

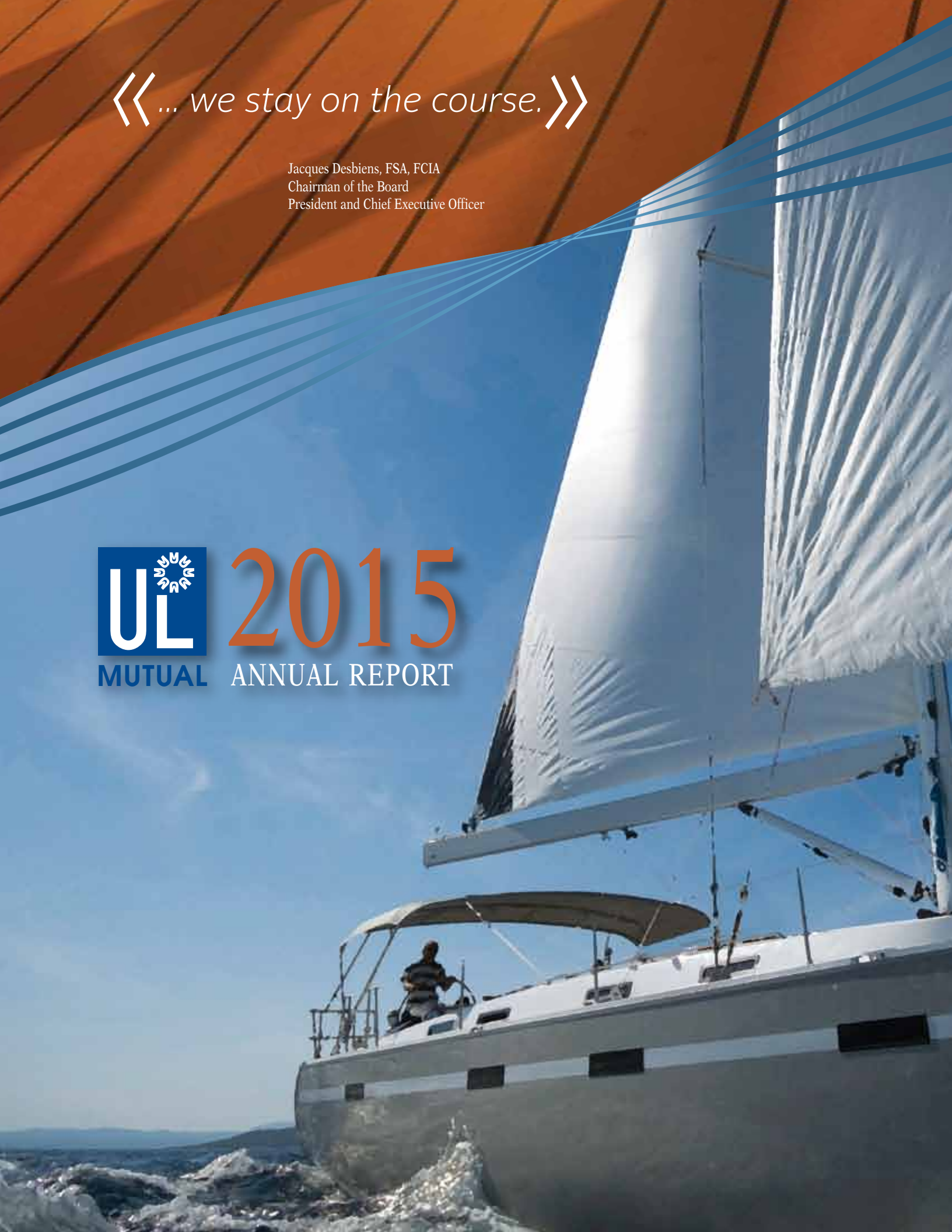
«... we stay on the course.»

Jacques Desbiens, FSA, FCIA  
Chairman of the Board  
President and Chief Executive Officer

