et gamme de produits sont directement harmonisées avec la stratégie d'entreprise mondiale.

ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

Antécédents sur trois ans

En 2008, les résultats de la Société ont été touchés par la tourmente économique sans précédent qui sévissait à l'échelle mondiale dans la deuxième moitié de l'année. En dépit de ces obstacles d'envergure, les ventes² de l'exercice 2008 ont été excellentes. Chacun de nos secteurs d'assurance vie a obtenu des ventes record et, en dépit de la volatilité sans précédent des marchés, les ventes en gestion de patrimoine ont atteint des niveaux élevés comparables à ceux de l'exercice précédent. Cependant, d'autres mesures financières importantes ont affiché des reculs notables au cours du deuxième semestre de 2008, ce qui a entraîné une chute du bénéfice net pour 2008 par rapport à l'exercice précédent.

En 2009, la Société a fait face à un contexte macroéconomique difficile. Un certain nombre de facteurs ont eu une incidence sur les résultats en cours d'année, notamment les marchés boursiers volatils, les taux d'intérêt en baisse et les hausses des obligations liées aux contrats découlant à la fois d'un contexte caractérisé par des taux d'intérêt faibles et de l'examen annuel des hypothèses actuarielles. Malgré ces difficultés, les franchises de la Société sont demeurées solides. Depuis le début de la crise financière au quatrième trimestre de 2008, la Financière Manuvie a pris un certain nombre de mesures pour consolider ses fonds propres, notamment en mobilisant plus de 8 milliards de dollars en capital net au moyen de divers instruments de financement, dont des billets à moyen terme, des fonds propres de catégorie 1 novateurs, des actions privilégiées et des actions ordinaires. La Société a également réduit son dividende en actions ordinaires de 50 %, laquelle réduction devrait selon les estimations, si elle est assortie à un régime de réinvestissement de dividendes bonifié, permettre de préserver chaque année environ 1 milliard de dollars en capital.

En 2010, la Société a continué à faire face à un contexte macroéconomique et opérationnel difficile étant donné que les taux d'intérêt ont atteint des creux historiques et que les marchés boursiers ont continué d'être volatils. Les résultats financiers ont également été touchés par un renforcement des provisions techniques par suite de l'examen annuel complet des hypothèses actuarielles réalisé par la Société. Malgré ces difficultés, les franchises de la Société sont demeurées solides et des progrès significatifs ont été faits pour atteindre les objectifs stratégiques et les cibles de réduction des risques. En 2010, la Société a émis des billets à moyen terme d'une valeur de 900 millions de dollars au Canada et des billets de premier rang d'une valeur de 1,1 milliard de dollars américains dans le cadre d'un appel public à l'épargne aux États-Unis, le produit ayant été affecté au renforcement des fonds propres des filiales en exploitation de la Société. Au cours de 2011, la Société continuera à mettre la priorité sur la mise en œuvre de sa stratégie d'entreprise. Se reporter à la rubrique « Stratégie d'entreprise » de la présente notice annuelle.

ACTIVITÉS COMMERCIALES

La Société est un fournisseur international de premier plan de produits et de services de gestion de patrimoine et de protection financière, y compris d'assurance vie individuelle, d'assurance collective vie et maladie, d'assurance de soins de longue durée, de produits de retraite, de rentes et de fonds communs de placement. Ces services sont offerts à des particuliers ou à des groupes en Asie, au Canada et aux États-Unis. La Financière Manuvie fournit en outre des services de gestion de placements à l'égard de l'actif du fonds général, de l'actif des fonds distincts et des fonds communs de placement de la Société et à des clients institutionnels. La Société offre également des services de réassurance, particulièrement en rétrocession d'assurance vie et en réassurance IARD.

Au 31 décembre 2010, la Société comptait environ 25 000 employés et exerçait des activités dans plus de 20 pays et territoires à l'échelle mondiale. La Société est structurée en quatre divisions d'exploitation importantes : la Division Asie, la Division canadienne, la Division américaine et la Division de réassurance. De plus, les services de gestion de l'actif sont fournis par la Division des placements de la Société, laquelle exploite ses activités sous le nom de Gestion d'actifs Manuvie (anciennement Gestion des placements mondiaux MFC). Chaque division constitue un

² Les ventes sont des mesures non conformes aux PCGR. Se reporter à la rubrique « Rendement et mesures non conformes aux PCGR » ci-après.

centre de responsabilité qui met au point des produits et des services ainsi que des stratégies de distribution et de marketing fondés sur la nature de ses activités et les besoins de son marché. La Division américaine est composée de deux secteurs d'exploitation : Assurance É.-U. et Gestion de patrimoine É.-U. Les activités externes de gestion de placements de la Division des placements sont présentées dans le secteur d'exploitation Services généraux et autres.

Le nombre approximatif d'employés de chacun des secteurs d'exploitation de la Société au 31 décembre 2010 s'établit comme suit :

Division Asie	6 588
Division canadienne	8 063
Assurance É.-U.	2 517
Gestion de patrimoine É.-U.	2 677
Division de réassurance	198
Services généraux et autres	4 776

PRINCIPALES STATISTIQUES FINANCIÈRES PAR DIVISION/SECTEUR D'EXPLOITATION

Les tableaux qui suivent présentent le détail, par division d'exploitation et par secteur d'exploitation, du total du bénéfice net des actionnaires, des primes et dépôts³ et des fonds sous gestion de la Société aux 31 décembre 2010 et 2009 et pour les exercices terminés à ces dates.

Division/Secteur d'exploitation (en millions de dollars)	Bénéfice (perte) net des actionnaires		Primes et dépôts		Fonds sous gestion	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Division Asie	623	1 739	9 879	9 308	67 713	57 234
Division canadienne	950	745	16 586	16 917	113 615	102 664
Assurance É.-U.	(16)	(1 441)	7 266	8 909	73 847	66 550
Gestion de patrimoine É.-U.	775	2 186	27 658	30 512	186 973	177 443
Division américaine	759	745	34 924	39 421	260 820	243 993
Division de réassurance	183	261	972	1 123	2 443	2 687
Services généraux et autres	(2 906)	(2 088)	2 700	4 501	30 592	33 039
Total	(391)	1 402	65 061	71 270	475 183	439 617

³ Les primes et dépôts et les fonds sous gestion sont des mesures non conformes aux PCGR. Se reporter à la rubrique « Rendement et mesures non conformes aux PCGR » ci-après.

DIVISION ASIE

La Financière Manuvie s'est établie en Asie en 1897, d'abord à Hong Kong et aux Philippines, puis à Singapour, en Indonésie, à Taiwan, à Macao, en Chine, au Japon, au Vietnam, en Malaisie et en Thaïlande. La division propose des produits de gestion de patrimoine et de protection financière partout dans la région. Les produits de protection financière comprennent l'assurance vie individuelle, l'assurance collective vie et maladie et l'assurance hospitalisation. Les produits de gestion de patrimoine comprennent les fonds communs de placement, les régimes de retraite, les rentes à capital variable et les fonds distincts.

La Société exerce ses activités par l'intermédiaire de filiales aux Philippines, à Singapour, en Indonésie, au Japon, au Vietnam et en Thaïlande, et par l'intermédiaire de succursales de filiales à Hong Kong, à Macao et à Taiwan. Étant donné que les activités de la Société à Macao sont gérées depuis Hong Kong, elles sont présentées avec les activités de Hong Kong. En Chine, la Société exerce ses activités par l'intermédiaire d'une coentreprise. En Malaisie, la

Société exerce ses activités par l'intermédiaire d'une société ouverte et en 2010, la Société a augmenté sa participation dans cette société ouverte, la faisant passer d'environ 46 % à environ 59 %.

En Asie, une équipe composée de plus de 42 500 agents exclusifs offre des services à plus de 6 millions de clients.

Hong Kong

À Hong Kong, la division commercialise des produits d'assurance individuelle vie et maladie, des produits d'assurance collective vie et maladie, des produits collectifs de retraite, des produits de gestion de patrimoine ainsi que des fonds communs de placement dont le promoteur est la Société.

Secteur individuel

Le secteur Assurance individuelle de Hong Kong offre un éventail complet de produits d'assurance vie principalement libellés en dollars de Hong Kong et en dollars américains, y compris de l'assurance vie entière, de l'assurance vie universelle à capital variable, de l'assurance vie temporaire, de l'assurance mixte, de l'assurance contre les maladies graves et de l'assurance médicale. Ces produits sont principalement vendus sur les marchés des particuliers à revenu moyen et à revenu supérieur, avec pour objectif d'élargir ce secteur cible pour s'approprier une part de marché accrue dans le groupe à revenu supérieur en offrant des produits dont les caractéristiques des prestations sont plus intéressantes. D'après les statistiques obtenues du bureau du commissaire de l'assurance (*Office of the Commissioner of Insurance*) de Hong Kong, en date du 30 septembre 2010, la Société occupait le sixième rang parmi les fournisseurs de produits d'assurance individuelle vie et maladie à Hong Kong et avait une part de marché des contrats en cours de 8 %.

Les produits d'assurance sont principalement commercialisés par l'intermédiaire d'agents exclusifs de la Société. Ces agents établissent avec leur clientèle des relations d'affaires qu'ils gèrent dans une optique de longue durée. En date du 31 décembre 2010, la Société comptait environ 4 600 agents à Hong Kong. Parallèlement à la croissance continue du réseau des agents, la direction élargit aussi activement les autres circuits de distribution, tels que les courtiers, les conseillers financiers indépendants et les points de vente dans les banques. La Société a forgé un nouveau lien de distribution avec Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (« BTMU ») en décembre 2010 pour compléter ses ententes de distribution en place avec Citic Bank International, United Overseas Bank et DBS Bank (Hong Kong) Limited.

Secteur Collectif

Le secteur Collectif de Hong Kong propose des produits d'assurance vie et maladie et des produits de retraite principalement aux petites et moyennes entreprises. Les produits d'assurance collective comprennent les contrats collectifs d'assurance vie temporaire, les régimes complémentaires d'assurance-maladie, les contrats d'assurance des soins externes, les régimes d'assurance invalidité et les régimes de retraite à cotisations déterminées. Le secteur Collectif distribue ses produits par l'entremise des agents exclusifs de la Société et par l'intermédiaire de courtiers.

Le secteur Collectif de retraite de Hong Kong a lancé les produits du fonds de prévoyance obligatoire (*Mandatory Provident Fund*) (le « fonds de prévoyance ») en 2000 et la Société continue à agrandir sa clientèle pour ces produits, tant au niveau collectif qu'au niveau individuel. Grâce à une solide croissance des actifs de 155 % au cours des cinq dernières années (de 2005 à 2010), la Société a consolidé sa position à titre de deuxième plus grand fournisseur de services liés au fonds de prévoyance dans le marché de Hong Kong (compte tenu des actifs sous gestion⁴). Le secteur Collectif de retraite est fondé principalement sur le service offert par l'équipe d'agents exclusifs et sur la vaste gamme de fonds gérée par une équipe de gestionnaires multiples. L'éventail complet de services « E-Admin » du secteur Collectif de retraite a également contribué à une position de marché bien ancrée parmi les employeurs de petite à moyenne taille combiné à une commercialisation axée sur les comptes de fonds de prévoyance individuels qui continuent d'attirer des flux de trésorerie nets substantiels. La stratégie de la Société consiste à miser sur sa

⁴Les actifs sous gestion sont des mesures non conformes aux PCGR. Se reporter à la rubrique « Rendement et mesures non conformes aux PCGR » ci-après.

marque solide et stable pour s'approprier une part accrue du marché des produits du fonds de prévoyance dès que les prochains changements réglementaires seront adoptés, lesquels permettront aux employés de transférer leurs cotisations à d'autres fournisseurs.

Gestion de patrimoine

Le bureau de Hong Kong vend principalement des régimes d'assurance liés aux placements et des fonds communs de placement. Les ventes globales de produits de gestion de patrimoine (principalement des régimes d'assurance liés aux placements) ont été soutenues par le lancement de deux fonds d'investisseurs institutionnels étrangers admissibles (*Qualified Foreign Institutional Investor*) (les « fonds QFII ») en novembre 2010. Les produits de gestion de patrimoine sont actuellement commercialisés par l'intermédiaire de banques, de courtiers et de l'équipe d'agents exclusifs. La Société continue à viser le maintien et le renforcement des relations de distribution existantes et l'exploitation de nouvelles occasions de distribution.

Japon

Le marché japonais, caractérisé par une population vieillissante, constitue un marché d'assurance établi qui compte un nombre important de grands concurrents internationaux et japonais. Afin de poursuivre la croissance dans ce marché, la Société maintient une stratégie de diversification des produits offerts et d'élargissement des capacités de distribution en place. En 2010, l'augmentation des ventes d'assurance a atteint des niveaux record en raison de l'offre de nouveaux produits et de la réussite de l'expansion des circuits de distribution. La part de marché s'est améliorée grâce au succès du lancement du nouveau produit *New Whole Life* et aux gains solides réalisés dans le marché des entreprises desservi par le circuit des agents généraux gestionnaires (les « AGG »). *New Whole Life* est notre premier produit d'assurance vendu par le circuit des banques et a été extrêmement apprécié : 64 % des ventes totales de *New Whole Life* ont été effectuées par notre partenaire Mitsubishi UFJ Financial Group (« MUFG »).

Depuis son lancement en 2007, le circuit des AGG a connu une croissance pour atteindre des ventes annuelles de 294 millions de dollars en offrant des produits concurrentiels, comme *Whole Life Cancer* et *Increasing Term*, sur le marché des entreprises. En 2010, le circuit des AGG a pris de l'expansion sur le marché au détail grâce à *New Whole Life*. Les ventes totales ont augmenté de 43 % depuis 2009.

Le réseau *Plan Right Advisor* (« PA »), circuit d'agences exclusives de la Société, a dépassé les ventes de 2009 de 23 % en 2010 en dépit d'un contexte économique difficile grâce au succès de *New Whole Life*. Un certain nombre de nos récentes initiatives de vente dans ce circuit a commencé à se traduire par une hausse de productivité et des taux de conservation des affaires accrus.

Les produits liés au patrimoine, principalement vendus par l'intermédiaire du circuit des banques, ont connu une baisse marquée en 2010 en raison des ventes plus faibles de rentes à capital variable conformément à notre stratégie d'atténuation des risques. La Société continue de se concentrer sur le maintien et le renforcement de nos relations de distribution dans ce contexte difficile. Au cours de l'exercice, nous avons lancé le produit *Foreign Fixed Annuity* d'abord par l'intermédiaire de MUFG, puis par l'entremise d'autres partenaires de distribution.

Autres marchés

Aux Philippines, à Singapour, en Indonésie, à Taiwan, en Chine, au Vietnam, en Malaisie et en Thaïlande (les « autres régions d'Asie »), la Société distribue une gamme de produits d'assurance individuelle vie et maladie et de gestion de patrimoine sur les marchés des particuliers à revenu moyen et à revenu supérieur. Dans certaines de ces régions, elle propose également des produits d'assurance collective vie et maladie et des produits collectifs de retraite. Elle vend de l'assurance vie universelle à capital variable dans la plupart des marchés tandis que les fonds communs de placement sont vendus en Indonésie, à Singapour, en Thaïlande et à Taiwan. Les produits sont principalement commercialisés par des agents exclusifs. Toutefois, la distribution par les banques génère une partie importante des ventes en Indonésie, à Singapour, à Taiwan et aux Philippines.

Les activités dans les autres régions d'Asie contribuent de plus en plus aux résultats globaux de la Société, tendance qui devrait se poursuivre selon la direction. La forte croissance des ventes d'assurance en 2010 a été attribuée principalement au succès des nouvelles initiatives stratégiques employées par la Société pour recruter des agences et

propulser les ventes de celles-ci ainsi qu'au lancement de nouveaux produits ayant pour objectif le renforcement de nos produits de protection financière traditionnels. Nous avons connu en même temps une contribution croissante en Chine où nous continuons à prendre de l'expansion. Les faibles ventes à Singapour, en conséquence d'une concurrence accrue dans la gamme des produits garantis à court terme, et la faible contribution aux ventes des banques partenaires neutralisent en partie cette croissance.

De plus, la croissance des ventes de produits de gestion de patrimoine, sauf les ventes de rentes à capital variable, a été attribuable aux ventes de contrats à prime unique du secteur bancassurance en Indonésie.

La Société continue à investir dans sa force principale qu'est le réseau de distribution par agences professionnelles. Conformément à sa stratégie de distribution à circuits multiples, la Société poursuit sa diversification et continue de rechercher de nouvelles occasions de distribution qui offrent un potentiel de croissance important. Dans les autres régions d'Asie, nous approfondissons nos relations existantes avec des partenaires de distribution clés et explorons de nouveaux circuits de distribution. En Indonésie, la Société s'est engagée en faveur de la croissance du secteur bancassurance en établissant des rapprochements stratégiques et en approfondissant les relations avec deux partenaires bancaires préférentiels, soit DBS Bank Ltd. et Standard Chartered Bank. La Société a également conclu une entente de collaboration stratégique de cinq ans avec Macquarie Precision Marketing Pty Ltd. pour offrir un partenariat de distribution de rechange (marketing direct et télémarketing). Au Vietnam, la Société vise à trouver de nouveaux partenaires et à renforcer les liens avec la Vietnam Women Union afin d'ouvrir davantage le marché composé de 60 millions de Vietnamiens.

Dans leur ensemble, les autres régions d'Asie ont contribué environ 21 % (19 % en 2009) du total des fonds sous gestion et 35 % (32 % en 2009) des primes et des dépôts de la division.

En Chine, Manulife-Sinochem Life Insurance Co. Ltd. (« MSL ») est une coentreprise intervenue entre Manulife (International) Limited et China Foreign Economy and Trade Trust Company (membre du Sinochem group). Il s'agissait de la première société d'assurance vie en coentreprise établie en Chine entre une société chinoise et une société étrangère. MSL a commencé à exercer ses activités en novembre 1996. MSL a agencé et lancé des produits financiers novateurs qui répondent aux besoins précis de différents groupes de clients. Ses activités portent sur l'assurance vie tant pour les citoyens locaux que pour les étrangers. Depuis son ouverture, MSL a mis au point plus de 30 types de produits et elle a fait partie des premiers assureurs en Chine à lancer avec succès un secteur collectif. MSL compte environ 13 000 agents et employés ayant reçu une formation professionnelle et offrant des services financiers et d'assurance à plus de 500 000 clients. La société exerce maintenant ses activités dans plus de 40 villes, dont Shanghai, Pékin, Chongqing et Tianjin, et notamment dans les provinces de Guangdong, de Zhejiang, de Jiangsu, de Sichuan, de Shandong, de Fujian et de Liaoning.

Les ventes de produits de gestion de patrimoine, sauf les rentes à capital variable, dans d'autres régions d'Asie ont augmenté de 37 % en 2010 comparativement à 2009, en partie grâce à l'acquisition d'une participation de 49 % dans une société de gestion d'actifs bien établie en Chine, laquelle a pris le nom de Manulife-TEDA. Nous prévoyons explorer des occasions de ventes croisées avec Manulife-TEDA et miser sur la bonne relation établie avec TEDA pour faciliter la coopération avec la China Bohai Bank (CBHB) en vue de l'expansion continue du circuit bancaire. En Indonésie, les ventes de produits liés au patrimoine ont augmenté de 72 % en 2010 comparativement à 2009, ce qui est attribuable aux solides ventes de contrats liés au rendement et de fonds communs de placement.

La direction estime que la Société est l'une des rares sociétés d'assurance internationales dotées d'une stratégie panasiatique importante, ce qui place la Société en bonne position pour tirer avantage des perspectives de croissance future de la région, compte tenu de l'expansion de la classe moyenne et de l'essor rapide de l'économie.

Perspective de la direction

Selon la direction, les activités que la Société exerce sur ces marchés d'Asie contribueront à son essor grâce aux perspectives de croissance future, compte tenu de l'expansion de la classe moyenne, de l'essor rapide de l'économie au cours des dernières années, du taux d'épargne élevé et du degré de pénétration relativement faible des marchés de l'assurance, et des occasions croissantes d'épargne et de gestion du patrimoine. Toujours selon la direction, la stratégie d'être parmi les premiers à se lancer sur les marchés d'Asie et la distribution des produits par l'entremise d'un effectif d'agents exclusifs aideront la Société à croître comme prévu dans toutes les régions.

Concurrence

À Hong Kong, le marché de l'assurance vie est très concurrentiel. Les principaux concurrents sont les sociétés d'assurance et les grandes banques, qui livrent également concurrence sur le marché des produits collectifs de retraite de Hong Kong. En Chine, les grandes sociétés d'assurance nationales forment l'essentiel de la concurrence. Au Japon et sur les autres marchés d'Asie, la Financière Manuvie livre concurrence à de grands assureurs nationaux et à d'autres sociétés d'assurance étrangères. En Asie, la concurrence s'exerce au niveau de la capacité de distribution et du service à la clientèle. La direction estime que la Société bénéficie d'un avantage concurrentiel du fait qu'elle dispose d'un important effectif d'agents exclusifs, qu'elle est axée sur la clientèle et qu'elle maintient une présence en Asie depuis longtemps.

DIVISION CANADIENNE

La Division canadienne est l'une des principales entreprises de services financiers en matière d'assurance au Canada, et elle offre un portefeuille diversifié de produits et de services et dispose de circuits de distribution pour répondre aux besoins d'un large marché. Nos produits d'assurance vie individuelle et de prestations du vivant sont destinés aux particuliers à revenu moyen et à revenu supérieur ainsi qu'aux propriétaires d'entreprises. Les produits et services d'assurance collective vie, maladie, invalidité et les produits et services de retraite sont commercialisés auprès des employeurs canadiens. Nous commercialisons également des produits d'assurance vie et maladie ainsi que des produits spécialisés, comme l'assurance voyages, auprès de consommateurs par l'intermédiaire d'un certain nombre d'autres circuits de distribution. Notre gamme de produits de gestion de patrimoine individuelle comprend les fonds communs de placement, les rentes fixes et variables, les CPG et les comptes d'épargne à intérêt élevé. De plus, par l'intermédiaire de la Banque Manuvie du Canada (la « Banque Manuvie »), nous offrons divers produits de crédit, y compris des prêts hypothécaires à taux fixe et à taux variable, plus particulièrement notre produit novateur Manuvie Un, et des prêts aux fins de placements.

La Division canadienne est composée de trois secteurs : Assurance individuelle; Gestion de patrimoine, Individuelle, et le secteur des régimes collectifs, qui en 2010 représentaient respectivement 16 %, 29 % et 55 % des primes et dépôts de la Division canadienne.

La Division poursuit ses efforts de collaboration avec ses différentes unités administratives afin de tirer profit de son importante clientèle, des liens étroits entretenus avec les conseillers et les courtiers et des divers produits d'assurance, de gestion de patrimoine et de services bancaires offerts afin de répondre aux besoins en évolution du marché canadien. La reprise économique au cours de 2010 est apparue dans la croissance des ventes à l'échelle de nos activités. Les ventes d'assurance vie individuelle ont rebondi, reflétant le retour des groupes plus importants qui soutiennent la planification successorale. Ayant une confiance accrue dans les marchés des placements, les consommateurs se sont détournés des produits à rendement fixe, ce qui, compte tenu des mesures prises pour améliorer le positionnement concurrentiel de nos fonds communs de placement de détail, a donné lieu à des ventes annuelles record dans ce segment de produits. Nos activités liées aux avantages et à l'épargne retraite collectifs ont également connu de bons résultats avec des gains dans le marché des groupes de petite taille à taille moyenne pour notre secteur Assurance collective et, bien que l'activité dans le secteur ait baissé d'année en année, le secteur Solutions retraite collective s'est classé au premier rang de la part de marché dans le segment des régimes de retraite à cotisations déterminées selon les données obtenues pour le secteur en 2010, publiées par la LIMRA. Afin d'appuyer la croissance de nos ventes, nous avons continué à mettre la priorité sur la gestion des risques et des rendements de produits, y compris les risques liés aux marchés et aux placements.

Assurance individuelle

Le secteur Assurance individuelle offre une panoplie de solutions en matière d'assurance vie, y compris des produits d'assurance vie universelle, d'assurance vie temporaire, d'assurance vie entière et de prestations du vivant. Le secteur Assurance individuelle met l'accent sur une gamme de produits de qualité supérieure, des conseils professionnels et un service à la clientèle de qualité afin d'élargir sa part du marché des particuliers, des familles et des propriétaires d'entreprises à revenu moyen et à revenu supérieur. Le secteur Assurance individuelle regroupe le Centre assurance individuelle et les Marchés des groupes à affinités.

Centre assurance individuelle

La stratégie de la Société consiste à offrir une vaste gamme de produits adaptés à des marchés précis. D'après les données publiées par la LIMRA, la Société a occupé de façon constante le deuxième rang des souscriptions d'assurance vie individuelle au cours de chacune des cinq dernières années, compte tenu des nouvelles primes rattachées aux contrats d'assurance vie souscrits au Canada. La Société commercialise également un portefeuille de produits de prestations du vivant. Ces produits comprennent des couvertures pour maladies graves, invalidité et soins de longue durée, et offrent une série complète d'options de prestations du vivant destinées à un marché en pleine croissance.

La Société distribue ses produits d'assurance individuelle principalement par l'intermédiaire de conseillers indépendants rémunérés à la commission, qui vendent à la fois les produits de la Société et ceux d'autres sociétés d'assurance vie. La Société ne compte pas de circuit de distribution d'agences exclusives au Canada. Environ 5 800 conseillers indépendants, 22 500 courtiers d'agence générale et plus de 14 300 courtiers en valeurs mobilières ont un permis les autorisant à vendre les produits d'assurance individuelle de la Financière Manuvie. Un réseau de bureaux régionaux vient en aide aux conseillers du Canada en leur fournissant un soutien en matière de produits, de marketing et de vente, des conseils en matière de planification fiscale et successorale ainsi que des outils de planification financière.

Marchés des groupes à affinités

La Société est un fournisseur principal d'assurance vie, de prestations du vivant, d'assurance de soins de santé et d'assurance voyage des organismes à affinités au Canada. Ces produits sont directement commercialisés auprès des membres d'ordres professionnels, d'associations de diplômés et de retraités, auprès d'institutions financières et de magasins de détail ainsi que directement auprès des consommateurs. À l'heure actuelle, les Marchés des groupes à affinités assurent environ 860 000 clients. Dans le cas des groupes à affinités, la Société trouve de nouveaux clients grâce à la promotion que ces entités font de ses produits d'assurance et elle commercialise ses produits par l'intermédiaire du publipostage, de la publicité directe et d'Internet. Dans le cas de la vente directe aux clients, la Société commercialise ses produits par l'intermédiaire du publipostage, de la publicité télévisée, de la publicité directe, d'Internet et de courtiers.

La stratégie de la direction pour les Marchés des groupes à affinités est de conserver et de renforcer sa position solide sur le marché en fournissant d'excellents services à sa clientèle de longue date et de vendre d'autres produits à cette même clientèle, d'élargir sa gamme de produits spécialisés et ses circuits de distribution, tout en lançant continuellement des idées de commercialisation et des produits novateurs.

Gestion de patrimoine, Individuelle

Le secteur Gestion de patrimoine, Individuelle (« GPI ») offre des produits et des services de retraite et d'épargne individuels, notamment des rentes et des fonds communs de placement, ainsi que des solutions en matière de dépôt et de prêt par l'entremise de la Banque Manuvie.

Le marché visé par le secteur GPI est celui des particuliers à revenu moyen et à revenu supérieur qui sont à la préretraite ou à la retraite. En 2010, d'après un sondage rendu public par la LIMRA portant sur les grandes sociétés d'assurance, la Société s'est classée encore une fois au premier rang des fournisseurs de rentes individuelles fixes et variables au Canada, compte tenu du total de ses actifs.

Le secteur GPI utilise la marque Investissements Manuvie pour proposer des rentes et des fonds communs de placement. Fonds communs Manuvie propose 93 fonds communs de placement dont les actifs sous gestion s'élevaient à 16,2 milliards de dollars au 31 décembre 2010. Notre objectif est de continuer à faire croître de manière dynamique nos activités liées aux fonds communs de placement par une sélection améliorée et un rendement accru des fonds, et en trouvant d'autres partenariats de distribution. Les rentes comprennent des produits de rentes à taux fixe et de rentes à capital variable. Les produits à taux fixe tels que les rentes immédiates et les fonds enregistrés de revenu de retraite (les « FERR ») sont conçus pour offrir aux particuliers un flux de revenu stable tiré des fonds déposés dans leur compte. Les produits de rentes à capital variable de la Société permettent aux investisseurs de se constituer un portefeuille sur mesure pour répondre à leurs objectifs financiers, grâce à une série d'options souples de

revenu et de planification successorale ainsi que pour répondre à leurs besoins en matière d'investissement en leur offrant un éventail de 119 fonds et en leur permettant de détenir une combinaison d'actifs de fonds distincts et de produits à capital fixe dans le même contrat.

Les produits relatifs aux rentes sont distribués par l'intermédiaire de conseillers indépendants, de conseillers d'agence générale et de représentants agréés de firmes de courtage en valeurs mobilières; les fonds communs de placement sont vendus par l'entremise de conseillers réglementés par l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (l'« ACCFM »). Au 31 décembre 2010, la Société entretenait des relations d'affaires avec environ 5 800 conseillers indépendants, 22 500 courtiers d'agence générale et plus de 14 300 courtiers en valeurs mobilières travaillant auprès de maisons de courtage, ce qui inclut les conseillers autorisés par l'intermédiaire des activités de courtage de Placements Manuvie qui appuient environ 1 300 conseillers indépendants réglementés par l'ACCFM ou l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (l'« OCRCVM »).

Les produits et services bancaires sont offerts par la Banque Manuvie qui, d'après les données rendues publiques par le BSIF, est la huitième banque en importance au Canada, compte tenu de ses actifs de plus de 17 milliards de dollars. La Banque Manuvie est chef de file en matière de solutions bancaires proposées exclusivement par des conseillers financiers, notamment des comptes de chèques et d'épargne, des CPG, des marges de crédit, des prêts en vue d'un placement, des prêts hypothécaires et d'autres programmes de prêts spécialisés. Son produit phare, Manuvie Un, permet aux clients de regrouper leurs finances personnelles en un seul compte financier tout-en-un. Ce compte combine le compte d'épargne/de chèques avec un prêt hypothécaire traditionnel et une marge de crédit hypothécaire permettant aux clients de rembourser leurs dettes plus rapidement et de générer des rentrées de fonds supplémentaires. Le réseau de distribution régional de la Banque Manuvie est composé d'une équipe de directeurs des ventes régionaux, de grossistes et de consultants bancaires bien formés qui aident les conseillers à donner aux clients accès à des produits bancaires axés sur des solutions dans le cadre d'une stratégie de planification financière globale.

Société de fiducie Manuvie (la « Fiducie Manuvie ») a commencé à exercer ses activités le 13 septembre 2010. Filiale en propriété exclusive de la Banque Manuvie, la Fiducie Manuvie offre des prêts hypothécaires à taux fixe, des CPG au nom d'un prête-nom et des produits de compte d'épargne-placement par l'intermédiaire du réseau de distribution de la Banque. La totalité des actifs de la Fiducie Manuvie s'élevait à 700 millions de dollars au 31 décembre 2010.

Secteur des régimes collectifs

Le secteur des régimes collectifs qui regroupe l'Assurance collective et les Solutions retraite collective (« Solutions retraite ») offre aux entreprises canadiennes un large éventail de solutions d'assurance maladie, d'assurance vie et de solutions de retraite.

Assurance collective

Le secteur Assurance collective offre une gamme de produits et de services d'assurance collective vie et maladie à plus de 16 000 entreprises canadiennes de toutes tailles. Le secteur Assurance collective contribue à protéger la santé et le bien-être de plus de sept millions de Canadiens en offrant des programmes d'avantages sociaux flexibles et traditionnels qui sont dotés de caractéristiques comme des solutions en matière de gestion des absences, l'assurance invalidité de courte et de longue durée, l'assurance contre les maladies graves, l'assurance soins dentaires, une protection complémentaire en matière de santé et d'hospitalisation, l'assurance médicaments ainsi qu'une protection en cas de décès et de mutilation par accident. Selon le rapport universel du Fraser Group publié en 2009, le secteur Assurance collective est le troisième fournisseur d'assurance collective en importance au Canada, fort d'une part de marché de 21,0 %, soit un écart de moins de 1,5 point de pourcentage par rapport au premier fournisseur. En 2010, le secteur Assurance collective a reçu plus de 6,2 milliards de dollars en primes et dépôts, et la Financière Manuvie a occupé la troisième place pour ce qui est de la part de marché des souscriptions selon les données obtenues pour l'ensemble de l'exercice 2010 et rendues publiques par la LIMRA.

La commercialisation, les produits et la distribution visent quatre segments de marché, soit les entreprises de grande taille, de taille moyenne et de petite taille ainsi que les régimes en fiducie. Les produits d'Assurance collective sont offerts par l'intermédiaire d'un certain nombre de circuits de distribution, y compris un réseau national composé de

dirigeants régionaux qui desservent les principaux centres du Canada et qui offrent des services locaux aux clients et aux partenaires de distribution. Une gestion efficace des relations avec la clientèle est essentielle à la satisfaction et à la fidélisation des clients, et le mode de distribution qu'adopte le secteur Assurance collective est conforme à cet objectif. Les chargés de compte travaillent de concert avec un réseau de consultants, de courtiers et de conseillers dont les services ont été retenus par des sociétés clientes pour analyser et recommander une solution et un fournisseur appropriés de prestations. Les gestionnaires clients, assistés par les préposés au service dans chaque bureau régional, participent à l'implantation de nouvelles affaires et sont chargés de la gestion des relations avec la clientèle sur une base continue.

Le secteur Assurance collective s'attache à proposer des solutions d'assurance qui répondent aux besoins de ses clients. Pour de nombreux employeurs, il s'agit de concilier l'objectif de fournir à leurs employés un régime d'avantages sociaux de premier plan et le coût de ces avantages. Le secteur Assurance collective y parvient en offrant des solutions souples et sur mesure qui répondent aux préoccupations des employeurs tout en améliorant la santé et la productivité des employés. Les stratégies du secteur Assurance collective visant à augmenter sa part de marché consistent à cibler les segments des petites et moyennes entreprises sur lesquels nous avons misé davantage en 2010 pour offrir des produits abordables dans un cadre où il est facile de faire affaire avec nous; à développer des régions où la part de marché est moindre; à élargir la portée des circuits de distribution en mettant à profit les agents généraux gestionnaires, les comptes nationaux et d'autres circuits de rechange; à lancer des produits novateurs comme les évaluations de santé personnelle proposées à partir de 2010 aux employés et prenant la forme d'évaluations et de recommandations personnalisées et confidentielles sur des préoccupations précises liées à la santé, et à faire de la vente croisée auprès des clients du secteur Solutions retraite et d'autres secteurs de la Division canadienne.

Solutions retraite collective

Le secteur Solutions retraite propose une gamme de produits souple dans le secteur de l'épargne-retraite destinée aux organisations et aux employeurs canadiens, notamment des régimes de retraite à cotisations déterminées, des régimes de participation différée aux bénéficiaires, des régimes non enregistrés d'épargne et des régimes d'actionnariat à l'intention des employés, des rentes collectives et des services de placement pour les régimes à prestations déterminées. Le secteur Solutions retraite offre une gamme complète de services qui viennent en appui à ces produits : un choix diversifié de gestionnaires de placement et de fonds qui comprend des mandats à multiples gestionnaires, un ensemble de rapports et d'outils automatisés qui a pour but d'aider les promoteurs à gérer leurs régimes en toute facilité et à respecter les exigences en matière de gouvernance, ainsi que des outils de formation, d'information et de divulgation destinés aux participants individuels. En 2010, le secteur Solutions retraite a généré plus de 2,8 milliards de dollars en primes et en dépôts provenant des entreprises de petite, moyenne, grande et très grande taille.

Le secteur Solutions retraite travaille de concert avec un réseau d'intervenants du marché, le plus souvent des courtiers et des consultants, afin de répondre aux besoins des clients de l'ensemble du marché. Les courtiers consacrent leurs efforts aux petites et aux moyennes entreprises, mais à l'occasion peuvent faire des présentations auprès des grandes sociétés. Les consultants visent presque exclusivement les grandes et très grandes entreprises.

Du point de vue des courtiers, la combinaison d'une gamme de fonds diversifiée, de ressources électroniques et d'un appui en matière de gouvernance font du secteur Solutions retraite un joueur de premier plan sur le marché. Grâce à un appui et à une formation solides, les conseillers sont en mesure de répondre aux besoins des clients en toute efficacité. Ils peuvent gérer leur portefeuille d'affaires de façon harmonieuse à l'aide des renseignements fournis par le site Web des courtiers. Pour ce qui est des consultants, la conception de régime souple, appuyée par un nombre grandissant de services automatisés et une approche éprouvée de mise en œuvre quant aux programmes de formation personnalisés, permet au secteur Solutions retraite de se distinguer de la concurrence.

L'épargne-retraite constitue une priorité clé pour les employeurs, les législateurs et les particuliers, et compte tenu de la transformation démographique du marché canadien et du vieillissement des baby-boomers, les participants de régimes qui sont sur le point de prendre leur retraite représentent également un marché cible des plus attrayants. Le secteur se concentre sur le développement et l'amélioration de produits visant l'accumulation des avoirs de retraite, et sur l'utilisation subséquente de ces avoirs afin de générer un revenu de retraite.

Le gouvernement fédéral a annoncé des plans visant à mettre au point et à élaborer des changements en matière d'impôt et de réglementation afin de permettre les régimes de pension agréés collectifs à cotisations déterminées (les « RPAC ») partout au Canada. Le but est d'offrir aux Canadiens un nouveau véhicule accessible et à faible coût pour répondre à leurs objectifs de retraite, surtout pour ceux qui ne peuvent pas participer à un régime de retraite offert par l'intermédiaire d'un employeur. Le cadre annoncé permettra aux établissements financiers du secteur privé de gérer les RPAC, ce qui permettra de libérer les petites entreprises et les travailleurs autonomes du fardeau et des frais associés aux régimes de retraite traditionnels. Ces régimes ont le potentiel d'élargir le marché dans lequel Solutions retraite exerce ses activités et lui permettront d'avoir accès à un segment de marché qui n'est pas desservi par des fournisseurs de régimes de retraite collectifs à l'heure actuelle.

Concurrence

Au Canada, l'industrie de l'assurance vie et de l'assurance maladie est menée par les sociétés d'assurance de grande taille. Des concurrents de petite taille et des concurrents qui se spécialisent dans un seul créneau exercent une pression sur les prix exigés à l'égard des produits de type grand public en tentant d'augmenter leur part de marché. Certains produits offerts par la Division canadienne, comme les rentes à capital variable, ont un composant placement qui les met en concurrence avec les produits offerts non seulement par les autres sociétés d'assurance vie mais aussi par les banques, les sociétés d'épargne collective et les courtiers en valeurs mobilières. Les grandes entreprises demeurent les chefs de file du marché de la gestion de patrimoine. En effet, plus de 80 % du marché des fonds communs de placement est contrôlé par les dix entreprises les plus importantes, selon les données rendues publiques par l'Institut des fonds d'investissement du Canada (l'« IFIC »). De la même façon, les cinq entreprises les plus importantes du marché des fonds distincts de rentes à capital variable contrôlent plus de 90 % des actifs, selon les données rendues publiques par la LIMRA.

