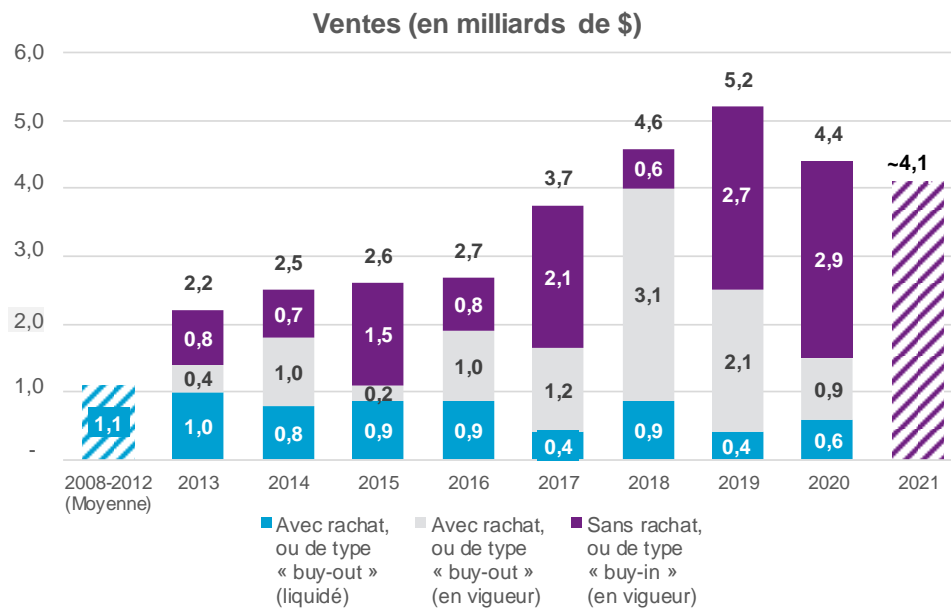


Le pouls du marché des rentes collectives

Troisième trimestre de 2021

Canada

Indice de souscription de rentes de Willis Towers Watson ^{1,2}



Principales observations :

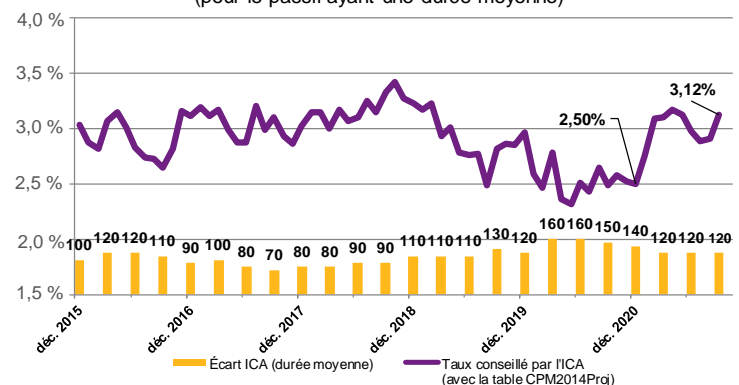
- Les souscriptions de rentes collectives au troisième trimestre sont estimées à environ 3 milliards de dollars, ce qui porte à quelque 4,1 milliards le volume depuis le début de 2021, comparativement à un volume de 2,7 milliards pour la même période en 2020.
- Le dernier trimestre de 2021 s'annonce très occupé, vu le grand nombre de transactions de taille attendues, qui devraient dépasser 3 milliards de dollars.
- Il semble que nous battons de nouveaux records encore cette année!

Taux conseillé par l'ICA pour la souscription de rentes ³

L'Institut canadien des actuaires (« ICA ») conseille les actuaires dans leur sélection d'hypothèses aux fins de l'évaluation actuarielle en ce qui a trait aux prix d'achat de rentes, sans qu'ils aient à demander de nouvelles soumissions, et ce, en publiant périodiquement une note explicative qui fournit des indications quant à la tarification du marché, à une date donnée, pour trois blocs de portefeuilles de durées différentes.

Les plus récents conseils de l'ICA indiquent que les taux d'achat de rentes correspondent au taux de rendement moyen non redressé des obligations négociables à long terme du gouvernement du Canada (CANSIM V39062) augmenté de **120 points de base** (combinés à la table de mortalité CPM2014Proj) dans le cas de rentes non indexées et d'une durée moyenne, d'où un taux d'actualisation de **3,12 % au 29 septembre 2021** (il était de 2,50 % au 31 décembre 2020).