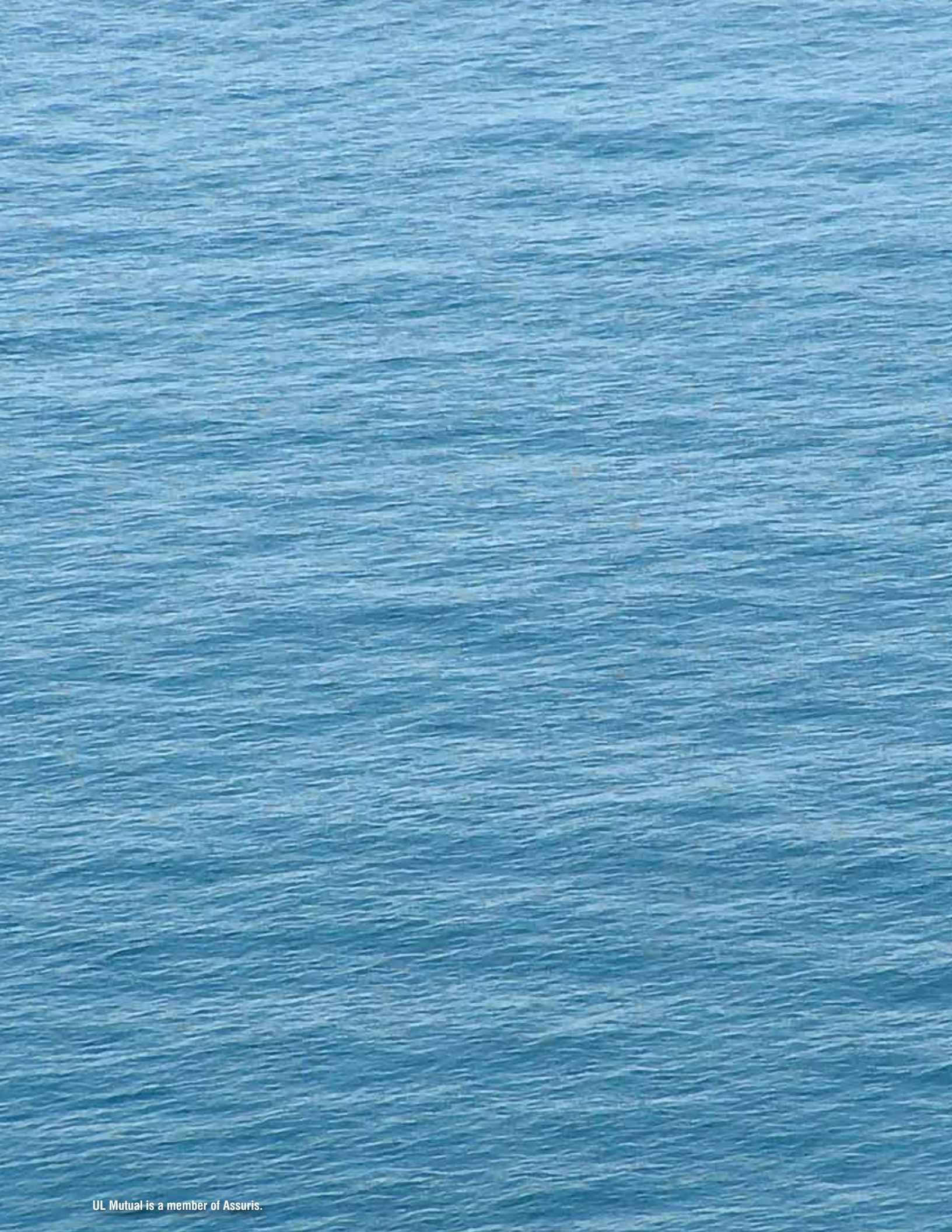


2015

ANNUAL REPORT









## TABLE OF CONTENTS

**2** Report by the Chairman of the Board  
and President and Chief Executive Officer

**8** Board of Directors  
and Corporate Management

**9** Management Report

**10** Summary Consolidated  
Income Statement

**10** Summary Consolidated  
Comprehensive Income Statement

**11** Summary Consolidated  
Statement of Financial Position

**12** Report of the Independent Auditor  
on the Summary Consolidated  
Financial Statements

**12** Appointed Actuary's Report



**To all our mutualists,**

The year of 2015 ended in a good way with a 17<sup>th</sup> acquisition over the last 23 years. The last time such acquisitions were made was in 2012 with the Union of Canada's policies portfolio, and the acquisition of the Canassurance's 100-year term life insurance policies. It should be noted that, following the information we got wind of, there would have been three or four other insurance companies that tendered to acquire this portfolio. As acquisition has always been a profitable part of our business strategy to enhance our growth, we are very pleased our offer has been accepted and we are still open and on the lookout for new acquisitions.

**FINANCIAL STATEMENTS**

UL Mutual's 2015 net income is not outdone by previous years. In fact, UL Mutual stated a net income of \$18.1M for the year of 2015 compared to \$17.5M in 2014. This is the 24<sup>th</sup> consecutive time we increase our net income. Even if one says records are meant to be broken, this is an exploit that, in all likelihood, could never be equaled. Moreover, the fact that our staff members always give their 100% to reach such results is the best way to demonstrate their esteem to UL Mutual and its mutualists. When adding our \$18.1M net income and after accounting adjustments regarding other comprehensive income, the mutualist's equity reaches \$224.1M.

Besides, this \$18.1M net income enables to maintain our solvency ratio at more than 300%. At the risk of repeating ourselves, we can never be too careful. To be a key insurer for advisors and their clients, we indeed have to prove that, come hell or high water, we can fulfill our commitments.

UL Mutual's assets, on December 31 of 2015, reached \$2.032G. This is an increase of \$74M compared to last year. As already mentioned, the complex accounting standards make it hard to explain in detail this increase. However, we could summarize it as follows:

- \$31M come from the increase of the market value of our investments;
- \$6M come from the increase of reinsurance assets;
- The last \$37M come from the acquisition of the *Groupama* GAN-Vie's portfolio, the variation of segregated fund assets and other cash flows related to operational and financial activities used in the investment acquisition process.