Les principaux concurrents du secteur Assurance individuelle sont les sociétés d'assurance canadiennes et les succursales des sociétés d'assurance étrangères, mais la concurrence des banques se fait de plus en plus sentir. Sur le marché du secteur de l'assurance collective, les principaux concurrents sont les grandes sociétés d'assurance. Les assureurs régionaux sont également extrêmement concurrentiels dans certaines parties du pays, et les petits assureurs spécialisés dans un produit ou un segment créneau et les tiers administrateurs sont de plus en plus présents sur le marché. Quant aux produits et services en matière de gestion de patrimoine, les principaux concurrents sont d'autres sociétés d'assurance canadiennes, des sociétés de fonds communs de placement et des banques.

DIVISION AMÉRICAINE

La Division américaine se compose des activités des secteurs d'exploitation Assurance É.-U. et Gestion de patrimoine É.-U. Le secteur Assurance É.-U., composé des secteurs Assurance vie JH et Soins de longue durée JH, offre des solutions d'assurance vie, d'accroissement de patrimoine et d'assurance de soins de longue durée destinés à des marchés choisis. Le secteur Gestion de patrimoine É.-U., composé des secteurs Gestion d'actifs JH, Rentes à capital variable JH et Produits à revenu fixe JH, propose aux clients une vaste sélection de solutions de gestion de patrimoine pour répondre à leurs besoins personnels ou familiaux ou à ceux de leur entreprise.

Dans la présente rubrique de la notice annuelle, « John Hancock » désigne, collectivement, les unités administratives de la Division américaine qui offrent des produits et des services sous la marque John Hancock et qui exercent des activités dans certaines filiales américaines de la Société. John Hancock propose des produits d'assurance vie et d'assurance de soins de longue durée, des rentes, des rentes collectives 401(k) et des fonds communs de placement.

En plus d'utiliser une grande variété de circuits et de réseaux de distribution, la Division américaine propose ses produits et ses services par l'entremise de John Hancock Financial Network (« JHFN »), un réseau de détail exclusif reconnu et bien établi. JHFN est un réseau de distribution reconnu à l'échelle nationale composé de représentants financiers offrant aux particuliers, aux familles et aux entreprises des solutions en matière d'assurance et de gestion de patrimoine. Le réseau donne accès à une gamme de produits et de services exclusifs et non exclusifs pour faciliter la vente de produits destinés à l'accroissement du patrimoine et de produits d'assurance.

Assurance É.-U.

Le secteur Assurance É.-U. propose des produits et des services d'assurance vie et d'assurance de soins de longue durée destinés à des marchés choisis. Le secteur Assurance É.-U. a recours à un réseau de distribution à circuits multiples, y compris JHFN. En 2010, les secteurs Assurance vie JH et Soins de longue durée JH représentaient 74 % et 26 %, respectivement, du total des fonds sous gestion du secteur Assurance É.-U. et 70 % et 30 %, respectivement, du total de ses primes et dépôts.

En 2011, le secteur Assurance É.-U. devrait continuer à mettre la priorité sur le repositionnement de ses activités, en raison du maintien des faibles taux d'intérêt et de la conjoncture actuelle, en laissant de côté les produits ayant une vulnérabilité quant aux bénéfices ou qui génèrent de faibles taux de rendement du capital utilisé.

Assurance vie JH

Le secteur Assurance vie JH est réputé pour ses produits novateurs et concurrentiels, l'excellence de son service et son expertise en matière de tarification du risque de mortalité (surtout en ce qui concerne le marché des personnes plus âgées), et bénéficie d'un large réseau de distribution à circuits multiples. Ce secteur demeure fidèle à sa stratégie principale axée sur la mise en œuvre des plans établis dans ces domaines clés. Le secteur Assurance vie JH vise le marché des personnes à valeur nette élevée et le marché des nouvelles fortunes en offrant des solutions de planification successorale, d'entreprise et autres au moyen d'un éventail de produits d'assurance vie axés sur la protection financière et l'accroissement du patrimoine. Le secteur est en mesure de placer de gros contrats d'assurance vie individuelle en raison des pleins de conservation élevés de 30 millions de dollars américains pour l'assurance vie sur une seule tête et de 35 millions de dollars américains pour l'assurance vie sur deux têtes.

Le secteur Assurance vie JH propose principalement des contrats d'assurance vie universelle à capital variable et des contrats d'assurance vie universelle sur une seule tête et sur deux têtes ainsi que des contrats COLI spécialisés. Le taux de rendement sur les contrats d'assurance vie universelle est susceptible de varier en raison de facteurs tels que le rendement du portefeuille d'actifs des contrats d'assurance vie universelle, mais un taux de rendement minimum est garanti. Les contrats d'assurance vie universelle à capital variable permettent aux clients de participer à la croissance des marchés boursiers au moyen de placements dans des fonds distincts.

La priorité de la stratégie d'Assurance vie JH est d'adapter et d'innover son portefeuille de produits compte tenu des faibles taux d'intérêt actuels. Le secteur lance de nouveaux produits d'assurance vie universelle qui devraient donner un bon rendement pour les clients dans les marchés actuels et qui ont un meilleur profil de risque pour la Société. Les produits sont positionnés de façon à mettre en valeur leur souplesse et leur liquidité grâce aux valeurs de rachat brutes ainsi que le potentiel de rendement amélioré si le rendement des placements augmente avec le temps. De plus, les ventes de produits d'assurance vie universelle assortis de garanties à faible coût à vie ont été délaissées au moyen de mesures prises concernant les prix et devraient représenter une quantité réduite des ventes totales de produits d'assurance vie à l'avenir.

Les produits sont vendus selon une stratégie de distribution à circuits multiples qui comprend JHFN ainsi que des tiers producteurs. Les circuits externes comprennent des agents indépendants, des agents généraux de courtage, des groupes de producteurs, des courtiers et des banques. Le secteur établit et maintient activement ses relations avec ces distributeurs en leur offrant du soutien technique, des produits concurrentiels, de l'information sur les produits et du soutien avancé en matière de commercialisation et de vente. Au fil des ans, il a amélioré sa solide position sur le marché au moyen de distributeurs clés et a étendu ses circuits de distribution en établissant de nouvelles relations avec des groupes de producteurs, des courtiers et des banques.

Soins de longue durée JH

Le secteur Soins de longue durée JH propose des produits d'assurance individuelle et collective destinés à couvrir les coûts des services de soins de longue durée, notamment ceux liés aux centres d'hébergement et de soins de longue durée, aux résidences-services, aux centres de jour et aux soins à domicile, lorsqu'un assuré n'est plus en mesure de vaquer à ses activités de la vie quotidienne ou qu'il souffre d'une déficience cognitive. Ce secteur gère également les prestations de soins de longue durée des employés du gouvernement fédéral des États-Unis.

Le secteur Soins de longue durée JH occupe une position de chef de file dans le marché des soins de longue durée aux États-Unis. Il bénéficie d'une expertise dans tous les aspects des activités liées aux soins de longue durée, allant de la mise au point de produits au traitement des réclamations. Ses produits sont vendus selon une stratégie à circuits multiples qui comprend des agents indépendants traditionnels, des agents généraux, des groupes de producteurs, des courtiers et des maisons de courtage de grande taille. JHFN est un distributeur important pour le secteur.

La priorité à moyen terme du secteur Soins de longue durée JH sera de fixer à nouveau le prix des contrats en cours d'après l'étude détaillée des résultats techniques en matière de morbidité qui a été menée en 2010. Au cours du quatrième trimestre de 2010, le secteur a déposé des demandes auprès des autorités de réglementation étatiques pour obtenir des hausses de prix d'environ 40 % en moyenne pour environ 80 % des contrats en cours. Nous n'avons pas la certitude de se voir accorder chacune de ces approbations ni le moment auquel nous pourrions les obtenir. Le secteur des soins de longue durée continue d'être aux prises avec des augmentations des taux de contrats en cours et du départ de fournisseurs, ce qui dénote un besoin de réévaluation de la gamme de produits. L'une des principales préoccupations du secteur sera de revoir les produits pour mieux répondre à la demande de la clientèle, tout en équilibrant le goût du risque de la Société. Au cours de cette période de transition, le secteur concentrera ses efforts sur le maintien et le renforcement de ses relations de distribution actuelles, lesquelles sont essentielles au succès de l'orientation et de la croissance futures de nos produits.

Gestion de patrimoine É.-U.

Le secteur Gestion de patrimoine É.-U. propose divers produits et services de gestion de patrimoine destinés aux particuliers et aux familles qui s'adressent à des marchés choisis de particuliers et d'entreprises. Le secteur Gestion d'actifs JH comprend à la fois les activités du secteur Régimes de retraite JH et du secteur Fonds communs de placement JH. Le secteur Régimes de retraite JH propose des régimes 401(k) à des petites et moyennes entreprises, alors que le secteur Fonds communs de placement JH offre divers fonds communs de placement, des régimes 529 et des comptes en gestion privée destinés à des particuliers et à des investisseurs institutionnels. Le secteur Rentes à capital variable JH offre des produits qui s'adressent principalement aux particuliers à revenu moyen et à revenu supérieur. Le secteur Produits à capital fixe JH propose à des particuliers des rentes différées à capital fixe et des rentes immédiates à revenu garanti fixe ainsi que divers produits fournis contre honoraires et contre marge à des clients institutionnels. Le secteur Gestion de patrimoine É.-U. tentera de maintenir la forte croissance de ses activités liées aux produits fournis contre honoraires à rendement supérieur, tout en offrant des produits appréciés des clients dans notre gamme de produits de rentes. Il tentera d'y parvenir en misant sur notre marque solide et notre large gamme de produits novateurs, en développant des occasions de distribution, en offrant un service à la clientèle de qualité supérieure ainsi qu'en maintenant une discipline financière et une gestion des risques rigoureuses pour nos produits. Au 31 décembre 2010, les secteurs Gestion d'actifs JH, Rentes à capital variable JH et Produits à revenu fixe JH représentaient respectivement 52 %, 30 % et 18 % de la totalité des fonds sous gestion du secteur Gestion de patrimoine É.-U. Ces secteurs ont contribué environ 21,7 milliards de dollars américains, 2,6 milliards de dollars américains et 2,5 milliards de dollars américains, respectivement, à la totalité des primes et dépôts du secteur Gestion de patrimoine É.-U.

Gestion d'actifs JH

o Régimes de retraite JH

Le secteur Régimes de retraite JH propose aux petites et moyennes entreprises, soit des sociétés comptant de 5 à 500 employés, des contrats collectifs de rentes 401(k) conçus pour les régimes de retraite agréés d'un point de vue fiscal. Le produit des contrats collectifs de rentes 401(k) du secteur Régimes de retraite JH est assorti de services de placement, de communication et de tenue de registres, et l'administration des régimes est assurée par des tiers administrateurs. Le secteur Régimes de retraite JH offre l'avenant *Guaranteed Income for Life Select* pour donner aux participants l'option de recevoir des prestations de revenu de leur vivant.

Les produits du secteur Régimes de retraite JH sont commercialisés par l'entremise de chargés de compte, principalement auprès de tiers administrateurs, de maisons de courtage et de planificateurs financiers indépendants. Le secteur offre un soutien aux tiers administrateurs sous forme de liens informatiques directs, de programmes de formation et de marketing et de programmes pédagogiques, et leur donne accès à des fonctions de commerce électronique. Le secteur Régimes de retraite JH compte également un conseil consultatif composé de tiers

administrateurs qui fait part de ses observations sur les stratégies de développement et de commercialisation de produits. Dans le cadre de son engagement envers les circuits en pleine croissance des maisons de courtage et des planificateurs financiers, le secteur Régimes de retraite JH propose, par l'intermédiaire de son site Web à l'intention des courtiers, du soutien en ligne dans les domaines du marketing, de la formation, et de l'administration clients/maisons de courtage.

La stratégie du secteur Régimes de retraite JH consiste à maintenir une présence solide sur le marché dans le segment du marché des petits régimes et d'asseoir sa présence dans le marché des régimes moyens grâce à son réseau de distribution élargi, en misant sur des produits novateurs, comme la nouvelle forme d'inscription en ligne novatrice, les nouvelles options de placement *Lifecycle* qui permettent aux participants de choisir une composition d'actifs de placement qui convient à leurs besoins individuels et de nouveaux produits, en offrant notre service d'excellente qualité, tout en éliminant les fardeaux administratifs additionnels pour les promoteurs de régimes.

○ **Fonds communs de placement JH**

Le secteur Fonds communs de placement JH est structuré en fonction de quatre secteurs d'activité couvrant des composantes clés du secteur de la gestion d'actifs : fonds communs de placement à capital variable et à capital fixe, Groupe de clients privés et Contrats 529. Le secteur Fonds communs de placement JH propose des fonds communs de placement à capital variable et à capital fixe, dont le promoteur est John Hancock, dont la gestion est assurée par une équipe de gestionnaires multiples et dont les sous-conseillers sont notre unité de placement affiliée John Hancock Asset Management et diverses entreprises de gestion de placements externes. Nous offrons les fonds communs de placement par l'intermédiaire de maisons de courtage de grande taille, d'entreprises de courtage régionales, de planificateurs, d'institutions financières et de courtiers d'assurance. Le secteur d'activité Groupe de clients privés propose à des particuliers à valeur nette élevée des comptes gérés de façon distincte, dont le sous-conseiller est l'unité Sovereign Manulife Asset Management's. Les Contrats 529 sont offerts par le Educational Trust of Alaska et sont gérés par T. Rowe Price Group pour aider les clients à revenu moyen et à valeur nette élevée à épargner en vue d'études post-secondaires en leur offrant une plateforme de produits à gestionnaires multiples assortie de diverses options de placement souples.

L'objectif de la direction est d'amener le secteur Fonds communs de placement JH à devenir un fournisseur de premier ordre d'une gamme variée de fonds communs de placement gérés par des gestionnaires d'actifs institutionnels de renommée internationale qui aide les clients à atteindre leurs objectifs financiers. Pour y parvenir, la direction mise sur l'élaboration, la commercialisation et la distribution de produits ainsi que sur le service à la clientèle. Son portefeuille de produits comprend une grande sélection de fonds à capital variable composés d'actions et de titres à revenu fixe, d'une gamme de fonds de répartition d'actifs *Lifestyle* et *Lifecycle*, d'un certain nombre de fonds à capital fixe et de stratégies de comptes distincts. Le secteur Fonds communs de placement JH cherche à tirer profit de l'élan des ventes record de 2010 en continuant à miser sur les nouvelles occasions de distribution et de commercialisation et les nouveaux produits. Les ressources en matière de distribution ont été élargies pour soutenir les nouveaux circuits de vente essentiels, tels Edward Jones et les banques, les occasions qui se présentent auprès des conseillers à placement agréés institutionnels et dans les circuits à placements à cotisations déterminées seulement.

Rentes à capital variable JH

Le secteur Rentes à capital variable JH propose un éventail de produits conçus pour aider les clients à atteindre leurs objectifs financiers personnels et familiaux. Les produits de rentes à capital variable, vendus principalement aux particuliers à revenu moyen et à revenu supérieur, constituent un moyen efficace, sur le plan fiscal, d'épargner en vue de la retraite, de générer un revenu de retraite ou de conserver son patrimoine. Les revenus tirés de ces produits sont imposés uniquement au moment de leur retrait. Plusieurs produits de base différents ont été offerts antérieurement, assortis de divers frais d'achat, frais et périodes de rachat, et paiements forfaitaires uniques améliorés. La grande majorité des clients qui ont acheté les produits Rentes à capital variable JH au cours des dernières années ont également acheté un avenant de garantie de retrait minimum (*guaranteed minimum withdrawal benefit* (« GMWB »)), qui procure aux titulaires de contrats un niveau minimal de retraits périodiques garantis au cours d'une période donnée ou de leur vie, et ce même si la valeur de leur compte a diminué.

Les produits Rentes à capital variable JH sont commercialisés par son équipe de vente en gros par l'intermédiaire de conseillers non membres de notre groupe dans des maisons de courtage nationales ou régionales, auprès de

planificateurs financiers indépendants, dans des banques et par l'intermédiaire de JHFN. La distribution est très solide dans chacun de ces circuits, et des conventions de distribution ont été conclues avec presque tous les grands vendeurs de rentes à capital variable.

Le secteur Rentes à capital variable JH est engagé à offrir des produits et des services solides axés sur la clientèle afin d'établir davantage sa réputation de partenaire de choix auprès des utilisateurs finaux et des conseillers financiers lorsqu'ils planifient leurs besoins en revenus de retraite.

Produits à revenu fixe JH

Le secteur Produits à revenu fixe JH est constitué des rentes immédiates, des rentes différées à capital fixe, des produits fournis contre marge et des produits fournis contre honoraires. Les **rentes immédiates** sont conçues pour répondre aux besoins des régimes de retraite parrainés par des entreprises et des régimes de retraite individuels, des cessations de régimes de retraite à prestations déterminées et des acheteurs au détail de rentes immédiates. Ces rentes à prime unique permettent de transférer, des particuliers à la Société, les risques liés au placement et à la longévité et une catégorie précise, soit les règlements échelonnés, fournit un flux de versements périodiques aux particuliers recevant une compensation ou un règlement relativement à un litige en matière de préjudice corporel. Les contrats de **rentes différées** sont constitués de rentes ajustées en fonction de la valeur marchande et de rentes ajustées en fonction de la valeur comptable. Les nouvelles ventes sont axées sur le produit de rentes ajustées en fonction de la valeur marchande, et les ventes de rentes ajustées en fonction de la valeur comptable sont abandonnées. Les rentes ajustées en fonction de la valeur marchande sont des contrats à prime unique offrant des périodes de garantie de taux d'intérêt de trois à dix ans à compter de la date d'achat. Le capital et l'intérêt sont garantis s'ils sont conservés pendant la période de garantie et les primes donnent droit à un taux d'intérêt garanti pendant la période de garantie. Les retraits effectués avant la fin de la période de garantie, en excédent de l'intérêt crédité au cours des douze mois antérieurs, peuvent être assujettis à un ajustement en fonction de la valeur marchande. Les **produits fournis contre marge** sont offerts en temps opportun, lorsque la conjoncture permet leur souscription à des taux de rendement du capital attrayants. Les **produits fournis contre honoraires** transfèrent généralement le rendement des placements au titulaire de contrat, et ne procurent qu'une garantie minimale, voire aucune garantie. La Société ne commercialise plus activement des produits fournis contre honoraires, mais reçoit toujours des dépôts relatifs au renouvellement pour des contrats en cours.

Le secteur Produits à revenu fixe JH distribue ses produits par l'intermédiaire de divers circuits. Les rentes à prime unique sont vendues par des conseillers en régimes de retraite qui représentent des promoteurs de régimes de retraite parrainés par des entreprises, ou par l'intermédiaire de courtiers qui vendent les produits de la Société en contrepartie d'une commission. Les rentes à règlements échelonnés sont proposées par des sociétés de courtage spécialisées dans le règlement de différends. Les rentes différées et les rentes immédiates de détail sont commercialisées par la même équipe de vente en gros et les mêmes circuits de distribution que ceux des rentes à capital variable.

Plateformes de placements

La Division américaine propose des produits procurant aux clients des placements à taux fixe et à taux variable. Les produits à taux fixe permettent aux clients d'obtenir un rendement garanti sur leurs placements. Les produits à taux variable permettent aux clients de prendre part aux marchés des capitaux au moyen d'instruments de placement de fonds distincts et de fonds communs de placement.

Pour les clients qui préfèrent une approche simplifiée en matière de placement, la Division américaine propose également des portefeuilles de placement *Lifestyle* et *Lifecycle*, qui sont des fonds de fonds préagencés et diversifiés. Les portefeuilles *Lifestyle* sont des fonds à risque ciblé conçus pour répondre aux besoins et au profil de risque d'un grand nombre de clients allant du profil prudent au profil dynamique. Les portefeuilles *Lifecycle* sont des fonds à échéance ciblée conçus de façon à placer d'office les fonds dans des placements plus prudents au fur et à mesure que s'approche la date de retraite du client. Deux options de portefeuilles *Lifecycle* sont offertes, *Retirement Living* et *Retirement Choices*. Les portefeuilles *Retirement Living* ont été conçus pour permettre aux investisseurs de conserver le même portefeuille pendant toutes leurs années de retraite. Les portefeuilles *Retirement Choices* ont été conçus pour amener les participants « vers » la retraite et répondre aux besoins des participants qui souhaitent choisir une autre stratégie de placement à leur retraite. Les portefeuilles *Lifestyle* et *Lifecycle* ont été tous deux conçus à l'aide d'une méthode à plusieurs étapes fondée sur le savoir-faire de spécialistes de la répartition de l'actif.

De plus, les activités de retraite du secteur Gestion d'actifs JH proposent une plateforme de placements de détail, ce qui permet aux promoteurs de régimes de retraite 401(k) de choisir un fonds commun de placement de détail géré directement par un conseiller.

Concurrence

Chacun des marchés dans lesquels la Division américaine exerce des activités est très concurrentiel. Les concurrents sur les marchés américains de l'assurance vie et de l'assurance des soins de longue durée varient en fonction des gammes de produits, mais les principaux concurrents sont d'importantes sociétés d'assurance qui distribuent des produits comparables par des circuits similaires. L'avantage concurrentiel est fondé sur la capacité de mettre au point des caractéristiques de produit polyvalentes qui répondent aux besoins des clients, et de créer et de desservir divers circuits de distribution. Les atouts concurrentiels du secteur Assurance É.-U. sont notamment l'innovation de produits, le savoir-faire en matière de tarification, l'accès aux circuits de distribution multiples, et le service à la clientèle de haute qualité. La position concurrentielle du secteur Assurance É.-U. est également rehaussée par son envergure à titre de chef de file dans les marchés de l'assurance vie et de l'assurance des soins de longue durée, et par la solidité de la marque John Hancock.

Les atouts concurrentiels du secteur Gestion de patrimoine É.-U. sont notamment la solide reconnaissance de la marque, l'innovation en matière de produits, les circuits de distribution multiples, le service à la clientèle de haute qualité et l'excellence sur le plan de la vente en gros. Dans le secteur Gestion d'actifs JH, les concurrents des activités du secteur Régimes de retraite JH sont des sociétés d'assurance, des sociétés de fonds communs de placement et des entreprises de paie qui se livrent concurrence sur les options de placement et le rendement des placements, la qualité du service, la plateforme des produits, la capacité d'ajouter de la valeur pour les clients et le prix. Les concurrents des activités du secteur Fonds communs de placement JH sont des sociétés de fonds communs de placement et des sociétés d'assurance qui se livrent concurrence sur le rendement des fonds et la capacité de distribution. L'environnement du secteur Rentes à capital variable JH est caractérisé par une forte concurrence entre les sociétés d'assurance et les sociétés de fonds communs de placement, sur des aspects tels que les produits offerts, le rendement des fonds, les taux de rendement et les taux d'intérêt, le service à la clientèle et la solidité financière. Le secteur Produits à revenu fixe JH exerce ses activités dans divers marchés de détail et institutionnels. Les rentes différées à capital fixe sont exposées à la forte concurrence des sociétés d'assurance et des certificats de dépôts bancaires en ce qui concerne les taux d'intérêt, les produits offerts, le service à la clientèle et la solidité financière. Sur le marché institutionnel des rentes immédiates ainsi que des produits fournis contre marge ou contre honoraires, bien qu'un grand nombre de sociétés offrent ces produits, le marché est concentré en raison du fait qu'il exige des émetteurs ayant une qualité financière élevée et que la concurrence se livre exclusivement entre sociétés d'assurance s'étant vu attribuer des notes financières supérieures.

La direction estime que le secteur réussira à livrer concurrence dans certains marchés choisis compte tenu de la marque John Hancock, de ses capacités de distribution nationale, de la conception de ses produits et de l'établissement de prix concurrentiels.

DIVISION DE RÉASSURANCE

Constituée en 1984, la Division de réassurance est l'un des plus importants fournisseurs nord-américains de solutions en matière de gestion des risques qui est spécialisé en rétrocession.

Par l'intermédiaire de ses bureaux au Canada, aux États-Unis, en Belgique, à la Barbade, en Allemagne, à Singapour et au Japon, la Division de réassurance propose des solutions adaptées aux besoins des clients dans les secteurs d'activité suivants :

- Réassurance vie - rétrocession du risque de mortalité de la réassurance vie traditionnelle;
- Réassurance IARD - rétrocession des risques liés à la réassurance traditionnelle offerte aux réassureurs IARD en cas de catastrophe liée à des biens ou à un accident d'avion;

- International Group Program (« IGP ») - gestion des avantages sociaux collectifs sur le plan international offerte à des sociétés multinationales et à des membres de leur groupe par l'entremise d'un réseau mondial de sociétés d'assurance vie.

La Division de réassurance continue de guetter les occasions d'intensifier ses relations à la fois avec des partenaires d'affaires clés et des sources prometteuses de nouveaux contrats. La première priorité de la Division de réassurance est la gestion du risque, l'accent étant mis sur une fixation saine des prix des nouveaux contrats, et sur le contrôle et la gestion du rendement du portefeuille de contrats en cours. La Division de réassurance continue d'exploiter son savoir-faire technique et de fournir des solutions innovatrices en réponse aux besoins de ses clients.

Réassurance vie

Le secteur Réassurance vie commercialise ses produits directement auprès des sociétés de réassurance de premier plan, principalement en Amérique du Nord et en Europe, en tirant parti des relations établies de longue date avec bon nombre d'entre elles.

Le repli continu du marché de la réassurance vie qui est dû à l'augmentation du taux de conservation des assureurs ou des réassureurs et aux pressions tarifaires devrait continuer d'avoir des répercussions défavorables sur les nouveaux volumes d'affaires du secteur Réassurance vie. Le secteur Réassurance vie continue à faire des efforts pour atténuer l'incidence des volumes en déclin en proposant des prix, en examinant des acquisitions et en élaborant des produits. La position dominante de la Société sur le marché de la réassurance vie et sa solidité financière font en sorte que le secteur Réassurance vie est bien positionné pour répondre aux besoins des clients, et pour offrir des solutions mutuellement attrayantes lorsque des occasions se présentent relativement aux contrats en cours et à la prise en charge d'excédents.

Réassurance IARD

Le secteur Réassurance IARD s'est positionné comme chef de file sur le marché en offrant des services de couverture de rétrocession traditionnels à un groupe stable de clients ayant été choisis avec grand soin sur les marchés de la réassurance de biens et d'accidents d'avion.

Au cours des dernières années, l'absence de sinistres importants dans le marché de la réassurance IARD contre les catastrophes et dans le marché de la réassurance dans le secteur de l'aviation a donné lieu à une capacité de réassurance accrue et à un assouplissement des taux de rétrocession. La faiblesse des marchés de rétrocession devrait persister, en l'absence d'un événement qui façonnerait les marchés. Grâce aux excellentes relations de longue date qu'elle entretient avec ses clients et à la solidité financière de la Société, la direction estime que le secteur Réassurance IARD est bien placé pour continuer à trouver des occasions d'affaires rentables et à en tirer profit.

International Group Program

La Société réassure une partie des contrats d'assurance collective conclus avec des filiales de multinationales et des sociétés de leur groupe par le réseau mondial de sociétés d'assurance vie du secteur IGP. Celui-ci regroupe les résultats techniques liés à ces contrats pour les multinationales composant sa clientèle. La direction prévoit que le secteur IGP maintiendra sa position de chef de file sur le marché nord-américain tout en poursuivant sa croissance en Europe et en Asie.

Concurrence

Seul un petit nombre de sociétés d'assurance bien pourvues en capital se spécialisent dans la rétrocession-vie ou les solutions de rétrocession IARD souscrites par la Division de réassurance. La Division de réassurance livre concurrence dans certains créneaux de ces marchés. Les principaux concurrents du secteur IGP sont trois autres réseaux d'avantages sociaux multinationaux importants.

DIVISION DES PLACEMENTS

La Division des placements de la Société gère les fonds généraux de la Société ou les actifs figurant au bilan, et par l'intermédiaire de Gestion d'actifs Manuvie (nouveau nom de marque donné à Gestion des placements mondiaux MFC en décembre 2010), elle gère des actifs pour des clients institutionnels et des fonds d'investissement.

Au moyen de ces deux groupes, nous gérons une gamme étendue de placements comprenant des obligations d'État et des obligations de sociétés, des titres de participation émis dans le public et faisant l'objet de souscriptions privées, des créances hypothécaires, des immeubles, des ressources pétrolières et gazières, des infrastructures, des terrains forestiers exploitables et des terres agricoles. Nous sommes présents dans les centres financiers clés dans le monde, notamment aux États-Unis, au Canada, à Hong Kong, au Japon, au Royaume-Uni, en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Amérique du Sud et dans toute l'Asie du Sud-Est.

Actif du fonds général

La Division des placements gère l'actif du fonds général de la Société en mettant l'accent sur la haute qualité des créances et sur la diversification dans différentes catégories d'actifs et en fonction de divers risques de placement. L'actif du fonds général de la Société est principalement investi dans des obligations, des placements privés et des créances hypothécaires commerciales de bonne qualité. Le tableau qui suit présente sommairement les placements du fonds général consolidé de la Société, par catégorie d'actif.

(en millions de dollars)	Placements du fonds général consolidé		31 décembre 2009	
	31 décembre 2010		31 décembre 2009	
	Valeur comptable	Pourcentage du total	Valeur comptable	Pourcentage du total
Espèces et placements à court terme	11 791	6	18 780	10
Obligations	101 560	51	85 107	46
Actions	10 475	6	9 688	5
Créances hypothécaires				
Commerciales ⁽¹⁾	21 179	11	20 878	11
Résidentielles	9 003	4	7 901	4
Agricoles	1 634	1	1 920	1
Placements privés	22 343	11	22 912	12
Avances sur contrats	6 486	3	6 609	4
Prêts bancaires	2 355	1	2 457	1
Immeubles	6 358	3	5 897	3
Autres placements	6 264	3	5 321	3
Total des placements ⁽²⁾	199 448	100	187 470	100

(1) Comprend les immeubles à appartements.

(2) Pour tous renseignements supplémentaires sur les placements, se reporter à la note 3a) des états financiers annuels vérifiés de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, lesquels sont déposés sur SEDAR.

Au 31 décembre 2010, les placements du fonds général consolidé étaient libellés pour 56 % en dollars américains, 33 % en dollars canadiens, 4 % en yens et 7 % en autres devises. La Société s'est dotée de divers principes et méthodes de mesure et de contrôle des risques liés à la gestion de l'actif de son fonds général. Ces principes et méthodes font tous l'objet d'un examen périodique par le conseil d'administration, qui doit les approuver. Ils portent sur le non-appariement de l'actif et du passif, le recours aux instruments dérivés de même que les risques du marché, de liquidité, de change et de crédit. Ils serviront aussi à assurer la conformité aux dispositions réglementaires canadiennes et américaines régissant la Société.

Obligations et placements privés

Au 31 décembre 2010, la Société détenait 101,6 milliards de dollars d'obligations et 22,3 milliards de dollars de placements privés, ce qui représente, au total, 62 % de la valeur comptable des placements du fonds général consolidé. À cette même date, 75 % des obligations et des placements privés en portefeuille étaient notés « A » ou mieux, et 95 % d'entre eux étaient notés « BBB » (de bonne qualité) ou mieux par certaines agences de notation bien connues ou par la Société. Les obligations de bonne qualité et les placements privés incluent les titres d'environ 2 600 émetteurs différents, dont aucun ne représentait plus de 0,5 % de ces actifs. Les obligations dont la note est inférieure à celle des obligations de bonne qualité incluent les titres de plus de 600 émetteurs différents, dont aucun ne représentait plus de 5 % de ces actifs. La valeur comptable des obligations et des placements privés dépréciés s'établissait à 451 millions de dollars. Le tableau qui suit donne un aperçu de la qualité des créances du portefeuille obligataire et du portefeuille des placements privés.

Qualité des créances du portefeuille obligataire et du portefeuille de placements privés

(en millions de dollars)		<u>31 décembre 2010</u>		<u>31 décembre 2009</u>	
Note NAIC ⁽¹⁾	Note des agences de notation ⁽²⁾	Valeur comptable	Pourcentage du total	Valeur comptable	Pourcentage du total
1	AAA	33 570	27	20 976	20
1	AA	23 600	19	20 553	19
1	A	35 636	29	33 583	31
2	BBB	24 919	20	27 046	25
3 et moins	BB et moins et valeurs non notées	6 178	5	5 861	5
Total		123 903	100	108 019	100

(1) Les notes NAIC sont attribuées au moins une fois l'an.

(2) Les notes ont leurs gradations correspondantes pour chaque catégorie pertinente.

Au 31 décembre 2010, les titres du secteur public constituaient 38 % du portefeuille obligataire. Le reste du portefeuille était composé principalement d'obligations émises par des sociétés. Au 31 décembre 2010, les titres du portefeuille obligataire et du portefeuille de placements privés étaient libellés pour 62 % en dollars américains, 25 % en dollars canadiens, 6 % en yens et 7 % en autres devises.

La Société investit dans des placements privés afin de profiter de leur rendement habituellement supérieur, de clauses financières et commerciales plus restrictives et de meilleures protections contre le remboursement anticipé, comparativement à des obligations publiques ayant obtenu des notes similaires. Dans la mesure où ces placements privés ne sont pas notés par des agences bien connues, la Société leur accorde une note pour les besoins du contrôle interne au moyen de méthodes que la direction juge relativement conformes à celles employées par ces agences de notation. Le tableau qui suit résume les échéances des titres du portefeuille obligataire et du portefeuille de placements privés de la Société.

Calendrier des échéances du portefeuille obligataire et du portefeuille de placements privés

(en millions de dollars)	<u>31 décembre 2010</u>		<u>31 décembre 2009</u>	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Échéance à un an ou moins	5 824	5 839	4 948	4 954
Échéance entre un et cinq ans	22 593	22 886	23 970	24 151
Échéance après cinq et jusqu'à dix ans	27 074	27 366	26 642	26 853
Échéance à plus de dix ans	68 412	69 037	52 459	52 693
Total	123 903	125 128	108 019	108 651

Au 31 décembre 2010, les pertes latentes brutes se chiffraient à 1,8 milliard de dollars, soit 2 % du portefeuille de titres à revenu fixe de la Société, dont 0,4 milliard de dollars, soit 0,4 % se rapporte aux obligations qui sont négociées en-deça de 80 pour cent de leur coût pendant plus de six mois. Le tableau qui suit présente la répartition de la totalité des pertes latentes brutes et des obligations négociées en-deça de 80 % du coût pendant plus de six mois pour le portefeuille d'obligations d'État et de sociétés.

Pertes latentes brutes du portefeuille obligataire et du portefeuille de placements privés

(en millions de dollars)	<u>31 décembre 2010</u>			<u>31 décembre 2009</u>		
	Coût amorti	Perte latente brute	Montants < à 80 % du coût > à 6 mois	Coût amorti	Perte latente brute	Montants < à 80 % du coût > à 6 mois
Obligations						
<i>État</i>	42 434	(847)	-	25 488	(374)	(27)
<i>Sociétés</i>	49 326	(454)	(96)	49 846	(924)	(259)
<i>Titrisées</i>	6 732	(403)	(345)	8 192	(882)	(761)
Créances de placements privés	22 343	(111)	-	22 912	(205)	(16)
Total des gains (pertes) latents bruts	120 835	(1 815)	(441)	106 438	(2 385)	(1 063)

Actifs titrisés

Au 31 décembre 2010, la Société détenait 6,6 milliards d'actifs titrisés en obligations d'État, représentant 3 % du total des actifs investis. Le tableau qui suit présente la répartition du portefeuille d'actifs titrisés par type.

Actifs titrisés d'État

Au 31 décembre (en millions de dollars)	<u>31 décembre 2010</u>		<u>31 décembre 2009</u>	
	Valeur comptable	Pourcentage de titres de bonne qualité	Valeur comptable	Pourcentage de titres de bonne qualité
Titres adossés à des créances hypothécaires résidentielles	482	56	525	59
Titres adossés à des créances hypothécaires commerciales	4 565	95	5 111	97
Titres adossés à des créances	1 573	91	1 811	91
Total des actifs titrisés	6 620	91	7 447	93

Les titres adossés à des créances hypothécaires résidentielles et les titres adossés à des créances hypothécaires commerciales datent principalement de 2005 et d'années antérieures. La majorité des avoirs en titres adossés à des créances hypothécaires commerciales et en titres adossés à des créances ont obtenu la note AAA de certaines agences de notation bien connues. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les actifs titrisés d'État, il y a lieu de se reporter au Rapport de gestion pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010.

Créances hypothécaires

Au 31 décembre 2010, les créances hypothécaires représentaient 16 % des placements du fonds général. Le portefeuille de créances hypothécaires est diversifié par emplacement, par type de propriété et par créancier hypothécaire. Les créances hypothécaires de premier rang représentaient 98 % de l'ensemble des créances hypothécaires. Toutes les créances hypothécaires sont garanties par des immeubles, dont 58 % sont situés au Canada et 42 % aux États-Unis. Les créances hypothécaires commerciales constituaient 67 % de l'ensemble des créances hypothécaires. Le portefeuille de créances hypothécaires commerciales de la Société comprend une quantité négligeable de prêts à la promotion immobilière. Le tableau qui suit donne un aperçu du portefeuille de créances hypothécaires de la Société, ventilé par type d'immeuble.

Portefeuille de créances hypothécaires — par type d'immeuble

(en millions de dollars)	<u>31 décembre 2010</u>		<u>31 décembre 2009</u>	
	Valeur comptable	Pourcentage du total	Valeur comptable	Pourcentage du total
Immeubles à appartements ⁽¹⁾	3 681	12	3 850	13
Commerces de détail	5 883	19	5 993	19
Bureaux	5 482	17	4 819	16
Immeubles industriels	3 183	10	3 442	11
Autres — commercial	2 950	9	2 774	9
Autres — résidentiel	9 003	28	7 901	26
Terres agricoles	1 634	5	1 920	6
Total	31 816	100	30 699	100

(1) Comprend les immeubles à appartements tels que les copropriétés.

Les créances hypothécaires proviennent d'un réseau de 16 succursales réparties au Canada et aux États-Unis. En 2010, la Société a obtenu environ 56 % de ses affaires directement, les autres affaires ayant été obtenues sur l'indication de courtiers en prêts hypothécaires. Bien que la Société n'ait passé de contrat d'exclusivité avec aucun courtier, elle a conclu des ententes non exclusives en matière d'octroi et d'administration avec certains courtiers en prêts hypothécaires aux États-Unis. La Société exige des expertises externes pour toutes ses créances hypothécaires de plus de 5 millions de dollars, qu'elles soient nouvelles ou renouvelées. L'octroi de nouvelles créances hypothécaires et le renouvellement ou la modification de créances hypothécaires existantes doivent se faire conformément aux politiques de la Société, notamment la politique de crédit hypothécaire et les lignes directrices en matière de créances hypothécaires.

Au 31 décembre 2010, la valeur des prêts garantis par le gouvernement et les créances hypothécaires garanties par l'entreprise privée comptaient pour 32 % et 0,3 %, respectivement, du total du portefeuille hypothécaire. Pour les prêts traditionnels consentis tant au Canada qu'aux États-Unis, la Société observe un ratio prêt/valeur maximal à l'égard des nouveaux prêts hypothécaires de 75 % à la date de prise en charge du prêt. Au 31 décembre 2010, 0,4 % du portefeuille hypothécaire canadien et 0,1 % du portefeuille américain de la Société était considéré comme en retard.