Taux d'actualisation conseillé par l'ICA pour la souscription de rentes collectives (pour le passif ayant une durée moyenne)



Cette **augmentation de 62 pb** depuis le début de l'année du taux d'actualisation conseillé par l'ICA s'explique par la hausse du taux de rendement des obligations du gouvernement du Canada (82 pb), hausse en partie compensée par le recul de 20 pb de l'écart conseillé par l'ICA pour les rentes non indexées d'une durée moyenne.

À noter :

- Pour la période de 2008 à 2012, nous n'avons pas accès aux données sur la répartition des ventes entre les souscriptions de rentes sans rachat des engagements (« buy-in ») ou avec rachat des engagements (« buy-out ») pour les régimes qui ont pris fin et les souscriptions avec rachat des engagements pour les régimes en vigueur. Les ententes d'assurance longévité sont exclues.
- Source des données : LIMRA, Beneva, BMO Groupe Financier, La Compagnie de Rentes Brookfield, Canada-Vie, Co-operators Compagnie d'assurance-vie, Desjardins Sécurité financière, Industrielle Alliance, RBC Assurances et Financière Sun Life
- Vous trouverez des précisions sur le taux d'actualisation le plus récent conseillé par l'ICA pour les souscriptions de rentes collectives à l'adresse <https://www.cia-ica.ca/fr/publications/materiel>

Observations du marché pour 2021... et conseils pour commencer 2022 du bon pied!

À quelque 3 milliards de dollars, le volume estimé des souscriptions de rentes au troisième trimestre de 2021 constitue un sommet historique pour le marché canadien. Comme nous l'avions prévu dans notre bulletin précédent, si les assureurs ont haussé leur capacité afin de répondre à la demande croissante, ils ont aussi eu tendance à s'intéresser à un nombre moindre de transactions à mesure que l'année avançait, surtout en raison de la disponibilité restreinte des ressources.

Nous nous attendons à ce que le marché continue de croître dans l'immédiat, étant donné la bonne situation financière de la majorité des régimes de retraite canadiens. Voici quelques conseils qui pourraient vous aider à obtenir les meilleurs résultats possibles dans un contexte où la demande est élevée, mais où l'offre demeure variable.

Évitez les périodes de pointe – Les promoteurs de régimes sont souvent convaincus d'obtenir de meilleurs tarifs au quatrième trimestre, croyant que les assureurs s'efforcent d'atteindre leurs quotas annuels. Il ne faudrait toutefois pas miser là-dessus en 2021. Depuis quelques années, le deuxième semestre voit un regain d'activité qui fait en sorte que les assureurs ont du mal à suffire à la demande. De plus, l'exercice financier des assureurs ne coïncide pas toujours avec l'année civile (par exemple, certains remettent leur compteur à zéro le 1^{er} novembre). Et surtout, nous remarquons que les promoteurs de régimes qui font un appel d'offres plus tôt dans l'année retiennent l'intérêt d'un plus grand nombre d'assureurs, ce qui optimise le processus. La participation d'un plus grand nombre d'assureurs ne garantit pas une tarification plus avantageuse, mais elle en augmente la probabilité tout en procurant plus de souplesse en ce qui concerne la sélection d'un assureur en fonction des obligations fiduciaires. Enfin, si tous les déclencheurs ne sont pas atteints lors de la transaction initiale, le promoteur peut retirer sa demande et retenter sa chance plus tard dans l'année, suivant un processus accéléré dans la plupart des cas.