We are once again pleased to confirm we did not have any asset default in 2015. Without the bankruptcy of Lehman Brothers in 2008, we would not have had assets default for the last 20 years. We keep saying with pleasure that this result

is due to the process we follow, namely a careful approach – based on several base hits instead of a few home runs – and a close monitoring.

## ENVIRONMENT, SALIENT FACTS AND SCOPE

Last November, Richard Cloutier, journalist for the journal *Finance et Investissement*, interviewed me for an article of its series named *À l'affiche*. The article was indeed published at the end of December 2015.

As the *plat de résistance*, we covered the major issues of the insurance industry, especially those of UL Mutual. At the same time, we mostly covered our environment, salient facts and scope of 2016.

This article is reproduced below. It shows in an entertaining way how things work at UL Mutual. All aspects mentioned in this part of my report are covered in the article, but as the journalist has to comply with space constraints, he could not all explain in details. The following information completes three topics in the order they were mentioned by the journalist, namely the portfolio acquisition, the 2015 sales, and the 2016-2020 strategic planning.



# Se repositionner dans un marché turbulent

*Les multiples acquisitions effectuées par UV Mutuelle depuis 1993 constituent sa planche de salut.*

PAR RICHARD CLOUTIER

## À L'AFFICHE

**POUR GRAVER LES ÉCHELONS** de l'industrie de l'assurance, Jacques Desbiens, président-directeur général d'**UV Mutuelle**, a toujours pensé qu'il était plus facile de changer d'employeur. Son parcours l'illustre bien.

Entré en 1975 chez **Aeterna-Vie** à titre de chef de service de l'actuariat, ce diplômé en actuariat de l'**Université Laval** est ensuite passé par **La Laurentienne** et par l'**Union Canadienne**, où il a occupé des fonctions de directeur adjoint – tarification des produits, puis de directeur de l'actuariat – vie et incendie, accidents et risques divers (IARD) respectivement, avant d'être nommé président et chef de l'exploitation de **La Mutualité** en 1988.

« En 1991, La Mutualité est devenue une filiale de la **SSQ**. Je suis resté à la tête de La Mutualité, mais j'ai aussi été nommé vice-président – vie individuelle et rentes de **SSQ Vie**, ce qui a en fait été ma fonction principale jusqu'en 1993, moment où le poste s'est ouvert à l'**Union Vie** », raconte-t-il.

C'est en répondant à une offre d'emploi que Jacques Desbiens a accédé à la direction générale de l'**Union-Vie** (UV Mutuelle), en 1993.

À l'époque, il savait déjà « que si l'on voulait avancer plus rapidement, il valait mieux passer par l'externe que par l'interne, où la plupart du temps on part avec deux prises contre soi », dit-il.

## AFFRONTER LES VENTS CONTRAIRES

Jacques Desbiens a de quoi être fier, car sa feuille de route est enviable.

Au cours des 25 dernières années, « l'actif d'UV Mutuelle a crû de 19 fois, l'avoir des mutualistes de 12 fois, le revenu-primés de 6 fois, le bénéfice net de 24 fois, le nombre d'assurés de 11 fois, et le nombre de membres du personnel de 4 fois », lit-on dans le *Rapport annuel 2014*, d'UV Mutuelle.

De même, de 2010 à 2014, la part de marché d'UV Mutuelle en terme de primes directes souscrites au Québec est passée de 0,56 à 0,85 %, selon le *Rapport annuel sur les institutions financières 2014* publié par l'**Autorité des marchés financiers** (AMF). En comparaison, durant cette période, la part de marché d'**Hu-mania** est passée de 0,63 à 0,73 %.

En 2015, UV Mutuelle devrait par ailleurs connaître une 24<sup>e</sup> année de croissance sans interruption, affichant un bénéfice net estimé à 18 M\$, par rapport à 17,5 M\$ en 2014. L'assureur projette également un actif sous gestion de 2 G\$, et 210 M\$ d'avoir des mutualistes.

Cinquième plus ancienne compagnie d'assurance de personnes au Canada avec plus de 125 ans d'existence, UV Mutuelle compte au-delà de 300 000 assurés-mutualistes et ses produits sont distribués par plus de 2 000 conseillers en sécurité financière indépendants dans tout le Canada.

Il faut toutefois dire que la croissance d'UV Mutuelle repose largement sur ses acquisitions en série de compagnies ou de portefeuilles de polices d'assurance. Selon Jacques Desbiens, l'entreprise a développé de l'expertise pour intégrer ces acquisitions dans ses systèmes et pour en tirer une certaine rentabilité.

« Cela a été notre planche de salut, parce que nous n'en serions pas là où nous sommes sans ces différentes occasions. Le développement interne finit par faire des petits, mais c'est long et coûteux », lance-t-il.

Jacques Desbiens estime que sur la quinzaine d'acquisitions effectuées depuis 1993, c'est la première qui est encore aujourd'hui la plus intéressante.

« J'avais travaillé pour La Mutualité pendant cinq ans et je me plais toujours à dire que je connaissais davantage le potentiel de l'entreprise que son vendeur, et sans donner de chiffre, disons que cette acquisition est encore très rentable », raconte-t-il.