Actions

Au 31 décembre 2010, les actions constituaient 6 % des placements du fonds général consolidé. Le portefeuille d'actions de la Société est composé en quasi-totalité d'actions ordinaires cotées en bourse et est diversifié par secteur d'activité et par société émettrice. Le portefeuille d'actions était composé à 35 % d'actions d'émetteurs canadiens, à 28 % d'actions d'émetteurs américains, à 28 % d'actions d'émetteurs asiatiques et à 9 % d'actions d'autres émetteurs.

Immeubles

Au 31 décembre 2010, les immeubles constituaient 3 % des placements du fonds général consolidé et avaient une valeur comptable de 6,4 milliards de dollars; 56 % d'entre eux étaient situés aux États-Unis, 37 % au Canada et 7 %, au Japon et dans d'autres pays d'Asie.

Le portefeuille immobilier est diversifié en fonction des types d'immobilier et met l'accent sur les grands centres urbains. Les immeubles à bureaux constituent l'élément le plus important du portefeuille, soit 82 % au 31 décembre 2010, et le reste est réparti entre plusieurs autres catégories d'immeubles, dont les immeubles d'habitation, les commerces de détail et les immeubles industriels. Le taux d'occupation global pour l'ensemble du portefeuille d'immeubles commerciaux était de 93 % au 31 décembre 2010.

Au 31 décembre 2010, la valeur marchande du portefeuille immobilier excédait de 490 millions de dollars sa valeur comptable, compte tenu des gains nets réalisés différés. La valeur marchande des immeubles est déterminée au moyen d'expertises indépendantes conjuguées à des évaluations par des évaluateurs d'immeubles agréés internes. Les immeubles commerciaux de la Société ayant une valeur comptable de 30 millions de dollars ou plus font l'objet

d'une évaluation chaque année, et tous les autres font l'objet d'une évaluation au moins une fois tous les trois ans. En 2010, environ 86 % des immeubles commerciaux en portefeuille ont été évalués, la majorité d'entre eux par des experts indépendants. Aux termes des politiques de la Société, les sites de tous les nouveaux immeubles doivent être soumis à une vérification environnementale par un tiers indépendant. Si le rapport de vérification environnementale soulève quelque inquiétude que ce soit, une étude plus poussée est effectuée. De plus, le cadre de la Société qui est responsable de la conformité aux politiques environnementales doit approuver l'achat d'un tel immeuble commercial.

Avances sur contrats

Au 31 décembre 2010, les avances sur contrats comptaient pour 3 % des placements. La plupart des contrats d'assurance vie individuelle, à l'exception des assurances temporaires, confèrent à leurs titulaires le droit d'obtenir de la Société une avance sur contrat. L'avance sur contrat est consentie en conformité avec les modalités du contrat et sa valeur comptable correspond au solde non remboursé.

L'avance sur contrat est intégralement garantie par la valeur de rachat brute du contrat à l'égard duquel elle est consentie. Si le titulaire demande le rachat de son contrat, la Société lui verse la valeur de rachat brute, moins le solde non remboursé de l'avance. De même, au décès du titulaire, la Société verse la prestation de décès, déduction faite du solde non remboursé de l'avance. Elle ne s'expose donc pas au risque de défaut.

Autres placements

La Société détient d'autres placements totalisant 6,3 milliards de dollars dans des coentreprises non consolidées, des sociétés de personnes, des fonds et des sociétés à responsabilité limitée, y compris 781 millions de dollars dans des propriétés productrices de pétrole et de gaz. Les actifs en pétrole et en gaz sont situés en Alberta, en Saskatchewan et en Ontario, au Canada.

Actifs dépréciés

Au 31 décembre 2010, les actifs dépréciés nets s'élevaient à 813 millions de dollars, soit 0,4 % des placements du fonds général consolidé. Une provision pour pertes sur prêts est constituée lorsque le recouvrement en temps opportun du montant intégral du capital et de l'intérêt ne peut plus être assuré de façon raisonnable. Lorsqu'elle est constituée, la provision pour pertes sur prêts n'est reprise que si les conditions ayant entraîné la dépréciation cessent d'exister. La valeur comptable d'un prêt déprécié est ramenée à la valeur de réalisation nette du prêt au cours de la période de dépréciation et une provision ou une dépréciation correspondante est imputée au revenu. La valeur des actions et des obligations est ramenée à leur valeur marchande si la perte de leur valeur est jugée durable. La dépréciation des obligations est estimée durable lorsqu'il est jugé probable que la Société ne sera pas en mesure de recouvrer tous les montants exigibles conformément aux modalités contractuelles de l'obligation, alors que la dépréciation des actions est estimée durable lorsque leur juste valeur devient nettement inférieure à leur coût ou subit une baisse substantielle pendant une période prolongée et qu'aucune preuve tangible ne peut appuyer le recouvrement de la valeur. La reprise d'une charge pour dépréciation visant des obligations disponibles à la vente n'est reconnue que si l'augmentation de la juste valeur est attribuable à des événements ultérieurs à la perte de valeur constatée. La valeur d'immeubles en particulier est ramenée à leur valeur marchande si la perte de valeur de l'ensemble du portefeuille immobilier, déduction faite des gains et des pertes réalisés différés, est jugée durable. Les pertes de valeur sont durables, sauf s'il s'agit de pertes associées à des prêts et à des obligations disponibles à la vente. Les actifs font l'objet d'examens trimestriels pour déterminer si une perte de valeur doit être prise. Au 31 décembre 2010, la Société avait constitué des provisions pour pertes sur prêts de 118 millions de dollars.

Gestion d'actifs Manuvie

En décembre 2010, Gestion des placements mondiaux MFC a remplacé son nom de marque à l'échelle mondiale par Gestion d'actifs Manuvie. La formule qui a fait le succès de l'entreprise et qui lui a permis de se distinguer demeure : équipes de gestion de placement habiletées travaillant dans un environnement de petite maison de courtage spécialisée, soutenues par les ressources mondiales d'un chef de file des services financiers. Afin de tirer avantage de la marque bien connue John Hancock aux États-Unis, Gestion d'actifs Manuvie utilise John Hancock Asset

Management comme sous-marque lorsqu'elle fournit des services de gestion de placements liés aux produits John Hancock vendus aux États-Unis.

Gestion d'actifs Manuvie est un des plus importants gestionnaires d'actifs institutionnels à l'échelle mondiale qui offre une gamme complète de capacités de gestion de placements et de solutions de placement destinées aux clients institutionnels, tels que les régimes de retraite, les fondations, les fonds de dotation et les institutions financières. Gestion d'actifs Manuvie s'associe également aux groupes de gestion de patrimoine de Manuvie et de John Hancock pour offrir à leurs clients de détail des produits de placement de qualité supérieure grâce aux capacités de placement de Gestion d'actifs Manuvie.

Les actifs gérés pour des clients externes par Gestion d'actifs Manuvie et par des membres du même groupe qu'elle totalisaient 182 milliards de dollars au 31 décembre 2010, soit une hausse de 75 milliards de dollars par rapport au 31 décembre 2009. Afin de nous conformer à la présentation de l'information au sein du secteur, nous incluons maintenant le volet de gestion externe des actifs du fonds de répartition de l'actif, ce qui explique 61 milliards de dollars de la hausse. Cet état de choses combiné à de solides ventes au détail et des gains liés au rendement sur le marché compensés en partie par l'incidence négative des gains sur change a alimenté la hausse sur 12 mois. Au total, Gestion d'actifs Manuvie gère 209 milliards de dollars pour des clients internes et externes.

Au 31 décembre (en millions de dollars)	Actifs externes sous gestion		Écart	
	2010 ¹	2009 ²	\$	%
Gérés au nom de				
Clients des divisions d'exploitation	158 163	83 074	75 089	90
Clients institutionnels	23 412	23 305	107	-
Total des actifs externes sous gestion	181 575	106 379	75 196	71

1. Comprend une part de 49 pourcent de Manulife TEDA Fund Management Company Ltd., compte tenu de la structure de participation en coentreprise.
2. Les chiffres de 2009 ont été retraités afin d'être conformes à ceux de 2010.

FACTEURS DE RISQUE

La Financière Manuvie est une institution financière qui propose des produits et des services d'assurance, de gestion de patrimoine et de gestion d'actifs, ce qui l'expose à divers risques. Nous gérons ces risques à l'aide d'un cadre de gestion des risques établi à l'échelle de l'entreprise. Notre objectif en matière de gestion des risques est d'optimiser de manière stratégique la prise et la gestion de risques afin de soutenir la croissance à long terme des produits d'exploitation, des bénéficiaires et du capital. Nous cherchons à réaliser cet objectif en misant sur des occasions d'affaires qui s'inscrivent dans le cadre de la philosophie de prise de risques de la Société, de sa recherche du risque et de ses attentes en matière de rendement, en relevant, en mesurant et en surveillant tous les risques clés qu'elle prend et en mettant en place des programmes de contrôle et de réduction des risques.

De plus amples renseignements concernant l'approche de gestion des risques de la Financière Manuvie, et concernant les hypothèses actuarielles et comptables et les estimations utilisées par la Financière Manuvie dans la préparation de ses états financiers, figurent aux rubriques « Gestion du risque » et « Principales conventions comptables et actuarielles » du rapport de gestion de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, et à la note 7 (Gestion du risque) des états financiers consolidés de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, déposés sur SEDAR à www.sedar.com, lesquelles rubriques et note sont intégrées par renvoi aux présentes.

Tel qu'il est décrit à la rubrique « Mise en garde relative aux énoncés prospectifs », les énoncés prospectifs supposent des risques et des incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon importante de ceux qui y sont formulés ou sous-entendus. Les plus importantes catégories de risques décrites dans les rubriques du rapport de gestion de la SFM mentionné ci-dessus sont le risque stratégique, le risque de prix, le risque de liquidité, le risque de crédit, le risque d'assurance et le risque d'exploitation. Ces facteurs de risque devraient être pris en considération avec les autres renseignements contenus dans la présente notice annuelle et les documents intégrés par renvoi aux présentes.

La direction a relevé les risques et les incertitudes ci-après auxquels sont exposés nos activités, nos résultats et notre situation financière. Des risques et des incertitudes additionnels dont nous n'avons pas connaissance actuellement ou qui, selon nos estimations actuelles, ne sont pas raisonnablement susceptibles d'avoir une incidence importante sur nous, pourraient également porter atteinte à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Généralités – Marchés des capitaux et économie

Les changements survenus sur les marchés des capitaux ou dans la conjoncture peuvent avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'affaires.

La récente crise économique a donné lieu à une perturbation sans précédent des marchés du crédit et des marchés boursiers, comme en font foi les creux historiques des taux d'intérêt, les baisses prononcées des marchés boursiers, la volatilité des devises et l'illiquidité des marchés. Malgré une stabilisation et une amélioration dans la plupart des grands marchés, certains risques importants demeurent. Dans bon nombre de régions où nous exerçons des activités, y compris aux États-Unis et au Canada, l'incertitude liée à la reprise économique persiste. Ces conditions ont eu, et peuvent continuer d'avoir, des effets directs et indirects sur la Société. En voici des exemples :

- Le cours de l'action ordinaire de la SFM a reculé, ce qui a des répercussions sur notre capacité de mobiliser des capitaux et de faire des acquisitions ainsi que sur l'image de solidité de notre franchise.
- La Société est exposée à des fluctuations des marchés boursiers, en particulier en raison des coûts éventuels découlant de certains produits de rentes à capital variable assortis de garanties qui sont liées à la valeur de ces marchés boursiers. En conséquence des fluctuations marquées des marchés boursiers depuis le deuxième semestre de 2008, la SFM a dû apporter des changements importants à ses provisions et à ses fonds propres pour pouvoir respecter ses garanties de rentes à capital variable, ce qui a entraîné une volatilité accrue des bénéfices.
- La Société est exposée au risque de taux d'intérêt, principalement en raison de l'incertitude entourant les rendements futurs des placements devant être faits à mesure que des actifs viennent à échéance et que des primes périodiques sont reçues et sont réinvesties. En conséquence des fluctuations des taux d'intérêt au cours de 2009 et de 2010, la Société a dû augmenter ses obligations liées aux contrats, ce qui a donné lieu à l'imputation de charges hors trésorerie sur le revenu.
- L'exposition de la Société aux marchés boursiers et aux taux d'intérêt a nécessité l'apport de changements à la conception et aux prix de certains de nos produits ainsi que l'apport de modifications à nos régimes de réduction des risques, y compris l'élargissement de nos stratégies de couverture. Ces mesures ont contribué à une réduction des ventes et à une hausse des frais.
- Nos notes ont été révisées à la baisse, ce qui a eu pour effet d'augmenter nos coûts de financement.

Si la stabilisation et la reprise des marchés des capitaux ne continuent pas ou si la conjoncture se détériore, les souscriptions pourraient continuer à en subir les contrecoups. De la même façon, nos résultats d'exploitation et notre situation financière seront probablement touchés de façon défavorable par la hausse des coûts de financement et d'opération associés à la baisse de liquidité des marchés et des notes, les niveaux accrus de baisses de valeur des actifs et les charges comptables découlant des garanties liées aux marchés boursiers ou aux taux d'intérêt.

Risque stratégique

Le risque stratégique désigne le risque de perte découlant de l'incapacité de planifier ou de mettre en application adéquatement une stratégie d'entreprise appropriée, ou de l'incapacité de s'adapter aux changements dans les contextes commercial, politique ou réglementaire.

Nous pourrions ne pas réussir à mettre en application nos stratégies d'affaires ou ces stratégies pourraient ne pas nous permettre de réaliser nos objectifs.

Nous examinons et nous adaptons régulièrement nos stratégies et nos plans d'affaires en tenant compte des changements dans les contextes commercial, économique, politique ou réglementaire dans lesquels nous exerçons nos activités. Les éléments clés de notre stratégie d'affaires sont notamment la diversification de nos activités, l'accélération de la croissance des produits ayant un taux de rendement du capital favorable et de meilleurs résultats possibles dans le cadre de divers scénarios économiques et scénarios de comportement des titulaires de contrats, ainsi que la réduction ou le retrait de produits ayant des profils de risque non attractifs. Dans le cadre de notre stratégie, nous avons aussi prévu un plan pour couvrir systématiquement notre risque lié aux titres de participation et notre risque de taux d'intérêt lié aux contrats en vigueur au fil du temps. Nous avons élaboré nos stratégies et nos plans d'affaires pour les harmoniser avec notre goût du risque, nos objectifs de rendement des fonds propres et nos objectifs de rendement financier. Toutefois, le contexte économique pourrait demeurer volatil et notre cadre réglementaire continuera d'évoluer, ce qui devrait selon nos prévisions entraîner des exigences de fonds propres accrues. De plus, l'attrait de nos gammes de produits comparativement à celles offertes par nos concurrents sera influencé par les mesures prises par nos concurrents et les mesures que nous aurons prises ainsi que par les exigences des régimes réglementaires auxquels nos concurrents et nous-mêmes sommes assujettis. Pour ces raisons et d'autres, rien ne garantit que nous réussirons à mettre en application nos stratégies d'affaires ou que ces stratégies permettront de réaliser nos objectifs.

Nos activités d'assurance sont fortement réglementées et des changements apportés à la réglementation pourraient réduire notre rentabilité et limiter notre croissance.

Nos activités d'assurance sont assujetties à une vaste gamme de lois et de règlements, notamment en matière d'assurance. En conséquence de la crise financière mondiale, les autorités financières et les autorités de réglementation de nombreux pays examinent leurs exigences de fonds propres et évaluent les changements qu'elles pourraient y apporter. Bien que l'incidence de ces changements soit incertaine, nous prévoyons que les autorités de réglementation, les agences de notation et les investisseurs s'attendent désormais à des niveaux de fonds propres supérieurs.

Au Canada, la SFM et sa principale filiale en exploitation, Manufacturers, sont régies par la LSA. La LSA est administrée par le BSIF qui supervise les activités de la Société. Manufacturers est également assujettie à la réglementation et à la supervision prévues en vertu des lois sur l'assurance de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada. La surveillance réglementaire est dévolue à divers organismes gouvernementaux investis d'un pouvoir administratif étendu en ce qui concerne, entre autres, le versement de dividendes, les normes de fonds propres et les exigences de fonds propres à risque, les exigences d'évaluation de l'actif et des réserves, les placements autorisés ainsi que la vente et la commercialisation de contrats d'assurance. Cette réglementation vise à protéger les titulaires de contrats et les bénéficiaires plutôt que les investisseurs et peut avoir une incidence défavorable sur la valeur pour les actionnaires.

Le BSIF envisage d'apporter un certain nombre de modifications, y compris l'établissement de méthodes d'évaluation de la suffisance autonome des fonds propres pour les sociétés d'assurance vie en exploitation au Canada, comme Manufacturers, et des mises à jour de sa ligne directrice pour les sociétés d'assurance inactives agissant à titre de sociétés de portefeuille, comme la SFM. En outre, le BSIF procède à la révision des exigences en matière de fonds propres pour les garanties de contrats de fonds distincts en vigueur, le risque de prix, le risque de crédit et le risque d'assurance. Les modifications des lignes directrices en matière de fonds propres réglementaires pour les banques aux termes de l'Accord de Bâle ou pour les sociétés d'assurance européennes aux termes de la réforme Solvabilité II pourraient également avoir des incidences sur les sociétés d'assurance canadiennes. Le moment et l'issue de ces initiatives sont incertains et ces initiatives pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la Société ou sur notre position par rapport aux autres institutions financières canadiennes et internationales avec lesquelles nous rivalisons en affaires et pour obtenir des capitaux.

En décembre 2010, le BSIF a publié un préavis qui contient les nouvelles normes minimales de calibrage permettant d'établir les exigences en matière de fonds propres pour les garanties de contrats de fonds distincts conclus à compter du 1^{er} janvier 2011. Les nouvelles normes de calibrage accroîtront les exigences en matière de fonds propres pour ces produits, et les produits que nous offrirons en 2011 seront conçus et leurs prix seront fixés en tenant compte de ces

nouvelles règles. L'incidence de ces nouvelles normes sur les exigences en matière de fonds propres liées aux contrats en vigueur avant 2011 ne devrait pas être importante.

Aux États-Unis, les lois étatiques sur l'assurance régissent la majorité de nos activités, et nos filiales d'assurance américaines sont réglementées par les ministères des assurances des États dans lesquels elles sont domiciliées et des États dans lesquels elles sont agréées. Les lois étatiques accordent aux autorités de réglementation en matière d'assurance de vastes pouvoirs administratifs en ce qui concerne, entre autres, la délivrance de permis d'exercice de certaines activités à des sociétés et des agents; le calcul de la valeur des actifs afin d'établir la conformité aux exigences réglementaires; la demande de certaines prestations d'assurance; la réglementation de certains taux de primes; l'examen et l'approbation de la forme des contrats; la réglementation des pratiques de commerce et de règlement déloyales, notamment au moyen de l'imposition de restrictions en matière de commercialisation et de pratiques liées à la vente, d'ententes de distribution et de paiements incitatifs; la réglementation de la publicité; la protection de la confidentialité; l'établissement des exigences en matière de réserves et de fonds propres prévues par la loi et des normes de solvabilité; la fixation des taux d'intérêt maximaux pour les avances sur contrats et des taux minimaux pour les taux crédités garantis sur les contrats d'assurance vie et les contrats de rentes; l'approbation des changements en matière de contrôle apportés aux sociétés d'assurance; la limitation du versement de dividendes et des opérations entre membres du même groupe, et la réglementation du montant et de l'évaluation des placements.

Actuellement, le gouvernement fédéral des États-Unis ne réglemente pas directement le secteur de l'assurance. Cependant, les lois fédérales et les politiques administratives régissant de nombreux secteurs peuvent avoir une incidence défavorable importante sur les sociétés d'assurance. Ces secteurs incluent notamment les services financiers, les valeurs mobilières, les pensions, la confidentialité, la réforme de la responsabilité civile délictuelle et la fiscalité. En outre, diverses formes de réglementation fédérale directe du secteur de l'assurance ont été proposées, notamment la loi intitulée *National Insurance Act of 2007*. La loi intitulée *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* (la « loi Dodd-Frank ») contient plusieurs dispositions qui pourraient avoir une incidence sur les activités de Manuvie et d'autres assureurs importants exerçant des activités aux États-Unis. Se reporter à la rubrique « La loi Dodd-Frank pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre liquidité ». À la lumière des récents événements impliquant certaines institutions financières, il se peut que le gouvernement fédéral des États-Unis supervise davantage les sociétés d'assurance, comme Manuvie, et ce, possiblement au moyen d'un système fédéral de réglementation du secteur de l'assurance. Nous ne pouvons prévoir si cette proposition ou d'autres propositions seront adoptées dans l'avenir ni l'incidence, s'il en est, que ces propositions ou ces lois pourraient avoir sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les associations de protection des assurés au Canada et aux États-Unis ont le droit d'évaluer les sociétés d'assurance exerçant des activités sur leurs territoires et de prélever des cotisations pour aider à payer les obligations de sociétés d'assurance insolubles à l'égard de titulaires de contrats et de demandeurs. Étant donné que le montant et les délais associés à une telle évaluation sont indépendants de notre volonté, les provisions que nous avons actuellement établies pour ces obligations éventuelles pourraient ne pas être suffisantes.

Nos activités internationales sont assujetties à la réglementation des territoires dans lesquels nous exerçons ces activités. Plusieurs de nos intermédiaires de ventes indépendants exercent également des activités dans des contextes réglementés. Les autorités de réglementation en matière d'assurance au Canada, aux États-Unis et en Asie examinent régulièrement les lois et les règlements existants qui s'appliquent aux sociétés d'assurance ainsi qu'à leurs produits. Des changements à l'avantage du client, mais au détriment de la société d'assurance, sont souvent apportés à ces lois et à ces règlements, ou à l'interprétation de ceux-ci et, par conséquent, ils pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Le respect des lois et des règlements applicables est chronophage et nécessite la mobilisation de nombreux employés. Des changements apportés à ces lois et à ces règlements pourraient entraîner une augmentation considérable de nos frais d'observation directs et indirects et d'autres dépenses liées à l'exercice de nos activités, et avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

De temps à autre, pendant les examens ou les vérifications de la Financière Manuvie, les autorités de réglementation peuvent soulever des questions qui pourraient avoir une incidence défavorable sur notre Société. Nous ne pouvons prévoir à quel moment des mesures réglementaires pouvant avoir une incidence sur nos activités seront appliquées, ou si elles le seront. De plus, des changements dans l'interprétation des règlements par les autorités de

réglementation peuvent être apportés, et de nouvelles lois peuvent être promulguées, avec effet rétroactif, plus particulièrement dans les secteurs tels que la comptabilité ou les exigences en matière de réserves prévues par la loi. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Réglementation gouvernementale » et « Poursuites judiciaires » pour obtenir de plus amples renseignements sur la réglementation gouvernementale et les poursuites judiciaires.

La loi Dodd-Frank pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre liquidité.

La loi Dodd-Frank établit un nouveau cadre de réglementation pour les instruments dérivés hors cote qui pourrait avoir une incidence sur les activités de la Société qui utilisent des instruments dérivés à diverses fins, y compris la couverture de l'exposition au risque lié aux marchés des actions, au risque de taux d'intérêt et au risque de change. En vertu de la loi Dodd-Frank, certains types d'opérations sur instruments dérivés qui sont actuellement effectuées hors cote devront être exécutées par l'intermédiaire d'une bourse centralisée ou d'un organisme réglementé et être compensées par une chambre de compensation réglementée. La loi pourrait aussi éventuellement imposer à la Société des coûts additionnels, y compris de nouvelles exigences en matière de fonds propres et de dépôts de garantie, ainsi que des règles supplémentaires. Il nous est impossible de prédire l'incidence que la loi aura sur nos coûts de couverture, notre stratégie de couverture ou sa mise en œuvre, ou si la loi Dodd-Frank accroîtra ou réduira les risques que nous couvrons, ou en modifiera la composition.

De plus, conformément à la loi Dodd-Frank, le *Financial Stability Oversight Council* (« FSOC ») a publié en janvier 2011 une proposition de règlement précisant les critères de désignation d'institutions financières non bancaires comme « d'importance systémique » (*systemically important*) et la procédure qu'il utilisera dans le cadre de ce processus de désignation. Si elles sont ainsi désignées, les plus grandes sociétés étant le plus interreliées et à fort levier financier seraient assujetties à une réglementation prudentielle plus stricte, y compris à des exigences accrues en matière de fonds propres et à une surveillance globale plus étroite. Pour le moment, le BSIF n'a pas annoncé de règles similaires et la proposition de règlement du FSOC tient compte, pour les institutions financières (comme la SFM) dont l'organisme de réglementation n'est pas situé aux États-Unis, du besoin de communiquer avec cet organisme et de coordonner ses actions avec ce dernier afin d'éviter le chevauchement de la réglementation et que celle-ci soit contradictoire. Nous ne pouvons pas prévoir à ce stade-ci l'issue de cette demande en matière de réglementation.

Des changements apportés aux normes comptables pourraient avoir une incidence défavorable sur nos états financiers.

Nos états financiers consolidés sont actuellement préparés conformément aux PCGR du Canada, qui seront remplacés par les IFRS à compter du premier trimestre de 2011. La Société est tenue de préparer un bilan d'ouverture conforme aux IFRS au 1^{er} janvier 2010, date de transition vers les IFRS, lequel constitue le point de départ de la présentation de l'information financière conformément aux IFRS. Toute différence entre la valeur comptable des actifs, des passifs et des fonds propres établie conformément aux PCGR du Canada et celle établie conformément aux IFRS au 1^{er} janvier 2010 sera constatée dans le solde d'ouverture des bénéfices non répartis. Compte tenu de notre analyse des différences relevées entre les exigences comptables canadiennes et les IFRS actuelles, sauf tel qu'il est noté ci-après, nous ne nous attendons pas à ce que l'adoption initiale des IFRS ait une incidence importante sur nos états financiers.

Aux termes des IFRS, un test de dépréciation de l'écart d'acquisition est effectué à l'échelle des unités génératrices de trésorerie, soit un niveau plus détaillé que celui de l'unité d'exploitation utilisé aux termes des PCGR du Canada. L'adoption des IFRS devrait donner lieu à une charge totale pour dépréciation de l'écart d'acquisition de 3 064 millions de dollars, attribuable aux secteurs d'exploitation Assurance-Vie É.-U., Gestion de patrimoine É.-U. et Assurance individuelle canadienne. Cette charge sera répartie entre notre bilan d'ouverture conforme aux IFRS (au moyen des bénéfices non répartis) au 1^{er} janvier 2010 de 734 millions de dollars et nos résultats comparatifs conformes aux IFRS du troisième trimestre de 2010 de 2 330 millions de dollars, compte tenu des faits et des circonstances qui existaient à chacun de ces moments. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la dépréciation de l'écart d'acquisition, il y a lieu de se reporter au facteur de risque intitulé « Si nos entreprises ne dégagent pas de bons rendements, ou si les perspectives de nos entreprises sont considérablement inférieures aux tendances historiques, nous pourrions être tenus de constater une dépréciation de l'écart d'acquisition ou des actifs incorporels ou de constituer une provision pour moins-value à l'égard des actifs d'impôts futurs, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière. ».

Aux termes des IFRS, les placements dans des baux adossés sont évalués comme des contrats de location-acquisition, le revenu étant comptabilisé selon un taux de rendement constant. En vertu des PCGR du Canada, il y a une norme précise pour les baux adossés et le revenu est comptabilisé selon le taux de rendement effectif. La baisse des capitaux propres de 290 millions de dollars est une incidence attendue au moment de la transition.

Les différences dans la comptabilisation de l'impôt sur le revenu selon les IFRS, y compris la constitution attendue de passifs d'impôts reportés de 215 millions de dollars selon les IFRS par suite de réorganisations antérieures de certaines filiales de la Société, devraient donner lieu à une diminution des capitaux propres d'ouverture de 326 millions de dollars. L'impôt reporté découlant des réorganisations de filiales sera comptabilisé si les filiales sont vendues à un tiers et supprimées des états financiers consolidés.

La norme internationale d'information financière qui traite de l'évaluation des contrats d'assurance est en cours d'élaboration et devrait entrer en vigueur au plus tôt en 2013. Jusqu'à ce que cette norme soit finalisée et entre en vigueur, les exigences actuelles des PCGR du Canada à l'égard de l'évaluation des passifs d'assurance conformément à la méthode canadienne axée sur le bilan (la « MCAB ») seront maintenues. Selon la MCAB, l'évaluation des provisions techniques est fondée sur les flux de trésorerie du passif projetés de même que sur les primes futures estimatives et le revenu de placement net tiré des actifs détenus pour soutenir ces passifs. Conformément aux résultats de l'adoption des dispositions du chapitre 3855 du Manuel de l'ICCA, lorsque les IFRS seront initialement mises en application, toute variation de la valeur comptable des actifs investis servant de soutien aux passifs d'assurance sera compensée par une variation correspondante des passifs d'assurance et, par conséquent, ne devrait donc pas avoir d'incidence importante sur le bénéfice net.

Dans le cadre du processus de transition vers les IFRS, la Société évalue leur incidence sur les exigences en matière de fonds propres réglementaires. Selon la ligne directrice du BSIF à l'égard de la transition vers les IFRS, l'incidence de l'adoption des IFRS sur les fonds propres disponibles sera progressivement intégrée au cours d'une période de huit trimestres à compter du premier trimestre de 2011. L'incidence sur les fonds propres requis n'est pas assujettie aux règles d'intégration progressive. Nos estimations préliminaires indiquent que l'adoption des IFRS pourrait initialement abaisser le MMRPCE de Manufacturers d'environ quatre points dès le premier trimestre de 2011 et d'environ huit points au cours de la période de transition de deux exercices se terminant au quatrième trimestre de 2012.

À l'occasion, nous sommes tenus d'adopter de nouvelles normes comptables ou des normes comptables révisées publiées par des autorités compétentes. La conjoncture des marchés a poussé ces autorités à publier de nouvelles lignes directrices qui apportent une nouvelle interprétation ou entraînent une révision des prises de position comptables, y compris celles relatives aux instruments financiers et à la couverture, à l'évaluation de la juste valeur, au regroupement des structures ou des opérations et aux nouvelles normes renforçant les obligations d'information. De plus, il est possible que les futures normes comptables que nous sommes tenus d'adopter modifient le traitement comptable que nous appliquons actuellement à nos états financiers consolidés et que ces changements aient une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Tel qu'il est indiqué ci-dessus, la norme des IFRS visant les contrats d'assurance est actuellement en cours d'élaboration. Le cadre des fonds propres au Canada est harmonisé avec les PCGR du Canada et, à moins que des changements ne soient apportés à la réglementation, il sera harmonisé avec la norme des IFRS visant les contrats d'assurance qui est en cours d'élaboration. Contrairement à la norme actuelle des PCGR du Canada, les propositions concernant les politiques comptables applicables aux contrats d'assurance en cours d'évaluation par le Conseil des normes comptables internationales (le « CNCI ») n'associent pas l'évaluation des passifs d'assurance aux actifs appuyant le règlement des obligations liées aux contrats. Par conséquent, la norme, dans sa forme proposée, et si elle est mise en œuvre, peut mener à une augmentation initiale importante des passifs d'assurance déclarés et possiblement de nos fonds propres réglementaires requis au moment de l'adoption et peut créer une importante volatilité future de nos résultats déclarés et possiblement de nos fonds propres réglementaires, surtout pour les produits garantis de longue durée. Une telle situation pourrait à son tour avoir des conséquences non intentionnelles défavorables marquées sur notre modèle d'entreprise, ce qui aurait une incidence sur nos clients, nos actionnaires et les marchés financiers. Nous estimons que les règles en matière de comptabilité et de réglementation connexe faisant actuellement l'objet de discussions pourraient défavoriser considérablement les sociétés d'assurance au Canada par

rapport à leurs homologues des États-Unis et à l'échelle mondiale, et défavoriser également le secteur bancaire au Canada.

Nous avons subi, et nous pourrions subir à nouveau, une révision à la baisse des notes attribuées à notre solidité financière ou à notre crédit, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Les agences de notation accordent des notes sur la solidité financière des sociétés d'assurance vie qui constituent des indicateurs de la capacité d'une société d'assurance de respecter ses obligations envers les titulaires de contrats. Les agences de notation accordent également des notes qui sont des indicateurs de la capacité d'un émetteur de respecter les modalités des titres de créance, des actions privilégiées et des fonds propres hybrides de catégorie 1 en temps opportun, et qui constituent des facteurs importants pour évaluer la situation de financement générale d'une société et la capacité à avoir accès à du financement externe.

Les notes constituent des facteurs importants dans l'établissement de la position concurrentielle des sociétés d'assurance, dans le maintien de la confiance du public dans les produits qui sont offerts et dans le calcul du coût du capital. Une révision à la baisse des notes, ou la possibilité d'une telle révision à la baisse, pourrait notamment entraîner l'augmentation de notre coût du capital et la limitation de notre accès aux marchés financiers; l'accélération de l'échéance des passifs existants; l'ajout de garanties supplémentaires; la modification de modalités ou la création d'obligations financières additionnelles; la cessation de nos relations d'affaires avec les maisons de courtage, les banques, les agents, les grossistes et les autres distributeurs de nos produits et services; l'augmentation importante du nombre de rachats de la totalité ou d'une partie de la valeur de rachat nette par les titulaires de contrats et de CPG du fonds général que nous avons émis, et l'augmentation importante du nombre de retraits par les titulaires de contrats de la valeur de rachat brute de leurs contrats, et la diminution des nouvelles ventes, plus particulièrement à l'égard des CPG du fonds général et des contrats de financement achetés par des régimes de pension et d'autres institutions. La réalisation de l'une de ces conséquences pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Au cours de 2010, les notes attribuées relativement à la solidité financière et au crédit de nos sociétés d'assurance en exploitation ont été révisées à la baisse de deux crans par Standard & Poor's Rating Service, division de The McGraw-Hill Companies Inc. (« S&P ») et d'un cran par Moody's Investors Service, filiale de Moody's Corporation (« Moody's ») et Fitch Ratings Ltd. (« Fitch »). Les cotes de crédit attribuées à nos titres d'emprunt en circulation ont été révisées à la baisse d'un cran par A.M. Best Company (« A.M. Best ») et DBRS Limited (« DBRS »), alors que les notes de solidité financière respectives de nos sociétés d'assurance en exploitation ont été confirmées par ces agences de notation. Nos sociétés d'assurance en exploitation sont actuellement notées AA- par S&P, A1 par Moody's, AA- par Fitch Ratings, A+ (supérieur) par A.M. Best et IC-1 par DBRS pour leur solidité financière. À l'exception d'A.M. Best, qui a maintenu une perspective négative pour les notes qu'elle a attribuées, les quatre autres agences de notation ont attribué une perspective stable pour les notes de la SFM et de nos filiales d'assurance en exploitation. Les agences de notation demeurent préoccupées par la baisse de souplesse financière de la Société associée au levier financier accru et aux faibles paramètres de couverture des bénéfices. Rien ne garantit qu'il n'y aura pas d'autres révisions à la baisse.

Il est possible que ces agences de notation modifient les mesures de référence qu'elles utilisent relativement aux fonds propres, à la liquidité, aux résultats et à d'autres facteurs importants dans l'attribution d'une note donnée à une société. De telles modifications pourraient avoir une incidence négative sur nos notes, et ainsi avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

La conjoncture des marchés pourrait avoir une incidence défavorable sur l'accès aux capitaux.

Les perturbations, l'incertitude ou la volatilité sur les marchés des capitaux peuvent limiter notre accès aux capitaux dont nous avons besoin pour exercer nos activités. Une telle conjoncture des marchés peut réduire notre capacité de satisfaire aux exigences de fonds propres réglementaires et d'accéder aux capitaux nécessaires afin de faire croître nos activités. Par conséquent, nous pourrions être obligés de retarder la mobilisation de capitaux, d'émettre des types de capitaux différents de ceux que nous privilégions, de déployer des capitaux de façon moins efficace, d'émettre des titres à plus court terme que nous le souhaitons ou des titres assortis d'un coût des capitaux peu attrayant, ce qui pourrait faire baisser notre rentabilité et réduire considérablement notre souplesse financière.

Certains facteurs concurrentiels pourraient avoir une incidence défavorable sur notre part du marché et notre rentabilité.

Les secteurs de l'assurance, de la gestion de patrimoine et de la gestion d'actifs sont hautement concurrentiels. Nos concurrents incluent d'autres sociétés d'assurance, des maisons de courtage, des conseillers en placements, des fonds communs de placement, des banques et d'autres institutions financières. Nos concurrents nous livrent concurrence pour la clientèle, pour l'accès à des circuits de distribution tels que des courtiers et des agents indépendants, et pour les employés. Dans certains cas, des concurrents peuvent être assujettis à des exigences réglementaires moins sévères, engager des frais d'exploitation moins élevés ou avoir la capacité de tolérer des risques plus importants, tout en conservant les notes attribuées à leur solidité financière, leur permettant ainsi de vendre leurs produits à des prix plus concurrentiels et d'offrir des produits ayant des caractéristiques plus intéressantes. Ces pressions concurrentielles pourraient entraîner une augmentation des pressions exercées sur les prix d'un certain nombre de nos produits et services, et pourraient nuire à notre capacité de maintenir ou d'augmenter notre rentabilité. Étant donné la nature hautement concurrentielle du secteur des services financiers, rien ne garantit que nous continuerons de livrer une concurrence efficace à nos rivaux du secteur et les pressions concurrentielles pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous pourrions éprouver des difficultés à commercialiser ou à distribuer nos produits par nos circuits de distribution actuels et futurs.

Nous distribuons nos produits d'assurance et de gestion de patrimoine au moyen de divers circuits de distribution, notamment des courtiers en valeurs mobilières, des agents indépendants, des maisons de courtage, des banques, des grossistes, des partenaires à affinités, d'autres organisations tierces et notre propre personnel de vente en Asie. Nous générons une partie importante de nos activités par l'intermédiaire d'ententes conclues avec des tiers. Nous négocions périodiquement les dispositions et le renouvellement de ces ententes, et rien ne garantit que nous, ou les tierces parties visées, continuerons d'accepter ces modalités. L'interruption de la continuité de nos relations d'affaires avec certaines de ces tierces parties pourrait avoir une incidence appréciable sur notre capacité à commercialiser nos produits et pourrait avoir une incidence défavorable appréciable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous devons attirer et fidéliser des représentants afin de vendre nos produits. Il existe une forte concurrence entre les sociétés de services financiers pour attirer des représentants efficaces et efficaces. Nous livrons concurrence à d'autres sociétés de services financiers pour attirer des représentants principalement sur la base de notre situation financière, de notre marque, de nos services de soutien, de notre système de rémunération et des caractéristiques de nos produits. L'un de ces facteurs pourrait changer à la suite d'une modification apportée à la Société ou à nos produits, ou parce que nos concurrents changent leur société ou leurs produits, ou encore parce que nous sommes incapables de nous adapter ou que nous refusons de le faire. Si nous sommes dans l'incapacité d'attirer et de fidéliser suffisamment de représentants pour vendre nos produits, notre capacité à livrer concurrence à nos rivaux pourrait en souffrir ainsi que nos produits d'exploitation tirés de nouvelles ventes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les tendances sectorielles pourraient avoir une incidence défavorable sur la rentabilité de notre entreprise.

