



Régimes collectifs de retraite

Bilan de l'année 2024



Les produits et services des Régimes collectifs de retraite sont offerts par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie. Tous droits réservés.

1. Sécurité financière et préparation à la retraite
2. Innovation numérique
3. Études de marché, connaissances, données et protection des intérêts
4. Perspectives 2025





1.

Sécurité financière et préparation à la retraite

Stimuler la santé financière des participants – de l'embauche à la retraite, et au-delà

Nous nous engageons à vous aider à soutenir les participants et à améliorer leur sécurité financière, tout au long de leur carrière et de leur retraite. Nous continuons à communiquer avec eux rapidement ainsi qu'à leur donner accès à des outils et à des occasions d'apprentissage en matière de planification de la retraite. Les participants peuvent ainsi s'assurer de tirer le maximum des régimes d'épargne que vous leur offrez.

Nous leur envoyons aussi des messages incitatifs aux moments clés de leur parcours d'épargne. Notre campagne REER 2024 en est un bel exemple. Elle a suscité le niveau d'engagement le plus élevé qui soit auprès des participants. Plus de gens ont ainsi épargné, pour une santé financière accrue. Des initiatives de la sorte contribuent à la préparation à la retraite – ce qui est essentiel pour vous et les participants de votre régime.

Nous avons franchi une étape importante cette année avec le lancement de la solution MaRetraite MonRevenu. Ce produit de revenu de retraite unique en son genre allie revenu stable à souplesse des retraits. Il change vraiment la donne dans notre gamme de solutions de décaissement.



Campagne pour les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER).

Le REER est l'un des moyens les plus efficaces d'aider les participants à atteindre leurs objectifs d'épargne et à faire fructifier leur argent à l'abri de l'impôt. La Sun Life a mené une autre campagne REER fructueuse et communiqué avec les participants pour les encourager à adhérer et à cotiser à leur REER collectif.

Plus de 540 000 participants ont reçu un message sur les REER dans nos zones Web et l'appli mobile. Plus de 156 000 d'entre eux ont interagi avec nos messages. Nous avons ainsi obtenu un taux d'engagement de 28 %, un record à ce jour.



Encourager les participants à investir dans un avenir qui les enchante avec le compte d'épargne libre d'impôt (CELI)

Un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) est un excellent moyen pour les participants d'investir leur argent et de garder le cap sur leurs objectifs d'épargne personnels. Chaque année, nous menons une campagne sur le CELI pour informer les participants et les aider à améliorer leur résilience financière. Durant cette campagne, nous les encourageons à utiliser le CELI pour garder le cap sur leurs objectifs d'épargne.

Campagnes sur les gains en capital pour les participants d'un régime non enregistré

Cette année, nous avons lancé une campagne de sensibilisation sur les gains et pertes en capital dans les régimes non enregistrés. Elle fera dorénavant partie des campagnes régulières de la Sun Life. L'objectif est d'aider les participants à prendre des décisions éclairées en matière de placements et de planification fiscale.

Cette campagne fournira de l'information sur :

- Le fonctionnement des fonds distincts
- Les différentes façons dont les placements pourraient entraîner des gains ou pertes en capital

Nous incluons seulement les participants ayant de l'argent dans des régimes non enregistrés dans ces campagnes.

Campagne sur la littératie financière

Novembre est le [Mois de la littératie financière](#). Chaque année, la Sun Life participe à cette campagne. Nous invitons les participants à passer à l'action à l'égard des occasions d'épargne-retraite qui s'offrent à eux et à gérer leur argent judicieusement. Tout au long du mois de novembre, nous avons communiqué avec les participants en vue d'accroître leurs connaissances financières et de les encourager à épargner pour l'avenir.

Webinaires sur le mieux-être financier

Nos webinaires sans frais sur l'éducation financière visent à renforcer les connaissances des participants des RCR. Cette année, chacun d'eux a abordé une étape différente du parcours financier. Voici quelques sujets couverts en 2024 :

- Comprendre le crédit et les dettes
- Nouveaux arrivants au Canada
- Finances au féminin
- Épargnez pour votre retraite dès maintenant

La retraite au Canada : quatre points importants à retenir d'un sondage effectué auprès de retraités

Cette année, la Sun Life et la Canadian Association of Retired Persons (CARP – l'Association canadienne des individus retraités) ont collaboré pour sonder des personnes au travail et à la retraite. Nous voulions connaître leurs perspectives et leur expérience concernant la retraite.

Nous avons reçu plus de 3 500 réponses en tout. Elles portaient sur ce qui suit : connaissance générale et utilisation des produits financiers, sentiments sur l'expérience des gens face à la retraite, incidences sur la santé à la retraite, façon dont ils ont planifié ou planifient actuellement leur retraite.

Voici quatre grands points à retenir à la suite des résultats :

1. Offrir des conseils à grande échelle, miser sur les outils numériques et créer des stratégies d'engagement omnicanal pour que les gens puissent avoir accès facilement à de l'information.
2. Mobiliser plus tôt les participants pour qu'ils se sentent appuyés dans leur planification de retraite.
3. Offrir du soutien continu et des conseils aux gens à la retraite pour qu'ils se sentent appuyés à mesure que leur situation évolue.
4. Outiller les retraités en leur offrant un soutien qui répond à leurs besoins globaux.