Par la suite, UV Mutuelle a acquis notamment des portefeuilles de polices d'assurance de **Canassurance** (1996), **AXA** (1998), **Assurance-vie Desjardins Laurentienne** (2001), et **Union du Canada** (2012). Elle a aussi fusionné avec l'**Entraide Assurance** en 2010.

Malgré un accès limité à des capitaux externes en raison de son statut de mutuelle, UV Mutuelle n'envisage aucun changement à cet égard. L'assureur de Drummondville affichait en 2014 un ratio de solvabilité de 343 %, « et ce sera davantage en 2015, ce qui en fait l'une des compagnies d'assurance les plus solides financièrement », estime Jacques Desbiens.

UV Mutuelle est d'ailleurs engagée dans l'acquisition « d'un autre petit portefeuille ».

Bien qu'il évoque la croissance d'UV Mutuelle avec beaucoup de fierté, Jacques Desbiens sait qu'il n'y a pas de quoi célébrer.

« Comme beaucoup de manufacturiers, nous avons été frappés de plein fouet par la baisse des taux d'intérêt. Notre *core business*, c'était l'assurance vie individuelle de type vie entière à long terme, incluant un peu de temporaire, et je ne suis pas certain qu'il y ait encore beaucoup d'argent à faire là pour l'instant », explique-t-il.

Selon les données de l'AMF, UV Mutuelle occupait effectivement en 2014 le 18<sup>e</sup> rang pour la taille des primes directes souscrites au Québec, avec un volume de 126,9 M\$, alors qu'en 2013, elle s'était inscrite au 16<sup>e</sup> rang, avec un volume de 128,2 M\$.

« Compte tenu de notre positionnement dans le marché et de notre niveau de tarification, nous ne voulions pas aller plus bas en terme de prix, de telle sorte que

nous avons reculé de quelques rangs. Mais dans le contexte actuel, si l'on persiste à se désamorcer pour faire le plus de ventes possible, il nous restera moins de temps pour développer autre chose et préparer l'avenir », analyse Jacques Desbiens.

La réalisation des objectifs annuels « s'avère plus essoufflante », confirme-t-il, ce qui oblige UV Mutuelle à « se repositionner avec des produits moins gourmands sur le plan des taux d'intérêt ».

Au cours des dernières années, UV Mutuelle a donc mis l'accent sur les produits d'investissement liés à la retraite, sur le développement en assurance collective et sur la gestion du patrimoine « plutôt que de s'enliser en espérant que les conditions du marché évoluent favorablement ».

« Virer de bord, ça prend un certain temps et nos systèmes n'étaient pas nécessairement prêts pour que nous pesions sur l'accélérateur », ajoute Jacques Desbiens.

## DEUXIÈME SOUFFLE RECHERCHE

Engagé dans la conception du plan stratégique 2016-2020 d'UV Mutuelle, Jacques Desbiens privilégie la prudence et la patience.

« Et même si cette stratégie est peut-être un peu moins rentable, ça ne veut pas dire qu'on n'agit pas, car les défis sont nombreux : il y a la persistance des taux d'intérêt bas, l'accroissement de la réglementation, mais surtout, toute l'incertitude entourant l'IFRS 4 – Phase 2 et les éventuelles nouvelles normes de capital », dit-il.

UV Mutuelle cherche donc à rester le plus solide possible sur le plan financier afin de pouvoir affronter les défis importants et multiples qui se présenteront, selon Jacques Desbiens.

Le programme de modernisation technologique amorcé il y a quelques années s'est d'ailleurs poursuivi en 2015. UV Mutuelle a terminé la refonte de son site Web, en plus d'investir dans différentes ressources technologiques afin d'aborder éventuellement le marché des produits vendus en ligne.

« Investir en technologie coûte cher, et les premières polices ne pourront être très rentables. Toutefois, beaucoup de gens ont des outils comme des iPad, et bien que cela ne garantisse pas pour autant l'existence d'un grand marché, on ne peut pas passer à côté de cette tendance », analyse Jacques Desbiens.

« Si quelqu'un doit lire quatre pages de déclaration d'assurabilité, c'est sûr qu'il ne se rendra pas au bout. Il faut donc exclure au départ les produits de type vie entière avec des valeurs de rachat et mettre l'accent sur un produit de base à émission garantie sans preuve d'assurabilité », croit-il.

La souscription éventuelle de produits IARD est un autre projet d'UV Mutuelle. Il s'agit d'une avenue envisagée depuis deux ans, mais qui est notamment freinée, selon Jacques Desbiens, par le coût d'implantation élevé de la plateforme informatique requise pour gérer les produits IARD.

UV Mutuelle envisage également de manufacturer des produits en marque blanche (*white label*). Cela lui permettrait d'aller de l'avant sans avoir à soutenir d'importants systèmes informatiques au départ, estime Jacques Desbiens.

« Nous pourrions ainsi nous faire la main et par la suite, prendre de l'élan avec nos propres produits, tels que de l'assurance

de personnes à charte du Québec (RACQ), ou en soit toujours membre, Jacques Desbiens ne se qualifie pas de militant.

