



## ASSEMBLÉE ANNUELLE 2022

### MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

J'aimerais débiter en vous remerciant d'avoir participé à notre première assemblée annuelle en tant que société ouverte. Voilà bien des années que je profite de cette occasion pour partager une vision de notre cheminement vers l'atteinte de cette étape. Je suis aujourd'hui extrêmement fier de cet accomplissement mémorable.

Il ne fait aucun doute que 2021 a été une année charnière pour notre entreprise. En plus d'avoir célébré le 150<sup>e</sup> anniversaire d'Assurance Economical, nous avons assisté à l'inscription en bourse de notre nouvelle société mère, Société financière Definity. Nous avons lancé le plus important premier appel à l'épargne de 2021 de la Bourse de Toronto, qui se trouve en fait à être l'un des plus importants de l'histoire du Canada. Cette réalisation a été rendue possible grâce à des années de planification, de détermination et d'exécution soignées.

J'ai transmis des mises à jour annuelles sur ce cheminement, en mettant toujours l'accent sur la progression du processus parallèlement à notre métamorphose d'entreprise, de façon à nous préparer à la transition vers une société ouverte, ce que nous sommes maintenant.

La route a été bien longue pour y parvenir et je suis très fier de notre réussite. Comme vous le savez, en décembre dernier, le produit de notre démutualisation de près de deux milliards de dollars a été remis à 630 000 Canadiens, ce qui représente l'une des créations de richesse les plus importantes de l'histoire du pays. Nous devons ce succès à la transformation de notre entreprise destinée à favoriser une croissance rapide et l'amélioration de notre rentabilité, ce dont Rowan traitera plus en détail dans quelques instants. Definity a su démontrer avec brio qu'elle est une société bien préparée pour faire face aux changements en se démarquant en tant que chef de file du marché, en réalisant ses objectifs financiers et en réussissant à mener à bien une entrée en bourse malgré le contexte difficile de la pandémie.

Cette résilience fait réellement partie de la tradition de Definity. Lors du lancement de notre nouvelle marque, nous avons également partagé notre nouvelle raison d'être ainsi qu'une nouvelle façon de démontrer notre mission. Chez Definity, nous bâtissons un monde meilleur en aidant nos clients ainsi que nos communautés à s'adapter et à s'épanouir. J'aimerais vous donner quelques exemples de la façon dont j'ai vu notre société donner naissance à tout cela au cours de l'année dernière.

- Le premier a trait à notre réponse à la COVID-19 :
  - Nous avons continué de soutenir nos clients qui ont éprouvé des difficultés financières en raison de la pandémie en 2021 en présentant notre offre d'options de paiement flexibles et de solutions de souscription.
  - Nos employés ont été en mesure de travailler à distance en maintenant leur efficacité.
  - Nous pouvons également compter sur l'équipe du projet « Créer la nouvelle normalité », qui fait la promotion d'une stratégie d'avenir du travail innovatrice.
- En deuxième lieu se trouve notre engagement envers la gérance environnementale, l'autonomisation sociale et la saine gouvernance responsables. Nous avons toujours activement soutenu les communautés où nous vivons et travaillons. Cet engagement a toujours été inspirant et fructueux. Nous avons renforcé et étendu cet engagement en 2021 dans le cadre d'une stratégie environnementale, sociale et de gouvernance (ESG) officielle. En fait, plus tôt cette semaine, nous avons publié notre premier rapport sur la stratégie ESG, qui

comporte plus de renseignements sur ces activités, notamment notre engagement à atteindre la carboneutralité dans nos activités et nos placements d'ici 2040.

- Nous accomplissons également notre mission en favorisant une culture d'inclusion, de diversité, d'équité et d'accessibilité. Nous avons adopté de nombreuses mesures pour promouvoir l'inclusion des employés, dont l'annonce publique d'objectifs pour les groupes dignes d'équité dans les postes de direction.
- Enfin, et ce n'est pas rien, j'aimerais souligner la création de la Fondation Definity Assurance dans le cadre de notre démutualisation pionnière. Grâce à nos souscripteurs admissibles, nous avons versé 100 millions de dollars en avantages de démutualisation à la Fondation, un nouvel organisme de bienfaisance enregistré canadien qui fonctionne indépendamment de Definity. La Fondation se consacre à améliorer la vie des Canadiens, en particulier dans les régions marginalisées et mal desservies. Je suis également très fier d'être membre du conseil d'administration de la Fondation et encore plus fier de savoir que Definity continuera de soutenir celle-ci en lui versant 1 % de son bénéfice net annuel avant impôts.