[Téléchargez l'infographie complète ici.](#)

En novembre, la Canadian Association of Retired Persons (CARP) a organisé un webinaire offrant un examen approfondi de la solution de décaissement de la Sun Life, *MaRetraite MonRevenu*. C'était l'occasion unique d'entendre le point de vue de professionnels du secteur et l'expérience personnelle d'un retraité.

Regardez l'enregistrement du webinaire en cliquant ici (en anglais).



Voici MaRetraite MonRevenu Sun Life : Une solution unique en son genre axée sur un âge cible

Cette année, les Régimes collectifs de retraite et Placements mondiaux Sun Life ont lancé une nouvelle solution de revenu de retraite axée sur un âge cible : *MaRetraite MonRevenu Sun Life*. Cette solution n'est offerte nulle part ailleurs au Canada. Elle offre toutes les caractéristiques que recherchent les participants et favorise le passage de l'épargne-retraite au revenu de retraite.

Un tiers des Canadiens et Canadiennes trouvent qu'il est ardu de planifier leur retraite. Il n'existe pas de solution de retraite universelle qui convient à tous. *MaRetraite MonRevenu Sun Life* présente de nombreuses caractéristiques importantes et simplifiées que recherchent les participants :

- Revenu régulier. La solution est conçue pour fournir un revenu de

retraite jusqu'à l'âge cible choisi par le participant. Le calcul annuel des paiements tiendra compte du rendement des placements et des modifications apportées au compte.

- Souplesse. Les participants peuvent modifier l'âge cible et la périodicité des paiements ainsi qu'ajouter ou retirer de l'argent de leur compte en tout temps.
- Moyens à la retraite. Les participants ont un budget stable qui leur permet de savoir combien ils peuvent dépenser chaque année, ce qui leur évite de dépenser trop d'argent – ou pas assez.

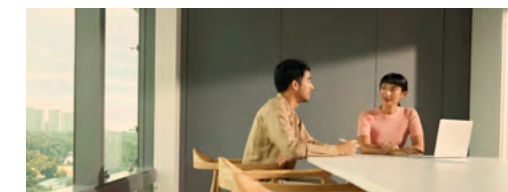
À la Sun Life, nous avons à cœur de gérer l'incertitude associée à la retraite et de donner aux participants la confiance nécessaire pour protéger leur retraite et en profiter pleinement.

[Cliquez ici](#) pour en savoir plus.

Amélioration du produit mon épargne SunAvantage^{MD} et numérisation de l'expérience Client

Nous avons lancé notre nouveau produit mon épargne SunAvantage^{MD}. Nous avons modifié sa configuration et il offre une expérience numérique complète aux promoteurs de régime. De plus, [le site Web a été remanié](#) – avec amélioration des communications et du soutien!

En outre, les services numériques ont été activés pour tous les Clients ayant déjà un régime mon épargne SunAvantage^{MD}. On pense, entre autres, à l'adhésion en ligne et à la possibilité de modifier les comptes individuels des participants.



Solutions PD : Étape clé en 2024

En 2024, le marché canadien du transfert des risques liés aux régimes de retraite a franchi une étape remarquable. En effet, plus de 60 milliards de dollars de promesses cumulées en matière de pension ont été transférés de régimes à prestations déterminées (PD) aux assureurs. L'équipe des Solutions DB de la Sun Life a la responsabilité d'environ 21 milliards de \$, soit à peu près le tiers du marché. Elle est désormais responsable de la pension mensuelle de plus de 125 000 rentiers.





Élargissement de notre offre de fonds sur notre plateforme de placements de base

En août, nous avons annoncé l'ajout de trois fonds de la société Gestion d'actifs PineStone inc. à la plateforme de placements de base : le Fonds distinct d'actions américaines PineStone, le Fonds distinct d'actions internationales PineStone et le Fonds distinct d'actions mondiales PineStone.

En septembre, nous avons aussi annoncé l'ajout de Boston Partners Global Investors, Inc. comme nouveau gestionnaire de placements sur la plateforme de placements de base de la Sun Life. L'ajout de Boston Partners en tant que nouveau partenaire de placement démontre notre engagement à enrichir sa plateforme par des gestionnaires et des fonds qui sont attrayants pour les Clients et qui complètent les options actuelles. Ces fonds viennent élargir notre éventail de fonds d'actions étrangères gérés selon un style de placement axé sur la valeur.

Modifications apportées à l'expérience Morningstar

Nous avons apporté récemment des modifications à l'expérience Morningstar sur les sites des promoteurs et des participants. La nouvelle interface est plus simple et plus facile à utiliser, et elle permet aux utilisateurs de consulter et de comparer les fonds de manière plus dynamique. Il est également possible d'exporter les renseignements sur les fonds dans un document Excel, au besoin. De plus, le rapport sur les fonds Morningstar a été amélioré. Il comprend des points de données supplémentaires et offre de nouvelles façons de mesurer le rendement des fonds, en plus d'être plus dynamique.