Toutefois, il n'est pas avare de son temps lorsqu'il est question de s'engager dans divers organismes. Il l'a notamment fait à l'**Hôpital Sainte-Croix de Drummondville**, à la **Corporation de recherche et d'action sur les maladies héréditaires** (CORAMH),



PHOTO : MARTIN LAPRISE

« Comme beaucoup de manufacturiers, UV Mutuelle a été frappée de plein fouet par la baisse des taux d'intérêt », explique Jacques Desbiens.

automobile ou de remplacement, en nous tournant dans un premier temps vers nos 300 000 mutualistes », évoque-t-il.

## QUAND ENGAGEMENT RIME AVEC PASSION

Jacques Desbiens pense aussi à sa relève.

« J'ai 63 ans et demi et dire que j'ai un horizon de deux ans, je ne pense pas que ça surprenne beaucoup de gens », lance-t-il en riant.

Jacques Desbiens cumule la direction générale et la présidence du conseil d'administration de l'assureur. Il se voit bien continuer d'assumer la présidence du conseil cinq autres années, une fois qu'il aura cédé la direction générale et que les deux fonctions auront été scindées.

Bien qu'il ait siégé à de nombreux conseils d'administration de regroupements professionnels, dont l'**Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes** (ACCAP) et le **Regroupement des assureurs**

et au 6<sup>e</sup> Bataillon Royal 22<sup>e</sup> Régiment, dont il est lieutenant-colonel honoraire.

Fellow de l'**Institut Canadien des actuaires**, Jacques Desbiens a également gravi le Mont Kilimandjaro en 2009, au bénéfice de la **Fondation Charles-Bruneau**.

« Ma femme et moi allons probablement finir notre vie à Drummondville parce que nous nous y plaisons, bien que nous ayons un pied-à-terre en Floride et une maison à Saint-Siméon, dans la région de Charlevoix, dont nous sommes natifs tous les deux », dit-il.

Et bien que la conception de tarification de produits soit la passion qui l'a « fait vibrer durant toute ma carrière », Jacques Desbiens évoque avec plaisir son amour de la mer, auquel il s'adonne sur son voilier de 57 pieds.

Toutefois, parlant de passion, ce père de deux enfants souligne la naissance récente de son premier petit-fils.

FI

## > Portfolio acquisition

As mentioned previously, we acquired, at the end of 2015, *Groupama GAN-Vie*'s Canadian policies. They are in fact individual insurance policies issued in the province of Quebec in the 1980s. *Groupama GAN-Vie*'s headquarters is located in Paris.

As we use to do and especially since it is fairly recent, we take this opportunity to welcome all *Groupama GAN-Vie* insured now new mutualists of UL Mutual. We commit to serve them just as well as they were with their first insurer.

It is worth recalling that being a mutualist gives rights and benefits such as electing administrators, choosing the independent auditor and receiving a share of the surplus in the event of a liquidation or transformation into a capital corporation.

## > 2015 sales

In regard of disruptions we live in our industry, our 2015 sales results are highly satisfactory. The group insurance sales and the premium adjustments of group insurance plans on the renewal date were 30% higher than the objective set. Because there were also more cancellations than expected, our net

growth is after all 18% higher than expected in 2015. As for investment-retirement, our sales exceeded our target by 50%. As redemption of investments were almost equal to expectations, we ended the year with 5 times the target we set.

Where the shoe pinches is regarding the personal insurance sales. They were lower than the objective set. Because there were also fewer cancellations than expected, we reached 85% of the net growth objective. To be honest, this is preoccupying but less than before the 2008 crisis as sales are now less profitable. Interest rates, already low in 2008, kept decreasing from this point of time. This being said, we always work hard to reach the targets we set.

## > 2016-2020 strategic planning

On December 8, 2015, members of the Board of Directors established the strategic planning for 2016 to 2020. This planning is the result of a strict work to which collaborated the managers and members of the Board. In fact, we followed the planning we described in the 2014 annual rapport.

The document with our strategic planning is entitled "PRUDENCE – PATIENCE – DILIGENCE". It has been elaborated on the following assumptions:

- UL Mutual, with its 125 years of existence, survived two world wars, the Great Depression, stock-market crash, etc.;
- UL Mutual ceased opportunities over the years and is still here standing with a highly enviable financial solidity;
- UL Mutual does not only go with the flow, it bases its development on its surroundings.

Ultimately, we have an ambitious planning representing who we are.

## CHANGES TO THE BOARD OF DIRECTORS

Three directors, Denis Lapierre, Yves Langlois and Jean-Pierre April, completed their mandates at the annual general assembly held in March of 2015. We thank them for their contribution to UL Mutual success during their years of service on our Board of Directors.

We took this opportunity to propose diversity to our mutualists by readjusting the composition of the Board. We elected for a term of three years Jean Audet, Léonard Caya and Marc Boisselle as directors on our Board for their different expertise and origins. Their skills complete well those of other directors. Moreover, we remain close to the headquarters located in

Drummondville for 125 years as the new directors live in the region. We wish them continued success in their new job as directors at UL Mutual.