Nos secteurs d'activité continuent d'être influencés par diverses tendances ayant une incidence sur le secteur des services financiers. En règle générale, l'incidence de la volatilité et de l'instabilité des marchés des capitaux sur notre entreprise et sur le secteur en général est difficile à prévoir, et nos plans d'affaires, notre situation financière et nos résultats d'exploitation ont été et pourraient continuer d'être touchés de façon défavorable. Le secteur des services financiers a été particulièrement touché par le repli des marchés des capitaux et de la conjoncture générale, et est assujetti à une réglementation gouvernementale sévère. Les autorités de réglementation pourraient resserrer les exigences de fonds propres et introduire de nouvelles normes en matière de réserves. En outre, les autorités de réglementation ont entamé des examens des pratiques de vente et des pratiques du marché pour plusieurs marchés ou produits, y compris les rentes à capital variable et les produits collectifs. La conjoncture actuelle du marché pourrait également entraîner des changements dans la réglementation qui pourraient être désavantageux pour nous par rapport à certains de nos concurrents.

Nous pourrions faire face à des obligations imprévues ou à des dépréciations d'actifs à la suite de l'acquisition ou de l'alinéation éventuelle d'entreprises, ou nous pourrions éprouver des difficultés à intégrer des entreprises acquises.

Dans le passé, nous avons participé à des acquisitions et à des aliénations d'entreprises et nous prévoyons continuer à le faire dans l'avenir, selon ce que nous jugeons appropriés. Nous pourrions faire face à des obligations imprévues ou à des dépréciations d'actifs, notamment des pertes de valeur de l'écart d'acquisition, à la suite de la vente ou de l'acquisition réelle ou éventuelle d'entreprises. De plus, il pourrait y avoir des obligations ou des dépréciations d'actifs que nous avons omis de découvrir ou qu'il nous a été impossible de découvrir au moment du contrôle préalable des cibles d'acquisition. De plus, l'affectation de nos propres fonds à titre de contrepartie dans le cadre d'une acquisition entraînerait la diminution de nos ressources en capital, lesquelles ne seraient plus disponibles à d'autres fins de l'entreprise.

Notre capacité à tirer parti des avantages de l'acquisition d'une entreprise sera largement tributaire de notre capacité à intégrer l'entreprise avec succès et ce, de manière efficace. Nous pourrions être dans l'incapacité d'intégrer l'entreprise avec succès ou de façon harmonieuse, et le processus d'intégration pourrait prendre plus de temps que prévu. L'intégration des activités pourrait nécessiter la mobilisation d'importantes ressources de gestion, ce qui pourrait détourner l'attention de la direction de ses activités quotidiennes. L'acquisition d'activités à l'extérieur de l'Amérique du Nord, surtout une acquisition dans un territoire où nous n'exerçons actuellement pas d'activités, peut être particulièrement compliquée et coûteuse à intégrer. Se reporter au facteur de risque intitulé « Nos activités exercées à l'extérieur de l'Amérique du Nord sont exposées à des risques politiques, légaux, opérationnels et autres qui pourraient avoir une incidence défavorable sur ces activités ou sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière ». Si nous sommes dans l'incapacité d'intégrer avec succès les activités des entreprises acquises, nous pourrions être dans l'incapacité de réaliser les avantages prévus, et nos résultats d'exploitation pourraient être inférieurs aux prévisions.

Si nos entreprises ne dégagent pas de bons rendements, ou si les perspectives de nos entreprises sont considérablement inférieures aux tendances historiques, nous pourrions être tenus de constater une dépréciation de l'écart d'acquisition ou des actifs incorporels ou de constituer une provision pour moins-value à l'égard des actifs d'impôts futurs, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

L'écart d'acquisition correspond à l'excédent que nous avons payé pour faire l'acquisition de filiales et d'autres entreprises sur la juste valeur de leurs actifs identifiables nets à la date de l'acquisition. Les actifs incorporels représentent les actifs qui sont distinctement identifiables au moment d'une acquisition et qui offrent des avantages dans l'avenir, tel que la marque John Hancock.

L'écart d'acquisition et les actifs incorporels à durée de vie indéfinie sont soumis à un test de dépréciation au moins une fois l'an. Conformément aux PCGR du Canada, l'écart d'acquisition fait l'objet d'un test de dépréciation à l'échelle des unités d'exploitation. En conséquence de l'incidence continue de la détérioration de la conjoncture économique américaine globale, notamment la persistance de faibles taux d'intérêt, et des décisions en matière de gestion prises au troisième trimestre de 2010 pour repositionner davantage nos activités américaines et de la réduction ou de l'élimination consécutive de produits ayant une grande vulnérabilité quant aux bénéfices ou dont le taux de rendement du capital utilisé est bas, notre test de dépréciation de l'écart d'acquisition en 2010 a donné lieu à une dépréciation de l'écart d'acquisition dans notre unité d'exploitation Assurance É.-U. de 1 000 millions de dollars américains sur l'écart d'acquisition total de 2 318 millions de dollars américains pour l'unité d'exploitation. La charge pour dépréciation, qui a été constatée dans notre secteur Services généraux et autres, constitue un élément hors trésorerie et n'a pas d'incidence sur nos activités continues ni sur nos ratios de fonds propres réglementaires. Les tests effectués en 2010 n'ont démontré aucune charge pour dépréciation des actifs incorporels à durée de vie indéfinie.

Tel qu'il est indiqué ci-dessus, aux termes des IFRS, un test de dépréciation de l'écart d'acquisition est effectué à l'échelle des unités génératrices de trésorerie, soit un niveau plus détaillé que celui de l'unité d'exploitation. Lorsque les IFRS seront adoptées, nous prévoyons constater une charge pour dépréciation correspondant à environ 2 100 millions de dollars en excédent de la charge pour dépréciation constatée conformément aux PCGR du Canada et attribuable aux secteurs d'exploitation Assurance vie É.-U., Gestion de patrimoine É.-U. et Assurance

individuelle canadienne. À l'avenir, l'incidence de la conjoncture et des changements apportés à la composition des produits laisse supposer une marge de valeur récupérable inférieure en excédent de la valeur comptable attribuable aux unités génératrices de trésorerie Assurance vie É.-U., Soins de longue durée É.-U. et Assurance individuelle canadienne. En raison de ces facteurs et du fait que le test de dépréciation de l'écart d'acquisition conformément aux IFRS se fait à un niveau plus détaillé, des charges pour dépréciation pourraient être constatées plus fréquemment. Le test de dépréciation de l'écart d'acquisition pour 2011 sera mis à jour compte tenu de la situation en vigueur en 2011 et pourrait donner lieu à d'autres charges pour dépréciation, lesquelles peuvent être importantes. Se reporter au facteur de risque intitulé « Des changements apportés aux normes comptables pourraient avoir une incidence défavorable sur nos états financiers. ».

Si la conjoncture des marchés se détériore dans le futur et, plus particulièrement, si le cours de l'action ordinaire de la SFM est faible relativement à la valeur comptable par action, si les mesures prises par la Société pour limiter les risques associés à ses produits ou à ses placements entraînent un changement important dans un montant récupérable d'une unité génératrice de trésorerie, ou si les perspectives pour les résultats d'une unité génératrice de trésorerie se détériorent, la Société pourrait devoir réévaluer la valeur de l'écart d'acquisition et/ou des actifs incorporels, ce qui pourrait causer des dépréciations au cours de 2011 ou de périodes ultérieures. De telles dépréciations pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Au 31 décembre 2010, conformément aux PCGR du Canada, nous avons un écart d'acquisition de 5 941 millions de dollars et des actifs incorporels de 1 916 millions de dollars.

Les soldes des impôts futurs représentent les incidences fiscales futures prévues des écarts entre la valeur comptable des actifs et des passifs et le coût fiscal. Les actifs d'impôts futurs sont comptabilisés lorsque la Société prévoit réclamer des déductions sur ses déclarations de revenus dans l'avenir pour des dépenses ayant déjà été comptabilisées dans les états financiers. La disponibilité de ces déductions est tributaire des bénéfices imposables futurs sur lesquels les déductions peuvent être faites. Les actifs d'impôts futurs sont évalués périodiquement par la direction afin de déterminer s'ils sont réalisables. Les facteurs jouant un rôle dans la prise de décision de la direction comprennent le rendement de l'entreprise, notamment la capacité de réaliser des gains à partir de diverses sources et les stratégies de planification fiscale. Si les renseignements disponibles au moment de l'évaluation semblent indiquer qu'il est plus probable que les actifs d'impôts futurs ne se réaliseront pas, une provision pour moins-value doit être constituée, avec une charge correspondante au bénéfice net. La mise en place d'une provision pour moins-value à l'égard de nos actifs d'impôts futurs pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Au 31 décembre 2010, nous avons des actifs d'impôts futurs de 1 354 millions de dollars.

Des changements apportés aux lois fiscales, aux règlements fiscaux, ou à l'interprétation de ceux-ci, pourraient rendre certains de nos produits moins intéressants aux yeux des consommateurs ou pourraient augmenter notre impôt sur le revenu des sociétés ou nous obliger à changer notre provision aux fins de l'impôt sur le revenu, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

De nombreux produits que la Société vend bénéficient d'une ou de plusieurs formes de traitement fiscal privilégié en vertu du régime d'imposition en vigueur. Par exemple, la Société vend des contrats d'assurance vie qui bénéficient du report ou de la suppression de l'imposition des bénéfices cumulés aux termes du contrat ainsi que de l'exclusion permanente de certaines prestations de décès pouvant être versées aux bénéficiaires des titulaires de contrats. Nous vendons également des contrats de rentes qui permettent aux titulaires de contrats de reporter la comptabilisation du revenu imposable réalisé sur le contrat. D'autres produits que la Société vend bénéficient d'avantages fiscaux similaires en plus d'autres types d'avantages fiscaux.

La Société bénéficie également de certains avantages fiscaux, notamment de l'intérêt exonéré d'impôts, de déductions sur les dividendes reçus, de crédits d'impôt (tels que le crédit pour impôt étranger), de taux d'imposition et/ou de règles de mesure du revenu aux fins fiscales favorables.

Il existe un risque que la promulgation de lois fiscales diminue la portée d'une partie ou de la totalité des avantages fiscaux dont la Société ou ses titulaires de contrats bénéficient actuellement, ou encore qu'elle les élimine entièrement. Cette situation pourrait survenir dans le contexte d'une réduction du déficit ou d'autres réformes

fiscales. De tels changements pourraient entraîner une diminution considérable des ventes de nos produits, la caducité des contrats actuellement détenus et/ou l'accroissement substantiel de l'impôt sur le revenu des sociétés, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

De plus, la Société peut être tenue de changer sa provision aux fins de l'impôt sur le revenu ou la valeur comptable des actifs ou des passifs d'impôts reportés si les autorités fiscales parviennent à contester avec succès la déductibilité finale de certains éléments ou si des opérations ou des événements surviennent à l'avenir, y compris des changements dans les lois fiscales, les règlements fiscaux ou leur interprétation. De tels changements pourraient avoir une incidence marquée sur les montants reportés dans les états financiers consolidés pour l'exercice au cours duquel ces changements se produisent.

Risque de prix

Le risque de prix est le risque de perte découlant de la volatilité des cours du marché, des fluctuations des taux d'intérêt et des variations des écarts de taux ainsi que des fluctuations défavorables des taux de change. La volatilité des cours du marché est principalement liée aux variations des cours de titres de participation cotés en bourse et d'autres types de placements à revenu variable.

Les changements qu'ont connus les marchés boursiers ont eu, et pourraient continuer d'avoir, une incidence défavorable sur nos bénéfices et nos ratios de fonds propres.

Le risque de rendement des titres de participation cotés en bourse découle de diverses sources, y compris les garanties associées à des produits hors bilan, les honoraires liés aux actifs, les placements dans des titres de participation cotés en bourse pour soutenir les produits du fonds général et les placements de l'excédent dans des titres de participation cotés en bourse.

Pour les fonds distincts hors bilan ou les rentes à capital variable, un déclin soutenu des marchés boursiers augmenterait vraisemblablement le coût des garanties et réduirait vraisemblablement les revenus tirés des honoraires liés aux actifs. Une augmentation soutenue de la volatilité des marchés boursiers augmenterait vraisemblablement les coûts de couverture des garanties données.

Lorsque des placements dans des titres de participation cotés en bourse sont utilisés pour soutenir les obligations liées aux contrats, l'évaluation des contrats tient compte du taux de rendement projeté de ces actifs. Si les rendements réels sont inférieurs aux rendements attendus, les obligations liées aux contrats de la Société augmenteront, ce qui réduira le bénéfice net réparti parmi les actionnaires et les ratios de fonds propres réglementaires. De plus, pour les produits pour lesquels la stratégie de placement appliquée aux flux de trésorerie futurs aux fins de l'évaluation des contrats comprend le placement d'une tranche précise des flux de trésorerie futurs dans des titres de participation cotés en bourse, un déclin de la valeur des titres de participation cotés en bourse par rapport à d'autres actifs pourrait exiger de notre part un changement de la composition des placements, ce qui augmenterait les obligations liées aux contrats et réduirait le bénéfice net attribué aux actionnaires. De plus, dans la mesure où les titres de participation cotés sont détenus comme disponibles à la vente, les dépréciations durables réduiront le revenu.

En raison de la baisse appréciable des marchés boursiers mondiaux entre le deuxième semestre de 2008 et le premier trimestre de 2009, notre exposition découlant des garanties de rentes à capital variable s'est accrue et nous étions tenus de mettre de côté un montant additionnel au titre des obligations liées aux contrats pour pouvoir nous acquitter des versements futurs possibles aux termes de ces garanties, ce qui a eu une incidence défavorable sur nos bénéfices. Au cours de 2009 et de 2010, les marchés boursiers se sont redressés, ce qui s'est généralement traduit par une réduction des obligations liées aux contrats pour les garanties de fonds distincts et par une incidence positive sur les bénéfices; toutefois, toute baisse future des marchés ferait augmenter les obligations envers les titulaires de contrats et aurait une incidence défavorable sur les bénéfices.

Tout déclin des marchés boursiers, ou une croissance plus faible que le niveau présumé dans notre évaluation des contrats, par rapport au niveau du 31 décembre 2010, nous obligerait à mettre de côté un montant additionnel au titre des obligations liées aux contrats pour pouvoir nous acquitter de ces obligations et pourrait avoir une incidence

défavorable importante sur nos bénéficiaires et nos ratios de fonds propres. À l'heure actuelle, nous avons l'intention de couvrir de façon dynamique pratiquement toutes les nouvelles garanties de rentes à capital variable ou de fonds distincts souscrites à l'avenir. Au 28 février 2011, environ 37 % de la valeur de garantie de nos rentes à capital variable n'avaient pas été couvertes de façon dynamique ni réassurées, comparativement à 45 % au 31 décembre 2010 et à 65 % au 31 décembre 2009. De plus, en 2010, nous avons mis en œuvre une stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle conçue pour atténuer partiellement le risque lié aux titres de participation découlant des garanties de rentes à capital variable qui n'avaient pas été couvertes de façon dynamique et d'autres produits et frais. Selon la conjoncture des marchés, y compris la volatilité des marchés boursiers ou la réduction des taux d'intérêt, le coût de cette couverture pourrait augmenter ou devenir antiéconomique, auquel cas nous pourrions réduire ou abandonner la vente de certains de ces produits. De plus, les couvertures que nous avons conclues pourraient ne pas être adéquates pour compenser les pertes subies en totalité ou en partie ou pourraient ne pas fonctionner comme nous l'avions prévu.

Les prestations garanties sont conditionnelles et payables uniquement en cas de décès, d'échéance, de retrait autorisé ou de conversion en rente du contrat, si les valeurs des fonds demeurent en-deçà des valeurs garanties. Au 31 décembre 2010, déduction faite des sommes réassurées, la valeur marchande des fonds sous-jacents aux garanties était de 92 002 millions de dollars, et le montant des garanties s'élevait à 98 733 millions de dollars. Bien que ces prestations garanties ne soient généralement pas payables à l'heure actuelle, l'évaluation comptable des fonds propres requis et le montant des fonds propres requis afin de soutenir ces garanties sont extrêmement vulnérables aux fluctuations des marchés à court terme. Les obligations liées aux contrats établies pour ces prestations s'élevaient à 3 101 millions de dollars au 31 décembre 2010, comparativement à 1 671 millions de dollars au 31 décembre 2009. En cas de nouvelle baisse des marchés boursiers, des obligations additionnelles seraient comptabilisées. Si les marchés boursiers ne se redressent pas d'ici les dates auxquelles les obligations sont payables, les obligations comptabilisées devront être payées en espèces.

En raison de l'effet des fluctuations boursières sur les obligations liées aux garanties de fonds distincts, le revenu provenant des frais, les placements de titres de participation du fonds général appuyant les obligations liées aux contrats et les dépréciations durables, les bénéficiaires nets de la SFM ont subi un impact défavorable de l'ordre des 141 millions de dollars en 2010, comparativement à un impact positif de l'ordre de 2 998 millions de dollars en 2009.

Pour en savoir davantage sur certains risques liés à nos stratégies de couverture du risque de prix, il y a lieu de se reporter au facteur de risque intitulé « Les stratégies de couverture du risque de prix de la Société ne réduiront pas entièrement le risque de prix lié aux garanties de produits et aux frais qui sont couverts; les coûts de couverture pourraient augmenter et les stratégies de couverture exposent la Société à des risques additionnels ».

Les changements des taux d'intérêt sur le marché pourraient continuer d'avoir une incidence sur nos bénéficiaires.

Le risque de taux d'intérêt et de marge découle des produits à prestations garanties du fonds général, des produits à prestations rajustables du fonds général assortis de garanties de taux minimums, des produits du fonds général assortis de valeurs de rachat garanties, des produits hors bilan assortis de garanties de prestations minimales et des placements à revenu fixe excédentaires.

Le risque de taux d'intérêt et de marge vise le fonds général principalement en raison de l'incertitude des rendements futurs des placements qui seront faits à mesure que les actifs viennent à échéance et que les primes périodiques sont reçues et doivent être réinvesties pour appuyer des passifs à plus long terme. Le risque de taux d'intérêt peut également découler des garanties de taux minimums et des valeurs de rachat garanties des produits dont le rendement des placements est généralement transféré aux titulaires de contrats.

Une baisse générale des taux d'intérêt, sans variation des écarts de taux des obligations de sociétés et des écarts de swaps, se traduira par une réduction du rendement supposé des placements futurs utilisé aux fins d'évaluation des obligations liées aux contrats, entraînant une augmentation de ces dernières et une réduction du bénéfice net. Une hausse générale des taux d'intérêt, sans variation des écarts de taux des obligations de sociétés et des écarts de swaps, se traduira par une baisse des obligations liées aux contrats et une augmentation du bénéfice net. En outre, une diminution des écarts de taux des obligations de sociétés et une augmentation des écarts de swaps entraîneront une

augmentation des obligations liées aux contrats et une réduction du bénéfice net. Une augmentation des écarts de taux des obligations de sociétés et une diminution des écarts de swaps auront l'incidence contraire. L'incidence des changements des taux d'intérêt et des écarts de taux peut être en partie contrebalancée par la modification des taux crédités sur des produits rajustables qui sont transférés aux titulaires de contrats au moyen des rendements des placements.

En ce qui concerne les fonds distincts ou les rentes à capital variable hors bilan, une augmentation soutenue de la volatilité des taux d'intérêt ou une baisse des taux d'intérêt augmenterait aussi vraisemblablement les coûts de couverture des garanties de prestations données.

Les variations de la valeur marchande des actifs à revenu fixe, détenus dans la composante excédent peuvent représenter un contrepoids économique naturel au risque de taux d'intérêt lié à nos produits. Pour qu'il y ait également un contrepoids comptable, la Société devrait réaliser une partie des gains latents ou des pertes latentes sur des actifs à revenu fixe disponibles à la vente. Nous ne sommes pas certains de concrétiser les gains latents ou les pertes latentes disponibles. Au 31 décembre 2010, les actifs à revenu fixe disponibles à la vente, détenus dans la composante excédent affichaient des gains nets latents après impôts de 186 millions de dollars (les gains bruts latents après impôts se sont élevés à 390 millions de dollars et les pertes brutes latentes après impôts, à 204 millions de dollars). En 2010, la Société a réalisé des gains nets de 570 millions de dollars à la vente d'obligations classées comme disponibles à la vente, détenues dans la composante excédent.

En conséquence des fluctuations des taux d'intérêt, la SFM a déclaré des charges hors trésorerie qui ont réduit les bénéfices nets de 723 millions de dollars en 2010, comparativement à 2 247 millions de dollars en 2009.

Notre situation du compte capital pourrait se détériorer si les marchés boursiers ou les taux d'intérêt déclinent.

Nos ratios de fonds propres sont vulnérables aux variations des marchés boursiers et des taux d'intérêt. Au cours de la dernière année, cette vulnérabilité a baissé; toutefois, malgré cette baisse, les variations défavorables des marchés viendraient réduire à la fois les bénéfices des actionnaires et les ratios de fonds propres.

Manufacturers, principale société en exploitation canadienne de la SFM, est réglementée par le surintendant et est assujettie au MMRPCE établi par ce dernier. Le ratio cible du MMRPCE aux fins de supervision a été fixé à 150 %. Par conséquent, la SFM s'efforce actuellement de gérer ses affaires de façon à ce que le ratio du MMRPCE de Manufacturers soit égal ou supérieur à 200 % et prévoit des marges pour les baisses des marchés boursiers et des taux d'intérêt. Au 31 décembre 2010, le ratio du MMRPCE de Manufacturers était de 249 %.

Aux États-Unis, les filiales d'assurance vie américaines de la Société sont assujetties à des exigences de fonds propres réglementaires minimales, soit les exigences de « fonds propres à risque ». Ces montants de fonds propres sont calculés selon la comptabilité législative locale dans chaque territoire. La Société maintient des fonds propres supérieurs au minimum requis dans chaque territoire.

Les stratégies de couverture du risque de prix de la Société ne réduiront pas entièrement le risque de prix lié aux garanties de produits et aux frais qui sont couverts; les coûts de couverture pourraient augmenter et les stratégies de couverture exposent la Société à des risques additionnels.

Les stratégies de couverture du risque de prix de la Société comprennent une stratégie de couverture dynamique des garanties de rentes à capital variable et une stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle. La stratégie de couverture dynamique des garanties de rentes à capital variable est conçue pour couvrir la vulnérabilité des obligations liées aux contrats de garanties à rentes à capital variable et du capital disponible, tant au rendement des fonds de titres de participation et d'obligations qu'aux variations des taux d'intérêt. La stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle a été lancée au deuxième trimestre de 2010 et est conçue pour couvrir une partie de la vulnérabilité des bénéfices aux mouvements des marchés boursiers découlant des garanties de rentes à capital variable n'ayant pas été couvertes de façon dynamique et d'autres produits et frais. Certaines limitations et certains risques associés à chaque stratégie sont décrits ci-après.

La Société a étendu la portée de sa stratégie de couverture dynamique des garanties de rentes à capital variable au cours de 2010. Le montant total des garanties couvertes de façon dynamique a atteint 49 291 millions de dollars au 31 décembre 2010, comparativement à 24 880 millions de dollars au 31 décembre 2009. Notre méthode de couverture dynamique actuelle est de vendre à découvert des contrats à terme standardisés sur indice boursier et sur obligations d'État négociés en bourse et de conclure des contrats à terme standardisés sur devises et des swaps de taux d'intérêt dans le but de couvrir la vulnérabilité des obligations liées aux contrats au rendement des fonds (delta) et aux fluctuations des taux d'intérêt (rho) découlant des garanties de rentes à capital variable. Nous rééquilibrons de façon dynamique ces instruments de couverture en fonction de l'évolution de la conjoncture des marchés et du changement de delta et de rho afin que la position couverte demeure conforme aux paramètres établis. Nous pourrions envisager l'utilisation d'instruments de couverture additionnels selon les occasions à l'avenir.

Notre stratégie de couverture dynamique des garanties de rentes à capital variable n'est pas conçue pour annuler entièrement la vulnérabilité des obligations liées aux contrats à tous les risques associés aux garanties intégrées à ces produits. Le profit réalisé (la perte subie) sur les instruments de couverture n'annulera pas entièrement les gains ou les pertes sous-jacents résultant des obligations liées aux garanties couvertes, car :

- le comportement des titulaires de contrats et les résultats techniques en matière de morbidité ne sont pas couverts;
- les provisions pour écarts défavorables dans les obligations liées aux contrats ne sont pas couvertes;
- une tranche du risque de taux d'intérêt n'est pas couverte;
- le rendement d'une petite partie des fonds sous-jacents ne fait l'objet d'aucune couverture vu l'absence d'instruments de couverture négociés en bourse efficaces;
- le rendement des fonds sous-jacents couverts peut différer du rendement des instruments de couverture correspondants;
- la volatilité défavorable des titres de participation et des taux d'intérêt pourrait entraîner des coûts de rééquilibrage plus élevés que prévu;
- les autres risques ne sont pas tous couverts.

Les obligations liées aux contrats et les fonds propres requis aux termes du MMPRC pour les garanties de rentes à capital variable sont déterminés selon des estimations prospectives à long terme de la volatilité et ne sont aucunement vulnérables aux variations trimestrielles de la volatilité implicite des marchés. Ces estimations prospectives à long terme de la volatilité qui servent à établir les obligations liées aux contrats et les fonds propres requis satisfont aux normes de calibrage de l'Institut canadien des actuaires et du BSIF. Dans la mesure où la volatilité des titres de participation et des taux d'intérêt au cours de tout trimestre dépasse les estimations à long terme ou si les corrélations entre les variations des taux d'intérêt et les rendements des titres de participation sont plus grandes, il existe un risque que le rééquilibrage soit plus important ou plus fréquent et que, par conséquent, les coûts de couverture soient plus élevés.

Le montant des garanties effectivement versées varie en fonction de la longévité des titulaires de contrats et de leurs actions, notamment le moment et le montant des retraits effectués, des déchéances et des transferts de fonds. La vulnérabilité de la valeur du passif aux mouvements des marchés boursiers et des taux d'intérêt que nous couvrons repose sur les attentes à long terme en matière de longévité et d'actions des titulaires de contrats, étant donné que l'incidence des variations des résultats réels en matière de longévité et d'actions des titulaires de contrats ne peut pas être couverte au moyen d'instruments des marchés financiers.

La stratégie de couverture dynamique des garanties de rentes à capital variable expose la Société à des risques additionnels. La stratégie s'appuie sur l'exécution en temps opportun d'opérations sur instruments dérivés; par conséquent, une diminution de la liquidité des marchés de ces instruments pourrait avoir une incidence défavorable sur les coûts de couverture et l'efficacité de la stratégie. La Société est aussi exposée à des risques de contrepartie découlant des instruments dérivés et au risque d'augmentation des niveaux de capitalisation et de garantie exigés, qui pourraient devenir importants selon la reprise des marchés et la hausse des taux d'intérêt. La stratégie de couverture dynamique est largement tributaire de systèmes et de modèles mathématiques complexes qui peuvent être erronés, qui sont fondés sur des hypothèses prospectives à long terme qui peuvent se révéler inexacts et qui reposent sur des infrastructures et des compétences complexes susceptibles de faire défaut ou de ne pas être disponibles à des moments critiques. En raison de la complexité de la stratégie de couverture dynamique, d'autres risques non définis pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers futurs.

Il est impossible de garantir que les risques liés au rendement des titres de participation et aux variations des taux d'intérêt auxquels la Société est exposée seront réduits de manière à respecter les objectifs établis. Nous pourrions ne pas être en mesure de couvrir nos activités existantes non couvertes comme il est mentionné dans nos plans de réduction des risques ou, si nous étions en mesure de le faire, nous pourrions devoir comptabiliser une passation en charges au moment de la mise en place de la couverture. Selon certaines conditions du marché, notamment si la volatilité des titres de participation et des taux d'intérêt continue de s'intensifier, les taux d'intérêt continuent de baisser, ou la corrélation entre le rendement des titres de participation et les taux d'intérêt à la baisse s'accroît, les coûts liés à la couverture des prestations garanties des rentes à capital variable pourraient augmenter ou cesser d'être justifiés sur le plan économique, et nous pourrions alors réduire les souscriptions de ces produits ou les retirer du marché. De plus, rien ne garantit que notre stratégie de couverture dynamique permettra d'éliminer complètement les risques liés aux rentes à capital variable couvertes.

Nous mettons actuellement en œuvre notre stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle en vendant à découvert des contrats à terme standardisés sur actions et en concluant des contrats à terme standardisés sur devises, et en les renouvelant à l'échéance. Nous pourrions envisager l'utilisation d'autres instruments à longue échéance selon les occasions à l'avenir. La valeur théorique des contrats à terme standardisés sur actions ayant fait l'objet d'une vente à découvert dans le cadre de notre stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle au 31 décembre 2010 avait atteint environ 5 100 millions de dollars. La direction entend augmenter le montant des couvertures d'actions à grande échelle à des dates et selon des conditions de marché précises. Si les marchés baissent, la direction a l'intention d'augmenter le montant des couvertures afin de maintenir la vulnérabilité globale de nos bénéficiaires aux mouvements des marchés boursiers en-deça des niveaux cibles.

La stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle expose la Société à des risques. La stratégie repose sur la réalisation d'opérations sur instruments dérivés et la capacité de réaliser de telles opérations peut être réduite en cas d'illiquidité des marchés pour ces instruments. La Société est également assujettie au risque d'augmentation des niveaux de capitalisation et de garantie exigés en conséquence de la stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle, lequel peut devenir important en cas de hausse des marchés boursiers.

Une détérioration des marchés des capitaux ou de la conjoncture générale pourrait avoir une incidence défavorable sur nos autres placements à revenu variable.

Le risque de rendement lié aux autres actifs à revenu variable découle des placements du fonds général dans l'immobilier commercial, les terrains forestiers, les terres agricoles, les terrains pétrolifères et gazéifères et dans des souscriptions privées.

Lorsque ces actifs appuient des obligations liées aux contrats, l'évaluation des contrats tient compte des rendements prévus des placements dans ces actifs. Si les rendements réels sont inférieurs aux rendements prévus, les obligations liées aux contrats de la Société augmenteront, ce qui aura pour effet de réduire le bénéfice net réparti parmi les actionnaires et nos ratios de fonds propres réglementaires. De plus, pour les produits pour lesquels la stratégie de placement appliquée aux flux de trésorerie futurs aux fins de l'évaluation des contrats comprend le placement d'une tranche précise des flux de trésorerie futurs dans d'autres actifs à revenu variable, un déclin de la valeur de ces actifs par rapport à d'autres actifs pourrait exiger de notre part un changement de la composition des placements, ce qui augmenterait les obligations liées aux contrats et réduirait le bénéfice net et nos ratios de fonds propres réglementaires. Dans la mesure où ces actifs appuient le compte de fonds propres de nos actionnaires, les dépréciations durables viendront réduire le bénéfice.

La récente conjoncture difficile a entraîné, et pourrait continuer à entraîner, une hausse des taux d'inoccupation, un recul des tarifs de location et une baisse de la demande de placements immobiliers, et tous ces facteurs auraient une incidence défavorable sur la valeur de nos placements. La conjoncture difficile pourrait en outre empêcher les sociétés fermées dans lesquelles nous avons fait des placements de réaliser leurs plans d'affaires et faire baisser la valeur de ces placements, voire entraîner la faillite de ces sociétés. Il est difficile de prévoir à quel moment le revenu provenant des placements dans des sociétés fermées sera reçu, de même que le montant de ce revenu, et celui-ci peut varier d'un trimestre à l'autre.

Un certain nombre de facteurs, notamment, les variations des cours des marchandises, les baisses imprévues des résultats d'exploitation ou de la production, l'incidence des conditions météorologiques sur la demande saisonnière, notre capacité à mettre en œuvre le programme d'immobilisations, les évaluations incorrectes de la valeur des acquisitions, les incertitudes associées à l'estimation des réserves pétrolières et gazières, et la conjoncture difficile pourraient avoir une incidence défavorable sur la valeur des actifs pétroliers et gaziers. Les modifications de la réglementation publique visant l'industrie pétrolière et gazière, y compris la réglementation environnementale, et les modifications des taux de redevances résultant des révisions des redevances provinciales, pourraient avoir une incidence défavorable sur la valeur de nos placements pétroliers et gaziers.

En 2010, les évaluations de nos placements dans des immeubles commerciaux, des terrains forestiers exploitables, des terres agricoles, et d'autres secteurs se sont stabilisées de façon générale à mesure que la conjoncture s'est améliorée à l'échelle mondiale. Nous continuons à surveiller toutes les catégories d'actifs; toutefois, compte tenu du contexte économique qui demeure incertain, les évaluations pourraient connaître une baisse, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les placements disponibles à la vente sont comptabilisés à leur juste valeur, mais il se peut que les pertes découlant de ces placements n'aient pas été constatées dans les résultats.

Certains de nos placements sont classés comme disponibles à la vente. Les actifs disponibles à la vente sont comptabilisés à leur juste valeur, mais les gains latents et les pertes latentes sont constatés dans un poste distinct des capitaux propres et ne sont pas passés en charges. Les gains latents sont constatés dans les résultats lorsque l'actif connexe est vendu. Les pertes latentes sont constatées dans les résultats lorsque l'actif connexe est vendu, ou lorsque celui-ci est considéré comme ayant subi une dépréciation qui est réputée durable. Si les marchés fléchissent, les dépréciations pourraient être jugées durables, et une partie ou la totalité de toute perte latente pourrait être imputée aux bénéficiaires futurs. Au 31 décembre 2010, des gains latents de 251 millions de dollars ont été constatés dans le cumul des autres éléments du résultat étendu sur les titres disponibles à la vente, comparativement aux gains latents de 612 millions de dollars au 31 décembre 2009.

Notre évaluation de certains instruments financiers peut être fondée sur des méthodes, des estimations et des hypothèses qui sont de nature subjective. Des modifications pourraient être apportées à nos évaluations de placements dans l'avenir et avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

La juste valeur de certains de nos placements qui ne sont pas négociés activement est établie au moyen de modèles et d'autres techniques d'évaluation. Afin d'établir ces valeurs, il faut donc faire preuve d'un jugement important, et faire des estimations, notamment en ce qui concerne le moment de réception et les montants des flux de trésorerie futurs prévus, et sur la note de solvabilité de l'émetteur ou du cocontractant. L'utilisation de méthodes et d'hypothèses différentes peut avoir une incidence importante sur les montants estimatifs de la juste valeur.

Le récent repli économique a donné lieu à une perturbation importante des marchés, y compris un accroissement rapide des écarts de crédit et de l'illiquidité, la volatilité des marchés et, dans le cas de certains instruments, une baisse substantielle des activités de négociation. Il a été difficile, et il pourrait demeurer difficile, d'évaluer certains de nos titres si la négociation est moins active et/ou si les données des marchés sont plus ardues à observer. Par conséquent, les évaluations peuvent inclure des données et des hypothèses qui sont moins observables ou qui doivent davantage être estimées, de sorte que les valeurs obtenues peuvent s'écarter sensiblement de la valeur à laquelle les placements pourraient être vendus ultérieurement. De plus, l'évolution rapide des marchés du crédit et des marchés boursiers pourrait avoir une incidence importante sur l'évaluation des titres qui a été présentée dans nos états financiers consolidés, et les variations de valeur d'une période à l'autre pourraient être importantes. Les baisses de valeur pouvant être relevées dans des périodes futures pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les fluctuations des taux de change et des marchés des valeurs mobilières étrangers pourraient avoir une incidence défavorable sur notre rentabilité ou nos ratios de fonds propres réglementaires.

Nos résultats financiers sont présentés en dollars canadiens. Une partie importante de nos activités sont libellées en devises autres que le dollar canadien, principalement en dollars américains, en dollars de Hong Kong et en yens

japonais. Si le dollar canadien se renforçait, les bénéfices déclarés baisseraient tout comme nos fonds propres déclarés. De plus, dans la mesure où la variation des fonds propres disponibles qui en découle n'était pas contrebalancée par une variation des fonds propres requis, nos ratios de fonds propres réglementaires seraient réduits. Un affaiblissement du dollar canadien par rapport aux devises que nous utilisons dans le cadre de notre exploitation aurait l'effet opposé, et augmenterait les bénéfices et les fonds propres déclarés en dollars canadiens et pourrait possiblement augmenter nos ratios de fonds propres réglementaires.

En 2010, le raffermissement du dollar canadien par rapport aux principales devises que nous utilisons dans le cadre de notre exploitation a eu une incidence favorable de 130 millions de dollars sur notre bénéfice net, comparativement aux taux de 2009, principalement en raison d'une réduction de la valeur de conversion des pertes en dollars américains et en yen japonais subies en 2010.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité désigne le risque de perte résultant de l'absence d'un accès à des capitaux suffisants ou à des actifs liquides pour satisfaire aux demandes prévues ou imprévues de liquidités et de garanties.

La conjoncture défavorable des marchés financiers et des marchés du crédit pourrait avoir une incidence importante sur notre risque de liquidité.

Pendant la crise financière, les perturbations extrêmes des marchés financiers et des marchés du crédit ont réduit la disponibilité des liquidités et la capacité de crédit. La diminution de la liquidité des actifs peut restreindre notre capacité à vendre certains types d'actifs contre des espèces sans essuyer de pertes importantes. Si les prêteurs conservent leur capital, notre accès à l'emprunt, notamment auprès des banques, ou notre accès à d'autres types de crédit, tels que les lettres de crédit, peut être réduit. Si les investisseurs ont une perception négative de notre solvabilité, l'accès aux emprunts de gros sur les marchés des capitaux d'emprunt pourrait être limité ou les coûts d'emprunt pourraient augmenter. Si des sorties de fonds importantes et imprévues survenaient, et qu'elles excédaient nos tests de tension de la pire éventualité, nous pourrions être obligés de vendre des actifs à perte ou de mobiliser des fonds additionnels à un coût important afin de répondre à nos besoins de liquidités.

Nous dépendons des flux de trésorerie provenant de l'exploitation, d'un bloc de titres du marché monétaire très liquides et d'avoirs sous forme d'obligations souveraines, d'obligations quasi-souveraines et d'autres titres négociables liquides pour obtenir des liquidités. Nous avons besoin de liquidités pour respecter nos obligations de paiement, notamment celles qui sont liées aux prestations d'assurance et de rentes, aux obligations encaissables, aux charges d'exploitation, à l'intérêt sur notre dette et aux dividendes sur notre capital-actions, et pour remplacer certaines obligations qui arrivent à échéance. Les actifs liquides doivent également être nantis à titre de garantie pour appuyer certaines activités comme l'utilisation d'instruments dérivés aux fins de couverture. Les principales sources de liquidités sont les espèces et nos actifs qui peuvent être convertis facilement en espèces, y compris les primes d'assurance et de rente, les revenus d'honoraires gagnés sur les actifs sous gestion, les titres du marché monétaire et les flux de trésorerie provenant de notre portefeuille de placements. L'émission de titres de créance à long terme, d'actions ordinaires et privilégiées et d'autres titres de capitaux propres peut également accroître nos actifs liquides disponibles ou s'imposer pour remplacer certaines obligations qui arrivent à échéance.