Vous voulez en savoir plus à ce sujet? [Lisez cet article.](#)

Conseils 360 au travail

Plus d'un million de participants des régimes collectifs ont accès à des conseils et une planification offerts par nos conseillers en services financiers* autorisés. En outre, le planificateur Un Plan, simplement Sun Life, propose des démarches à suivre pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers et de retraite.

** Personne portant le titre de conseiller en sécurité financière au Québec.*

Planificateur de retraite

L'outil est conçu pour offrir aux participants le soutien et les conseils dont ils ont besoin dans la planification de leur retraite. Cette année, nous avons lancé un nouveau Planificateur de retraite. Cet outil permet aux participants de se créer un plan financier personnalisé en moins de cinq minutes.

Pour y accéder facilement, les participants n'ont qu'à ouvrir une session sur masunlife.ca. Après avoir commencé à remplir le Planificateur de retraite, ils peuvent y revenir en tout temps pour revoir leurs stratégies ou modifier leurs renseignements.

Le Planificateur de retraite est la version abrégée de notre outil Un Plan, simplement Sun Life aussi offert aux participants.

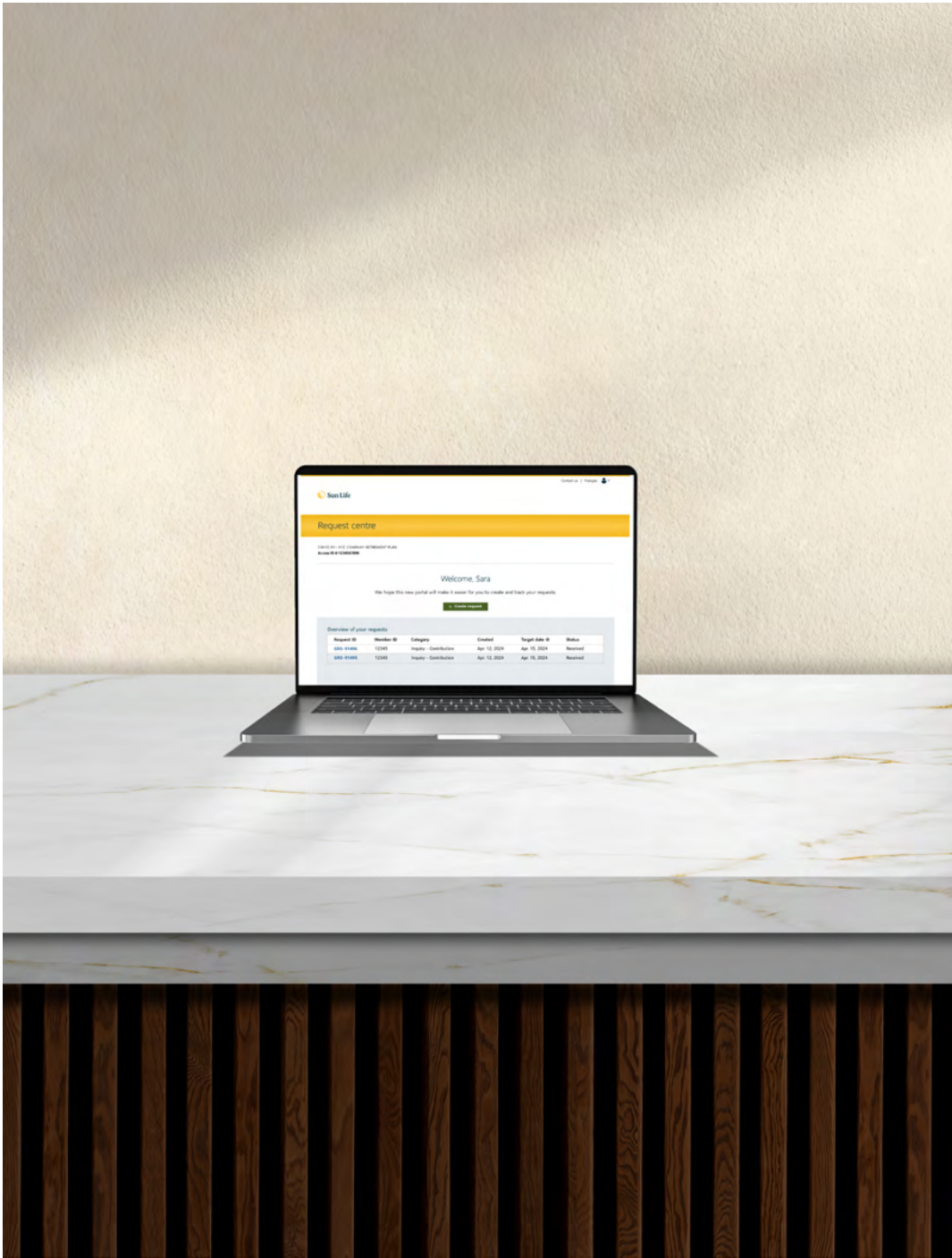


Microsite sur le décaissement

En septembre, nous avons lancé le microsite sur le décaissement.

Le nouveau microsite fournit des renseignements sur les solutions de décaissement de la Sun Life. On veut ainsi faciliter la transformation du patrimoine accumulé en revenu de retraite.