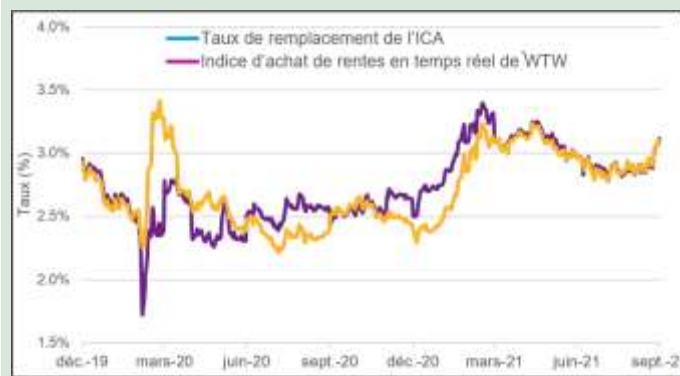
La souscription sans rachat des engagements peut être une tactique efficace – La souscription de rentes repose sur de nombreux facteurs qui, dans une grande proportion, échappent à la volonté du promoteur de régimes, ce qui complexifie la conclusion d'une entente à une date précise. Dans ce contexte, une souscription sans rachat des engagements peut devenir une tactique efficace à court terme. Le promoteur peut agir tôt et bénéficier d'une conjoncture et de tarifs favorables en allant de l'avant avec une transaction sans rachat des engagements, en se réservant le droit de procéder au rachat des engagements, sans frais supplémentaires, une fois que les conditions gagnantes seront réunies. Suivant un tel arrangement, le promoteur de régimes transfère tous les risques financiers à l'assureur à la date de la transaction; il ne conserve que les tâches administratives jusqu'à la conversion. En outre, un contrat de souscription de rentes sans rachat des engagements ne nécessite aucune approbation réglementaire ni aucune communication précise à l'intention des participants, et elle n'entraîne pas de répercussions financières immédiates comme des cotisations spéciales ou un règlement comptable.

Soyez prêts à agir – Dans un marché où la demande est en hausse, les promoteurs de régimes qui font la preuve qu'ils sont prêts à aller de l'avant peuvent profiter des occasions qui se présentent et retenir l'attention des assureurs. Concrètement, le promoteur doit fournir des données nettes et complètes, analyser le profil de mortalité du groupe de participants visés par la transaction, s'assurer de respecter la gouvernance interne, définir clairement les déclencheurs et réagir rapidement à chaque étape du processus.

L'Indice d'achat de rentes de WTW permet le suivi en temps réel des prix des rentes viagères

Cet outil permet aux promoteurs de régimes de suivre le coût des rentes viagères (trait jaune dans le graphique ci-dessous) et d'évaluer la compétitivité réelle des soumissions des assureurs selon l'évolution en temps réel des écarts de crédit. En outre, cet outil tient compte du profil de mortalité de groupes précis qui découle de l'analyse de facteurs socio-économiques au moyen de l'**Outil d'établissement des taux de mortalité en fonction des codes postaux de WTW**.

Selon l'outil, les écarts conseillés en ce moment par l'ICA conduisent à une estimation juste du coût réel de la souscription de rentes pour s'acquitter de ses engagements.



Vous avez besoin de renseignements supplémentaires?

Le présent document n'a pas pour but de constituer un service de consultation juridique, comptable, actuarielle ou autre service professionnel ni de les remplacer. Pour en savoir plus sur l'incidence des sujets traités sur votre organisation, veuillez communiquer avec votre conseiller Willis Towers Watson ou avec les personnes suivantes :

Marco Dickner

Chef, Gestion des risques de retraite
514 982 2097
marco.dickner@willistowerswatson.com

Charbel Abi-Assal

Chef, Équipe de souscription de rentes collectives
514 982 2078
charbel.abi-assal@willistowerswatson.com

Bruno Legris

Stratège, Gestion des risques de retraite
514 982 2171
bruno.legris@willistowerswatson.com

Vladimir Rnjak

Stratège, Gestion des risques de retraite
416 960 2740
vladimir.rnjak@willistowerswatson.com

À propos de Willis Towers Watson

Willis Towers Watson (NASDAQ : WLTW) est une société mondiale de premier plan en services-conseils, en courtage et en solutions qui aide ses clients partout dans le monde à transformer le risque en parcours de croissance. Nos racines remontent à 1828, et Willis Towers Watson compte 45 000 employés dans plus de 140 pays et marchés. Consultez notre site à l'adresse willistowerswatson.com. Nous concevons et réalisons des solutions qui permettent de gérer le risque, d'optimiser les avantages sociaux, de cultiver les talents et d'augmenter la capacité des capitaux afin de protéger les organisations et les personnes et de les rendre plus solides. Notre vision unique nous permet de reconnaître ce qui se trouve aux carrefours stratégiques entre les talents, les actifs et les idées, la formule dynamique qui favorise les résultats d'entreprise. Ensemble, réalisons votre potentiel. Consultez notre site à l'adresse www.willistowerswatson.com.