At year-end, Maurice Savoie submitted his resignation. The Board named Jean Vaillancourt, FCIA, FCAS, ASC to complete his mandate. Mr. Vaillancourt has a wide experience in property and casualty insurance. We also wish him great success.

## WORDS OF THANKS

As for past years, we cannot end this report intended for our mutualists without thanking those who contribute to UL Mutual success, namely the advisors who offer our products and our Board of Directors and staff members.

Once again, we are pleased to present our mutualists each of our staff members listed below:

Eric Gemme, Michel Ducharme, Jean-François Théberge, Lucie Bastien, Chantal Beaudry, Pascale Beaulieu, Sylvie Bergeron, Cindy Blais, Maryse Cartier, Diane Cayer, Martine Charron, Ghislaine Chicoine, Réal Cloutier, Luc Comeau, Martine Corbeil, Pauline Custeau, Marcel Desbiens, Linda Dubois, Véronique Filion, Nathalie Fréchette, Sylvie Gagnon, Bibiane Gravel, Julie Hébert,



Manon Jobin, Sophie Lachapelle, Danielle Lafond, Anne Lahaie, Serge Landry, Lucie Laterreur, Marguerite Lemire, Lyne Lupien, Sylvie Mace, Hélène Morissette, Daniel Nault, Lydia Nolin, Anthony Paquin, Audrey Parenteau, Ginette Richard, Véronique Parenteau, Rachel St-Laurent, Suzanne Talbot, Eric Timmons, Jean-René Vaillant, Sylvain Talbot, François Arcand, Denis Charlebois, Alexandre Desbiens, Sophie Lachance, Julie Michaud, Luc Pellerin, Carl Têtu, Sylvain Paré, Mylène Gagnon, Sylvie Bélisle, Marie-France Noël, Nathalie Mongrain, Véronique Tarte, Linda Scott, Nicole Robert, Johanne Charles, Nancy Boudreau, Steeve Desbiens, Luce Therrien, Josée St-Pierre, Ginette Boisclair, Nadia Boissonneault, Mélodie Nadeau-Dionne, Nathalie Bourret, Frédérique Pelletier, Annie Bouthillette, Anne Crustin, François Cordey, Ritchie Cairnduff, Ginette Lafrenière, Isabelle Langlois, Josée Presseault, François Monastesse, Sylvain Bédard, Caroline Boutin, Stéphanie Côté-Dubé, Isabelle Dubois, Chantal Duchesne, Abdelkader Ghouraf, Josée Hamelin, Caroline Leblanc, Sandra Poulin, Nancy Théberge, Jessica Touchette, Natacha Tremblay, Stéphanie Ruel, Annie Weare, Marilou Traversy, Nathalie Pion, Eric Breton, Julie Courchesne, Katryn Cournoyer, Céline Dazé, Josée Fyrigos, Nathalie Houle, Valérie Lamothe, Marie-Hélène Nadeau, Pascale Di Stasio, Dorothee Demers, Marie-Eve Caya, Mélissa Lebrun, Lydie Skupien, Sylvie Campagna, Maryse Bisaillon, Nathalie Monty, Isabelle Gentes, Marie-Odile Bruneau, Isabelle Benoit, Samuel Forcier, Sébastien

Aubin, Patrick Bégin, Hélène Bélanger, Jérémy Blais, Julie Blanchet, Julikym Bouchard, Marie-Ève Côté, François Girard, Guy Lavoie, Mathieu Savoie, Cathy Sénécal, Karol-Anne Tremblay-Brière Roxanne Bourgault, Julia Martel et Myriam Desbiens.

## CONCLUSION

Here was the thematic we chose to highlight our 125<sup>th</sup> anniversary:

**125 YEARS** TO WORK AT CREATING  
WEALTH FOR OUR MUTUALISTS

What we can say about 2015 is that this is the 126<sup>th</sup> year we create wealth for our mutualists, even if we are managing to position in a troubled market. In short, come hell or high water, we stay on the course.



**Jacques Desbiens, FSA, FCIA**

Chairman of the Board  
President and Chief Executive Officer

## BOARD OF DIRECTORS

**Jacques Desbiens, FSA, FCIA** <sup>3</sup>

Chairman of the Board  
(Drummondville)

**Jean Audet** <sup>1 3</sup>

1<sup>st</sup> Vice President  
(Drummondville)

**M<sup>e</sup> Marc Boisselle** <sup>2 3</sup>

2<sup>nd</sup> Vice President  
(Drummondville)

**Léonard Caya** <sup>2</sup>

(Drummondville)

**Richard Fortier, FSA, FCIA, CFA** <sup>1</sup>

(Longueuil)

**Jacques Bégin, ing.** <sup>2</sup>

(Saint-Étienne-des-Grès)

**Jean Vaillancourt, FCIA, FCAS, ASC** <sup>1</sup>

(Saint-Laurent, Ile d'Orléans)

Corporate Secretary-Treasurer

**Carl Têtu, CPA, CA**

(Drummondville)

1. Member of Audit Committee

2. Member of Ethics Committee

3. Member of Executive Committee

## CORPORATE MANAGEMENT

**Jacques Desbiens, FSA, FCIA**

Chief Executive Officer

**Luc Pellerin, FSA, FCIA**

Executive Vice President  
Strategic Planning and Corporate Actuarial

**Sylvain Paré, ASA, ACIA**

Senior Vice President  
Insurance Operations

**Carl Têtu, CPA, CA**

Senior Vice President  
Corporate Services



## **To the mutualists of The Union Life Mutual Assurance Company**

The preparation of the financial statements of The Union Life Mutual Assurance Company is the responsibility of management. These summary consolidated financial statements are prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and include certain amounts based on best estimates and judgements that are appropriate to the Company's circumstances.