Notre engagement envers nos valeurs est entretenu par notre ambition de devenir l'un des assureurs de dommages les plus importants et innovateurs au Canada. Pour nous aider à atteindre cet objectif, plusieurs nouveaux administrateurs parmi les candidats que vous avez choisis se sont joints au conseil d'administration; leur expérience viendra l'appuyer.

- Sabrina Geremia a accumulé plus de 25 ans d'expérience en marketing international, technologies et gestion générale.
- Les compétences d'Adrian Mitchell en stratégies de placement de portefeuille et travail d'évaluation représentent un apport énorme à notre équipe.
- Enfin, Edi Schmid, dont les connaissances poussées en assurance à la suite d'une carrière chez l'un des plus importants réassureurs au monde apporteront une grande valeur ajoutée à notre société.

Notre entreprise compte des talents exceptionnels axés sur l'évolution de l'assurance. Nos réalisations de 2021 témoignent de la qualité de nos employés, tant la haute direction, qui orchestre la réussite sur le plan de la stratégie et des activités, que les employés, qui collaborent chaque jour pour inspirer la confiance des clients. Au nom du conseil d'administration, je tiens à vous remercier.



**JOHN BOWEY**  
Président du conseil d'administration



## ASSEMBLÉE ANNUELLE 2022

### MESSAGE DE NOTRE CHEF DE LA DIRECTION

Je suis tout aussi enthousiaste que John envers nos réalisations de 2021. Notre lancement en tant que société ouverte m'a certainement inspiré quelques réflexions que j'aimerais vous transmettre, en plus de vous donner des renseignements supplémentaires sur notre rendement financier de l'exercice précédent.

Lorsque je me suis joint à l'entreprise il y a presque six ans, j'avais en tête des objectifs bien précis pour la transformation d'Economical en société ouverte. Ces initiatives ont été jalonnées de défis, de décisions difficiles et de nombreux changements; elles ont néanmoins été les piliers nécessaires de notre réussite actuelle et future.

La vision stratégique adoptée depuis de nombreuses années a orienté la transformation de notre entreprise et constitue la raison pour laquelle les investisseurs ont démontré tant de confiance envers Definity au cours de notre entrée en bourse et depuis celle-ci.

Bien que j'aie traité de ce parcours de transformation lors de précédentes assemblées annuelles, j'aimerais démontrer comment celui-ci s'est concrétisé à l'aide de quelques exemples clés :

- Nous avons refondu et revitalisé notre secteur de l'assurance des entreprises, qui produit maintenant d'excellents résultats. Grâce à une révision soignée de notre portefeuille, à l'investissement dans de nouveaux talents et à une expansion dans le marché régulier et les segments spécialisés, nous avons connu une amélioration de 23 points du ratio combiné et une hausse de 159 millions de dollars de notre revenu de souscription annuel entre 2018 et 2021. Nous avons récemment accru notre intérêt de croissance dans ce secteur, ce qui s'est traduit par une hausse de 25 % des primes l'an dernier. En plus du revirement financier dans cette catégorie d'affaires, je me réjouis des partenariats que nous avons su y tisser. Economical s'est distinguée en tant qu'assureur principal de l'économie de partage au Canada en fournissant des produits d'assurance à Uber, Turo et Cornershop.
- Au cours des dernières années, nous avons investi en assurance des particuliers par l'intermédiaire de Vyne, notre offre numérique aux courtiers. Nous continuons de recevoir des commentaires favorables de nos courtiers partenaires qui utilisent la plateforme Vyne, selon lesquels notre produit avant-gardiste se démarque dans le marché en leur facilitant la tâche. Vyne est un catalyseur de croissance pour notre entreprise qui emploie l'analytique avancée pour l'amélioration de nos résultats techniques. Depuis son lancement en 2018, nous avons connu une croissance composée de 17 % en assurance habitation et une réduction impressionnante de 17 points du ratio combiné dans l'ensemble du secteur de l'assurance des particuliers.
- J'aimerais également souligner le succès continu de Sonnet, notre réseau direct. À une époque où les lancements d'entreprises sont précaires, Sonnet souscrit maintenant des primes annuelles de plus de 300 millions de dollars, tout en affichant un rendement de souscription en constante amélioration. En 2021, Sonnet a connu une forte croissance de ses primes, soit 22 %, présentant un taux de croissance annuelle composée de 32 % depuis 2018.