Dans l'éventualité où nous chercherions du financement additionnel, la disponibilité et les modalités de ce financement dépendraient de divers facteurs, notamment la conjoncture des marchés, la disponibilité du crédit pour le secteur des services financiers, nos notes et notre capacité de crédit, et la possibilité que les clients, les prêteurs ou les investisseurs adoptent une perception défavorable de nos perspectives à long terme ou à court terme si nous essuyons d'importantes pertes financières, ou si nos activités commerciales fléchissent davantage en raison d'un autre repli des marchés.

Nos obligations de nantir des actifs ou d'exécuter des paiements relativement aux baisses de valeur d'actifs donnés peuvent avoir une incidence défavorable sur notre liquidité.

Dans le cours normal des activités, nous sommes tenus de nantir des actifs afin de nous conformer aux exigences, notamment réglementaires, imposées par les territoires, y compris les actifs donnés en garantie relativement à des contrats dérivés et les actifs détenus à titre de garantie dans le cadre d'accords de financement de rachats. Le montant

de la garantie que nous pouvons être tenus de donner aux termes de tels accords, et le montant des paiements que nous sommes tenus de remettre à nos cocontractants, peuvent augmenter dans certaines circonstances, y compris en cas de baisse soutenue ou continue de la valeur de nos contrats dérivés. Ces exigences de nantissement et de paiements additionnels pourraient avoir une incidence défavorable sur notre liquidité. En raison de l'adoption de la loi Dodd-Frank aux États-Unis en 2011, certains instruments dérivés devront être exécutés au fil du temps dans le cadre de chambres de compensation plutôt que dans le cadre d'ententes bilatérales, ce qui devrait augmenter les exigences de liquidité pour ces contrats. Au 31 décembre 2010, le total des actifs nantis s'établissait à 3 030 millions de dollars, comparativement à 1 947 millions de dollars en 2009, principalement en raison d'une augmentation du nombre d'opérations de couverture au moyen d'instruments dérivés et de contrats de financement de rachat. Nous ne pouvons pas utiliser les actifs donnés en garantie pour répondre à nos besoins en matière de liquidité.

La capacité de la Société à obtenir des lettres de crédit pourrait être limitée, ce qui pourrait limiter notre capacité à utiliser la réassurance des filiales pour gérer les ratios de fonds propres locaux.

Dans le cours normal des activités, des banques tierces émettent des lettres de crédit en notre nom. Plutôt que de donner des garanties, nos unités utilisent des lettres de crédit pour payer des parties tierces bénéficiaires et pour régler des opérations de réassurance entre filiales de la SFM. Les lettres de crédit et les lettres de facilités de crédit doivent être renouvelées à intervalles périodiques. Au moment du renouvellement, la Société est exposée à un risque de révision de taux et, dans des conditions défavorables, à une augmentation de coût. Dans les pires cas, la capacité à recourir aux lettres de crédit pourrait être limitée en raison d'une absence de renouvellement, ce qui restreindrait notre flexibilité à gérer des fonds propres au niveau de l'entreprise en exploitation. Une telle situation pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité à respecter les exigences de fonds propres locales ou sur nos ventes de produits dans les territoires où nos entreprises en exploitation ont été touchées. Même si la Société n'a subi aucune modification importante de sa capacité globale à recourir aux lettres de crédit au cours de la crise financière des trois dernières années, les changements de taux et de conditions ont été défavorables pendant la période de turbulence sur les marchés. Au 31 décembre 2010, aucun actif n'avait été donné en garantie à l'égard de ces lettres de crédit en cours.

À titre de société de portefeuille, la SFM dépend de la capacité de ses filiales de lui transférer des fonds afin de pouvoir répondre à ses obligations et de verser des dividendes.

La SFM est une société de portefeuille et nous nous fions principalement aux versements de dividendes et d'intérêt de la part de nos filiales d'assurance et autres comme source principale de flux de trésorerie pour respecter les obligations de la SFM et pour verser des dividendes. En conséquence, les flux de trésorerie de la SFM et sa capacité à respecter ses obligations dépendent des bénéfices de ses filiales et de la distribution de ces bénéfices et d'autres fonds par ses filiales à la SFM. La quasi-totalité des activités de la SFM sont actuellement exercées par l'intermédiaire de ses filiales, et la SFM s'attend à ce qu'elles continuent d'être exercées ainsi.

La capacité des filiales d'assurance de la SFM à verser des dividendes à la SFM dans le futur dépendra de leurs bénéfices et des restrictions réglementaires. Ces filiales sont assujetties à de nombreuses lois et de nombreux règlements sur l'assurance qui varient par territoire et visent à protéger les titulaires de contrats et les bénéficiaires plutôt que les investisseurs. Ces lois et ces règlements comprennent des restrictions pouvant limiter la capacité des filiales à verser des dividendes ou des distributions à la SFM. Par suite de la crise financière mondiale, les autorités financières et les organismes de réglementation de nombreux pays révisent leurs exigences de fonds propres et examinent les modifications qu'ils pourraient y apporter. Bien que l'incidence de ces modifications soit incertaine, nous prévoyons que les organismes de réglementation, les agences de notation et les investisseurs s'attendent à des niveaux supérieurs de fonds propres. De tels changements pourraient limiter davantage la capacité des filiales d'assurance à verser des dividendes ou des distributions, et pourraient avoir une incidence défavorable marquée sur la mobilité des capitaux de la SFM, y compris sa capacité à verser des dividendes aux actionnaires, à racheter ses actions et à assurer le service de sa dette.

Dans les sociétés en exploitation, des demandes attendues de liquidités et de garanties sont présentées chaque jour pour financer les prestations prévues des titulaires de contrats, les retraits des soldes de dépôt de clients, les règlements de réassurance, les règlements et/ou le nantissement de garanties relativement aux instruments dérivés, les dépenses, et les activités de placement et de couverture. Dans des situations de perturbation, des demandes inattendues de liquidités et de garanties pourraient être présentées principalement en raison d'une augmentation du

nombre de titulaires de contrats qui mettent fin à leurs contrats assortis de valeurs de rachat élevés ou qui ne les renouvellent pas à l'échéance, des retraits des soldes de dépôt de clients, des renouvellements ou des prolongations par les emprunteurs de prêts à leur échéance, des demandes de règlement liées à des instruments dérivés ou de garanties, et des demandes de règlement de réassurance ou de garanties. Afin que notre société de portefeuille puisse financer ses besoins de liquidités, elle doit recevoir des dividendes, des distributions et d'autres paiements de nos filiales en exploitation. Ces filiales sont généralement tenues de maintenir des normes de solvabilité et de fonds propres qui leur sont imposées par les autorités locales et, par conséquent, peuvent être assujetties à des restrictions pour ce qui est des paiements qu'elles font.

Le versement de dividendes à la SFM par Manufacturers est assujetti aux restrictions énoncées dans la LSA. Celle-ci interdit la déclaration ou le versement de dividendes sur les actions d'une société d'assurance, s'il existe des motifs valables de croire : (i) que la société n'a pas de capital suffisant ni de formes de liquidité suffisantes et appropriées; ou (ii) que la déclaration ou le versement de dividendes ferait en sorte que la société contreviendrait à un règlement pris en application de la LSA concernant le maintien d'un capital suffisant et de formes de liquidité suffisantes et appropriées, ou à toute décision imposée à la société par le surintendant. En conséquence de la restructuration de nos filiales le 31 décembre 2009, toutes nos sociétés d'assurance vie en exploitation américaines sont désormais des filiales de Manufacturers.

Certaines filiales d'assurance américaines de la SFM sont également assujetties aux lois sur l'assurance des États du Michigan, de New York, du Massachusetts et du Vermont, où ces filiales sont domiciliées, qui imposent des restrictions générales au versement de dividendes et d'autres distributions en amont par ces filiales à Manufacturers. Nos filiales d'assurance asiatiques sont également assujetties à des restrictions, qui pourraient avoir une incidence sur leur capacité de verser des dividendes à Manufacturers dans certaines circonstances.

De plus, le paiement d'autres distributions en amont par nos filiales d'assurance est limité en vertu des lois sur les sociétés d'assurance des territoires où ces filiales sont domiciliées et où elles exercent leurs activités. Toute restriction imposée à la capacité de nos filiales d'assurance à verser des dividendes ou des distributions pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la liquidité de la SFM, y compris sa capacité à verser des dividendes aux actionnaires et à assurer le service de sa dette.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque de perte découlant de l'incapacité ou du refus d'un emprunteur ou d'un cocontractant de respecter ses engagements de paiement.

La détérioration de la conjoncture ou une conjoncture difficile pourrait entraîner des défaillances d'emprunteurs ou de cocontractants ou des révisions à la baisse des notes qui leur étaient attribuées, et pourrait nécessiter l'inclusion dans nos obligations liées aux contrats de provisions ou de dépréciations accrues relativement aux actifs investis de notre fonds général et aux instruments dérivés hors bilan et de provisions accrues pour pertes sur créances futures.

Nos actifs investis comprennent principalement des obligations de bonne qualité, des placements privés, des créances hypothécaires commerciales, des titres adossés à des actifs et des prêts à la consommation. Ces actifs sont généralement comptabilisés à la juste valeur, mais seules les variations de valeur découlant d'une perte sur créance sont imputées à titre de charge sur le revenu. Une perte sur créance est comptabilisée lorsqu'il est jugé probable que la Société ne sera pas en mesure de recouvrer toutes les sommes exigibles selon les modalités contractuelles de l'instrument, ou lorsque la juste valeur a baissé de façon telle qu'elle est devenue nettement inférieure au coût ou qu'elle a baissé durant une période prolongée, et qu'il n'existe aucune preuve tangible pour appuyer un recouvrement de la valeur. Les hypothèses de rendement intégrées aux provisions techniques comprennent un niveau prévu de dépréciations d'actifs futures. Il existe un risque que les dépréciations réelles soient supérieures au montant présumé de celles-ci dans l'avenir, et nos bénéfices pourraient en souffrir.

Les défaillances et les révisions à la baisse ont été généralement supérieures à la moyenne historique de la Société en 2009. Bien que ces mesures se soient améliorées au cours de 2010, nous nous attendons toujours à une certaine volatilité chaque trimestre et les pertes pourraient possiblement être supérieures aux niveaux attendus à long terme.

Les actifs à revenu fixe dépréciés nets étaient de 536 millions de dollars, soit 0,3 % du total des actifs investis du fonds général au 31 décembre 2010, comparativement à 625 millions de dollars, soit 0,3 % du total des actifs investis du fonds général au 31 décembre 2009.

Si un cocontractant ne remplit pas ses obligations, nous pourrions être exposés à des risques que nous avons tenté de réduire.

La Société recourt aux instruments financiers dérivés dans le but de réduire son exposition aux risques de change et de taux d'intérêt et à d'autres risques de prix découlant des instruments financiers inscrits au bilan, des garanties liées aux produits de rentes à capital variable, d'opérations prévues choisies et de certaines autres garanties. La Société pourrait être exposée au risque de contrepartie si un cocontractant fait défaut de payer les sommes qui nous sont dues ou d'exécuter ses obligations envers nous. Le risque de contrepartie augmente en période de repli économique, étant donné que la probabilité de défaillance augmente pour la plupart des cocontractants. La majorité des cocontractants dans le cadre de nos opérations sur instruments dérivés sont des institutions financières qui ont souffert du récent repli. Si l'un de ces cocontractants manquait à ses obligations, il se pourrait que nous ne soyons pas en mesure de récupérer les sommes qu'il nous doit. Notre principale exposition à un seul et même cocontractant au 31 décembre 2010 se chiffrait à 954 millions de dollars, comparativement à 561 millions de dollars au 31 décembre 2009. Au 31 décembre 2010, l'exposition maximale au risque de crédit relatif aux instruments dérivés, compte tenu des conventions de compensation, mais compte non tenu de la juste valeur de toute garantie détenue, était de 465 millions de dollars, comparativement à 903 millions de dollars au 31 décembre 2009. Sans conventions de compensation cadres, l'exposition maximale au risque de crédit aurait été de 4 101 millions de dollars au 31 décembre 2010, comparativement à 2 680 millions de dollars au 31 décembre 2009.

En 2007, nous avons mis sur pied une stratégie de couverture dynamique des garanties de rentes à capital variable visant nos rentes à capital variable et, en 2010, une stratégie de couverture du risque lié aux titres de participation à grande échelle conçue pour atténuer partiellement le risque lié aux titres de participation découlant de garanties de rentes à capital variable qui ne sont pas couvertes de façon dynamique et d'autres produits et frais. Ces stratégies continuent de prendre de l'expansion et notre risque de contrepartie augmentera à mesure que nous augmenterons l'utilisation des instruments dérivés aux termes de ces stratégies. Pour obtenir plus d'information sur les risques précis associés aux stratégies de couverture du risque de prix, il y a lieu de se reporter au facteur de risque intitulé « Les stratégies de couverture du risque de prix de la Société ne réduiront pas entièrement le risque de prix lié aux garanties de produits et aux frais qui sont couverts; les coûts de couverture pourraient augmenter et les stratégies de couverture exposent la Société à des risques additionnels. ».

La Société réassure une partie des contrats qu'elle souscrit; cependant, elle demeure légalement responsable des contrats qu'elle a réassurés. Dans l'éventualité où l'un de nos fournisseurs de réassurance ne serait pas en mesure ou refuserait de remplir ses engagements contractuels relatifs aux obligations que nous lui cédon, nous serions tenus d'augmenter les provisions techniques (environ un tiers des activités que nous réassurons vise trois des plus grands réassureurs). Une provision pour pertes sur les contrats de réassurance est établie lorsqu'il est jugé probable qu'un réassureur ne remplira pas ses engagements contractuels. Elle est fondée sur les sommes qui peuvent actuellement être recouvrées et les provisions techniques cédées.

Nous participons à un programme de prêt de titres dans le cadre duquel des blocs de titres sont prêtés à des tiers, principalement à de grandes maisons de courtage et banques commerciales. La Société conserve une garantie, qui excède la valeur marchande des titres prêtés, jusqu'à ce que les titres sous-jacents lui aient été restitués. En cas de défaillance de l'un de nos cocontractants dans le cadre du prêt de titres et d'insuffisance de la valeur de la garantie, nous subirions des pertes. Au 31 décembre 2010, la Société avait prêté des titres (qui sont inclus dans les actifs investis) évalués à environ 1 650 millions de dollars, comparativement à 1 221 millions de dollars au 31 décembre 2009.

L'établissement de provisions et de dépréciations à l'égard de nos placements est subjectif, et leur modification pourrait avoir une incidence importante sur nos résultats d'exploitation ou notre situation financière.

L'établissement de provisions et de dépréciations est fondé sur une évaluation périodique des risques connus et inhérents liés au titre concerné. Lorsqu'elle procède à l'estimation de la valeur appropriée du titre et qu'elle évalue

les perspectives de recouvrement de sa valeur à court terme, la direction examine un large éventail de facteurs s'y rattachant et fait appel à son meilleur jugement afin d'établir la cause de la baisse de valeur. Des hypothèses et des estimations concernant les activités de l'émetteur et son potentiel de rentabilité future sont examinés dans le cadre de l'évaluation du titre par la direction. Les facteurs examinés dans le processus d'évaluation de dépréciations comprennent, sans s'y limiter : (i) l'ampleur de la perte de valeur; (ii) la durée et le degré de la baisse de la valeur marchande du titre par rapport à sa valeur comptable; (iii) la situation financière de l'émetteur; (iv) le potentiel de dépréciations dans un secteur d'activité entier ou dans un sous-secteur; (v) le potentiel de dépréciations dans certains emplacements géographiques économiquement déprimés; (vi) le potentiel de dépréciations de titres lorsque l'émetteur, le groupe d'émetteurs ou le secteur a subi un type de perte catastrophique ou a épuisé ses ressources naturelles; (vii) notre capacité et notre intention de conserver le titre durant une période suffisante pour permettre à sa valeur de remonter à une somme égale ou supérieure au coût ou au coût amorti; (viii) les variations défavorables des flux de trésorerie attendus de titres adossés à des créances hypothécaires ou à des actifs, et (ix) d'autres facteurs subjectifs, y compris les concentrations et les renseignements obtenus d'organismes de réglementation et d'agences de notation.

Ces évaluations sont révisées au fur et à mesure que les conditions changent et que de nouveaux renseignements sont obtenus. Nous les mettons à jour régulièrement et les modifions afin de tenir compte de la révision des provisions et des dépréciations. Les évaluations sont, de par leur nature, subjectives et n'intègrent que les facteurs de risque dont nous avons connaissance au moment où nous les faisons. Rien ne garantit que la direction a évalué correctement le montant des dépréciations qui sont survenues. Dans l'avenir, au fur et à mesure que les conditions évoluent, des dépréciations ou des provisions additionnelles devront probablement être inscrites. Les tendances historiques pourraient ne pas être représentatives des dépréciations ni des provisions futures.

Risque d'assurance

Le risque d'assurance désigne le risque de perte découlant de résultats techniques réels différents des résultats prévus au moment de la conception et de la fixation des prix d'un produit, selon le taux de mortalité et de morbidité, le comportement des titulaires de contrats et les charges.

Les résultats techniques réels pourraient différer des hypothèses en ce qui concerne les sinistres, le comportement des titulaires de contrats et les charges.

Nous formulons diverses hypothèses sur le niveau futur des sinistres, le comportement des titulaires de contrats, les charges et les niveaux des ventes au moment de la conception et de la fixation des prix des produits et lorsque nous établissons les obligations liées aux contrats. Les hypothèses sur les sinistres futurs sont fondées à la fois sur les résultats de la Société et ceux du secteur et sur des modèles de prévision, et les hypothèses sur le comportement futur des titulaires de contrats sont fondées sur les résultats de la Société et sur des modèles de prévision. Si les résultats techniques réels se révélaient nettement pires que les résultats techniques présumés au moment de la conception, de la fixation des prix et de la vente des produits, les produits seraient touchés de façon défavorable. De telles pertes pourraient avoir une incidence défavorable marquée sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière. De plus, nous examinons à intervalles périodiques les hypothèses que nous formulons pour établir nos obligations liées aux contrats et cet examen peut donner lieu à une hausse des obligations liées aux contrats et à une baisse du bénéfice net attribuable aux actionnaires. De telles hypothèses reposent beaucoup sur le jugement professionnel; les résultats techniques réels pourraient donc considérablement différer des hypothèses formulées.

Les réclamations d'assurance vie et maladie peuvent être touchées par l'apparition inhabituelle d'une maladie, des catastrophes naturelles, de grands désastres causés par l'homme et des actes terroristes. Les changements imprévus liés à l'espérance de vie peuvent avoir une incidence défavorable sur le niveau ultime de prestations à vie versées aux titulaires de contrats. Le paiement des primes par les titulaires de contrats, les renouvellements de contrats et les retraits et les rachats sont influencés par de nombreux facteurs, dont les conditions du marché et la conjoncture générale ainsi que la disponibilité et l'attrait relatif d'autres produits sur le marché. Les résultats techniques défavorables peuvent aussi découler d'une antisélection systématique, ce qui peut résulter de la création de marchés appartenant aux investisseurs et de marchés secondaires pour les contrats d'assurance vie, d'échecs liés aux processus de tarification ou d'autres facteurs.

Au cours des dernières années, les déchéances et la morbidité des titulaires de contrats à l'égard de certains contrats ont été défavorables comparativement aux niveaux attendus, ce qui a donné lieu à des pertes liées aux résultats techniques. Nous avons mené un examen en profondeur et nous avons modifié nos hypothèses pour l'avenir afin de refléter les résultats techniques actuels. Par conséquent, au cours du troisième trimestre de 2010, nous avons engagé une charge comprenant une somme de 755 millions de dollars liée au secteur Soins de longue durée JH. Toutefois, si les résultats techniques empiraient davantage, des hausses additionnelles des obligations liées aux contrats pourraient être exigées.

Il pourrait nous être impossible d'obtenir les hausses de prix nécessaires pour nos contrats de soins de longue durée en cours ou nous pourrions faire face à des retards dans leur mise en œuvre.

Nous cherchons actuellement à obtenir les approbations réglementaires étatiques requises pour les hausses de prix de nos contrats de soins de longue durée en cours aux États-Unis. Nous ne pouvons pas savoir avec certitude si ces approbations seront accordées ou quand elles le seront. Nos obligations liées aux contrats reflètent nos estimations de l'incidence de ces augmentations de prix; si nous les obtenions dans une proportion inférieure à ce que nous avons prévu, les obligations liées aux contrats augmenteraient en conséquence. Pour obtenir plus d'information, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Activités commerciales — Division américaine — Assurance É.-U. — Soins de longue durée JH ».

La réassurance pourrait ne pas être disponible, abordable ou suffisante pour nous protéger contre les pertes.

Nous souscrivons de la protection de réassurance pour couvrir certains risques pris en charge par nos divers secteurs d'exploitation. Certaines conditions de marché externes déterminent la disponibilité, les modalités et le coût de la protection de réassurance pour les nouvelles affaires et, dans certains cas, le coût de la réassurance pour les affaires déjà réassurées. Par conséquent, nous pourrions être tenus d'engager des coûts additionnels pour la réassurance et être dans l'incapacité d'obtenir suffisamment de réassurance selon des modalités acceptables, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité de souscrire de nouvelles affaires à l'avenir ou se traduire par la prise en charge de risques plus élevés à l'égard des contrats que nous établissons.

Risque d'exploitation

Le risque d'exploitation désigne le risque de perte découlant de processus internes, de procédures et de politiques de gestion des risques défaillants ou inadéquats, de pannes de systèmes, de défaillances humaines ou d'événements extérieurs.

Une publicité défavorable, des poursuites ou des mesures réglementaires découlant de nos pratiques commerciales ou de gestes posés par nos employés, nos représentants ou nos partenaires pourraient ternir notre image de marque et nuire à la valeur de notre Société.

La réputation de la Financière Manuvie constitue l'un de ses plus précieux atouts. Une atteinte à la réputation d'une société est souvent une conséquence de l'échec des contrôles relatifs aux risques, qu'ils soient associés à des opérations financières complexes ou à des activités d'exploitation relativement courantes. La réputation de la Financière Manuvie pourrait également être ternie par les gestes posés par des tiers avec qui nous faisons affaire. Nos représentants incluent des maisons de courtage affiliées, des agents, des grossistes et des distributeurs indépendants, tels que des courtiers et des banques, qui offrent des services et font des déclarations auxquels se fient nos clients.

Nos partenaires d'affaires incluent, entre autres, des tiers à qui nous avons confié certaines de nos fonctions administratives et sur qui nous comptons pour remplir diverses obligations. Nous impartissons certaines fonctions commerciales et technologiques à des tiers et nous prévoyons continuer de le faire dans l'avenir. Si nous n'élaborons pas de stratégie d'impartition ou si nous ne la mettons pas en place efficacement, si nos fournisseurs tiers ne s'acquittent pas de leurs obligations de la façon prévue ou si nous sommes confrontés à des problèmes à la suite d'une transition, nous pourrions faire face à des difficultés opérationnelles, à une augmentation des coûts et à une perte d'affaires.

Le fait pour l'un de ces représentants ou partenaires d'affaires de ne pas s'acquitter convenablement de ses obligations ou de ne pas surveiller ses propres risques pourrait avoir une incidence sur notre réputation et sur nos

activités. Bien que nous tentions de maintenir des politiques et des procédures adéquates en matière de gestion des risques internes et de nous protéger contre le non-respect des obligations, des événements peuvent survenir qui pourraient faire en sorte que nous perdions des clients ou que nous subissions des sanctions réglementaires ou légales, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre réputation et nos activités. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Réglementation gouvernementale » et « Poursuites » pour obtenir de plus amples renseignements sur la réglementation gouvernementale et les poursuites.

Les interruptions relatives à notre technologie et à notre sécurité informatique pourraient perturber nos activités, nuire à notre capacité d'exercer nos activités et avoir une incidence défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

La technologie est utilisée dans presque tous les aspects de nos affaires et activités, dont la création de produits et de services et leur soutien. L'infrastructure de nos systèmes de technologie est régie et gérée selon l'intégrité de l'exploitation, l'intégrité des données, et les normes et les contrôles de sécurité de l'information. Une interruption des activités à la suite d'une panne des systèmes ou des atteintes à la sécurité de l'information pourraient être lourdes de conséquences pour nos entreprises. Nous avons mis en place des politiques, des plans et des procédures en matière de sécurité informatique, de continuité des affaires et autres dans le but de limiter l'incidence des interruptions de nos activités et de protéger les renseignements confidentiels; toutefois, ceux-ci pourraient se révéler inefficaces. Les interruptions de nos activités ou les atteintes à la sécurité de l'information causées à la suite de catastrophes naturelles, de désastres causés par l'homme, d'activités criminelles, de pandémies ou d'autres événements indépendants de notre volonté pourraient nous empêcher d'exploiter efficacement notre Société, ou avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière, ou encore porter atteinte à notre réputation.

Nous pourrions ne pas être en mesure de garder en fonction et de recruter des personnes compétentes, ce qui pourrait avoir une incidence sur notre capacité à mettre en œuvre nos stratégies d'affaires.

Nous livrons concurrence à d'autres sociétés d'assurance et institutions financières pour obtenir des membres de la haute direction, des employés et des représentants compétents. La concurrence pour les personnes les plus compétentes est intense et l'incapacité à recruter ou à garder en fonction des personnes compétentes peut avoir une incidence défavorable sur notre capacité à mettre en œuvre des stratégies d'affaires ou à exercer nos activités.

L'utilisation de modèles complexes pourrait nous exposer à des risques si les modèles sont utilisés de façon inappropriée, sont interprétés incorrectement ou sont défaillants.

Nous avons de plus en plus recours à des modèles de fixation des prix, d'évaluation et d'évaluation des risques très complexes, comme moyen d'aide dans le cadre de la prise de décisions. Par conséquent, le risque est grandissant qu'on utilise incorrectement nos modèles ou leurs résultats ou qu'on leur donne une mauvaise interprétation, ou qu'on emploie des modèles, des données ou des hypothèses erronés. Notre programme de surveillance des risques concernant les modèles comprend des processus visant à assurer que nos modèles de fonctionnement essentiels sont valables sur le plan conceptuel et utilisés de la façon prévue, et à évaluer le caractère approprié des commentaires, des hypothèses, des calculs et des résultats. Toutefois, rien ne garantit que tous les modèles de fonctionnement essentiels ont été passés au crible de façon indépendante et que tous les problèmes possibles ont été relevés et résolus de manière adéquate.

Nous sommes assujettis à des vérifications fiscales, à des contestations fiscales ou à des procédures similaires et, par conséquent, nous pourrions devoir payer des impôts supplémentaires, des frais d'intérêts et des pénalités dont le montant pourrait être considérable.

Nous sommes assujettis à l'impôt sur le revenu au Canada et aux États-Unis ainsi que dans plusieurs autres territoires. Afin de déterminer nos provisions pour impôts sur le revenu et notre comptabilisation concernant les questions d'ordre fiscal en général, nous devons faire preuve de discernement. Nous préparons régulièrement des estimations où la détermination ultime de l'impôt est incertaine. Rien ne garantit que la détermination ultime de l'impôt à la suite d'une vérification fiscale, d'un appel de la décision d'une administration fiscale, d'une contestation fiscale ou de procédures similaires ne différera pas de façon importante de celle reflétée dans nos états financiers

historiques. La cotisation établie pour des impôts supplémentaires, des frais d'intérêts et des pénalités pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation actuels et futurs ainsi que sur notre situation financière.

Nos activités exercées à l'extérieur de l'Amérique du Nord sont exposées à des risques politiques, légaux, opérationnels et autres qui pourraient avoir une incidence défavorable sur ces activités ou sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous exerçons d'importantes activités à l'extérieur de l'Amérique du Nord, plus particulièrement en Asie. Ces activités sont exposées à des risques politiques, légaux, opérationnels et autres auxquels nous ne sommes pas exposés au Canada ou aux États-Unis. Nous sommes exposés à des risques de réglementation discriminatoire, de nationalisation ou d'expropriation d'actifs, de contrôle des prix et des taux de change ou à d'autres restrictions qui pourraient nous empêcher de transférer des fonds tirés de ces activités à l'extérieur de ces pays ou de convertir la monnaie locale que nous détenons en dollars canadiens ou américains. Certaines de nos entreprises internationales sont, et elles continueront fort probablement de l'être, exploitées dans de nouveaux marchés ou des conditions de marchés instables. De plus, nous dépendons du personnel local, notamment du personnel de vente local, dans les pays où il existe un risque que nous ayons à faire face à des problèmes de main-d'œuvre, plus particulièrement dans les pays où les associations de travailleurs et les syndicats sont très présents.

Nous prévoyons actuellement augmenter nos activités internationales dans des marchés où nous exerçons des activités et possiblement dans de nouveaux marchés. Cette expansion de nos activités pourrait nécessiter une mobilisation considérable de personnel de direction ainsi qu'une allocation de frais de démarrage pour le développement des marchés et ce, avant que des bénéfices et des produits d'exploitation importants ne soient générés. Les activités exercées dans de nouveaux marchés étrangers pourraient atteindre de faibles marges ou se révéler non rentables, et l'expansion de nos activités dans les marchés existants pourrait être touchée par la conjoncture économique locale et les conditions locales des marchés.

Nos politiques, nos procédures et nos stratégies en matière de gestion des risques pourraient nous exposer à des risques imprévus et inconnus, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous avons affecté d'importantes ressources au développement de nos politiques, de nos procédures et de nos stratégies en matière de gestion des risques, et nous prévoyons continuer de le faire dans l'avenir. Néanmoins, il se peut que nos politiques, nos procédures et nos stratégies ne soient pas exhaustives. Plusieurs de nos méthodes permettant de mesurer et de gérer les risques et notre exposition à ceux-ci sont fondées sur l'observation du comportement des marchés dans le passé et l'utilisation de données antérieures et ce, en fonction de modèles historiques. Ainsi, ces méthodes ne permettent pas de prévoir entièrement notre exposition future à des risques, laquelle pourrait s'avérer plus importante que ce que nos données historiques indiquent. D'autres méthodes de gestion des risques sont tributaires de l'évaluation de renseignements portant sur les marchés, les clients, la survenance de catastrophes ou autres qui sont publiquement disponibles ou auxquels nous avons autrement accès. Ces renseignements pourraient ne pas toujours être exacts, complets, à jour ou adéquatement évalués.

Risques additionnels

La déclaration et le versement de dividendes ainsi que le montant de ceux-ci peuvent être modifiés.

Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir des dividendes lorsque le conseil d'administration de la SFM les déclare, sous réserve des droits prioritaires des porteurs d'actions de catégorie A, d'actions de catégorie 1, d'actions de catégorie B et de toute autre action ayant priorité de rang sur les actions ordinaires pour ce qui est du versement des dividendes. La LSA interdit la déclaration ou le versement de dividendes sur les actions d'une société d'assurance, s'il existe des motifs valables de croire que la société n'a pas de capital suffisant ni de formes de liquidité suffisantes et appropriées, ou que la déclaration ou le versement de dividendes ferait en sorte que la société contreviendrait à un règlement pris en application de la LSA concernant le maintien d'un capital suffisant et de formes de liquidité suffisantes et appropriées, ou à toute décision imposée à la Société par le surintendant. Le conseil d'administration de la SFM peut, à son gré, déclarer et verser des dividendes, et en établir le montant, selon les résultats d'exploitation, la situation, financière, les besoins de trésorerie et les perspectives futures de la SFM, et les restrictions réglementaires concernant le versement de dividendes par la SFM, et d'autres facteurs que le conseil

d'administration de la SFM juge pertinents. Le 6 août 2009, le conseil d'administration de la SFM a annoncé sa décision de réduire les dividendes trimestriels sur les actions ordinaires de la SFM pour le deuxième trimestre de 2009 de 50 %, passant de 0,26 \$ à 0,13 \$ l'action ordinaire. Bien que la SFM ait déclaré par le passé des dividendes trimestriels en espèces sur les actions ordinaires, elle n'est pas tenue de le faire et le conseil d'administration de la SFM peut réduire, reporter ou supprimer les dividendes sur les actions ordinaires de la SFM à l'avenir. Se reporter aux rubriques « Réglementation gouvernementale » et « Dividendes » pour consulter un résumé des restrictions réglementaires et contractuelles additionnelles concernant la déclaration de dividendes par la SFM.

Un risque environnemental peut survenir relativement à notre portefeuille de prêts hypothécaires commerciaux et aux biens dont nous sommes propriétaires, ou peut découler de nos activités d'exploitation.

La responsabilité que nous engageons en vertu des lois environnementales du fait de notre portefeuille de prêts hypothécaires commerciaux et des biens dont nous sommes propriétaires (y compris des immeubles commerciaux, des actifs pétroliers et gaziers, des terrains forestiers exploitables et des terres agricoles) pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. En vertu des lois applicables, la contamination d'une propriété avec des matières ou des substances dangereuses peut donner lieu à une charge sur la propriété afin de garantir la récupération des coûts associés à la décontamination de la propriété. Dans certains cas, cette charge a priorité de rang sur une hypothèque déjà existante qui grève la propriété. De plus, en tant que prêteur, nous pouvons engager une responsabilité environnementale (notamment une responsabilité pour décontamination, remise en état des lieux et dommages causés par un tiers) semblable à celle d'un propriétaire ou d'un exploitant de la propriété, si nous ou nos agents exerçons suffisamment de contrôle sur les activités exercées sur la propriété. Nous pouvons également engager une responsabilité en tant que propriétaire et/ou exploitant de biens immobiliers en raison de l'état environnemental de la propriété ou de la contamination qui y existe ou qui y survient, ou qui a une incidence sur d'autres propriétés.

En outre, tout défaut de ne pas se préparer adéquatement pour les incidences possibles des changements climatiques peut avoir une incidence défavorable sur notre position financière ou notre capacité à exercer des activités. Les effets potentiels peuvent être directs ou indirects et peuvent inclure des pertes commerciales ou des perturbations découlant de conditions météorologiques extrêmes, l'incidence des changements apportés au cadre législatif ou réglementaire traitant des changements climatiques, ou l'accroissement des taux de mortalité ou de morbidité du fait de dommages causés à l'environnement ou de changements climatiques.

Les lois applicables pourraient décourager les prises de contrôle et les regroupements d'entreprises que les porteurs d'actions ordinaires de la SFM pourraient considérer dans leur intérêt.

La LSA prévoit des restrictions en matière d'achat, d'acquisition, d'émission, de transfert et d'exercice des droits de vote des actions d'une société d'assurance. De plus, en vertu des lois et des règlements sur l'assurance des États-Unis applicables dans les États où certaines de nos filiales d'assurance sont domiciliées, personne ne peut faire l'acquisition du contrôle de la SFM sans tout d'abord obtenir l'approbation préalable des autorités de réglementation de l'assurance de ces États. Ces restrictions pourraient retarder, reporter, empêcher ou rendre plus difficile une tentative de prise de contrôle que les porteurs d'actions ordinaires de la SFM pourraient considérer dans leur intérêt. Par exemple, ces restrictions pourraient empêcher les actionnaires de la SFM de tirer avantage de toute prime sur le cours des actions ordinaires de la SFM offerte par un initiateur dans le cadre d'une prise de contrôle. Même en l'absence d'une tentative de prise de contrôle, l'existence de ces dispositions peut avoir une incidence défavorable sur le cours en vigueur des actions ordinaires de la SFM si elles sont considérées comme pouvant constituer des obstacles à des tentatives de prises de contrôle dans l'avenir.

Nous pourrions être dans l'incapacité de protéger notre propriété intellectuelle et nous pourrions faire l'objet de réclamations pour contrefaçon.

Nous nous fondons sur une combinaison de lois en matière de droits contractuels, de droits d'auteur, de marque de commerce, de brevet et de secret commercial pour mettre en place et protéger notre propriété intellectuelle. Bien que nous utilisions une vaste gamme de mesures visant à protéger nos droits de propriété intellectuelle, des tiers pourraient violer ou s'approprier illicitement notre propriété intellectuelle. Nous pourrions devoir tenter des poursuites afin de faire respecter et protéger nos droits d'auteur, nos marques de commerce, nos brevets, nos secrets commerciaux et notre savoir-faire ou afin de déterminer leur portée, leur validité ou leur caractère exécutoire, ce qui

constituerait une diversion de nos ressources qui pourrait se révéler considérablement coûteuse, et nous pourrions ne pas obtenir gain de cause. La perte de la protection de notre propriété intellectuelle ou notre incapacité à protéger nos actifs de propriété intellectuelle ou à en garantir la protection pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et notre capacité à livrer concurrence.

Nous pourrions également devoir faire face à des poursuites onéreuses si une autre partie prétend que nos activités portent atteinte à ses droits de propriété intellectuelle. Nos produits, nos méthodes, nos procédés ou nos services pourraient porter atteinte à des brevets appartenant à des tiers, ou pouvant éventuellement être délivrés à ceux-ci. Une partie détenant un tel brevet pourrait présenter une réclamation pour contrefaçon contre notre Société. Nous pourrions également faire l'objet de réclamations par des tiers pour violation de droits d'auteur, de marques de commerce, de secrets commerciaux ou de licences. De telles réclamations, et toute poursuite qui en découlerait, pourraient entraîner d'importantes responsabilités pour dommages. Si nous étions reconnus coupables d'avoir violé le brevet d'un tiers ou d'autres droits de propriété intellectuelle, nous pourrions engager notre responsabilité de façon importante et il pourrait nous être interdit de fournir certains produits ou services à nos clients, ou encore d'utiliser ou de tirer avantage de méthodes, de procédés, de droits d'auteur, de marques de commerce, de secrets commerciaux ou de licences, ou, nous pourrions être tenus de conclure des contrats de concession de licences coûteux avec des tiers, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

En tant que société d'assurance, la Financière Manuvie est assujettie à la réglementation et à la supervision des autorités gouvernementales des territoires dans lesquels elle exerce des activités. Au Canada, la Société doit se conformer à la réglementation fédérale et provinciale. Aux États-Unis, elle est principalement réglementée par chacun des États dans lesquels elle exerce des activités et par les lois sur les valeurs mobilières fédérales. Les activités asiatiques de la Société sont également visées par divers règlements et régimes de supervision plus ou moins stricts dans chacun des territoires asiatiques où la Société fait affaire.

CANADA

La Financière Manuvie est régie par la LSA. La LSA est administrée par le BSIF, qui supervise les activités de la Société. La LSA permet aux sociétés d'assurance d'offrir, directement ou par l'intermédiaire de filiales ou par l'intermédiaire de réseaux, une vaste gamme de services financiers, dont des services bancaires, des services de consultation en placement et de gestion de portefeuille, des services en matière de fonds communs de placement, des services de fiducie, de courtage immobilier et d'évaluation de biens immobiliers, des services de traitement de données, et des services de banque d'investissement.

La LSA exige le dépôt de rapports annuels et d'autres rapports portant sur la situation financière de la Société, prévoit l'examen périodique des affaires de cette dernière, impose des restrictions sur les opérations avec des apparentés et fixe des exigences concernant les provisions techniques, la sauvegarde des actifs et d'autres questions. Le BSIF supervise la Financière Manuvie sur une base globale (y compris la suffisance des fonds propres) afin de s'assurer d'une vue d'ensemble des activités du groupe. Dans le cadre de cette supervision, il a la capacité d'examiner les activités d'assurance et les autres activités exercées par les filiales de la Financière Manuvie et un pouvoir de surveillance pour apporter des mesures correctives.