Nous apporterons d'autres modifications au [microsite sur le décaissement](#) au début de 2025.



2. Innovation numérique

Faire appel aux technologies pour optimiser votre expérience et celle des participants

Nous continuons de transformer la prestation des services en numérisant les activités, en simplifiant les processus et en automatisant les services. En 2024, nous avons notamment amélioré la Centrale des demandes des promoteurs et le Centre de ressources des promoteurs. Nous continuons aussi à faciliter la navigation sur le site des promoteurs grâce à notre série de vidéos.

Nous avons amélioré encore davantage l'expérience offerte aux participants pour les aider à gérer et à passer en revue leur régime. Nous avons fait en sorte qu'il soit plus simple de cotiser au régime avec l'appli mobile ou de faire des retraits en ligne.

Voici un aperçu des améliorations importantes que nous avons apportées en 2024.

Planalytique : l'outil de production de rapports

Nous avons lancé une nouvelle version de Planalytique qui offre des rapports plus éclairants et dynamiques. Dans leur nouvelle présentation, ils mettent en évidence les résultats clés, génèrent de l'information exploitable et suggèrent des mesures que les promoteurs peuvent prendre pour les aider à évaluer leur régime d'épargne au travail.

Apprenez-en plus sur [Planalytique](#).



Centrale des demandes pour les promoteurs de régime

La Centrale des demandes aide les Clients à faire le suivi de leurs activités de gestion et à organiser leurs demandes à un seul endroit. Nous avons continué d'y ajouter de nouvelles fonctionnalités et des améliorations tout au long de 2024. Pensons, entre autres à la *fonction de demande de renseignements* et aux *notifications par courriel proactives*. Grâce à cette fonction, vous pouvez poser des questions et ajouter des commentaires dans vos demandes. Ils seront examinés par l'équipe des Opérations, qui vous enverra une réponse. Cette expérience de fil de discussion organisé est pratique, particulièrement pour gérer les demandes de renseignements les plus complexes.

Vous n'avez pas encore essayé la Centrale des demandes? [Ouvrez une session sur le site sécurisé des promoteurs](#) et jetez-y un coup d'œil dès aujourd'hui!

Regardez notre [courte vidéo](#) d'environ une minute. Elle vous donne un aperçu de la facilité d'utilisation et de l'efficacité de la Centrale des demandes.

Il y aura d'autres excellentes nouveautés à venir sur la Centrale des demandes en 2025!

Centre de ressources des promoteurs

Nous avons mis à jour notre Centre de ressources des promoteurs comme suit :

Nouvelle [section Éducation financière](#)

Nous avons créé une section Éducation financière et le contenu qui s'y trouve est organisé par sujet. Il contient des ressources (présentations, affiches promotionnelles, modèles de courriel) que les Clients et les conseillers peuvent utiliser pour offrir des séances de formation financière aux participants. Ces séances peuvent aider les participants à se renseigner et à gérer leur argent, peu importe l'étendue de leurs connaissances. Les sujets traités touchent notamment la gestion de l'argent, les placements et la planification de la retraite.

Nouvelle [section sur les Campagnes](#)

Nous avons créé une nouvelle section qui fournit des modèles de courriels et des documents de marketing que vous pouvez transmettre à vos participants. Ils s'alignent sur nos [campagnes](#) et



vous offrent l'occasion de contribuer à promouvoir ces produits et ces services durant nos campagnes ou hors cycle.

Pour commencer, nous avons inclus :

- *Trois campagnes sur la retraite* présentant le concept « Se renseigner – Planifier – Agir ».
- *La campagne d'inscription ma Sun Life* incitant les participants à s'inscrire sur [masunlife.ca](#) et sur l'appli ma Sun Life mobile.
- *La campagne sur la désignation de bénéficiaire en ligne* incitant les participants qui ont accès à l'outil de désignation de bénéficiaire en ligne à examiner, mettre à jour ou ajouter un bénéficiaire pour les produits admissibles.

Nous ajouterons de nouvelles campagnes en 2025.

[Section Planification de la retraite](#)

Nous avons modifié le contenu afin que vous trouviez plus facilement ce qui convient aux besoins des participants.

Refonte du processus de retrait pour les participants

Nous avons amélioré le processus de retrait en ligne pour les participants. Cet outil revisité propose maintenant une expérience simplifiée et plus uniforme. Elle garantit aussi que toutes les opérations des participants sont protégées grâce aux contrôles de la fraude mis en place.

Qu'est-ce qui a changé?

- Pour offrir une expérience plus intuitive et conviviale, nous avons repensé les étapes que doivent suivre les participants pour effectuer un retrait de leur régime.
- Le nouveau processus contient seulement l'information pertinente pour les participants lors d'un retrait.
- Le texte du processus a été révisé pour permettre aux participants de comprendre plus facilement nos règles et d'avoir l'information de suivi requise en temps voulu.
- De nouveaux messages de restriction pour les produits permettront aux participants de mieux comprendre pourquoi ils ne peuvent pas effectuer de retrait de certains produits en ligne.