In order to discharge its responsibilities as they relate to the financial statements, management has implemented internal control systems that are designed to ensure the accuracy of financial information and the control of operations.

In accordance with the provisions of the Québec Act respecting insurance, the Board of directors names the appointed actuary, who is responsible for valuing actuarial liabilities in accordance with the standards of practice of the Canadian Institute of Actuaries.

The external auditors, appointed by the mutualists of the Company, ensure that the consolidated financial statements have been prepared in accordance with IFRS.

The Audit committee of the Board of directors, a majority of whose members are part of neither the management or the staff of the Company, ensures that management discharges its responsibility for financial disclosure. This committee is fully empowered to obtain from management any information required to form its opinion.

On behalf of management,



**Jacques Desbiens, FSA, FCIA**

Chairman of the Board  
President and Chief Executive Officer  
Drummondville, February 25, 2016

# SUMMARY CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

For the year ended December 31, 2015 (in thousands of Canadian dollars)

	2015 \$	2014 \$
<b>Revenues</b>		
Gross life and annuity premiums	140,615	136,102
Ceded premiums	( 32,488 )	( 31,833 )
Net life and annuity premiums	108,127	104,269
Investment income	59,113	204,236
Other revenues	704	713
	167,944	309,218
<b>Expenses</b>		
Gross benefits to policyholders and beneficiaries	90,709	82,936
Ceded benefits	( 18,894 )	( 16,124 )
Net benefits to policyholders and beneficiaries	71,815	66,812
Gross commissions	10,987	11,031
Commissions ceded	( 3,999 )	( 4,046 )
Net commissions	6,988	6,985
Change in actuarial liabilities	49,077	282,270
Change in reinsurance assets	( 5,774 )	( 90,184 )
Net change in actuarial liabilities over change in reinsurance assets	43,303	192,086
Premium and investment income taxes	4,873	3,772
General expenses	16,844	15,364
Interest on long-term debt	27	89
Participating policyholders' dividends	34	113
	21,778	19,338
	143,884	285,221
<b>Income before income taxes</b>	24,060	23,997
<b>Income taxes</b>	5,940	6,468
<b>Net income</b>	18,120	17,529

# SUMMARY CONSOLIDATED COMPREHENSIVE INCOME STATEMENT

For the year ended December 31, 2015 (in thousands of Canadian dollars)

	2015 \$	2014 \$
<b>Net Income</b>	18,120	17,529
<b>Other comprehensive income (loss)</b>		
Items that may be reclassified subsequently to net income		
Unrealized gains (losses) arising in the year on available-for-sales assets, after \$ 885 taxes (\$ 1,535 in 2014)	( 2,402 )	4,172
Reclassification to net income of gains, after \$ 411 taxes (\$ 384 in 2014)	( 1,119 )	( 1,042 )
Items that will not be reclassified subsequently to net income		
Actuarial losses after \$ 318 taxes (\$ 773 in 2014)	( 866 )	( 2,101 )
	( 4,387 )	1,029
<b>Comprehensive income</b>	13,733	18,558



# SUMMARY CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

For the year ended December 31, 2015 (in thousands of Canadian dollars)

	2015 \$	2014 \$
<b>Assets</b>		
<b>Invested assets</b>		
Bonds	1,174,699	1,111,005
Mortgages	164,464	166,922
Stocks	45,966	35,131
Derivative financial instruments	1,771	4,096
Short term investments	1,799	16,732
Deposit certificate	2,000	2,000
Policy loans	6,272	6,215
	<b>1,396,971</b>	<b>1,342,101</b>
<b>Segregated funds assets</b>	<b>29,686</b>	<b>27,327</b>
<b>Other assets</b>		
Cash	11,725	1,591
Accrued investment income	4,947	4,298
Accounts receivable	2,612	2,420
Income taxes	561	-
Prepaid expenses	3,282	2,827
Property and equipment	4,299	3,989
Accrued benefits assets	1,648	3,014
Goodwill	348	348
Reinsurance assets	575,633	569,376
	<b>605,055</b>	<b>587,863</b>
	<b>2,031,712</b>	<b>1,957,291</b>
<b>Liabilities</b>		
<b>Policy liabilities</b>		
Actuarial Liabilities	1,734,427	1,674,995
Policyholders' amount on deposit	8,062	8,181
Benefits payable	9,909	11,994
Unearned premiums and other contractual liabilities	417	676
Segregated funds liabilities	29,686	27,327
	<b>1,782,501</b>	<b>1,723,173</b>
<b>Other liabilities</b>		
Account payable and accrued liabilities	18,248	9,384
Income taxes	-	5,431
Long-term debt	-	1,467
Accrued benefit liabilities	6,144	5,807
Future income tax liabilities	740	1,683
	<b>25,132</b>	<b>23,772</b>
	<b>1,807,633</b>	<b>1,746,945</b>
<b>Mutualist's equity</b>		
Retained earnings	224,076	206,822
Accumulated other comprehensive income	3	3,524
	<b>224,079</b>	<b>210,346</b>
	<b>2,031,712</b>	<b>1,957,291</b>