Pouvoirs en matière de placements

Aux termes de la LSA, la Financière Manuvie doit maintenir un portefeuille prudent de placements et de prêts, sous réserve de certaines restrictions générales concernant le montant qu'elle peut investir dans certaines catégories de placements, comme les prêts commerciaux. Des exigences supplémentaires (et, dans certains cas, l'obligation d'obtenir l'approbation des autorités de réglementation) restreignent les placements de la Société qui dépasseraient 10 % des droits de vote ou 25 % des actions d'une entité.

Exigences de fonds propres

La LSA exige des sociétés d'assurance canadiennes inactives, telle que la SFM, qu'elles maintiennent en tout temps un niveau de fonds propres suffisant, lequel est calculé en comparant les fonds propres disponibles à une mesure du risque conformément au Régime de capital des sociétés de portefeuille d'assurances et des sociétés d'assurance-vie inactives. Le BSIF s'attend à ce que les sociétés de portefeuille gèrent leurs fonds propres en fonction du profil de risque et du cadre de contrôle du groupe. Les filiales réglementées de la SFM doivent maintenir un niveau minimum de fonds propres, conformément au régime de capital local et à la méthode de comptabilité législative en vigueur dans le territoire visé. Les exigences les plus importantes visent le MMRPCE pour Manufacturers et les exigences de fonds propres à risque pour les filiales américaines d'assurance vie de la SFM.

Les exigences de fonds propres qui s'appliquent à Manufacturers sont régies par le MMRPCE. Le ratio du MMRPCE est établi sur une base consolidée. Il compare les fonds propres disponibles avec les fonds propres requis. Les fonds propres disponibles comprennent des instruments comme des actions ordinaires, des actions privilégiées admissibles, des instruments novateurs de catégorie 1 admissibles, le compte de participation, des fonds propres hybrides et des titres de créance subordonnés. Certaines déductions sont faites des fonds propres disponibles, y compris des déductions à l'égard de l'achalandage, des participations majoritaires dans des sociétés financières ne pratiquant pas d'opérations d'assurance-vie et des intérêts de groupe financier non majoritaires. Les fonds propres requis sont établis par l'application de facteurs à des risques précis ou par l'utilisation de modèles visant à déterminer les exigences de fonds propres pour un risque donné. Des fonds propres sont conservés à l'égard des risques de rendement insuffisant de l'actif, des risques de mortalité, de morbidité et de déchéance, de changements dans le contexte du risque de taux d'intérêt, du risque lié aux fonds distincts, des opérations hors bilan et du risque de change.

Le ratio minimal réglementaire du MMRPCE est de 120 % et le ratio cible du MMRPCE aux fins de supervision est de 150 %. Le BSIF peut exiger qu'un montant plus élevé de fonds propres soit disponible, en tenant compte de facteurs tels que les antécédents d'exploitation et la diversification des portefeuilles d'actifs ou d'assurance. Le BSIF s'attend à ce que chaque société d'assurance établisse un niveau de fonds propres cible lui permettant d'avoir un coussin supérieur aux exigences minimales. Ce coussin lui permet de faire face à la volatilité des marchés et de la conjoncture, aux innovations du secteur, aux tendances en matière de regroupement et aux développements sur le plan international. La Société cherche actuellement à gérer ses activités de sorte que Manufacturers ait un ratio du MMRPCE égal ou supérieur à 200 % et assure des marges en cas de baisse des marchés boursiers et des taux d'intérêt. Au 31 décembre 2010, le ratio du MMRPCE de Manufacturers était de 249 %.

Le BSIF peut intervenir et prendre le contrôle d'une société d'assurance vie canadienne s'il juge que le montant des fonds propres disponibles est insuffisant. Les exigences de fonds propres peuvent être révisées par le BSIF selon l'évolution des résultats techniques et du profil de risque des assureurs-vie canadiens, ou pour tenir compte d'autres risques. En 2010, le BSIF a apporté certaines modifications au MMRPCE, y compris des modifications visant les limites du crédit disponible pour la réassurance non enregistrée, des modifications liées à l'établissement des fonds propres requis pour les prêts comptabilisés à leur juste valeur et pour les titres de créance disponibles à la vente ainsi que des révisions de l'établissement des fonds propres requis pour les couvertures de rentes à capital variable.

Pour 2011, le BSIF qui déclare le MMRPCE a apporté un certain nombre de changements, notamment des révisions pour tenir compte des modifications découlant de l'adoption initiale des IFRS, des révisions liées au traitement de la réassurance et des changements visant à renverser les incidences favorables, le cas échéant, de la reconnaissance de l'amélioration de la mortalité future dans le cadre des changements devant être apportés aux normes de pratique de l'Institut canadien des actuaires, si ces changements prévus entrent en vigueur en 2011. De plus, le BSIF a publié de nouvelles règles portant sur l'établissement des fonds propres requis pour les garanties de fonds distincts pour les nouveaux contrats conclus à partir du 1^{er} janvier 2011.

Au Canada, le BSIF examine ses méthodes d'évaluation de la suffisance autonome des fonds propres pour les sociétés d'assurance vie en exploitation du Canada, comme Manufacturers, et des mises à jour de sa ligne directrice pour les sociétés d'assurance vie inactives agissant à titre de sociétés de portefeuille, comme la SFM. Le BSIF continue également à travailler sur les exigences de fonds propres relativement aux garanties de fonds distincts et sur des changements pouvant être apportés aux exigences des fonds propres requis à l'égard du MMRPCE consolidé pour le risque de prix et le risque de crédit. Les modifications des lignes directrices relatives aux fonds propres pour

les banques aux termes de l'accord de Bâle (« Bâle III ») pourraient avoir des répercussions pour les assureurs exerçant des activités au Canada. Les changements apportés à la comptabilité en conformité avec les PCGR du Canada afin d'adopter les normes internationales d'information financière pour l'évaluation des contrats d'assurance qui sont en cours d'élaboration, pourraient avoir une incidence défavorable sur les calculs de la suffisance des fonds propres. Bien que ces initiatives ne devraient pas entrer en vigueur avant 2013, les règles provisoires continuent d'évoluer et les incidences relatives à la situation du compte capital sont très incertaines. D'autres éléments de la formule des fonds propres requis à l'égard du MPRCE, tels que les exigences de risque en matière d'assurance, devraient également être révisés. L'issue de ces initiatives est incertaine et pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société ou sur sa position par rapport à d'autres institutions financières canadiennes et internationales à qui elle livre concurrence sur le plan des activités et des fonds propres.

La Société maintient ses fonds propres à un niveau supérieur au minimum établi dans tous les territoires étrangers où elle exerce ses activités.

Restrictions à l'égard des dividendes versés aux actionnaires et des opérations portant sur les fonds propres

La LSA interdit la déclaration ou le versement de dividendes sur les actions d'une société d'assurance, s'il existe des motifs valables de croire que la société n'a pas de capital suffisant ni de formes de liquidité suffisantes et appropriées, ou que la déclaration ou le versement de dividendes ferait en sorte que la société contreviendrait à un règlement pris en application de la LSA concernant le maintien d'un capital suffisant et de formes de liquidité suffisantes et appropriées, ou à toute décision imposée à la société par le surintendant. La LSA exige également d'une société d'assurance qu'elle avise le surintendant de la déclaration de dividendes au moins 15 jours avant la date fixée pour le versement. De la même façon, la LSA interdit l'achat, aux fins d'annulation, d'actions émises par une société d'assurance ou le rachat d'actions rachetables ou toute autre opération similaire portant sur les fonds propres, s'il existe des motifs valables de croire que la société n'a pas de capital suffisant ou de formes de liquidité suffisantes et appropriées, ou que l'achat ou le paiement ferait en sorte que la société contreviendrait à un règlement pris en application de la LSA concernant le maintien d'un capital suffisant et de formes de liquidité suffisantes et appropriées, ou à toute décision imposée à la société par le surintendant. Ces dernières opérations devraient être approuvées au préalable par le surintendant. Il n'existe actuellement aucune décision prévenant la SFM ou Manufacturers de verser des dividendes ou de racheter ou d'acheter leurs actions aux fins d'annulation.

Actuaire désigné

Conformément à la LSA, le conseil d'administration de la Société a nommé un *Fellow* de l'Institut canadien des actuaires à titre d'actuaire désigné. L'actuaire désigné doit évaluer les obligations liées aux contrats de la Financière Manuvie à la fin de chaque exercice, conformément aux pratiques actuarielles reconnues, en tenant compte des changements pouvant être décidés par le surintendant et de toute autre décision pouvant être prise par celui-ci, y compris choisir les méthodes et les hypothèses appropriées et fournir un avis sur le montant de ces obligations liées aux contrats, à savoir s'il prévoit toutes les obligations envers les titulaires de contrats et si l'évaluation de ces obligations liées aux contrats est présentée fidèlement dans les états financiers consolidés. Au moins une fois par exercice, l'actuaire désigné doit rencontrer les membres du conseil d'administration ou du comité d'audit pour présenter un rapport, conformément aux pratiques actuarielles reconnues, en tenant compte des changements pouvant être décidés par le surintendant et de toute autre décision pouvant être prise par celui-ci, sur la situation financière actuelle et prévue de la Société. L'actuaire désigné doit également faire part au président et chef de la direction et au chef des finances de la Société de toute question qui, à son avis, aurait une incidence défavorable importante sur la situation financière de la Société et qui devrait être rectifiée.

Renseignements relatifs à la supervision exercée par le surintendant

Le Règlement sur les renseignements relatifs à la supervision des sociétés d'assurance pris en application de la LSA (le « Règlement sur les renseignements relatifs à la supervision ») interdit à la Société de communiquer à quiconque, directement ou indirectement, des « renseignements relatifs à la supervision exercée par le surintendant » portant sur elle-même ou les entités de son groupe, sous réserve de certaines exceptions limitées. Le Règlement sur les renseignements relatifs à la supervision définit l'expression « renseignements relatifs à la supervision exercée par le surintendant » de façon générale à l'égard des évaluations, des recommandations, des cotes et des rapports concernant la Société qui sont préparés par le surintendant ou à sa demande et de certaines mesures réglementaires

prises à l'égard de la Société, notamment : (i) toute cote attribuée pour évaluer la situation financière de la Société ou cotes similaires; (ii) tout rapport établi par le surintendant ou à sa demande ou toute recommandation formulée par celui-ci au terme d'une inspection ou de tout autre examen relatif à la supervision de la Société; (iii) toute catégorisation de la Société comme faisant l'objet d'un niveau d'intervention dans le cadre duquel le surintendant peut exercer des pouvoirs de surveillance supplémentaires sur la Société qui varie en fonction du niveau (du stade 0 - Aucun problème particulier ou activités normales au stade 4 - Non-viabilité/insolvabilité imminente); (iv) toute évaluation par le surintendant du respect par la société des normes visant des pratiques commerciales et financières saines établies par celui-ci, le cas échéant; (v) toute ordonnance du surintendant enjoignant à la Société d'augmenter ses fonds propres ou de prévoir de la liquidité supplémentaire; (vi) tout accord prudentiel afin de mettre en œuvre des mesures visant à maintenir ou à améliorer la santé financière de la Société conclu entre le surintendant et la Société, et (vii) toute décision du surintendant enjoignant à la Société qui commet un acte ou adopte une attitude contraire aux bonnes pratiques du commerce à y mettre un terme ou à s'en abstenir dans le cadre de la gestion de l'activité de la société.

Le Règlement sur les renseignements relatifs à la supervision permet à la Société de communiquer, au public ou autrement, une ordonnance, un accord prudentiel ou une décision qui est décrit aux alinéas (v), (vi) et (vii) ci-dessus, si la Société estime qu'elle contient un fait important ou un changement important devant être communiqué en vertu de la loi sur les valeurs mobilières applicable. Le Règlement sur les renseignements relatifs à la supervision permet également à la Société de communiquer des renseignements relatifs à la supervision exercée par le surintendant aux preneurs fermes dans le cadre d'appels publics à l'épargne et de placements privés de titres, si elle s'assure que les renseignements demeurent confidentiels. Le Règlement sur les renseignements relatifs à la supervision n'interdit pas à la Société de communiquer, au public ou autrement, des faits portant sur l'entreprise, les activités ou le capital de la Société, ni ne restreint une telle communication, pourvu qu'elle ne communique pas indirectement des renseignements relatifs à la supervision exercée par le surintendant.

Réglementation provinciale sur les assurances

La Société est également assujettie à la réglementation provinciale et à la supervision dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada dans lesquels elle fait affaire. La réglementation provinciale sur les assurances porte surtout sur la forme des contrats d'assurance et la vente et le marketing des produits d'assurance et de rentes, y compris la délivrance de permis aux producteurs d'assurance et la supervision de ces derniers. Les produits d'assurance et de rentes individuelles à capital variable, ainsi que les fonds distincts sous-jacents auxquels ils se rapportent, sont assujettis aux lignes directrices adoptées par le Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance et généralement intégrées par renvoi à la réglementation provinciale sur les assurances. Ces lignes directrices régissent un certain nombre de questions ayant trait à la souscription de ces produits et à l'administration des fonds distincts sous-jacents. La Société est titulaire d'un permis lui permettant d'exercer ses activités dans toutes les provinces et dans tous les territoires du Canada.

Législation provinciale/territoriale sur les valeurs mobilières

Les activités que la Société exerce au Canada en matière de gestion de placements et de fonds communs de placement sont assujetties à la législation provinciale et territoriale canadienne sur les valeurs mobilières. Gestion d'actifs Manuvie limitée (anciennement Elliott & Page Limited) est inscrite à titre de gestionnaire de portefeuille auprès de la commission des valeurs mobilières de toutes les provinces du Canada. Gestion d'actifs Manuvie limitée est également inscrite à titre de courtier sur le marché dispensé et de courtier en épargne collective dans les provinces d'Ontario et de Terre-Neuve et à titre de directeur des placements de produits dérivés dans la province d'Ontario. Gestion d'actifs Manuvie limitée est assujettie à la réglementation adoptée par les autorités provinciales en valeurs mobilières compétentes. Placements Manuvie Services d'investissement inc. (« PMSI ») est autorisée, en vertu de la législation provinciale et territoriale sur les valeurs mobilières (à l'exception de celle du Nunavut), à vendre des titres de fonds communs de placement au Canada et est assujettie à la réglementation adoptée par les autorités provinciales et territoriales en valeurs mobilières pertinentes, de même qu'aux exigences de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels, organisme d'autoréglementation. Placements Manuvie incorporée (« PM ») est autorisée, en vertu de la législation provinciale et territoriale sur les valeurs mobilières, à vendre des placements au Canada et est assujettie à la réglementation adoptée par les autorités provinciales et territoriales en valeurs mobilières, de même qu'aux exigences de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières, organisme d'autoréglementation.

Protection des consommateurs en cas de faillite d'une institution financière

Assuris (anciennement CompCorp) a été fondée en 1990 par le secteur canadien de l'assurance vie et maladie afin de protéger les titulaires de contrats canadiens en cas d'insolvabilité de leur société d'assurance. Assuris est financée par les sociétés d'assurance qui en sont membres, dont Manufacturers. Les sociétés membres d'Assuris versent des cotisations dans le but d'établir et de maintenir un fonds de liquidités à un niveau minimum de 100 millions de dollars. Ensuite, les membres versent des cotisations essentiellement « au besoin ». Les cotisations sont calculées en fonction du MPRCE de chaque membre, sous réserve de rajustements si le membre visé exerce ses activités dans des territoires étrangers.

Le Fonds canadien de protection des investisseurs (le « FCPE ») a été créé afin d'offrir aux clients une protection, dans des limites définies, si leur courtier en valeurs mobilières fait faillite. Le FCPE est financé par les courtiers en valeurs mobilières qui en sont membres, dont PM.

La Corporation de protection des investisseurs de l'ACCFM (la « CPI ») a été créée afin d'offrir aux clients une protection, dans des limites définies, si leur courtier en valeurs mobilières fait faillite. La CPI est financée par les courtiers en valeurs mobilières qui en sont membres, dont PMSI.

La Société d'assurance-dépôts du Canada (la « SADC ») est une société d'État fédérale établie par le Parlement en 1967 pour assurer la protection des dépôts effectués auprès des institutions financières membres en cas de faillite. Les institutions membres de la SADC, y compris la Banque Manuvie et sa filiale, la Société de fiducie Manuvie, financent l'assurance-dépôts au moyen de primes versées sur les dépôts assurés qu'elles détiennent.

ÉTATS-UNIS

Réglementation générale émanant des États

Les divers États américains ont adopté des lois régissant les opérations entre sociétés d'assurance et d'autres membres des réseaux de sociétés de portefeuille d'assurances (*insurance holding company systems*). Les opérations liant les assureurs américains de la Société et les membres du même groupe qu'eux sont assujetties à la réglementation émanant des États dans lesquels ces filiales d'assurance sont domiciliées et, relativement à certaines questions limitées, des États dans lesquels elles exercent des activités. La plupart des États ont adopté des lois exigeant de chaque société de portefeuille d'assurances et de chaque filiale d'assurance d'un réseau de sociétés de portefeuille d'assurances qu'elles s'inscrivent auprès de l'autorité de réglementation en matière d'assurances de l'État dans lequel la filiale d'assurance est domiciliée et qu'elles soient assujetties à la réglementation émanant d'une telle autorité. Les principales filiales américaines d'assurance vie de la Société sont John Hancock USA, John Hancock New York et JHLH. Elles sont domiciliées au Michigan, à New York et au Massachusetts, respectivement. Selon ces lois, les filiales d'assurance sont tenues de fournir annuellement les renseignements financiers et autres portant sur l'exploitation des sociétés comprises dans le réseau de sociétés de portefeuille qui pourraient avoir une incidence importante sur l'exploitation, la gestion ou la situation financière d'assureurs compris dans ce réseau. Ces rapports sont également déposés auprès d'autres ministères des assurances sur demande. En outre, ces lois prévoient que toutes les opérations réalisées à l'intérieur d'un réseau de sociétés de portefeuille d'assurances doivent être justes et équitables. Une fois ces opérations réalisées, les excédents attribuables aux titulaires de contrats de chaque assureur doivent être raisonnables par rapport au passif de celui-ci et satisfaire à ses besoins.

Les lois des divers États créent également des organismes de réglementation investis de vastes pouvoirs administratifs comme le pouvoir d'approuver la forme des contrats, de délivrer et de révoquer des permis d'exercice, de réglementer les pratiques commerciales, d'agréer des agents, d'exiger le dépôt d'états financiers et de prescrire le type et le montant de placements permis. Les autorités de réglementation en matière d'assurances des États font régulièrement des enquêtes et procèdent à des examens de conformité des assureurs avec les lois et les règlements sur les assurances applicables.

Les sociétés d'assurance sont tenues de déposer des états annuels détaillés auprès des autorités de réglementation en matière d'assurances de chacun des États dans lesquels elles font affaires et leurs activités et comptes sont soumis à l'examen de telles autorités à tout moment. Des états trimestriels doivent également être déposés auprès de l'autorité

de réglementation en matière d'assurances de l'État dans lequel l'assureur est domicilié et auprès des ministères des assurances de bon nombre des États dans lesquels il fait affaire. Les autorités de réglementation en matière d'assurances peuvent examiner périodiquement la situation financière d'un assureur, son état de conformité aux pratiques comptables prévues par la loi et aux règles et règlements émanant du ministère des assurances.

Les ministères des assurances des États examinent dans le détail, dans le cadre de leur processus de surveillance habituel, les livres, registres et comptes des sociétés d'assurance domiciliées dans leur État respectif. Ces examens sont généralement effectués conformément aux lois de l'État chargé de l'examen et conformément aux lignes directrices promulguées par la NAIC. Chacune des principales filiales d'assurance de la Société domiciliées aux États-Unis est soumise à des examens périodiques effectués par les autorités de réglementation en matière d'assurances de l'État où elle est domiciliée. Les derniers rapports d'examen publiés par chaque ministère des assurances n'ont soulevé aucune question importante ni exigé aucun rajustement important.

En outre, les autorités de réglementation d'un État, les groupes du secteur et les agences de notation ont pris plusieurs mesures concernant la conformité des assureurs. Par exemple, la NAIC a adopté le *NAIC Life Insurance Illustrations Model Regulation* (règlement modèle sur les méthodes basées sur des projets informatisés en assurance vie de la NAIC), qui s'applique aux contrats et aux attestations d'assurance vie individuelle et collective (sauf les contrats et les attestations à capital variable), ainsi que le *Market Conduct Handbook* (guide sur la conformité des assureurs). Plus de 35 États ont adopté ce règlement modèle en totalité ou en grande partie. Toutefois, toutes les autorités de réglementation des États peuvent utiliser le *Market Conduct Handbook* pour procéder à un examen de la conformité des assureurs.

L'Insurance Marketplace Standards Association (l'« IMSA ») (association sur les normes du secteur des assurances) a été établie au milieu des années 1990 afin de renforcer la confiance des clients à l'égard du marché de l'assurance vie, de l'assurance de soins de longue durée et des rentes souscrits individuellement. L'adhésion à l'IMSA se faisait sur une base volontaire et l'IMSA s'efforçait d'être l'organisme de premier ordre du secteur de l'assurance vie qui fixait les normes en matière de conformité et de pratiques sectorielles.

L'adhésion à l'IMSA se faisait sur une base volontaire, mais les entreprises ne pouvaient obtenir leur adhésion qu'après avoir réussi une procédure en deux étapes lors de laquelle les entreprises devaient se soumettre à une autoévaluation et à une évaluation indépendante effectuée par une tierce partie qualifiée. John Hancock USA a réussi cette évaluation en deux étapes et est devenue membre de l'IMSA en avril 1998. Les entreprises devaient se requalifier pour leur adhésion à l'IMSA tous les trois ans en se soumettant à l'évaluation en deux étapes ou, dans certaines circonstances, à une autoévaluation tenant lieu de procédure en deux étapes. John Hancock USA a choisi d'utiliser la procédure en deux étapes pour sa plus récente requalification, laquelle est entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2008.

Le 1^{er} janvier 2011, l'IMSA a été dissoute et remplacée par le Compliance and Ethics Forum for Life Insurers (le « CEFLI »). Le CEFLI a indiqué que, bien que ses projets d'avenir continuaient d'évoluer, il entendait d'une certaine façon continuer à appuyer un quelconque processus d'évaluation. Jim Gallagher, vice-président directeur, chef de la conformité mondiale de la Financière Manuvie, est le président du conseil du CEFLI.

Pouvoirs en matière de placements

Les filiales d'assurance américaines de la Société sont assujetties à des lois et règlements selon lesquels elles doivent diversifier leurs portefeuilles de placements et limiter la somme qu'elles investissent dans certaines catégories de placements, comme les obligations qui ont reçu une note inférieure à celle des obligations de bonne qualité. Le fait de ne pas se conformer à ces lois et règlements pourrait faire en sorte que les placements excédant les plafonds réglementaires soient traités comme des éléments d'actif non admissibles aux fins du calcul des excédents exigés par la loi et, dans certaines circonstances, exigerait le dessaisissement de ces éléments d'actif.

Montant minimal du capital et de l'excédent exigé par la loi

Les filiales d'assurance vie de la Société qui sont domiciliées aux États-Unis sont tenues de maintenir le montant minimal du capital et de l'excédent exigé par la loi, selon l'État dans lequel elles sont agréées et le type d'activités qu'elles exercent.

Ratios IRIS de la NAIC

Durant les années 1970, la NAIC a élaboré un certain nombre de rapports ou « critères » d'ordre financier connus sous le nom de *Insurance Regulatory Information System* (« IRIS ») (système d'information réglementaire en matière d'assurances), qui ont été conçus pour permettre de repérer rapidement les sociétés d'assurance que les autorités de réglementation en matière d'assurances pourraient devoir surveiller de plus près. Les sociétés d'assurance soumettent des données chaque année à la NAIC, qui les analyse à l'aide de 13 ratios comportant chacun des « fourchettes usuelles » définies. Les ratios qui ne se situent pas dans la fourchette usuelle n'indiquent pas nécessairement qu'une société a obtenu de mauvais résultats. Une société d'assurance peut avoir un ou plusieurs ratios se situant à l'extérieur de la fourchette usuelle en raison d'opérations favorables (comme une augmentation considérable des excédents), du caractère négligeable de certaines opérations ou de l'élimination d'opérations dans le cadre du processus de consolidation. Une équipe d'examineurs et d'analystes financiers de la NAIC examine annuellement les ratios de chaque société et leur attribue un rang afin de repérer les sociétés qui doivent être examinées immédiatement. Ils ne sont pas communiqués aux sociétés et ne sont connus que des autorités de réglementation.

Exigences de fonds propres à risque

En vue d'améliorer la réglementation portant sur la solvabilité des sociétés d'assurance, les autorités de réglementation des États ont adopté la loi modèle de la NAIC mettant en œuvre des exigences de fonds propres à risque pour les sociétés d'assurance vie. Ces exigences sont conçues pour permettre de vérifier si les fonds propres sont suffisants et de hausser le niveau de protection accordé aux titulaires de contrats par les excédents exigés par la loi. La loi modèle évalue quatre principaux risques courus par les sociétés d'assurance vie : (i) le risque de rendement insuffisant de l'actif et le risque associé à la fluctuation de celui-ci, (ii) le risque de perte associé à la mortalité et à la morbidité, (iii) le risque de perte associé au non-appariement de l'actif et du passif en raison de la variation des taux d'intérêt, et (iv) le risque commercial en général. Les assureurs dont les excédents prévus par la loi sont inférieurs au niveau imposé par la formule modèle relative aux fonds propres à risque s'exposent à diverses mesures réglementaires dont l'importance varie selon le montant de l'insuffisance des fonds propres. Selon la formule adoptée par la NAIC, chacune des filiales d'assurance américaines de la Société a excédé les exigences de fonds propres à risque au 31 décembre 2010.

Réglementation des dividendes versés aux actionnaires et des autres paiements effectués par les filiales d'assurance

La capacité de la Financière Manuvie de s'acquitter de ses obligations au titre du service de la dette, de régler les frais d'exploitation et de verser des dividendes aux actionnaires dépend des fonds qu'elle reçoit de ses filiales en exploitation. En conséquence de la restructuration de nos filiales américaines, Manufacturers a la propriété indirecte de nos filiales en exploitation américaines. Le versement de dividendes par John Hancock USA est assujéti aux restrictions énoncées dans les lois en matière d'assurances de l'État du Michigan, son État de domicile. De la même façon, le versement de dividendes aux actionnaires par John Hancock New York et JHLH est réglementé par les lois en matière d'assurances de l'État de New York et de l'État du Massachusetts, respectivement. Dans ces trois États, l'approbation des autorités de réglementation est exigée si une distribution de dividendes est effectuée à partir d'une source autre que des bénéfices non répartis ou des fonds non affectés. L'approbation des autorités de réglementation est également exigée si le dividende (avec les autres distributions effectuées au cours des 12 derniers mois ou, dans le cas de l'État de New York, au cours de l'année civile) est supérieur au plus grand des deux montants suivants, soit le bénéfice net d'exploitation de l'assureur pour l'année précédente, soit 10 % de son excédent calculé à la fin de l'exercice précédent. La détermination doit être faite conformément aux principes comptables prévus par la loi. L'approbation est réputée obtenue si l'avis d'un dividende dans les délais énoncés ci-dessus est déposé auprès des autorités de réglementation sans être refusé au cours d'une période d'avis de 30 jours.

Lois sur les valeurs mobilières

Certaines filiales de la Société ainsi que certains fonds d'investissement et certains contrats qu'elles offrent sont assujéttis à la réglementation prise en application des lois fédérales sur les valeurs mobilières qui sont administrées par la U.S. Securities and Exchange Commission (la « SEC ») et de certaines lois sur les valeurs mobilières des États. Certains fonds distincts des filiales d'assurance de la Société sont inscrits à titre de sociétés de placement

(*investment companies*) en vertu de la loi des États-Unis intitulée *Investment Company Act of 1940*, comme le sont certains autres fonds gérés par des filiales de la Société. Les intérêts détenus dans des fonds distincts aux termes de certains contrats de rentes à capital variable et d'assurance variable établis par les filiales d'assurance de la Société sont également inscrits aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*. John Hancock Distributors, Signator Investors et John Hancock Funds sont chacune inscrites à titre de courtiers (*broker-dealer*) aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Securities Exchange Act of 1934* et sont chacune membres de la *Financial Industry Regulatory Authority* et assujetties à la réglementation de cette dernière.

John Hancock Advisers, Manulife Asset Management (U.S.), LLC, Hancock Natural Resource Group, Inc., Hancock Venture Partners, Inc., Hancock Capital Investment Management, LLC, Signator Investors, Declaration Management & Research LLC, John Hancock IMS et Manulife Asset Management (North America) Limited sont des conseillers en valeurs (*investment advisers*) inscrits aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Investment Advisers Act of 1940*. Certaines sociétés de placement conseillées ou gérées par ces filiales sont inscrites auprès de la SEC en vertu de la loi des États-Unis intitulée *Investment Company Act of 1940*, et les actions de certaines de ces entités peuvent être vendues dans certains États américains et le District de Columbia. Tous les aspects des activités de consultation en matière de placements exercées par les filiales de la Société sont assujettis à diverses lois et à divers règlements fédéraux et lois et règlements des États dans les territoires dans lesquels elles font affaire. Ces lois et règlements bénéficient principalement aux clients des services de consultation en matière de placements et aux actionnaires des sociétés de placement et donnent généralement aux organismes de supervision de vastes pouvoirs administratifs, dont le pouvoir de limiter l'exercice d'activités en cas de non-respect de ces lois et règlements. Le cas échéant, des sanctions pourraient être prises qui entraîneraient, notamment, la suspension d'employés, la restriction des activités exercées par le conseiller en placements, la suspension ou la révocation du permis de celui-ci, une réprimande et des amendes.

Fonds garantis par l'État

Tous les États américains ont adopté des lois sur les fonds d'assurance garantis exigeant des sociétés d'assurance vie faisant affaire dans un État particulier qu'elles participent à une association de garantie qui, comme Assuris au Canada, est organisée de manière à protéger les titulaires de contrats contre la perte de prestations en cas d'insolvabilité ou de liquidation d'un assureur membre. Ces associations prélèvent des cotisations (jusqu'à concurrence des plafonds prescrits) calculées en fonction de la quote-part des primes souscrites par les assureurs membres dans le secteur d'activité dans lequel l'assureur déprécié ou insolvable exerce des activités. Les cotisations que la Société a dû verser au cours de chacune des cinq dernières années n'étaient pas élevées. Bien que le montant de toute cotisation future demandée par des fonds garantis ne puisse être évalué avec certitude, la Société estime que, d'après un examen des poursuites importantes qui ont été intentées à l'heure actuelle en matière d'insolvabilité par des assureurs d'États dans lesquels elle exerce des activités, les cotisations futures qui seront prélevées par des associations de garantie advenant l'insolvabilité d'un assureur n'auront pas une incidence défavorable importante sur ses liquidités et ses ressources en capital.

Considérations relatives à la loi des États-Unis intitulée *Employee Retirement Income Security Act of 1974*, (l'« ERISA »)

Les représentants pour des régimes de prestations aux employés régis par l'ERISA sont assujettis à la réglementation adoptée par le ministère du Travail des États-Unis. L'ERISA régleme les activités du représentant d'un régime de prestations aux employés visé par cette loi, y compris les activités exercées par un gestionnaire de portefeuille ou un conseiller en valeurs relativement aux éléments d'actif d'un tel régime. Des pénalités sévères sont imposées par l'ERISA aux représentants qui contreviennent aux obligations qui leur incombent à l'égard des régimes visés par l'ERISA. Les filiales de la Société établissent des contrats d'assurance et de rentes dans le cadre du placement de régimes de prestations aux employés et fournissent toute une gamme d'autres services à ces régimes. Du fait de la fourniture de ces services, la Société et ses filiales pourraient devenir une partie intéressée (*party in interest*), comme ce terme est défini dans l'ERISA et le code intitulé *Internal Revenue Code of 1986*, dans sa version modifiée (le « Code »), à l'égard de ces régimes. À moins qu'une dispense de nature réglementaire ou administrative ne puisse être obtenue, certaines opérations entre parties intéressées et ces régimes sont interdites par l'ERISA et le Code.

ASIE

En Asie, les autorités locales en matière d'assurances supervisent et surveillent les affaires et la situation financière de la Société dans chacun des pays où elle exerce des activités. La Société est également tenue de satisfaire à des exigences minimales en matière de fonds de roulement et de fonds propres réglementaires et est assujettie à la réglementation régissant le placement de ces fonds propres dans chacun de ces territoires. Hong Kong et le Japon sont les territoires de réglementation régissant les activités les plus importantes exercées par la Financière Manuvie en Asie.

Hong Kong

À Hong Kong, l'autorité en matière d'assurances (*Insurance Authority*) désignée aux termes de la loi intitulée *Insurance Companies Ordinance*, chap. 41 (la « Loi de Hong Kong ») a le pouvoir et la responsabilité de superviser le secteur des assurances. Le premier ministre (*Chief Executive*) du gouvernement de la zone administrative spéciale de Hong Kong a nommé le commissaire d'assurances (*Commissioner of Insurance*) à titre d'autorité en matière d'assurances aux termes de la Loi de Hong Kong. La Loi de Hong Kong prévoit que personne ne doit exercer d'activités liées aux assurances à ou depuis Hong Kong, sauf une société autorisée par l'autorité en matière d'assurances, la Lloyd's du Royaume-Uni ou une association de souscripteurs approuvée par l'autorité en matière d'assurances. La Loi de Hong Kong stipule certaines exigences pour les assureurs autorisés, dont l'exigence de trouver la personne compétente (*fit and proper person*) pour occuper les postes d'administrateurs et de contrôleurs (*directors and controllers*), les exigences minimales en matière de fonds propres et de marge de solvabilité, les exigences relatives à la conclusion d'ententes de réassurance appropriées et les exigences de divulgation prévues par la loi. La Loi de Hong Kong confère également des pouvoirs d'enquête et d'intervention à l'autorité en matière d'assurances pour la protection des titulaires de contrats.

L'autorité en matière d'assurances a le pouvoir résiduel de nommer un conseiller ou un gestionnaire chargé d'assister un assureur autorisé, si elle considère une telle nomination souhaitable pour la protection des titulaires de contrats existants ou éventuels contre le risque que l'assureur ne puisse s'acquitter de ses responsabilités ou répondre aux attentes raisonnables des titulaires de contrats existants ou éventuels et que, de l'avis de l'autorité en matière d'assurances, l'exercice d'autres pouvoirs d'intervention conférés par la Loi de Hong Kong n'aurait pas pour effet de sauvegarder les intérêts des titulaires de contrats existants ou éventuels. Dans ces circonstances, il incombera au conseiller ou au gestionnaire nommé par l'autorité en matière d'assurances de gérer l'assureur.

À Hong Kong, l'entreprise d'assurance vie de la Société est exploitée par l'intermédiaire d'une filiale en propriété exclusive, Manulife (International) Limited, qui a l'autorisation d'exercer des activités d'assurance « à long terme ». Les sociétés d'assurance exerçant de telles activités sont tenues, selon la Loi de Hong Kong, de maintenir certaines marges de solvabilité. La marge de solvabilité exigée correspond à la somme de deux éléments, soit un pourcentage des provisions mathématiques et un pourcentage des fonds propres à risque, comme le prévoit le règlement intitulé *Insurance Companies (Margin of Solvency) Regulation*, chap. 41 F pris en application de la Loi de Hong Kong. Pour une société d'assurance exerçant des activités d'assurance à long terme, la valeur de son actif ne doit pas être inférieure au montant de son passif d'après la marge de solvabilité exigée, sous réserve d'un minimum de 2 millions de dollars de Hong Kong. Il est fait rapport annuellement de l'état de conformité aux exigences en matière de marge de solvabilité à l'autorité en matière d'assurances. À l'heure actuelle, toutes les exigences en matière de marge de solvabilité sont respectées.

La vente de titres de fonds communs de placement et de produits d'assurance liés à des placements est assujettie aux lois sur les valeurs mobilières de Hong Kong, qui sont administrées par la *Securities and Futures Commission* de Hong Kong. La vente de produits de fonds (de pension) de prévoyance est assujettie aux lois sur les fonds de prévoyance administrées par l'autorité relative au fonds de prévoyance obligatoire (*Mandatory Provident Fund Schemes Authority*).

Japon

Au Japon, les sociétés d'assurance vie, y compris Manulife Japan, sont régies par la loi du Japon intitulée *Insurance Business Law* et par ses règlements d'application (la « loi sur les affaires d'assurance »). La loi sur les affaires d'assurance met en place pour les assureurs-vie japonais un régime réglementaire exhaustif qui régit aussi des

questions comme les besoins en fonds propres et les exigences de solvabilité, les pouvoirs d'intervention réglementaire, les nouveaux produits d'assurance, les niveaux des primes et les restrictions sur les dividendes et les distributions versés aux actionnaires. L'agence des services financiers japonaise (*Financial Services Agency*) supervise l'administration et la mise en œuvre de la loi sur les affaires d'assurance. La loi sur les affaires d'assurance prévoit certaines règles en ce qui concerne l'approbation de nouveaux produits d'assurance et l'établissement de niveaux de primes. La déréglementation de la vente des produits d'assurance dans les circuits bancaires est entrée en vigueur le 23 décembre 2007. Il est dorénavant possible de souscrire l'ensemble des produits d'assurance vie par l'intermédiaire du circuit bancaire.

La nouvelle loi du Japon intitulée *Insurance Law* (la « loi sur les assurances »), soit un ensemble complet de règles juridiques de fond traitant de contrats d'assurance qui remplace le chapitre sur l'assurance du code commercial adopté il y a plus de 100 ans, a été intégralement mise en application le 1^{er} avril 2010. La loi sur les assurances prévoit notamment des modifications importantes du code commercial, y compris l'expansion de l'étendue de sa portée de façon à inclure les « conventions de coopération » (*co-operative agreements*), l'inclusion de dispositions sur l'assurance accident et maladie et l'amélioration de la protection des titulaires de contrats. Elle exige des modifications importantes des modalités générales des contrats d'assurance et ces modifications doivent être approuvées par l'agence des services financiers japonaise.

En novembre 2007, Manulife Japan a créé Manulife Investments Japan Limited (« MIJ ») en tant que filiale en propriété exclusive. MIJ a débuté son exploitation en tant qu'organisme de placement collectif en 2008. Un organisme de placement collectif est géré de manière semblable à un fonds commun de placement et la vente d'organismes de placement collectif au Japon est réglementée par la loi du Japon intitulée *Financial Instruments and Exchange Law*, qui est appliquée par l'agence des services financiers japonaise.

Restrictions à l'égard des dividendes versés aux actionnaires

En Asie, les lois sur les assurances des territoires dans lesquels la Société exerce des activités prévoient des restrictions particulières relativement au versement de dividendes et d'autres distributions aux actionnaires par les filiales de la Société, ou imposent des critères de solvabilité ou d'autres critères financiers qui pourraient influencer sur la capacité de ces filiales de verser des dividendes dans certaines circonstances.

DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital-actions autorisé de la SFM est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires (les « actions ordinaires »), d'un nombre illimité d'actions de catégorie A (les « actions de catégorie A »), d'un nombre illimité d'actions de catégorie B (les « actions de catégorie B ») et d'un nombre illimité d'actions de catégorie 1 (les « actions de catégorie 1 ») (collectivement, les actions de catégorie A, les actions de catégorie B et les actions de catégorie 1 sont les « actions privilégiées »). Au 31 décembre 2010, la SFM détenait 1 777 887 785 actions ordinaires; 14 millions d'actions de catégorie A, série 1; 14 millions d'actions de catégorie A, série 2; 12 millions d'actions de catégorie A, série 3; 18 millions d'actions de catégorie A, série 4, et 14 millions d'actions de catégorie 1, série 1, lesquelles étaient émises et en circulation. Le 11 mars 2011, la SFM a émis 8 millions d'actions de catégorie 1, série 3. La SFM a autorisé, mais n'a pas émis, les actions de catégorie A, série 5, les actions de catégorie 1, série 2 et les actions de catégorie 1, série 4.

Certaines dispositions des actions de catégorie A en tant que catégorie

Le texte qui suit est un résumé de certaines dispositions rattachées aux actions de catégorie A en tant que catégorie.

Rang

Chaque série d'actions de catégorie A a rang égal avec chaque autre série d'actions de catégorie A et chaque série d'actions de catégorie 1 pour ce qui est du versement des dividendes et du remboursement du capital. Les actions de catégorie A sont privilégiées par rapport aux actions de catégorie B, aux actions ordinaires et aux autres actions qui prennent rang après les actions de catégorie A pour ce qui est du versement des dividendes et de la distribution des

actifs advenant la liquidation ou la dissolution de la SFM, qu'elle soit volontaire ou forcée, ou pour ce qui est de toute autre distribution des actifs de la SFM parmi ses actionnaires dans le but précis de liquider ses affaires.

Certaines dispositions des actions de catégorie B en tant que catégorie

Le texte qui suit est un résumé de certaines dispositions rattachées aux actions de catégorie B en tant que catégorie.

Rang

Chaque série d'actions de catégorie B a rang égal avec chaque autre série d'actions de catégorie B pour ce qui est du versement des dividendes et du remboursement du capital. Les actions de catégorie B prennent rang après les actions de catégorie A et les actions de catégorie 1 pour ce qui est du versement des dividendes et de la distribution des actifs advenant la liquidation ou la dissolution de la SFM, qu'elle soit volontaire ou forcée, ou pour ce qui est de toute autre distribution des actifs de la SFM parmi ses actionnaires dans le but précis de liquider ses affaires. Toutefois, les actions de catégorie B sont privilégiées par rapport aux actions ordinaires et aux autres actions qui prennent rang après les actions de catégorie B pour ce qui est du versement des dividendes et de la distribution des actifs advenant la liquidation ou la dissolution de la SFM, qu'elle soit volontaire ou forcée, ou pour ce qui est de toute autre distribution des actifs de la SFM parmi ses actionnaires dans le but précis de liquider ses affaires.

Certaines dispositions des actions de catégorie 1 en tant que catégorie

Le texte qui suit est un résumé de certaines dispositions rattachées aux actions de catégorie 1 en tant que catégorie.

Rang

Chaque série d'actions de catégorie 1 a rang égal avec chaque autre série d'actions de catégorie 1 et chaque série d'actions de catégorie A pour ce qui est du versement des dividendes et du remboursement du capital. Les actions de catégorie 1 sont privilégiées par rapport aux actions de catégorie B, aux actions ordinaires et aux autres actions qui prennent rang après les actions de catégorie 1 pour ce qui est du versement des dividendes et de la distribution des actifs advenant la liquidation ou la dissolution de la SFM, qu'elle soit volontaire ou forcée, ou pour ce qui est de toute autre distribution des actifs de la SFM parmi ses actionnaires dans le but précis de liquider ses affaires.

Certaines dispositions communes aux actions de catégorie A, aux actions de catégorie B et aux actions de catégorie 1

Le texte qui suit est un résumé de certaines dispositions rattachées aux actions de catégorie A, en tant que catégorie, aux actions de catégorie B, en tant que catégorie, et aux actions de catégorie 1, en tant que catégorie.

Droit des administrateurs d'émettre des actions en une ou plusieurs séries

Les actions de catégorie A, les actions de catégorie B et les actions de catégorie 1 peuvent être émises en tout temps ou à l'occasion, en une ou plusieurs séries. Avant toute émission d'actions d'une série, le conseil d'administration de la SFM doit fixer le nombre d'actions dans cette série et, sous réserve des restrictions énoncées dans les règlements administratifs de la SFM ou dans la LSA, déterminer la désignation, les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions devant être rattachés aux actions de catégorie A, aux actions de catégorie B ou aux actions de catégorie 1, selon le cas, de cette série, le tout sous réserve du dépôt auprès du surintendant des renseignements relatifs à cette série, y compris les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions fixés par le conseil d'administration de la SFM.

Des résumés des modalités des actions de catégorie A, série 1, des actions de catégorie A, série 2, des actions de catégorie A, série 3, des actions de catégorie A, série 4, des actions de catégorie A, série 5, des actions de catégorie 1, série 1, des actions de catégorie 1, série 2, des actions de catégorie 1, série 3 et des actions de catégorie 1, série 4 figurent dans les prospectus visant ces séries, lesquels sont déposés sur SEDAR.

Droits de vote des actions privilégiées

Sauf de la manière précisée ci-après ou comme l'exige la loi ou de la manière prévue par les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions rattachés à l'occasion à une série d'actions de catégorie A, d'actions de catégorie B ou d'actions de catégorie 1, les porteurs d'actions de catégorie A, d'actions de catégorie B ou d'actions de catégorie 1 n'auront pas, en tant que catégorie, le droit d'être convoqués, d'assister ou de voter aux assemblées des actionnaires de la SFM.

Approbation des modifications par les porteurs d'actions privilégiées

Les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions rattachés aux actions de catégorie A, aux actions de catégorie B et aux actions de catégorie 1 en tant que catégorie ne peuvent être augmentés, modifiés ou supprimés que si les porteurs de la catégorie d'actions privilégiées y consentent de la manière indiquée ci-après.

Approbation des porteurs d'actions privilégiées

Les porteurs d'une catégorie d'actions privilégiées peuvent approuver l'ajout, la modification ou la suppression de droits, de privilèges, de restrictions ou de conditions rattachés à la catégorie d'actions privilégiées en tant que catégorie, ou toute question qu'ils doivent approuver, de la manière alors requise par la loi, sous réserve d'une exigence minimale voulant que cette approbation soit donnée au moyen d'une résolution signée par tous les porteurs de la catégorie d'actions privilégiées ou adoptée au moins aux deux-tiers (2/3) des voix exprimées à une assemblée des porteurs de la catégorie d'actions privilégiées dûment convoquée à cette fin.

Nonobstant toute autre condition ou disposition d'une catégorie d'actions privilégiées, l'approbation des porteurs d'une catégorie, votant séparément en tant que catégorie ou série, n'est pas requise à l'égard d'une proposition visant à modifier les règlements administratifs de la SFM en vue de réaliser ce qui suit :

- (i) augmenter ou diminuer le nombre maximum d'actions de catégorie A, d'actions de catégorie B ou d'actions de catégorie 1 autorisées, selon le cas, ou augmenter le nombre maximum d'actions autorisées d'une catégorie d'actions dont les droits ou les privilèges sont égaux ou supérieurs à ceux de la catégorie d'actions privilégiées;
- (ii) procéder à l'échange, au reclassement ou à l'annulation de la totalité ou d'une partie des actions de catégorie A, des actions de catégorie B ou des actions de catégorie 1, selon le cas;
- (iii) créer une nouvelle catégorie d'actions égale ou supérieure aux actions de catégorie A, aux actions de catégorie B ou aux actions de catégorie 1, selon le cas.

Les formalités devant être respectées à l'égard de la remise d'un avis de convocation à une assemblée, ou à la reprise de celle-ci en cas d'ajournement, du quorum requis à celle-ci et du déroulement de celle-ci correspondront aux formalités requises à l'occasion en vertu de la LSA, telles qu'elles sont en vigueur au moment de l'assemblée, ainsi qu'à celles, le cas échéant, prévues dans les règlements administratifs et les résolutions administratives de la SFM concernant les assemblées des actionnaires. Au cours de chaque scrutin tenu à une assemblée des porteurs d'une catégorie d'actions privilégiées en tant que catégorie, ou à une assemblée conjointe des porteurs d'au moins deux séries d'une catégorie d'actions privilégiées, chaque porteur de la catégorie d'actions privilégiées habilité à y voter aura le droit d'exprimer une voix par action privilégiées qu'il détient.

Certaines dispositions des actions ordinaires en tant que catégorie

Le capital-actions autorisé de la SFM est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit d'être convoqués et d'assister à toutes les assemblées des actionnaires de la SFM, et ils ont le droit d'y exercer un droit de vote par action ordinaire qu'ils détiennent, sauf s'il s'agit d'assemblées auxquelles seuls les porteurs d'une certaine catégorie ou série d'actions de la SFM ont le droit de voter séparément en tant que catégorie ou série. Sous réserve des droits préalables des porteurs d'actions de catégorie A, d'actions de catégorie B, d'actions de catégorie 1 et d'autres actions qui prennent rang avant les actions ordinaires pour ce qui est du versement des dividendes, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir des dividendes

lorsque le conseil d'administration de la SFM en déclare. Sous réserve des droits préalables des porteurs d'actions de catégorie A, d'actions de catégorie B, d'actions de catégorie 1 et d'autres actions qui prennent rang avant les actions ordinaires pour ce qui est de la distribution prioritaire des actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la SFM, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir le reliquat des actifs nets de la SFM, calculé proportionnellement, après le remboursement de tous les créanciers et de toutes les préférences en matière de liquidation, selon le cas, qui revient aux actionnaires.

DIVIDENDES

La déclaration et le versement de dividendes ainsi que le montant des dividendes sont l'affaire du conseil d'administration et sont tributaires des résultats d'exploitation, de la situation financière, des besoins en liquidités et des perspectives d'avenir de la Société, des restrictions réglementaires en matière de versement de dividendes par la Société et d'autres facteurs que le conseil d'administration juge pertinents.

Étant donné que la SFM est une société de portefeuille exerçant la totalité de ses activités par l'entremise de filiales d'assurance réglementées (ou de sociétés appartenant directement ou indirectement à ces filiales), sa capacité de verser des dividendes dans l'avenir dépendra de l'obtention de fonds suffisants de ces filiales. De plus, en vertu des lois du Canada, des États-Unis et d'autres pays, ces filiales sont aussi assujetties à certaines restrictions réglementaires qui peuvent limiter leur capacité de verser des dividendes ou de faire d'autres distributions en amont.

Conformément à des ententes conclues entre la SFM, Manufacturers, La Société Canada Trust et Fiducie de capital Financière Manuvie (filiale de Manufacturers) (la « Fiducie »), la SFM et Manufacturers ont convenu en faveur des porteurs de titres en circulation de la Fiducie (les « MaCS ») que si la Fiducie omettait de verser intégralement une distribution prescrite à l'égard de toute série de MaCS, Manufacturers ne déclarerait ni ne verserait aucun dividende en espèces quel qu'il soit sur ses actions privilégiées publiques de Manufacturers (comme ce terme est défini ci-après) en circulation, le cas échéant, et que si aucune action privilégiée publique de Manufacturers n'était en circulation, la SFM ne déclarerait ni ne verserait aucun dividende sur ses actions privilégiées et ses actions ordinaires, dans chaque cas, jusqu'au 12^e mois suivant l'omission de la Fiducie de verser intégralement la distribution prescrite, à moins que la Fiducie ne verse d'abord la distribution prescrite (ou la portion impayée de celle-ci) aux porteurs de MaCS. Le terme « actions privilégiées publiques de Manufacturers » désigne, en tout temps, les actions privilégiées de Manufacturers qui à ce moment donné : a) ont été émises aux membres du public (exception faite des actions privilégiées de Manufacturers détenues en propriété effective par des membres du même groupe que Manufacturers); b) sont inscrites à la cote d'une bourse reconnue, et c) ont une part de liquidation globale supérieure à 200 millions de dollars; pourvu, toutefois, que si en tout temps, il y a plus d'une catégorie d'actions privilégiées publiques de Manufacturers en circulation, alors la catégorie de rang supérieur d'actions privilégiées publiques de Manufacturers en circulation constituera, à toutes fins utiles, les actions privilégiées publiques de Manufacturers.

Conformément à une entente conclue entre la SFM, Manufacturers, Compagnie Trust CIBC Mellon et Fiducie de capital Financière Manuvie II (filiale de Manufacturers) (la « Fiducie II »), la SFM et Manufacturers ont convenu en faveur des porteurs de billets en circulation de la Fiducie de capital Financière Manuvie II, série 1 (les « billets ») que, si l'intérêt n'est pas versé intégralement en espèces à l'égard des billets à une date de versement de l'intérêt ou si Manufacturers décide que les porteurs de billets doivent investir l'intérêt devant leur être versé à l'égard des billets à une date de versement de l'intérêt dans une nouvelle série d'actions de catégorie 1 de Manufacturers, Manufacturers ne déclarera ni ne versera aucun dividende en espèces sur des actions privilégiées publiques de Manufacturers, s'il y en a en circulation, et si aucune action privilégiée publique de Manufacturers n'est en circulation, la SFM ne déclarera ni ne versera aucun dividende en espèces sur ses actions privilégiées et ses actions ordinaires, dans chaque cas, jusqu'au 6^e mois suivant la date d'un autre cas de report qui s'applique.

La SFM a versé les dividendes en espèces suivants entre le 1^{er} janvier 2008 et le 31 décembre 2010 :

- I. sur les actions ordinaires, (i) un dividende de 0,24 \$ par action a été versé le 19 mars 2008 et le 19 juin 2008, (ii) un dividende de 0,26 \$ par action a été versé le 19 septembre 2008, le 19 décembre 2008, le 19 mars 2009 et le 19 juin 2009 et (iii) un dividende de 0,13 \$ par action a été versé le 21 septembre 2009, le 21 décembre 2009, le 19 mars 2010, le 21 juin 2010, le 20 septembre 2010 et le 20 décembre 2010;

- II. sur les actions de catégorie A, série 1, un dividende de 0,25625 \$ par action a été versé le 19^e jour, ou le premier jour ouvrable suivant, de mars, juin, septembre et décembre de chaque exercice;
- III. sur les actions de catégorie A, série 2, un dividende de 0,29063 \$ par action a été versé le 19^e jour, ou le premier jour ouvrable suivant, de mars, juin, septembre et décembre de chaque exercice;
- IV. sur les actions de catégorie A, série 3, un dividende de 0,28125 \$ par action a été versé le 19^e jour ou le premier jour ouvrable suivant, de mars, juin, septembre et décembre de chaque exercice;
- V. sur les actions de catégorie A, série 4, (i) un dividende de 0,4837 \$ par action a été versé le 19 juin 2009 et (ii) un dividende de 0,4125 \$ par action a été versé le 19 septembre 2009, le 19 décembre 2009 et le 19^e jour, ou le premier jour ouvrable suivant, de mars, juin, septembre et décembre de l'année 2010;
- VI. sur les actions de catégorie 1, série 1, (i) un dividende de 0,41425 \$ par action a été versé le 19 septembre 2009 et (ii) un dividende de 0,35 \$ par action a été versé le 19 décembre 2009 et le 19^e jour, ou le premier jour ouvrable suivant, de mars, juin, septembre et décembre de l'année 2010.

RESTRICTIONS À L'ÉGARD DE LA PROPRIÉTÉ DES ACTIONS

La LSA prévoit des restrictions à l'égard de l'acquisition, notamment au moyen d'un achat, ainsi que de l'émission et du transfert d'actions de la SFM, et de l'exercice des droits de vote s'y rattachant. Conformément à ces restrictions, nul n'est autorisé à acquérir des actions de la SFM si cette acquisition conférerait à la personne en cause un « intérêt substantiel » dans l'une quelconque des catégories d'actions de la SFM, sauf si l'approbation du ministre des Finances est reçue auparavant. Selon ces restrictions, nul ne peut devenir un « actionnaire important » de la SFM. De plus, la SFM n'est autorisée à inscrire dans ses registres des valeurs mobilières aucun transfert ni aucune émission d'actions si ce transfert ou cette émission faisait en sorte que la personne en cause violerait les restrictions à l'égard de la propriété. À cette fin, une personne a un intérêt substantiel dans une catégorie d'actions de la SFM quand l'ensemble des actions de cette catégorie dont elle-même, les entités qu'elle contrôle, les personnes avec lesquelles elle a des liens ou les personnes agissant conjointement ou de concert avec elle ont la propriété effective représente plus de 10 % de l'ensemble des actions en circulation de cette catégorie. Une personne est un actionnaire important si le total des actions d'une catégorie d'actions avec droit de vote que détiennent cette personne et les entités qu'elle contrôle représente plus de 20 % des actions en circulation de cette catégorie ou, dans le cas d'actions sans droit de vote, plus de 30 % des actions en circulation de cette catégorie. Lorsqu'une personne enfreint l'une ou l'autre de ces restrictions, le ministre des Finances peut, sur ordonnance, exiger de cette personne qu'elle vende tout ou partie des actions lui appartenant. De plus, la LSA interdit aux sociétés d'assurance-vie, y compris à la SFM, d'inscrire dans ses registres des valeurs mobilières un transfert ou une émission d'actions à Sa Majesté la Reine du chef du Canada ou d'un province, à un mandataire ou à une agence de Sa Majesté, à un gouvernement étranger ou à un mandataire ou à une agence d'un gouvernement étranger et prévoit également que nul ne peut exercer les droits de vote rattachés à ces actions d'une société d'assurance.

En vertu des lois et règlements applicables en matière d'assurances dans les États du Michigan, de New York, du Massachusetts et du Vermont, nul ne peut acquérir le contrôle de l'une quelconque des filiales d'assurance de la Société domiciliées dans ces États, à moins d'avoir obtenu au préalable l'autorisation des autorités de réglementation en assurances de ces États. En vertu des lois et règlements applicables, quiconque acquiert, directement ou indirectement, 10 % ou plus des titres avec droit de vote d'une autre personne est réputé avoir acquis le « contrôle » de cette personne. Ainsi, quiconque cherche à acquérir 10 % ou plus des titres avec droit de vote de la SFM doit obtenir au préalable l'autorisation des autorités de réglementation en assurances de certains États, y compris les États du Michigan, du Massachusetts, du Vermont et de New York ou doit démontrer, à la satisfaction du commissaire d'assurances pertinent, que l'acquisition des titres ne lui donnera pas le contrôle de la SFM. En vertu du droit américain, tout défaut d'obtenir cette autorisation préalable conférerait à la SFM ou aux autorités de réglementation en matière d'assurances le droit d'obtenir un redressement par voie d'injonction, y compris l'interdiction d'une acquisition proposée, l'exercice des droits de vote rattachés à ces titres à une assemblée des porteurs d'actions ordinaires ou la saisie des actions appartenant à cette personne, et cette personne peut ne pas avoir le droit d'exercer les droits de vote se rattachant aux actions en cause à toute assemblée des porteurs d'actions ordinaires.

NOTES

Les agences de notation accordent des notes sur la solidité financière des sociétés d'assurance vie qui constituent des indicateurs de la capacité d'une société d'assurance de respecter ses obligations envers les titulaires de contrats. Les

agences de notation accordent également des notes qui sont des indicateurs de la capacité d'un émetteur de respecter les modalités des titres de créance, des actions privilégiées et des fonds propres hybrides de catégorie 1 en temps opportun, et qui constituent des facteurs importants pour évaluer la situation de financement générale d'une société et la capacité à avoir accès à du financement externe.

Les notes constituent des facteurs importants dans l'établissement de la position concurrentielle des sociétés d'assurance, dans le maintien de la confiance du public dans les produits qui sont offerts et dans le calcul du coût du capital. Une révision à la baisse des notes, ou la possibilité d'une telle révision à la baisse, pourrait notamment entraîner l'augmentation de notre coût du capital et la limitation de notre accès aux marchés financiers; l'accélération de l'échéance des passifs existants; l'ajout de garanties supplémentaires; la modification de modalités ou la création d'obligations financières additionnelles; la cessation de nos relations d'affaires avec les maisons de courtage, les banques, les agents, les grossistes et les autres distributeurs de nos produits et services; l'augmentation importante du nombre de rachats de la totalité ou d'une partie de la valeur de rachat nette par les titulaires de contrats et de CPG du fonds général que nous avons émis, et l'augmentation importante du nombre de retraits par les titulaires de contrats de la valeur de rachat brute des contrats, et la diminution des nouvelles ventes, plus particulièrement à l'égard des CPG du fonds général et des contrats de financement achetés par des régimes de pension et d'autres institutions. La réalisation de l'une de ces conséquences pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Le tableau qui suit présente un résumé des notes attribuées par les agences de notation approuvées aux titres de la SFM en circulation en date de la présente notice annuelle.

	DBRS	Fitch	S&P
Catégorie A, série 1	Pfd-2(élevé) stable	BBB / stable	P-2 / BBB / stable
Catégorie A, série 2	Pfd-2(élevé) stable	BBB / stable	P-2 / BBB / stable
Catégorie A, série 3	Pfd-2(élevé) stable	BBB / stable	P-2 / BBB / stable
Catégorie A, série 4	Pfd-2(élevé) stable	BBB / stable	P-2 / BBB / stable
Catégorie 1, série 1	Pfd-2(élevé) stable	BBB / stable	P-2 / BBB / stable
Catégorie 1, série 3	Pfd-2(élevé) stable	—	P-2 / BBB / stable
Billets à moyen terme	A(élevé) stable	A- / stable	A- / stable

Ces notes accordées aux titres par les agences de notation ne constituent pas des recommandations d'acheter, de conserver ou de vendre ces titres et elles peuvent être révisées ou retirées en tout temps par les agences de notation. Les notes des titres sont fournies aux investisseurs en vue d'offrir une mesure indépendante de la qualité de crédit d'une émission de titres. La Société fournit à certaines agences de notation des renseignements confidentiels et détaillés pour aider dans le processus de notation. L'émission de titres de créance, de titres hybrides ou d'actions privilégiées additionnels pourrait entraîner une modification de ces notes. Les notes pourraient également être modifiées si, de l'avis des agences de notation, la souplesse des fonds propres, les résultats d'exploitation ou le profil de risque de la Société se détériorent.

Notes de DBRS

DBRS attribue des notes aux actions privilégiées qui varient de « Pfd-1 » à « D ». Ces notes sont conçues pour donner une indication du risque qu'un émetteur sera incapable de satisfaire en temps opportun à ses obligations. Les notes de DBRS sont attribuées selon des facteurs quantitatifs et qualitatifs propres à l'entité émettrice. Les catégories de notes peuvent être modifiées par l'ajout du qualificatif « élevé » et « bas ». L'absence du qualificatif « élevé » ou « bas » signifie que la note se trouve au milieu de la catégorie. Les notes reçoivent une des trois notes suivantes relatives à la tendance : « positive », « stable » ou « négative ». Les notes relatives à la tendance aident les investisseurs à comprendre l'opinion de DBRS quant à la perspective de la note en question.

Les actions de catégorie A, série 1, série 2, série 3 et série 4 de la SFM ainsi que les actions de catégorie 1, série 1 et série 3 de la SFM ont reçu la note « Pfd-2(élevé) », soit la 4^e note la plus élevée des 16 notes attribuées aux actions privilégiées que compte l'échelle de notes respective, puisqu'elles sont considérées comme ayant une qualité de crédit satisfaisante. La protection des dividendes et du capital demeure substantielle, mais les bénéfices, le bilan et

les ratios de couverture ne sont pas aussi solides que ceux de sociétés auxquelles la note Pfd-1 a été attribuée. La tendance stable attribuée par DBRS signifie que la note ne devrait pas changer.

Les billets à moyen terme de la SFM ont reçu la note « A(élevé) », soit la 5^e note la plus élevée des 26 notes attribuées aux obligations à long terme, ce qui correspond à une bonne qualité de crédit et signifie que la protection de l'intérêt et du capital est considérée comme substantielle, mais le degré de solidité est moindre que celui des entités auxquelles la note AA a été attribuée. La Société peut être vulnérable à des événements à venir, mais les facteurs négatifs pris en compte sont considérés comme gérables.

Notes de Fitch

Fitch attribue des notes aux actions privilégiées qui varient de « AAA » à « D » et ces notes donnent une opinion sur la capacité d'un émetteur de titres à respecter en temps opportun ses engagements financiers, notamment au titre de l'intérêt, des dividendes privilégiés ou du remboursement du capital. Ces notes sont utilisées pour indiquer la possibilité du remboursement conformément aux modalités des titres et ne donnent aucune prédiction précise sur la possibilité de défaut. Ces notes ne traitent pas directement d'un risque autre que le risque de crédit. Le symbole « + » ou « - » peut être ajouté à une note pour qualifier le statut relatif de celle-ci au sein des principales catégories de notes. Une perspective indique la direction dans laquelle une note devrait vraisemblablement aller au cours d'une période prédéterminée. Les perspectives peuvent être positives, stables, négatives ou en évolution.

Les actions de catégorie A, série 1, série 2, série 3 et série 4 de la SFM ainsi que les actions de catégorie 1, série 1 de la SFM ont reçu la note « BBB », soit la 9^e note la plus élevée des 21 notes attribuées aux actions privilégiées que compte l'échelle de notes respective, ce qui signifie de faibles attentes de risque de crédit. La capacité de la Société de respecter les engagements financiers dans les délais est jugée adéquate, mais il serait plus vraisemblable que des conditions commerciales ou économiques défavorables nuisent à cette capacité.

Les billets à moyen terme de la SFM ont reçu la note « A- », soit la 7^e note la plus élevée des 21 notes attribuées aux obligations à long terme que compte l'échelle de notes respective, correspondant à une qualité de crédit élevée. Cette note correspond à des attentes d'un faible risque de crédit et indique une solide capacité à respecter les engagements financiers et les engagements de paiement. Néanmoins, cette capacité peut être plus vulnérable aux conditions commerciales ou économiques défavorables, comparativement à des notes plus élevées.

La tendance stable attribuée à ces notes reflète la perspective de Fitch selon laquelle la capitalisation actuelle procure un coussin de sécurité suffisant pour les 12 à 18 prochains mois afin d'absorber les éventuels résultats d'exploitation négatifs et pertes sur créance liées aux placements.

Notes de S&P

S&P attribue des notes aux actions privilégiées canadiennes qui varient de « P-1 » à « D » et ces notes constituent une évaluation actuelle de la solvabilité d'un débiteur à l'égard d'actions privilégiées précises émises sur le marché canadien, par rapport aux actions privilégiées émises par d'autres émetteurs sur le marché canadien. Il existe un lien direct entre une note précise attribuée sur l'échelle canadienne des actions privilégiées et les divers niveaux de note sur l'échelle mondiale des notes pour les titres de créance de S&P. S&P a l'habitude de présenter les notes pour les actions privilégiées d'un émetteur à la fois sur l'échelle mondiale et sur l'échelle canadienne lorsqu'elle présente les notes pour un émetteur particulier. Les notes de l'échelle des actions privilégiées canadiennes de S&P peuvent être modifiées par l'ajout des termes « élevé » ou « faible » pour établir la position relative dans les catégories de notation. Les notes de l'échelle de notes des titres d'emprunt mondiaux de S&P peuvent être modifiées par l'ajout du symbole plus (+) ou moins (-) pour établir la position relative dans les principales catégories de notation.

Les actions de catégorie A, série 1, série 2, série 3 et série 4 de la SFM ainsi que les actions de catégorie 1, série 1 et série 3 de la SFM ont reçu la note « P-2 » sur l'échelle canadienne, ce qui correspond à la note « BBB » sur l'échelle mondiale. La note « P-2 » est la 5^e note la plus élevée des 18 notes attribuées aux actions privilégiées que compte l'échelle de notes respective, et signifie que l'obligation spécifique comporte des paramètres de protection adéquats. Toutefois, une conjoncture défavorable ou des changements de circonstances sont plus susceptibles d'affaiblir la capacité du débiteur à respecter ses engagements financiers à l'égard de l'obligation.

Les billets à moyen terme de la SFM ont reçu la note de « A- », soit la 7^e note la plus élevée des 22 notes attribuées dans le cadre d'émissions de titres d'emprunt à long terme, ce qui correspond à une qualité de crédit solide et signifie que la protection de l'intérêt et du capital est considérée très élevée. Une obligation notée « A- » est quelque peu plus susceptible de subir l'incidence défavorable de changements dans les circonstances et dans les conditions économiques que les obligations ayant reçu une catégorie de note plus élevée, mais démontre néanmoins que la capacité du débiteur de respecter ses engagements financiers à l'égard d'une obligation est toujours considérée élevée.

La tendance stable attribuée à ces notes reflète les attentes de S&P selon lesquelles la Société maintiendra ses avantages concurrentiels sur le plan mondial et sa capitalisation demeurera suffisante pour supporter une volatilité importante des marchés.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de la SFM sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « TSX »), de la Bourse de New York (la « NYSE ») et de la Bourse des Philippines sous le symbole « MFC » et sont inscrites à la cote de la Bourse de Hong Kong sous le symbole « 0945 ». Les actions de catégorie A, série 1, les actions de catégorie A, série 2, les actions de catégorie A, série 3, et les actions de catégorie A, série 4, sont respectivement inscrites à la cote de la TSX sous les symboles « MFC.PR.A », « MFC.PR.B », « MFC.PR.C » et « MFC.PR.D ». Les actions de catégorie 1, série 1 et les actions de catégorie 1, série 3 sont inscrites à la cote de la TSX sous les symboles « MFC.PR.E » et « MFC.PR.F », respectivement.

Cours et volume des opérations

Le tableau suivant présente la fourchette des cours intrajournaliers et le volume des opérations sur les actions ordinaires à la TSX et à la NYSE pour la période mentionnée.

2010	TSX			NYSE		
	Haut (\$ CA)	Bas (\$ CA)	Volume	Haut (\$ US)	Bas (\$ US)	Volume
Janvier	21,12 \$	19,51 \$	84 543 728	20,45 \$	18,29 \$	35 865 028
Février	20,17 \$	18,57 \$	79 352 832	19,04 \$	17,48 \$	36 521 852
Mars	20,99 \$	19,05 \$	104 820 912	20,79 \$	18,38 \$	36 992 908
Avril	20,54 \$	18,25 \$	84 562 192	20,56 \$	17,98 \$	35 280 288
Mai	19,06 \$	16,20 \$	115 802 264	18,70 \$	15,00 \$	66 707 536
Juin	18,03 \$	15,34 \$	120 541 264	17,33 \$	14,52 \$	51 859 464
Juillet	16,67 \$	14,51 \$	109 909 760	16,13 \$	13,73 \$	50 421 492
Août	16,64 \$	11,27 \$	210 020 112	16,32 \$	10,60 \$	99 966 504
Septembre	13,96 \$	11,94 \$	172 830 432	13,57 \$	11,30 \$	63 671 008
Octobre	13,18 \$	12,30 \$	96 418 096	12,87 \$	12,10 \$	47 994 744
Novembre	15,80 \$	12,44 \$	185 043 888	15,56 \$	12,31 \$	86 506 872
Décembre	17,46 \$	14,48 \$	130 710 240	17,29 \$	14,20 \$	57 050 688

Le tableau suivant présente la fourchette des cours intrajournaliers et le volume des opérations sur les actions de catégorie A, série 1, série 2, série 3, série 4 et les actions de catégorie 1, série 1 à la TSX pour la période mentionnée.

2010	TSX – Catégorie A, série 1			TSX – Catégorie A, série 2		
	Haut (\$ CA)	Bas (\$ CA)	Volume	Haut (\$ CA)	Bas (\$ CA)	Volume
Janvier	27,09 \$	26,21 \$	328 506	20,75 \$	19,90 \$	251 776
Février	26,83 \$	25,77 \$	115 514	20,49 \$	19,50 \$	219 947
Mars	26,69 \$	25,95 \$	124 567	19,71 \$	18,67 \$	340 478
Avril	26,03 \$	25,46 \$	90 887	19,30 \$	18,13 \$	334 313
Mai	25,86 \$	24,95 \$	114 604	18,80 \$	18,15 \$	199 573
Juin	25,71 \$	25,15 \$	119 424	19,81 \$	18,48 \$	302 797
Juillet	25,93 \$	25,50 \$	142 103	20,00 \$	19,49 \$	223 497
Août	25,75 \$	24,95 \$	764 309	20,11 \$	18,47 \$	862 852
Septembre	25,57 \$	24,95 \$	1 268 860	20,47 \$	18,86 \$	711 971
Octobre	25,53 \$	25,30 \$	250 953	20,63 \$	19,87 \$	688 466
Novembre	26,09 \$	25,38 \$	592 268	22,40 \$	20,50 \$	388 516
Décembre	25,99 \$	25,55 \$	295 938	21,48 \$	20,18 \$	622 526

2010	TSX – Catégorie A, série 3			TSX – Catégorie A, série 4		
	Haut (\$ CA)	Bas (\$ CA)	Volume	Haut (\$ CA)	Bas (\$ CA)	Volume
Janvier	20,41 \$	19,08 \$	142 498	28,30 \$	27,92 \$	562 504
Février	20,14 \$	18,77 \$	125 216	28,30 \$	27,72 \$	696 604
Mars	19,14 \$	18,05 \$	553 304	28,20 \$	27,91 \$	886 654
Avril	18,56 \$	17,72 \$	294 992	28,10 \$	26,26 \$	562 974
Mai	18,79 \$	17,70 \$	211 713	27,20 \$	26,65 \$	310 183
Juin	19,20 \$	18,04 \$	217 554	27,75 \$	26,95 \$	231 334
Juillet	19,45 \$	18,69 \$	206 893	28,20 \$	27,39 \$	411 404
Août	19,40 \$	17,89 \$	568 901	27,95 \$	26,29 \$	676 634
Septembre	19,80 \$	18,25 \$	883 008	27,75 \$	26,43 \$	736 863
Octobre	20,20 \$	19,20 \$	654 031	28,20 \$	27,50 \$	363 321
Novembre	21,95 \$	19,92 \$	395 605	28,10 \$	27,02 \$	349 286
Décembre	21,00 \$	19,41 \$	566 456	27,75 \$	26,60 \$	411 418

2010	TSX – Catégorie 1, série 1		
	Haut (\$ CA)	Bas (\$ CA)	Volume
Janvier	27,59 \$	26,98 \$	269 843
Février	27,59 \$	26,81 \$	299 131
Mars	27,74 \$	26,82 \$	292 014
Avril	27,06 \$	25,66 \$	682 543
Mai	26,35 \$	25,75 \$	302 152
Juin	27,00 \$	26,10 \$	207 836
Juillet	27,68 \$	26,46 \$	411 094
Août	27,05 \$	25,73 \$	820 029
Septembre	27,07 \$	25,75 \$	523 098
Octobre	27,00 \$	26,46 \$	265 642
Novembre	27,10 \$	26,21 \$	377 100
Décembre	27,10 \$	25,75 \$	275 830

POURSUITES

La Société est régulièrement partie prenante à des poursuites, tant à titre de défendeur que de demandeur. Les poursuites pour lesquelles la Société est défenderesse mettent habituellement en cause ses activités à titre de fournisseur de produits d'assurance et de gestion de patrimoine ainsi qu'à titre de conseiller financier, d'employeur et de contribuable. De plus, les organismes gouvernementaux et les organismes de réglementation qui surveillent les activités de la Société dans divers territoires dans lesquels la Société exerce des activités présentent régulièrement des demandes de renseignements et, à l'occasion, exigent que des renseignements leur soient remis ou que des

agissements soient examinés dans le cadre du respect par la Société, entre autres, des lois sur les assurances, des lois sur les valeurs mobilières et des lois régissant les activités de courtage.

Le 19 juin 2009, la Société a annoncé qu'elle avait reçu un avis d'exécution de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (la « CVMO ») relativement à la communication, avant mars 2009, de l'information ayant trait aux risques liés à ses rentes à capital variable assorties d'une garantie et à ses produits à fonds distincts. L'avis de la CVMO indiquait que, selon la conclusion provisoire de son personnel, la Société n'avait pas respecté ses obligations d'information continue en ce qui concerne son exposition au risque de prix dans le cadre de ses produits à fonds distincts et de rentes à capital variable garantis. La Société a la possibilité de donner suite à cet avis avant que le personnel de la CVMO ne prenne une décision concernant une éventuelle poursuite contre elle. La Société a répondu à l'avis d'exécution et collabore avec le personnel de la CVMO pour toute autre question qu'il pourrait avoir. Le processus se poursuit.

Il est possible que la Société fasse l'objet de mesures prévues par la réglementation ou d'autres mesures imposées par les organismes de réglementation dans d'autres territoires en raison d'allégations semblables.

Des recours collectifs envisagés contre la Société ont été déposés au Canada et aux États-Unis au nom d'investisseurs de ces pays, au titre d'allégations semblables. Il est possible que la Société fasse l'objet d'autres poursuites semblables entreprises par des investisseurs.

La Société est d'avis qu'elle a communiqué l'information pertinente conformément aux exigences applicables, et elle se défendra vigoureusement contre toute demande fondée sur les allégations précitées.

Les demandeurs qui déposent un recours collectif ou d'autres poursuites contre la Société réclament parfois des montants très importants ou indéterminés, qui comprennent des dommages-intérêts punitifs et des dommages-intérêts triples, et il peut être impossible de déterminer avant longtemps le montant final des dommages réclamés et de sa responsabilité probable et estimable, le cas échéant. Une responsabilité légale ou une mesure réglementaire importante pourrait avoir une incidence défavorable notable sur les activités de la Société, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et sa situation du compte capital, en plus de ternir sa réputation. Même si la Société a gain de cause devant les tribunaux, ne fait plus l'objet de mesures imposées par les organismes de réglementation ou ne fait l'objet d'aucune mesure défavorable à la suite d'une enquête, ces situations pourraient nuire à sa réputation et avoir une incidence défavorable sur ses activités, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et sa situation du compte capital, y compris sa capacité d'attirer de nouveaux clients, de fidéliser sa clientèle actuelle, de recruter de nouveaux employés et de conserver ses employés actuels.

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

ADMINISTRATEURS

Les règlements administratifs de la SFM prévoient que le conseil d'administration se composera d'au moins 7 et d'au plus 30 administrateurs, le nombre exact d'administrateurs devant être élu à une assemblée annuelle de la SFM étant fixé par les administrateurs avant l'assemblée.

Le tableau qui suit indique pour chaque administrateur de la SFM, sa province ou son État, et son pays de résidence, son poste au sein de la Financière Manuvie et ses fonctions principales, au 15 mars 2011. Des renseignements additionnels à propos de chaque administrateur figurent à la rubrique « Candidats aux postes d'administrateur » de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la SFM, datée du 15 mars 2011 et déposée sur SEDAR, laquelle rubrique est intégrée aux présentes par renvoi.

Chaque administrateur est élu pour un mandat d'une durée de un an qui prend fin à l'assemblée annuelle suivante. La prochaine assemblée annuelle aura lieu le 5 mai 2011.