Nous avons mis progressivement en œuvre ces améliorations en 2024. Nous continuerons à les rendre accessibles pour l'ensemble de nos Clients en 2025, selon les caractéristiques du régime.

Vidéos de démonstration

Pour continuer d'améliorer l'expérience des promoteurs et poursuivre la numérisation de nos activités, nous proposons des vidéos de démonstration. Ces vidéos sont conçues pour vous aider à vous y retrouver facilement dans le site des promoteurs. Elles couvrent une série de sujets utiles pour faciliter votre expérience en ligne. Nous avons lancé deux nouvelles vidéos.

- [Des modifications que les participants peuvent faire en ligne!](#)
- [Centrale des demandes](#)

Pour obtenir la liste complète des vidéos, communiquez avec votre représentant ou représentante aux Régimes collectifs de retraite de la Sun Life.



Cotisations récurrentes et cotisations occasionnelles dans l'appli ma Sun Life mobile

La Sun Life continue d'apporter des améliorations à l'appli mobile afin d'offrir aux utilisateurs une expérience simple et pratique. En 2024, les améliorations suivantes ont été mises en œuvre pour les participants :

Cotisations récurrentes.

- Une nouvelle expérience numérique est offerte pour les régimes proposant des prélèvements bancaires. Les participants pourront maintenant établir leurs cotisations périodiques directement (plus besoin de remplir le formulaire papier) dans l'appli ma Sun Life mobile.

Cotisations occasionnelles.

- On peut maintenant verser des cotisations occasionnelles avec l'appli mobile.

Améliorations apportées à notre outil numérique de regroupement de l'actif

Nous avons mis en œuvre des améliorations. Nous pourrions ainsi mieux soutenir les participants pour regrouper à la Sun Life l'épargne qu'ils ont ailleurs.

Les participants qui ne terminent pas le processus lié à l'utilisation de l'outil de regroupement de l'actif recevront un courriel. On leur offrira de l'aide supplémentaire et on y expliquera les avantages du regroupement de l'actif. De plus, ils seront invités à continuer d'utiliser l'outil ou, au besoin, à demander de l'aide.



3.

Études de marché, connaissances, données et protection des intérêts

Vous aider à prendre des décisions éclairées au sujet de votre régime de retraite

Le domaine de l'épargne-retraite est en constante évolution. Connaître les changements qui se produisent peut s'avérer essentiel à une gestion efficace du régime.

Nous vous tiendrons toujours au courant des tendances actuelles et de ce qui se profile à l'horizon. De plus, nos recherches et notre leadership éclairé vous permettent de maximiser l'efficacité de votre régime et d'envisager des modifications. Nous continuons aussi de défendre vos intérêts et ceux des participants auprès des organismes de réglementation et des gouvernements. Voici un aperçu de nos faits saillants en 2024.

Webinaire Le point sur les marchés en 2024 des RCR

En mars, nous avons organisé le webinaire Le point sur le marché des RCR. Plus de 200 personnes ont assisté en direct au webinaire qui réunissait un panel de spécialistes des placements :

- Tiffany Wilding, directrice générale et économiste, Amérique du Nord, PIMCO
- Ashwin Gopwani, directeur général et chef des solutions de retraite, Amérique du Nord, Gestion SLC
- Jafer Naqvi, vice-président et directeur, chef, Répartition des actifs institutionnels, Gestion de Placements TD

Le panel a discuté de la façon dont les thèmes économiques se reflètent dans le positionnement des portefeuilles et des occasions de placement. Il a aussi été question du rôle de la gestion active et de la gestion passive des placements.

Objectif épargne : Engagement numérique

Le rapport complémentaire *Objectif épargne : L'engagement numérique* a mis en lumière l'incidence de l'engagement numérique sur les participants des régimes d'épargne collectifs.

Les données des Clients de la Sun Life ont montré que les participants qui utilisent les services numériques épargnent plus, ont davantage confiance en leur régime et obtiennent de meilleurs résultats à la retraite.

Il y a une nette corrélation entre l'engagement numérique et la

préparation à la retraite. *Les participants qui interagissent par voie numérique ont eu un solde de compte supérieur de 230 % à celui des participants qui ne le font pas.* En outre, leur taux de cotisation était plus élevé, ils ont davantage tiré profit des cotisations complémentaires de l'employeur, et ils ont été plus susceptibles de verser des cotisations facultatives.

En outre, les participants qui interagissent par voie numérique ont été plus susceptibles de désigner des bénéficiaires, de détenir des fonds axés sur une date d'échéance, de verser des cotisations occasionnelles et de transférer des actifs provenant d'autres institutions. De plus, les taux de retrait étaient inférieurs à ceux des participants qui n'utilisent pas le numérique.

Le rapport met l'accent sur le fait que favoriser l'accès numérique est profitable à la fois pour les participants et les promoteurs. Cet accès génère des résultats favorables, quel que soit l'âge des participants.

Pour consulter le rapport complet, allez sur la page Web Objectif épargne.