On behalf of the Board,




Jacques Desbiens, Director

Richard Fortier, Director

# REPORT OF THE INDEPENDANT AUDITOR ON THE SUMMARY CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

## APPOINTED ACTUARY'S REPORT

### To the Mutualists of The Union Life Mutual Assurance Company

The accompanying summary consolidated financial statements, which comprise the summary consolidated statement of financial position as at December 31, 2015 and the summary consolidated statements of income and comprehensive income for the year then ended, are derived from the audited consolidated financial statements of The Union Life Mutual Assurance Company (the Company) for the year ended December 31, 2015. We expressed an unmodified audit opinion on those consolidated financial statements in our report dated February 25, 2016.

The summary consolidated financial statements do not contain all the disclosures required by International Financial Reporting Standards. However, the disclosures provided are consistent with those appearing in the audited financial statements. Reading the summary consolidated financial statements, therefore, is not a substitute for reading the audited financial statements of The Union Life Mutual Assurance Company. For additional information on the Company's financial position, results of operations and cash flows, readers should refer to the corresponding complete consolidated financial statements that are available from the Company.

### Management's Responsibility for the Summary Consolidated Financial Statements

Management is responsible for the preparation of a summary of the audited consolidated financial statements.

### Auditor's Responsibility

Our responsibility is to express an opinion on the summary consolidated financial statements based on our procedures, which were conducted in accordance with Canadian Auditing Standard (CAS) 810, "Engagements to Report on Summary Financial Statements."

### Opinion

In our opinion, the summary consolidated financial statements derived from the audited consolidated financial statements of The Union Life Mutual Assurance Company for the year ended December 31, 2015 are a fair summary of those financial statements.

*PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l.<sup>1</sup>*

<sup>1</sup> CPA auditor, CA, public accountancy permit no A124423  
Quebec, February 25, 2016

PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., CPA auditors  
Place de la Cité, Tour Cominar, 2640 Laurier Boulevard, Suite 1700, Quebec, Quebec, Canada G1V 5C2

### To the Mutualists of The Union Life Mutual Assurance Company

I have valued the policy liabilities and reinsurance recoverables of The Union Life Mutual Assurance Company for its consolidated balance sheet as at December 31, 2015 and their change in the consolidated statement of income for the year then ended in accordance with accepted actuarial practice in Canada, including selection of appropriate valuation assumptions and methods.

In my opinion, the amount of policy liabilities net of reinsurance recoverables makes appropriate provision for all policy obligations and the consolidated financial statements fairly present the results of the valuation.

This valuation complies with an Act respecting insurance (Quebec) and related regulations.



**Luc Pellerin, FSA, FCIA**

Appointed Actuary  
Drummondville, February 25, 2016



## UL MUTUAL AT A GLANCE AS AT DECEMBER 31, 2015

ASSETS : **\$2.032 billion**

NET INCOME : **\$18.1 million**

MUTUALISTS' EQUITY : **\$224.1 million**

PREMIUM REVENUES : **\$140.6 million**

SOLVENCY RATIO : **> 300 %**

NUMBER OF DISTRIBUTORS :  
More than **2,000** financial advisors across Canada

NUMBER OF INSURED :  
**300,000 insureds**

NUMBER OF EMPLOYEES :  
**130** employees of whom **40 %** are fulltime teleworkers

### **BANK-TYPE ACTIVITIES :**

- UL Direct Account
- Mortgages  
(multi-residential and commercial)

### **LINE OF BUSINESS :**

- Individual Life Insurance
- Group Insurance
- Critical Illnesses and Long Term Care
- Universal Life
- Investment and Retirement
- Segregated Funds

### **PRESENCE AND INVOLVEMENT IN THE COMMUNITY :**

- Member of SOCODEVI
- Contribution to the promotion and financing of the UQTR University Pavilion in Drummondville
- The UL Mutual «Loto-Maison» for the benefit of the Tablée Populaire of Drummondville
- The Classical Soucy / UL Mutual for the benefit of the Ste-Croix / Heriot Foundation

# 2015



**125 YEARS** TO WORK AT CREATING  
WEALTH FOR OUR MUTUALISTS

142, Heriot street, Drummondville (Quebec) J2C 1J8

Telephone : 819 478-1315

Toll Free : 800 567-0988

Fax : 819 474-1990

[www.ulmutual.ca](http://www.ulmutual.ca)