<u>Nom et lieu de résidence</u>	<u>Poste occupé au sein de la Financière Manuvie</u>	<u>Fonctions principales</u>
Gail C.A. Cook-Bennett..... Ontario, Canada	Présidente du conseil ⁽¹⁾	Présidente du conseil, Financière Manuvie
Donald A. Guloien..... Ontario, Canada	Président et chef de la direction, administrateur	Président et chef de la direction, Financière Manuvie
Linda B. Bammann..... Floride, États-Unis	Administratrice	Administratrice de sociétés ⁽²⁾
Joseph P. Caron..... Colombie-Britannique, Canada	Administrateur	Président, Joseph Caron Incorporated (société d'experts-conseils) ⁽³⁾
John M. Cassaday..... Ontario, Canada	Administrateur	Président et chef de la direction, Corus Entertainment Inc. (société de radiodiffusion)
Thomas P. d'Aquino..... Ontario, Canada	Administrateur	Président et chef de la direction, Intercounsel Ltd. (cabinet de consultation en gestion) ⁽⁴⁾
Richard B. DeWolfe..... Massachusetts, États-Unis	Administrateur	Associé directeur, DeWolfe & Company LLC (société d'experts-conseils)
Robert E. Dineen, fils..... New York, États-Unis	Administrateur	Avocat ⁽⁵⁾
Pierre Y. Ducros..... Québec, Canada	Administrateur	Président, P. Ducros & Associés Inc. (société de placement)
Scott M. Hand..... Ontario, Canada	Administrateur	Président du conseil, Corporation Royal Nickel (société de mise en valeur du nickel) ⁽⁶⁾
Robert J. Harding..... Ontario, Canada	Administrateur	Président du conseil, Brookfield Infrastructure Global Advisory Board (conseil consultatif pour le groupe de sociétés de Brookfield) ⁽⁷⁾
Luther S. Helms..... Arizona, États-Unis	Administrateur	Directeur général, Sonata Capital Group (société de conseil en placement)
Donald R. Lindsay..... Colombie-Britannique, Canada	Administrateur	Président et chef de la direction, Teck Resources Limited (société de ressources diversifiées)
Lorna R. Marsden..... Ontario, Canada	Administratrice	Présidente émérite et professeure, Université York ⁽⁸⁾
John R.V. Palmer..... Ontario, Canada	Administrateur	Consultant ⁽⁹⁾
Hugh W. Sloan, fils..... Michigan, États-Unis	Administrateur	Vice-président à la retraite du conseil, Woodbridge Foam Corporation (fabricant de pièces automobiles) ⁽¹⁰⁾
Gordon G. Thiessen..... Ontario, Canada	Administrateur	Administrateur de sociétés ⁽¹¹⁾

(1) Le 2 octobre 2008, Gail Cook-Bennett a été désignée à titre de présidente du conseil. Avant octobre 2008, elle était présidente de l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada.

(2) Avant janvier 2005, Linda Bammann était chef adjointe des risques au sein de JP Morgan Chase & Co.

(3) Avant septembre 2010, Joseph Caron était haut-commissaire du Canada en Inde et ambassadeur du Canada au Népal et au Bhoutan. Avant août 2008, M. Caron était ambassadeur du Canada au Japon.

- (4) Avant janvier 2010, Thomas d'Aquino était chef de la direction et président du Conseil canadien des chefs d'entreprise.
- (5) Avant janvier 2009, Robert Dineen était avocat chez Shearman & Sterling LLP.
- (6) Depuis septembre 2009, Scott Hand est président du conseil de Corporation Royal Nickel. Avant janvier 2007, il était chef de la direction d'Inco Limited. Avant octobre 2006, il était président du conseil et chef de la direction d'Inco Limited.
- (7) Avant août 2010, Robert Harding était président du conseil, Brookfield Assessment Management Inc., société internationale de gestion d'actifs spécialisée dans les biens immobiliers, les actifs liés à la production d'énergie électrique et d'autres actifs liés à l'infrastructure.
- (8) Avant juillet 2007, Lorna Marsden était présidente et vice-rectrice de l'Université York.
- (9) Depuis juin 2005, John Palmer est président du conseil du Toronto International Leadership Centre for Financial Sector Supervision.
- (10) Avant le 19 août 2008, Hugh Sloan était vice-président du conseil de Woodbridge Foam Corporation.
- (11) Avant le 20 avril 2008, Gordon Thiessen était président du conseil du Conseil canadien sur la reddition de comptes.

MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Le nom, la province ou l'État et le pays de résidence, et le poste de chaque membre de la haute direction de la Financière Manuvie sont indiqués dans le tableau suivant en date du 31 décembre 2010.

<u>Nom et lieu de résidence</u>	<u>Poste occupé auprès de la Financière Manuvie</u>
Donald A. Guloien Ontario, Canada	Président et chef de la direction ⁽¹⁾
Michael W. Bell Ontario, Canada	Vice-président directeur principal et chef des finances ⁽²⁾
Jean-Paul Bisnaire Ontario, Canada	Vice-président directeur principal, Expansion des affaires et chef du contentieux
James R. Boyle..... Massachusetts, États-Unis	Vice-président directeur principal, Division américaine ⁽³⁾
Robert A. Cook Hong Kong, région administrative spéciale de Chine	Vice-président directeur principal et directeur général, Asie ⁽⁴⁾
Cindy L. Forbes Ontario, Canada	Vice-présidente directrice et actuaire en chef ⁽⁵⁾
Scott S. Hartz Massachusetts, États-Unis	Vice-président directeur, Placements du fonds général ⁽⁶⁾
Stephani E. Kingsmill Ontario, Canada	Vice-présidente directrice, Ressources humaines ⁽⁷⁾
Beverly S. Margolian Ontario, Canada	Vice-présidente directrice et chef de la gestion des risques
Paul L. Rooney..... Ontario, Canada	Vice-président directeur principal et directeur général, Canada ⁽⁸⁾
Warren A. Thomson..... Ontario, Canada	Vice-président directeur principal et chef des placements ⁽⁹⁾

- (1) Avant mai 2009, Donald Guloien était vice-président directeur principal et chef des placements.
- (2) Avant juin 2009, Michael Bell était vice-président directeur et chef des finances de CIGNA Corporation.
- (3) Avant mai 2009, James Boyle était vice-président directeur, Assurance É.-U. Avant janvier 2007, M. Boyle était vice-président directeur, Rentes, John Hancock.
- (4) Avant janvier 2007, Robert Cook était vice-président directeur, Assurance vie, John Hancock.
- (5) Avant le 6 août 2010, Cindy Forbes était vice-présidente principale et chef des services financiers, Division Asie.
- (6) Avant mai 2009, Scott Hartz était vice-président directeur, Placements É.-U.
- (7) Avant mai 2010, Stephani Kingsmill était vice-présidente principale et directrice générale, Immobilier. Avant 2006, M^{me} Kingsmill était vice-président, Services immobiliers.
- (8) Avant mars 2007, Paul Rooney était vice-président directeur principal, Assurance individuelle et chef des finances, Division canadienne. Avant mars 2006, il était vice-président directeur, Assurance individuelle, Canada.
- (9) Avant mai 2009, Warren Thomson était vice-président directeur Placements É.-U. et Gestion des placements mondiaux. Avant septembre 2006, il était vice-président directeur, Placements É.-U.

PROPRIÉTÉ DES ACTIONS

Le nombre d'actions ordinaires détenues par les administrateurs et les membres de la haute direction de la SFM au 31 décembre 2010, soit 588 613, représentait moins de 1 % des actions ordinaires en circulation.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Les agents des transferts pour les actions ordinaires de la SFM sont les suivants :

Canada :	Compagnie Trust CIBC Mellon P.O. Box 7010, Adelaide Street Postal Station Toronto (Ontario) Canada M5C 2W9 N° de téléphone sans frais : 1-800-783-9495	États-Unis :	BNY Mellon Shareowner Services P.O. Box 358015 Pittsburgh, Pennsylvania, États-Unis 15252 N° de téléphone sans frais : 1-800-249-7702
----------	--	--------------	---

www.cibcmellon.com/investor
www.cibcmellon.com/investisseur

www.bnymellon.com/shareowner/equityaccess

Compagnie Trust CIBC Mellon est l'agent des transferts pour les actions de catégorie A, série 1, série 2, série 3, série 4 et série 5 et les actions de catégorie 1, série 1, série 2, série 3 et série 4 de la SFM.

CONTRATS IMPORTANTS

En date du 19 mai 2005, la SFM a conclu avec Compagnie Trust CIBC Mellon (« CIBC Mellon ») un acte de fiducie (dans sa version modifiée, l'« acte de fiducie ») établissant les modalités des débetures pouvant être émises par la SFM aux termes d'un supplément de prospectus à un prospectus préalable de base simplifié, tel qu'il a été déposé auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes à l'occasion. La SFM a conclu avec CIBC Mellon des actes de fiducie complémentaires à l'acte de fiducie, datés du 19 mai 2005, du 28 mars 2006, du 26 juin 2008, du 8 avril 2009, du 2 juin 2009 et du 20 août 2010, établissant les modalités des billets à moyen terme pouvant être émis par la SFM aux termes d'un supplément de prospectus visant un programme de billets à moyen terme, tel qu'il a été déposé auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes à l'occasion. Aux termes de l'acte de fiducie, des billets à moyen terme d'un capital global maximal de 5,0 milliards de dollars peuvent actuellement être émis. Au 31 décembre 2010, des billets à moyen terme d'un capital global de 3,8 milliards de dollars étaient émis et en circulation.

En date du 17 septembre 2010, la SFM a conclu avec The Bank of New York Mellon (« BNY Mellon ») un acte de fiducie (l'« acte de fiducie américain ») établissant les modalités des débetures pouvant être émises par la SFM aux termes d'un prospectus préalable de base déposé au Canada et aux États-Unis au moyen d'une déclaration d'inscription sur formulaire F-10 conformément au régime d'information multinational. La SFM a conclu avec BNY Mellon un premier acte supplémentaire le 17 septembre 2010, établissant les modalités de deux séries de billets de premier rang émis par la SFM le 17 septembre 2010 au moyen d'un supplément de prospectus se rapportant au prospectus préalable de base.

Le 9 décembre 2009, la SEC a annoncé la prise d'effet d'une déclaration d'enregistrement conjointe déposée aux États-Unis par la SFM et par John Hancock USA relativement aux billets à moyen terme devant être offerts par John Hancock USA aux investisseurs aux termes du programme *SignatureNotes* et dont le paiement sera intégralement et inconditionnellement garanti par la SFM. La SFM a également garanti intégralement et inconditionnellement les *SignatureNotes* vendus antérieurement par John Hancock Life. L'obligation de payer les *SignatureNotes* émis par John Hancock Life a été prise en charge par John Hancock USA lorsque John Hancock Life a fusionné avec John Hancock USA le 31 décembre 2009. Les garanties de la SFM des *SignatureNotes* consisteront en des obligations non garanties de la SFM, et sont subordonnées, pour ce qui est du droit de paiement, au paiement intégral préalable de toutes les autres obligations de la SFM, exception faite d'autres garanties ou obligations de la SFM qui, de par leurs modalités, sont désignées comme étant de rang égal ou subordonné, pour ce qui est du droit de paiement, aux garanties de la SFM des *SignatureNotes*. En date du 31 décembre 2010, John Hancock USA avait en circulation des *SignatureNotes* d'un capital global d'environ 0,94 milliard de dollars américains (ce montant comprend les *SignatureNotes* émis par John Hancock Life et pris en charge par John Hancock USA), et la capacité d'émettre un capital supplémentaire de 1,985 milliard de dollars américains aux termes du programme régissant l'émission des

*Signature*Notes à cette date. De plus amples renseignements à propos de la garantie de la SFM des *Signature*Notes figurent à la note 22k) des états financiers annuels vérifiés de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, lesquels ont été déposés sur SEDAR.

La SFM a conclu un acte de fiducie daté du 14 décembre 2006 (l'« acte de fiducie MFLP ») avec CIBC Mellon et Manulife Finance (Delaware), L.P. (« MFLP ») agissant à titre de garant des débetures de MFLP émises aux termes de l'acte de fiducie MFLP. Aux termes de l'acte de fiducie MFLP, la SFM a garanti inconditionnellement et irrévocablement par une garantie de premier rang le paiement du capital, de la prime, le cas échéant, de l'intérêt et du prix de rachat à l'égard des débetures de premier rang de MFLP à taux fixe de 4,448 %/variable venant à échéance le 15 décembre 2026, d'un capital de 550 millions de dollars. La SFM a également garanti inconditionnellement et irrévocablement par une garantie subordonnée le paiement du capital, de la prime, le cas échéant, de l'intérêt et du prix de rachat à l'égard des débetures subordonnées de MFLP à taux fixe de 5,059 %/variable arrivant à échéance le 15 décembre 2041, d'un capital de 650 millions de dollars. Des renseignements additionnels à l'égard de la garantie sur les débetures de la SFM émises par MFLP figurent à la note 18e) des états financiers annuels vérifiés de la SFM pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, lesquels ont été déposés sur SEDAR.

Le 29 janvier 2007, la SFM a fourni une garantie totale et inconditionnelle datée du 29 janvier 2007 à l'égard des débetures subordonnées, à 6,24 % échéant le 16 février 2016, d'un capital de 550 millions de dollars de Manufacturers ainsi qu'une garantie subordonnée datée du 29 janvier 2007 à l'égard des actions privilégiées de catégorie A et de catégorie B de Manufacturers et de toute autre catégorie d'actions privilégiées ayant rang égal avec les actions de catégorie A ou les actions de catégorie B de Manufacturers. Par suite de l'obtention de ces garanties, Manufacturers a obtenu une dispense à l'égard de l'obligation de dépôt de certains documents d'information continue auprès des autorités en valeurs mobilières canadiennes. Le 16 février 2011, Manufacturers a exercé son droit de racheter la totalité des débetures subordonnées à 6,24 % en circulation d'un capital de 550 millions de dollars venant à échéance le 16 février 2016 à leur valeur nominale, majorée de l'intérêt accumulé et non versé jusqu'à la date fixée pour le rachat.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L., comptables agréés de Toronto en Ontario, est l'auditeur externe qui a préparé le Rapport des auditeurs indépendants du cabinet d'experts-comptables inscrit et le *Independent Auditors' Report on Internal Controls Under Standards of the Public Company Accounting Oversight Board* (États-Unis). Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. est indépendante de la Société au sens des règles de déontologie de l'Institut des comptables agréés de l'Ontario et également des lois fédérales des États-Unis sur les valeurs mobilières et de leurs règles et règlements, y compris les règles sur l'indépendance que la *Securities and Exchange Commission* a adoptées aux termes de la loi intitulée *Sarbanes-Oxley Act of 2002*, et est conforme à la règle 3520 du *Public Company Accounting Oversight Board*.

COMITÉ D'AUDIT

Charte du comité d'audit

Le comité d'audit a adopté une charte qui expose son rôle et ses responsabilités. La charte se trouve à l'annexe 1.

Tel qu'il est énoncé dans la notice annuelle de la SFM datée du 26 mars 2010, le comité de gouvernance et des candidatures a examiné la structure et les responsabilités du comité d'audit et a recommandé de scinder les fonctions d'audit et de surveillance de la gestion des risques qui étaient précédemment assumées par le comité d'audit. Le conseil a approuvé cette proposition et a mis en place un comité des risques distinct au sein du conseil d'administration. Le nouveau comité des risques est chargé d'aider le conseil dans sa surveillance de la gestion par la Société de ses principaux risques, y compris examiner les principaux risques de la Société identifiés par la direction et évaluer si les risques clés de la Société ont été identifiés; examiner et, s'il est jugé approprié de le faire, approuver les politiques, les procédures et les contrôles que la direction aura recommandés et qui sont utilisés pour identifier, évaluer et gérer les principaux risques de la Société; évaluer les programmes, les procédures et les contrôles de la Société mis en place pour gérer ses principaux risques, et examiner la conformité de la Société avec sa gestion des risques et avec les exigences juridiques et réglementaires. Ces responsabilités comprennent l'examen des rapports du

comité de divulgation de l'information, qui est composé de membres de la direction. Le comité d'audit nouvellement constitué est chargé d'aider le conseil dans son rôle de surveillance à l'égard de la qualité et de l'intégrité de l'information financière, de l'efficacité du contrôle interne de la Société concernant la présentation de l'information financière, de l'efficacité des pratiques de gestion des risques et de conformité de la Société, du rendement, des compétences et de l'indépendance de l'auditeur indépendant et de l'exécution de la fonction d'audit interne de la Société. Ces responsabilités consistent en l'examen des rapports du comité des risques et du comité de divulgation de l'information. La première réunion du comité des risques a été tenue le 7 avril 2010 et la première réunion du comité d'audit nouvellement constitué a été tenue le 5 mai 2010.

Composition du comité d'audit

En 2010, MM. Richard B. DeWolfe, Thomas P. d'Aquino, Robert E. Dineen, fils, Robert J. Harding, Luther S. Helms, Donald R. Lindsay (nommé le 1^{er} août 2010), John R.V. Palmer et Gordon G. Thiessen étaient les membres du comité d'audit de la SFM. M. DeWolfe est devenu président du comité d'audit le 1^{er} janvier 2007 et a été auparavant coprésident du comité d'audit du 4 mai 2006 au 31 décembre 2006 en compagnie de M. Kierans. Le conseil a déterminé que tous les membres du nouveau comité d'audit ont des compétences en matière financière et que MM. DeWolfe, Dineen, Harding, Helms, Lindsay, Palmer et Thiessen possèdent les compétences nécessaires afin d'être désignés à titre d'experts financiers du comité d'audit.

Formation et expérience pertinentes

En plus de leur expérience générale des affaires, chaque membre du comité d'audit de la SFM en 2010 compte la formation et l'expérience pertinentes suivantes : M. DeWolfe est titulaire d'un B.Sc.A. en marketing et en finances de l'Université de Boston et est l'ancien président du conseil et chef de la direction de The DeWolfe Companies, Inc., entreprise d'accession à la propriété inscrite à la bourse avant d'être achetée par Cendant Corp. M. d'Aquino est titulaire d'un B.A de l'Université de la Colombie-Britannique, d'un LL.B. de l'Université Queen's et de l'Université de la Colombie-Britannique, d'une LL.M. de l'Université de London et d'un doctorat *honoris causa* en droit de l'Université Queen's et de l'Université Wilfrid Laurier; il est actuellement président du conseil et chef de la direction d'Intercounsel Ltd. et avocat-conseil du groupe Stratégie d'affaires et politique gouvernementale de Gowling Lafleur Henderson S.E.N.C.R.L. Auparavant, il était chef de la direction et président du Conseil canadien des chefs d'entreprise, organisme qu'il a dirigé de 1981 à 2009. M. Dineen est titulaire d'un B.A. de l'Université Brown et d'un LL.B. de l'Université de Syracuse; il est un ancien associé du cabinet Shearman & Sterling LLP dans le domaine du droit des valeurs mobilières. M. Harding est titulaire d'un B.A. en mathématiques de l'Université de Waterloo, il est comptable agréé en plus d'être le président du conseil de Brookfield Asset Management Inc., société de gestion de biens spécialisée en propriété, énergie et autres infrastructures. M. Helms est titulaire d'un B.A. de l'Université de l'Arizona et d'un MBA de l'Université de Santa Clara et est directeur général de Sonata Capital Group. Auparavant, il était vice-président de KeyBank West et vice-président du conseil de Bank of America Corporation. M. Lindsay est titulaire d'un MBA de la Harvard Business School et d'un baccalauréat en sciences (sciences appliquées) de l'Université Queen's et est l'ancien président de Marchés mondiaux CIBC Inc. M. Palmer est titulaire d'un B.A. de l'Université de la Colombie-Britannique, est comptable agréé et ancien vice-président du conseil et associé directeur de KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. (Canada) et ancien surintendant du BSIF, principal organisme de réglementation des institutions financières du Canada. M. Thiessen est titulaire d'un B.A. et d'une M.A. de l'Université de Saskatchewan et d'un Ph. D de la London School of Economics. Il a été gouverneur de la Banque du Canada et président du Conseil canadien sur la reddition de comptes, organisme de surveillance de la profession de vérification au Canada.

Politiques et procédure d'approbation préalable

Une description des politiques et des procédures d'approbation préalable du comité d'audit figure dans l'énoncé des pratiques de gouvernance de la Société, qui se trouve à l'annexe A de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la SFM datée du 15 mars 2011 et déposée sur SEDAR, laquelle annexe est intégrée par renvoi aux présentes, ainsi que sur le site Web de la Société, à l'adresse www.manulife.com.

Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Une description des honoraires facturés par l'auditeur externe de la Société figure à la rubrique « Ordre du jour de l'assemblée » de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la SFM datée du 15 mars 2011 et déposée sur SEDAR, laquelle rubrique est intégrée par renvoi aux présentes.

RENDEMENT ET MESURES NON CONFORMES AUX PCGR

Nous utilisons un certain nombre de mesures financières non conformes aux PCGR pour évaluer le rendement dans son ensemble et celui de chacune de nos entreprises. Les mesures non conformes aux PCGR auxquelles il est fait référence dans la présente notice annuelle portent sur les ventes, les montants en devises constantes, les primes et les dépôts, les fonds sous gestion et les actifs sous gestion. Les mesures financières non conformes aux PCGR ne sont pas définies aux termes des PCGR et, par conséquent, ne sont probablement pas comparables à des termes semblables employés par d'autres émetteurs. Ils ne doivent donc pas être interprétés isolément ou en remplacement de toute autre information financière préparée conformément aux PCGR.

Afin de consulter les définitions des mesures financières non conformes aux PCGR auxquelles il est fait référence ci-dessus et les rapprochements de certaines mesures non conformes aux PCGR avec la mesure la plus directement comparable, calculée conformément aux PCGR, se reporter à la rubrique « Rendement et mesures non conformes aux PCGR » de notre rapport de gestion.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

On trouvera des renseignements complémentaires sur la Société, y compris la rémunération et l'endettement des administrateurs et des dirigeants, les principaux porteurs des titres, et les titres autorisés aux fins d'émission aux termes des régimes de rémunération de la SFM, le cas échéant, dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la SFM datée du 15 mars 2011 et déposée sur SEDAR. Des données financières supplémentaires sont fournies dans les états financiers comparatifs et dans le rapport de gestion de la Société pour le dernier exercice terminé. On peut consulter des renseignements complémentaires sur la Société sur le site Web de SEDAR, à www.sedar.com et sur le site Web de la Société, à www.manulife.com. Toute demande de documents peut être adressée au Service de relations avec les investisseurs de la Financière Manuvie, au 200 Bloor Street East, NT-7, Toronto (Ontario), Canada M4W 1E5.

ANNEXE 1 — CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT

Société Financière Manuvie (la « Société »)

Charte du comité d'audit (février 2011)

1. **Mandat global**

1.1 Le comité d'audit (le « comité ») :

- a) aide le conseil d'administration dans son rôle de surveillance à l'égard :
 - (i) de la qualité et de l'intégrité des renseignements financiers;
 - (ii) de l'efficacité du contrôle interne de la Société à l'égard de la présentation de l'information financière;
 - (iii) de l'efficacité des pratiques de gestion des risques et de conformité de la Société;
 - (iv) du rendement, des compétences et de l'indépendance de l'auditeur indépendant;
 - (v) du rendement de la fonction d'audit interne de la Société;
 - (vi) de l'observation par la Société des exigences juridiques et réglementaires;
- b) prépare les rapports du comité devant être inclus dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction conformément aux lois applicables ou aux règles des autorités en valeurs mobilières compétentes.

2. **Structure et composition**

- 2.1 Le comité est composé d'au moins cinq administrateurs choisis par le conseil d'administration, sur recommandation du comité de gouvernance et des candidatures.
- 2.2 Aucun membre du comité n'est un membre de la direction ou un employé de la Société, des filiales de la Société ou d'un membre du même groupe que la Société. Les membres du comité ne seront pas des membres du même groupe que la Société, comme ce terme est défini dans la *Loi sur les sociétés d'assurances* (Canada) (la « Loi »).
- 2.3 La majorité des membres du comité doivent être des résidents canadiens.
- 2.4 Tous les membres du comité doivent répondre aux critères d'indépendance et d'expérience prévus dans les lois régissant la Société et par les bourses applicables à la cote desquelles les titres de la Société sont inscrits et les autorités en valeurs mobilières compétentes.
- 2.5 Le conseil d'administration nomme un membre du comité à titre de président du comité.
- 2.6 Le mandat des membres du comité a une durée déterminée par le conseil d'administration à son gré.
- 2.7 Tous les membres du comité possèdent des compétences financières, selon la définition donnée à cette notion par la loi applicable et selon l'interprétation qui lui est donnée par le conseil d'administration en fonction de son appréciation commerciale.
- 2.8 Le conseil d'administration détermine combien de membres du comité possèdent les qualités requises pour être des experts financiers, comme ce terme est défini dans les lois applicables, si tant est qu'il y a des membres qui possèdent ces qualités.

2.9 Chaque année, le comité établit si certains de ses membres siègent au comité d'audit de plus de trois sociétés ouvertes (y compris le comité). Le cas échéant, le comité évalue la capacité de ces membres à siéger efficacement au comité, et s'il est déterminé que ces membres sont en mesure de continuer à y siéger, le comité consignera les raisons de cette décision.

3. Structure, activités et évaluation

3.1 Le comité se réunit à la fréquence qu'il détermine, mais au moins à chaque trimestre. Après chaque réunion, le comité présente au conseil d'administration un rapport sur ses activités.

3.2 Pour être adoptée, une résolution doit être approuvée par le vote affirmatif d'une majorité des membres du comité qui participent à une réunion du comité.

3.3 Le comité peut créer un ou plusieurs sous-comités et peut déléguer, à son gré, la totalité ou une partie de ses fonctions et attributions à ces sous-comités.

3.4 Chaque année, le comité :

- a) examine et évalue le caractère adéquat de la présente charte et recommande, au besoin, des modifications au conseil d'administration en vue d'obtenir son approbation;
- b) entreprend une évaluation du rendement du comité qui compare le rendement du comité avec les exigences de la présente charte;
- c) fait rapport des résultats de l'évaluation du rendement au conseil d'administration.

L'évaluation du rendement par le comité est menée d'une manière jugée adéquate par le comité. Le rapport peut être présenté verbalement au conseil d'administration par le président du comité ou par un autre membre désigné à cette fin par le comité.

3.5 Le comité devrait établir des échanges francs avec la direction, l'auditeur indépendant, l'auditeur interne et l'actuaire désigné, et il les rencontrera séparément périodiquement.

4. Fonctions particulières

Le comité assumera les fonctions particulières suivantes :

4.1 Surveillance de l'auditeur indépendant

- a) Recommander au conseil que l'auditeur indépendant soit nommé aux fins de préparer ou de diffuser un rapport de l'auditeur ou de fournir d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation à l'émetteur (sous réserve de la ratification par les actionnaires).
- b) Recommander au conseil la rémunération de l'auditeur indépendant.
- c) Surveiller le travail de l'auditeur indépendant dont les services ont été retenus aux fins de préparer ou de diffuser un rapport d'audit ou de fournir d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation (notamment le règlement de désaccords survenus entre la direction et l'auditeur indépendant à propos de la communication de l'information financière). L'auditeur indépendant relève directement du comité.
- d) Approuver au préalable l'ensemble des services d'audit et des services non liés à l'audit permis (notamment les frais, les modalités et les conditions de l'exécution de ces services) devant être fournis par l'auditeur indépendant.

- e) S'il y a lieu, le comité peut déléguer à un ou plusieurs membres le pouvoir d'approuver au préalable des services d'audit et des services non liés à l'audit permis et le comité plénier doit être informé de la fourniture de tout service non lié à l'audit.
- f) Réviser les décisions rendues par les personnes investies du pouvoir délégué aux termes du paragraphe e) ci-dessus, lesquelles sont présentées au comité plénier lors de sa prochaine réunion prévue.
- g) Évaluer les compétences, le rendement et l'indépendance de l'auditeur indépendant, notamment :
 - (i) évaluer l'associé principal dans le cadre du mandat de l'auditeur indépendant avec la Société;
 - (ii) évaluer si les contrôles de la qualité de l'auditeur sont adéquats et si la prestation des services non liés à l'audit permis est compatible avec le maintien de l'indépendance de l'auditeur.
- h) Présenter ses conclusions à l'égard de l'auditeur indépendant au conseil d'administration et, au gré du comité, recommander au conseil d'administration d'entreprendre des démarches supplémentaires pour s'assurer des compétences, du rendement et de l'indépendance de l'auditeur indépendant.
- i) Au moins chaque année, obtenir et examiner un rapport de l'auditeur indépendant au sujet de ce qui suit :
 - (i) les procédures internes de contrôle de la qualité de l'auditeur indépendant;
 - (ii) les questions importantes soulevées dans le cadre du dernier examen interne des contrôles de la qualité, ou d'un examen par les pairs du cabinet, ou dans le cadre d'une enquête menée par un organisme gouvernemental ou professionnel au cours des cinq dernières années concernant un ou plusieurs des audits indépendants menés par le cabinet;
 - (iii) les démarches mises en œuvre pour régler ces questions;
 - (iv) tous les liens que l'auditeur indépendant entretient avec la Société.
- j) Avant l'audit annuel, examiner avec la direction et l'auditeur indépendant la portée, la planification et la dotation en personnel de l'audit annuel, et en discuter avec eux.
- k) S'assurer de la rotation de l'associé principal (ou coordonnateur) ayant la responsabilité principale de l'audit et de l'associé chargé de l'examen de l'audit, comme l'exige la loi.
- l) Examiner et approuver les politiques de la Société en matière d'embauche d'associés et d'employés ou d'anciens associés et employés de l'auditeur indépendant.

4.2 Information financière

- a) Examiner avec la direction et l'auditeur indépendant les états financiers vérifiés annuels ainsi que les autres opérations et résultats devant être examinés par le comité et en discuter avec eux, et faire rapport au conseil d'administration avant l'approbation par ce dernier et la publication des bénéfices.
- b) Examiner les résultats de la Société selon ce que le surintendant des institutions financières peut exiger.
- c) Examiner avec la direction et l'auditeur indépendant les données annuelles et trimestrielles de la Société divulguées dans le rapport de gestion. Le comité approuve tout rapport devant être inclus dans le rapport annuel de la Société, comme l'exige la loi applicable, et présente une recommandation à cet effet au conseil d'administration.
- d) Exiger que la direction mette en place et maintienne des procédures appropriées pour les contrôles internes.

- e) Examiner avec la direction et l'auditeur indépendant le rapport de la direction portant sur son évaluation des contrôles internes relatifs à l'information financière ainsi que le rapport d'attestation de l'auditeur indépendant sur l'évaluation de la direction et en discuter avec eux.
- f) Examiner, évaluer et approuver les procédures mises en place en vertu du paragraphe 4.2d).
- g) Examiner les placements et les opérations que l'auditeur ou un membre de la direction de la Société peut porter à l'attention du comité et qui pourraient avoir une incidence défavorable sur la prospérité de la Société.
- h) Examiner avec la direction et l'auditeur indépendant les états financiers trimestriels de la Société avant la publication des bénéfices, et en discuter avec eux, y compris :
 - (i) les résultats de l'examen des états financiers trimestriels effectué par l'auditeur indépendant;
 - (ii) toute question devant être divulguée par l'auditeur indépendant aux termes des normes d'examen applicables.
- i) Au moins chaque année, examiner avec la direction et l'auditeur indépendant les questions importantes relatives à l'information financière et les décisions prises à l'égard de la préparation des états financiers de la Société, et en discuter avec eux, y compris :
 - (i) tout changement important dans le choix ou l'application des principes comptables par la Société;
 - (ii) toute question importante portant sur le caractère adéquat des contrôles internes de la Société;
 - (iii) les démarches particulières entreprises en raison de lacunes importantes en matière de contrôle.
- j) Au moins chaque année, examiner avec la direction et l'auditeur indépendant les rapports de l'auditeur indépendant portant sur les questions suivantes, et en discuter avec eux :
 - (i) des politiques et des pratiques comptables essentielles devant être utilisées;
 - (ii) des questions importantes portant sur l'information financière, des estimations et des décisions prises dans le cadre de la préparation des états financiers;
 - (iii) des traitements de rechange de l'information financière en tenant compte des principes comptables généralement reconnus qui ont fait l'objet de discussions avec la direction, des ramifications de l'utilisation de tels traitements et divulgations de rechange, et le traitement préféré par l'auditeur indépendant;
 - (iv) d'autres communications écrites importantes entre l'auditeur indépendant et la direction, comme une lettre de recommandations ou une lettre concernant les différences non ajustées.
- k) Rencontrer l'auditeur indépendant pour discuter des états financiers annuels et de tout placement ou opération qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la prospérité de la Société.
- l) Au moins chaque année, discuter avec l'auditeur indépendant des lettres de « recommandations » ou des lettres sur les « contrôles internes » que l'auditeur indépendant fait parvenir à la Société ou qu'il se propose de faire parvenir à la Société.
- m) Au moins chaque année, examiner avec la direction et l'auditeur indépendant tout changement important des principes et des pratiques comptables de la Société qui est suggéré par l'auditeur indépendant, par le personnel d'audit interne ou par la direction, et en discuter avec eux.
- n) Discuter avec la direction des communiqués de presse portant sur les bénéfices de la Société, de la diffusion de projections, de prévisions ou d'indications portant sur les bénéfices et de l'utilisation des mesures financières non conformes aux PCGR (s'il y a lieu) ainsi que de l'information financière remise aux analystes et aux agences de notation, et les approuver.

- o) Au moins chaque année, examiner avec la direction et l'auditeur indépendant l'incidence de projets réglementaires et comptables ainsi que des structures hors bilan sur les états financiers de la Société, et en discuter avec eux.
- p) Examiner avec l'auditeur indépendant les questions devant être examinées aux termes du *American Institute of Certified Public Accountants Statement on Auditing Standards No. 61* relativement à la réalisation de l'audit, notamment les difficultés rencontrées au cours de l'audit, les restrictions quant à la portée de l'audit ou quant à l'accès aux renseignements requis et les désaccords marqués avec la direction.
- q) Examiner avec le chef de la direction et avec le chef des finances les démarches entreprises dans le cadre de leurs attestations respectives aux fins des dépôts annuels et intermédiaires devant être réalisés auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes, et en discuter avec eux.
- r) Examiner les renseignements communiqués par le chef de la direction et le chef des finances de la Société pendant leur processus d'attestation aux fins des dépôts annuels et intermédiaires devant être réalisés auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes sur les lacunes importantes dans la conception ou le fonctionnement des contrôles internes qui pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société d'enregistrer, de traiter, de résumer et de présenter l'information financière ou sur les faiblesses importantes dans les contrôles internes ou toute fraude impliquant la direction ou d'autres employés qui jouent un rôle important dans les contrôles internes de la Société.
- s) Au moins chaque année, rencontrer l'actuaire désigné de la Société pour recevoir et examiner les rapports, opinions et recommandations préparés par l'actionnaire désigné en vertu de la Loi, notamment les parties des états financiers annuels et de l'état annuel déposés aux termes de l'article 665 de la Loi qui ont été préparées par l'actuaire désigné, ainsi que toute autre question soulevée par le comité.
- t) Au moins chaque année, discuter avec le chef du contentieux de la Société des questions d'ordre juridique pouvant avoir une incidence importante sur les états financiers, les activités, les actifs ou les politiques de conformité, de même que des rapports ou des demandes d'information de nature importante reçus par la Société ou une de ses filiales de la part d'organismes de réglementation ou d'organismes gouvernementaux.
- u) Rencontrer l'auditeur interne en chef et la direction pour discuter de l'efficacité des procédures de contrôles internes mises en place aux termes du paragraphe 4.2d).

4.3 Surveillance de la fonction d'audit interne de la Société

- a) Au moins chaque année, examiner avec l'auditeur en chef, l'auditeur indépendant et la direction le mandat, l'indépendance, les compétences, la dotation en personnel et le budget du service d'audit interne ainsi que son plan de travail annuel.
- b) Examiner les rapports périodiques du service d'audit interne portant sur les activités d'audit interne et les résultats de ces audits.
- c) Examiner la nomination, le remplacement, la réaffectation ou le congédiement de l'auditeur interne qui a des contacts directs avec le comité, et se mettre d'accord sur ces points.

4.4 Surveillance de la gestion des risques

- a) Examiner les rapports du comité des risques concernant les processus d'évaluation et de gestion des risques de la Société.

- b) Recevoir des rapports du chef du contentieux à titre de président du comité de divulgation de l'information.

4.5 Surveillance de la conformité à la réglementation et traitement des plaintes

- a) Établir les procédures pour la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société sur des questions liées à la comptabilité, aux contrôles comptables internes ou à l'audit, et pour la communication confidentielle et anonyme par les employés de leurs préoccupations à l'égard de pratiques comptables ou de pratiques d'audit douteuses.
- b) Au moins chaque année, discuter avec la direction et l'auditeur indépendant de la correspondance échangée avec des autorités de réglementation ou des organismes gouvernementaux et des rapports publiés qui soulèvent des questions importantes à l'égard des états financiers ou de la comptabilité de la Société.
- c) Au moins chaque année, examiner avec le chef du contrôle de la conformité de l'entreprise la conformité de la Société avec les lois et les règlements applicables, de même que la correspondance échangée avec des autorités de réglementation.

4.6 Surveillance du programme contre le blanchiment d'argent et le financement d'activités terroristes

- a) Le comité doit approuver la politique contre le blanchiment d'argent et le financement d'activités terroristes de la Société ainsi que toute modification importante de celle-ci.
- b) Le comité doit rencontrer le chef du programme contre le blanchiment d'argent au moins une fois l'an afin de recevoir et d'examiner le rapport de ce dernier sur le programme contre le blanchiment d'argent et le financement d'activités terroristes, lequel comprend un rapport sur l'efficacité du programme et le respect de la politique par la Société.
- c) Le comité doit rencontrer l'auditeur en chef au moins une fois l'an afin de recevoir et d'examiner le rapport de ce dernier sur les résultats de l'efficacité du programme contre le blanchiment d'argent et le financement d'activités terroristes.

4.7 Circulaire de sollicitation de procurations

- a) Chaque année, le comité prépare un rapport sur ses activités qui doit être inclus dans la circulaire de sollicitation de procurations, tel qu'il est exigé par les lois et les règlements applicables des autorités de réglementation compétentes.

4.8 Surveillance de la rémunération de la haute direction

- a) Le comité, ou un membre désigné, étudiera les recommandations sur la rémunération annuelle des membres de la haute direction faites par le comité de gestion des ressources et de la rémunération avant l'approbation du conseil d'administration.

4.9 Fonctions et attributions déléguées par le conseil

- a) Exercer les autres pouvoirs et s'acquitter des autres fonctions et attributions liées aux objectifs, aux fonctions et aux attributions mentionnés aux présentes, comme ils peuvent être délégués à l'occasion au comité par le conseil d'administration.

5. Financement des services de l'auditeur indépendant et embauche de conseillers indépendants

La Société fournira le financement adéquat, établi par le comité, en vue du paiement d'une rémunération à l'auditeur indépendant pour la préparation d'un rapport d'audit et à des conseillers dont les services ont été retenus par le comité. Le comité a le pouvoir de retenir les services de conseillers indépendants, lorsqu'il le juge nécessaire ou souhaitable dans le cadre de son mandat, et d'établir les modalités de la provision. Les frais liés à de tels services sont également financés par la Société.