Nouveaux Dossiers de réflexion

En octobre, nous avons publié deux nouveaux dossiers de réflexion :

[Le rendement moins élevé de notre gestionnaire d'actions mondiales doit-il nous inquiéter?](#)

Ce dossier de réflexion traite de sujets importants liés aux placements en actions mondiales, et met particulièrement l'accent sur la façon dont les récentes tendances influencent les stratégies de placement. Il examine comment la concentration dans quelques actions de sociétés technologiques à grande capitalisation, communément appelées les « sept magnifiques », a fait d'elles des principaux moteurs du rendement des marchés. L'article insiste sur le fait que les fiduciaires devraient élargir leurs critères d'évaluation du rendement. Cette approche tient compte du style de gestion, des processus et de la philosophie de placement, ainsi que

des résultats des participants en matière de rendements absolus.

[Les FNB sont-ils un choix évident pour les régimes de capitalisation?](#)

Les placements passifs ou indiciels sont des options attrayantes pour les régimes de capitalisation (RC). Les fonds indiciels en gestion commune sont actuellement le type de placement passif le plus répandu, mais les fonds négociés en bourse (FNB) pourraient être une autre option logique à offrir aux participants. L'article explore des considérations clés pour les promoteurs de RC qui comparent les fonds indiciels en gestion commune aux FNB. Cela comprend notamment les frais et les charges, les frais de tenue de compte, les frais de courtage et les frais d'opération.

Pour d'autres articles et textes de leadership éclairé, visitez la page [Dossiers de réflexion](#).





Sommet des régimes CD

Cette présentation de Jean-Michel Lavoie, vice-président, stratégies et développement du marché, Sun Life et de Conquest Planning (partenaire, technologies) portait sur le rôle des technologies pour élaborer des stratégies de décaissement.

Ils ont souligné la responsabilité croissante que les promoteurs ressentent à l'égard des gens à l'approche de la retraite et des retraités, en insistant sur le besoin de proposer des solutions sur mesure qui offrent contrôle, souplesse et alignement par rapport aux choix de vie personnels.

Il a aussi été question de l'importance des technologies pour fournir une planification personnalisée de la retraite à grande échelle. Des outils comme Un Plan simplifient le processus de planification de la retraite. Il permet aux utilisateurs d'explorer différents scénarios.

Cette approche technologique, jumelée à l'éducation, à l'engagement et à une gamme de produits souples, vise à relever le défi complexe de la planification du décaissement pour des millions de personnes, chacune ayant des besoins et des préférences uniques.

Forum national de l'Institut canadien de la retraite et des avantages sociaux (ICRA)

La Sun Life a présenté les dernières nouvelles sur la façon dont les Canadiens et les Canadiennes se préparent à la retraite, en mettant l'accent sur la phase du décaissement dans le contexte des régimes d'épargne au travail.

Le passage des régimes à prestations déterminées (PD) aux régimes à cotisations déterminées (CD) a rendu plus complexe la planification de la retraite, surtout dans le secteur privé, où seulement 9 à 10 % bénéficient actuellement d'un régime PD. Les régimes d'épargne collectifs, y compris les régimes CD et les REER collectifs, jouent un rôle de plus en plus important. L'actif de ces régimes s'est établi à plus de 260 milliards de dollars en 2021.

La phase du décaissement présente des défis uniques, car les particuliers doivent gérer divers risques, comme la longévité, l'inflation et les coûts liés aux soins de santé. Pour répondre à ces enjeux, la Sun Life a mis au point une stratégie de décaissement fondée sur trois piliers : engagement et conseils; expérience Client harmonieuse; produits novateurs.

Le Canada est confronté à un transfert de patrimoine considérable. En effet, la génération X et les baby-boomers devraient détenir 73,4 % de ce patrimoine d'ici à 2030. Il est donc encore plus important de mettre en place des stratégies de décaissement globales pour garantir la sécurité financière à la retraite.

Congrès national de l'Association canadienne des administrateurs de régimes de retraite (ACARR)

Cette présentation s'est penchée sur l'application de l'IA générative dans les institutions financières et sur son incidence économique plus large.

L'IA a le potentiel de stimuler considérablement la croissance économique, l'adoption rapide de ChatGPT témoignant de son pouvoir de transformation. Cette technologie est sur le point de révolutionner divers secteurs en améliorant l'efficacité des travailleurs du savoir, en automatisant les tâches fastidieuses et en accélérant la récupération de renseignements au moyen d'interactions de type questions-réponses. Ce genre d'application peut rationaliser les opérations, améliorer les processus de prise de décision et

accroître la productivité globale des institutions financières.

Les principales leçons apprises sur l'adoption de l'IA : l'importance d'une ingénierie de requête efficace pour optimiser les interactions avec l'IA et la nécessité d'élaborer des stratégies solides de gestion du changement.

La Sun Life a souligné l'importance de tenir compte de considérations éthiques et d'avoir des cadres réglementaires, comme les principes « EDGE » (explicabilité, données, gouvernance et éthique) du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF). Ces principes mettent l'accent sur l'explicabilité, la gestion des données, la gouvernance et l'harmonisation sur le plan éthique dans la mise en œuvre de l'IA.