Dire que ces réalisations n'étaient qu'à l'étape conceptuelle il y a six ans. Leur exécution si bien réussie m'indique à quel point nous sommes en mesure de nous adapter au changement, de mettre en œuvre de nouvelles idées et solutions et de nous efforcer d'atteindre nos objectifs.

En plus de nos réalisations dans ces catégories d'affaires, j'aimerais vous faire part de certains de nos résultats financiers d'ensemble pour 2021 :

- Nous avons enregistré un ratio combiné annuel de 93,1 %, une amélioration de 1,5 point de pourcentage par rapport à 2020, et ce, malgré d'importants sinistres catastrophiques découlant des conditions météorologiques au quatrième trimestre.
- Nous avons connu une forte croissance de notre chiffre d'affaires de près de 15 %, découlant d'investissements stratégiques dans les plateformes numériques, de l'expansion en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, et d'un marché ferme dans son ensemble.
- Nos capitaux propres se sont accrus de 31,8 %, ce qui représente 578 millions de dollars.

Nous prévoyons transformer notre bilan au fil du temps en adoptant une structure des capitaux plus harmonisée à celle des sociétés d'assurance par actions, ce qui nous permettrait de viser un rendement des capitaux propres d'exploitation d'environ 15 %. Nous avons également l'intention de demeurer vigilants et disciplinés lors de l'affectation de notre capital, en particulier en ce qui concerne les initiatives stratégiques de croissance externe, qui représentent un aspect clé que nous visons. Nous souhaitons prioriser le réinvestissement dans notre entreprise à court terme et accroître de façon durable les dividendes versés régulièrement aux actionnaires.

Nous avons publié nos résultats financiers du premier trimestre de 2022, qui font état de notre réussite continue grâce à ces initiatives.

- Notre ratio combiné a atteint 92,2 % grâce à l'apport positif des catégories de l'assurance des entreprises et de l'assurance habitation. Le ratio a toutefois été affecté par une hausse de la fréquence et de la gravité des sinistres en assurance automobile des particuliers par rapport au premier trimestre de l'an dernier.
- Nous avons enregistré une croissance des primes brutes de 12,7 %, engendrée par la forte croissance de Sonnet et celle de l'assurance des entreprises et des particuliers, ainsi que les conditions fermes du marché.
- Nous disposons maintenant d'une importante souplesse financière grâce à une capacité financière de plus d'un milliard de dollars dans le cadre de notre structure d'entreprise pour faire progresser nos priorités stratégiques.

Le premier trimestre de 2022 a en outre donné lieu à des annonces importantes qui ont favorisé notre engagement continu d'être un chef de file numérique de l'industrie de l'assurance canadienne.

- En mars, nous avons annoncé un nouveau partenariat stratégique avec APOLLO Insurance Solutions, un courtier d'assurance chef de file en matière numérique au Canada spécialisé en assurance des entreprises. APOLLO permet à ses courtiers partenaires et ses clients de souscrire de l'assurance en ligne par sa plateforme exclusive, ajoutant ainsi son savoir-faire à celui déjà bien établi de Definity dans le domaine de l'assurance numérique.

- En avril, nous avons établi une nouvelle relation collaborative avec Google Cloud qui permet à Definity de tirer profit des données, de l'analytique, de l'intelligence artificielle et de la technologie d'apprentissage automatique avancées de Google.

Je suis extrêmement fier de la façon dont notre société a su gérer les changements des dernières années, ce qui lui a permis de réussir sa transformation en société ouverte florissante. Grâce à la concrétisation des objectifs que j'ai définis lors de mon arrivée au sein de la société, nous sommes en mesure de trouver de nouvelles façons d'appuyer notre objectif visant à figurer parmi les cinq plus importants assureurs de dommages du Canada. Pour y parvenir, nous avons l'intention de demeurer un chef de file numérique, de constamment faire preuve d'une gestion financière disciplinée et de faire de Definity un leader axé sur les objectifs en matière de durabilité.

Nous n'aurions pu atteindre une telle réussite ni ne saurions-nous continuer de progresser sans notre équipe de direction expérimentée et audacieuse, le talent incroyable de nos employés mobilisés, l'engagement de nos courtiers partenaires prisés et la confiance de nos clients qui comptent sur nous lorsqu'ils en ont le plus besoin. Je souhaite également remercier notre conseil d'administration et nos actionnaires de leur appui. Definity a mis en place des capacités inédites, est en bonne position pour sa réussite future et profitera de sa lancée pour continuer d'exceller et d'innover tandis qu'elle va de l'avant.

Merci beaucoup,



**ROWAN SAUNDERS**  
Président et chef de la direction