Boîte à outils ESG

L'équipe Solutions placements a créé une trousse à outils pour mieux comprendre les principes ESG de la nouvelle Ligne directrice de l'ACOR sur la gestion des risques. Notre objectif est de vous aider à comprendre la nouvelle ligne directrice de l'ACOR et les meilleures pratiques, et de s'y conformer. Vous aurez l'appui de l'équipe Solutions placements pour tirer partie de notre cadre exclusif d'évaluation des facteurs ESG pour les gestionnaires de placement et les fonds sur notre plateforme. Nous sommes là pour vous aider à formaliser et à documenter vos principes directeurs sur les facteurs ESG. Nous vous aiderons aussi à vous assurer que vos communications aident les participants de votre régime à prendre des décisions de placement éclairées.

Dans la boîte à outils, vous trouverez deux études de cas qui montrent de façon concrète comment des promoteurs s'y prennent pour intégrer les facteurs ESG à leurs régimes.

Pour en savoir plus sur les meilleures pratiques, veuillez communiquer avec votre responsable, solutions placements.

Engagement à protéger les intérêts

Tout en gardant nos Clients à l'esprit, nous défendons les intérêts du secteur des régimes de retraite en appuyant la position de la Sun Life dans des dossiers clés de politique publique.

La Sun Life a réussi à faire apporter des changements à la ligne directrice no 3 de l'Association canadienne des organismes de contrôle des régimes de retraite (ACOR) – Lignes directrices pour les régimes de capitalisation.

On pense à ce qui suit :

- Simplification des exigences concernant les relevés du participant;
- Avis généralement favorables de l'ACOR sur les mécanismes automatiques;
- Délai de grâce jusqu'au 1er janvier 2026 pour leur mise en œuvre, lorsque des changements de technologies de l'information ou de processus sont requis.

La nouvelle ligne directrice modernise les orientations présentées en fonction de la situation actuelle des régimes de capitalisation. On y trouve les nouveaux éléments suivants : innovations dans les produits, comme les mécanismes automatiques; meilleure gouvernance des régimes; clarification des responsabilités du promoteur, du fournisseur de services et des participants. Il y est aussi question de l'importance de veiller à ce que tous les aspects du régime soient alignés sur son objectif et d'améliorer les résultats pour les participants, y compris la

formation et les communications, le choix de placements et les outils de prise de décision.

La ligne directrice s'applique à tous les types de régimes de capitalisation. Beaucoup des changements de l'année 2024 tiennent compte des meilleures pratiques qui ont évolué depuis 2004 et qui sont déjà des normes du secteur. Comme chef de file dans le secteur, nous avons toujours offert des services qui sont, au minimum, conformes aux lignes directrices de l'ACOR. Nous avons aussi amené l'industrie à aller au-delà de ce qui est requis pour mettre en œuvre des processus novateurs qui ont amélioré les résultats pour les participants. Nous voulons aider nos Clients à respecter les exigences énoncées dans les lignes directrices. Les promoteurs et les gestionnaires ont jusqu'au 1er janvier 2026 pour mettre en œuvre tous changements nécessaires.

En outre, nous avons joué un rôle déterminant dans l'élaboration de la Ligne directrice no 10 de l'ACOR : Ligne directrice sur la gestion des risques à l'intention des administrateurs de régimes. En effet, nous avons fait partie du groupe de travail de l'ACOR qui a participé à l'élaboration et à la révision de la ligne directrice. Les membres de notre personnel ont aussi contribué à l'élaboration du contenu sur les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). De plus, nous avons donné notre avis lors des consultations de l'ACOR sur la ligne directrice et son contenu.

Nous continuons de participer à des discussions touchant d'autres dossiers clés comme le décaissement, plus particulièrement, les rentes viagères à paiements variables (RVPV) et les mécanismes automatiques.

La Sun Life est un précieux intervenant et un leader d'opinion consulté par les gouvernements et les organismes de réglementation du pays en ce qui concerne les régimes de retraite. Pour ce faire, nous participons à des consultations publiques, nous menons des discussions au sein du secteur et nous organisons des réunions avec les gouvernements et les organismes de réglementation. Nous le faisons parce que notre raison d'être nous anime : aider les Canadiens et les Canadiennes à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain.





4.

Et ça se poursuit du côté des améliorations et des innovations

Nous continuons de faire évoluer nos solutions et services pour offrir la meilleure expérience qui soit en matière de planification de la retraite. De plus, nous avons prévu pour les participants bien d'autres moyens de les soutenir et d'innover en 2025. Voici ce que vous verrez dans l'année à venir.

Mes choix flex Sun Life

Nous adoptons une nouvelle manière plus flexible d'aider les participants à maximiser leur potentiel d'épargne et à atteindre une plus grande sécurité financière. En 2025, les participants profiteront d'un accès exclusif à des options d'épargne supplémentaires par l'intermédiaire du programme Mes choix flex Sun Life.

Mes choix flex Sun Life offrira aux participants l'accès à des comptes que votre régime n'offre pas. Parmi les comptes proposés, il y a le compte d'épargne libre d'impôt (CELI), le régime d'épargne non enregistré (RENE) et le régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Les produits Mes choix flex viennent compléter un régime d'épargne au travail existant.

Grâce à Mes choix flex Sun Life, les participants auront plus d'options et de flexibilité. Ils pourront ajouter facilement des sources d'épargne à leur régime et tout gérer au même endroit.



Refonte du site sécurisé des promoteurs

Nous allons remanier les pages d'accueil du site des promoteurs. Nous voulons ainsi leur donner une apparence vive et épurée.



Améliorations apportées à la Centrale des demandes des promoteurs

Nous doterons la Centrale des demandes d'une nouvelle capacité d'envoi de communications sortantes. Elle nous permettra de joindre les Clients pour leur poser une question, leur remettre un rapport ou faire un suivi à propos d'une demande en cours, par exemple.

Nouveau centre des cotisations

Le centre des cotisations est un guichet unique pour gérer toutes les tâches liées aux cotisations. Son lancement est prévu pour le début de 2025 et se poursuivra progressivement pour l'ensemble des Clients tout au long de l'année.

Rapport Objectif épargne 2025

Nous publierons ce rapport phare très attendu sur les régimes d'épargne au travail. Il offre l'analyse la plus complète possible sur les régimes de capitalisation au Canada. Il dresse un portrait des tendances, des enjeux et des occasions entourant l'avenir de ces régimes.

Éducation et conseils

Nous continuerons à encourager l'engagement des participants et les résultats positifs. Nous mettrons l'accent sur le développement de notre modèle d'éducation et de conseils, notamment grâce au lancement d'une expérience complètement intégrée. Demeurez à l'affût de notre nouvelle plateforme d'éducation numérique robuste. Nous facilitons l'accès des participants aux ressources importantes que nous mettons à leur disposition – tout en assurant la qualité et l'efficacité de notre Programme d'éducation financière et de mieux-être financier, qui comprend le soutien du service Conseils 360 au travail et le décaissement.



Webinaires sur le mieux-être financier 2025

Nous avons créé et lancé les webinaires sur le mieux-être financier. Ce projet interentreprises unique en son genre consistait en une série de séances interactives gratuites portant sur divers sujets financiers. Au fil des ans, nous y avons apporté de nombreux changements. Nous continuons de les améliorer pour fournir la meilleure expérience possible aux participants et répondre à leurs besoins en constante évolution.

Nous proposerons deux nouveaux sujets en 2025 :

- La Sun Life vous aide à profiter pleinement de votre retraite
- Planification financière pour la famille moderne

Vous pouvez aussi voir les sujets, le calendrier et les renseignements sur l'inscription aux webinaires à sunlife.ca/monargent.

Centre de ressources des promoteurs

La nouvelle section [Campagnes](#) compte parmi les nombreux changements importants que nous avons apportés au Centre de ressources des promoteurs cette année. Il fournit du contenu pour les courriels et des documents de marketing que vous pouvez transmettre à vos participants. Nous avons commencé par inclure trois campagnes sur la retraite, ainsi que la campagne d'inscription ma Sun Life et la campagne sur la désignation de bénéficiaire en ligne.

Restez à l'affût! Nous lancerons d'autres campagnes en 2025. Pensez à [ajouter la page à vos favoris](#) afin de vous assurer d'avoir accès aux nouvelles ressources!



Notez les dates de nos événements virtuels du premier trimestre de 2025 et inscrivez-vous!

Rejoignez-nous le 4 mars 2025 pour le Dialogue sur le décaissement : les réalités de la retraite et la voie à suivre axé sur le décaissement dans le secteur de l'épargne-retraite. Nous aurons une table ronde mettant en vedette la Dre Bonnie-Jeanne MacDonald. Elle nous fera part de ses recherches et observations sur la préparation à la retraite. Bonnie-Jeanne MacDonald est directrice de la recherche en sécurité financière, National Institute on Ageing (NIA). Ses recherches portent sur les politiques et les pratiques nécessaires pour relever les multiples défis liés au vieillissement de la population du Canada et saisir les occasions d'amélioration.

Jean-Michel Lavoie, vice-président, développement du marché et stratégies, RCR et [Oricia Smith](#), présidente de Gestion d'actifs PMSL et vice-présidente principale des Solutions de placement, Placements mondiaux Sun Life se joindront à Bonnie-Jeanne MacDonald.

Cliquez [ici](#) pour vous inscrire à l'événement.

Le 27 mars 2025, Angela Maitland, responsable, solutions placements, animera le webinaire Le point sur les marchés des RCR. Nos panélistes présenteront un aperçu de la situation macroéconomique et ils feront le point sur le marché des actions et des titres à revenu fixe en général. Ils discuteront du positionnement de portefeuille, du rôle de l'investissement selon l'approche quantitative et des forces inflationnistes ayant une incidence sur les marchés mondiaux.

Pour cet événement, les panélistes seront :

- Christine Tan, vice-présidente adjointe, gestion de portefeuille, Placements mondiaux Sun Life
- Martin Gerber, administrateur, président et chef des placements, chef du comité de répartition de l'actif chez Gestion de placements Connor, Clark & Lunn Ltée
- Frances Donald, économiste en chef à RBC

Cliquez [ici](#) pour vous inscrire à l'événement.



La vie est plus radieuse sous le soleil

