

CUPE  
**ewbt**

SCFP  
**faste**

# OSBCU CONVENTION | CONGRÈS DU CSCSO

March 24, 2026 | Le 24 mars 2026

Today's  
presentation  
is available  
on our  
website



La présentation  
d'aujourd'hui est  
disponible sur  
notre  
site Web



# Today's Agenda | Ordre du jour

- Overview
- Trust Updates
- OTIP Update
- Canada Life Update
- Eckler Ltd. Presents the Trust's Financial Position
- Closing Remarks
- Q&A

- Fiduciaires nommés
- Mise à jour de la Fiducie
- Mise à jour du RAEO
- Mise à jour de la Canada Vie
- Eckler Ltd. présente la situation financière
- Remarques finales
- Questions et réponses

Protecting  
benefits  
together

Protéger  
votre  
assurance,  
ensemble

Our shared goal is unchanged: to ensure a benefits plan that is fair, accessible, and sustainable for members.

Today is about **transparency in service of that goal** — being clear about where we are, what’s driving the current pressures, and what lies ahead as we **approach the next collective agreement**.

Notre objectif commun ne change pas : veiller à la viabilité, à l’accessibilité et à l’équité de votre régime d’assurance, pour tous les membres.

Aujourd’hui, il est question de **transparence dans l’atteinte de cet objectif** — soit montrer clairement notre situation actuelle, les pressions qui s’exercent sur le régime et ce que nous réserve l’avenir, **à l’approche de la prochaine convention collective**.

# Appointed Trustees | Fiduciaires nommés



**Gary Goddard**  
**(Chair-Président)**



**Dan Crow**  
Term Ended: February 1, 2026/  
Fin du mandat : le 1<sup>er</sup> février 2026



**William Campbell**  
Term Ended: February 1, 2026/  
Fin du mandat : le 1<sup>er</sup> février 2026



**Tammy Graham**



**Karen McRae**



**Daniel Bourgeois**



**Carrie Lynn Poole-Cotnam**



**Craig Young**



**Lisa Callaghan**



**Laurie Santelli**

# Today's Presenters | Les présentateurs du jour



**ECKLER**

# Our Guiding Principles | Nos principes directeurs

To provide a single, comprehensive and affordable Life, Health and Dental benefits plan to eligible CUPE members and their dependents that:

- Enhances members' wellbeing
- Is efficiently managed
- Balances the plan participants' needs, accessibility, and future sustainability

Fournir aux membres admissibles du SCFP et à leurs personnes à charge un régime d'assurance vie, de soins de santé et de soins dentaires unique, complet et abordable qui :

- améliore leur bien-être;
- est géré de manière efficace;
- assure l'équilibre entre les besoins des membres du régime, l'accessibilité et la durabilité future.



# Our Mission | Notre mission

We ensure that members and their families continue to have access to **meaningful, affordable and sustainable benefits** – today and in the future.

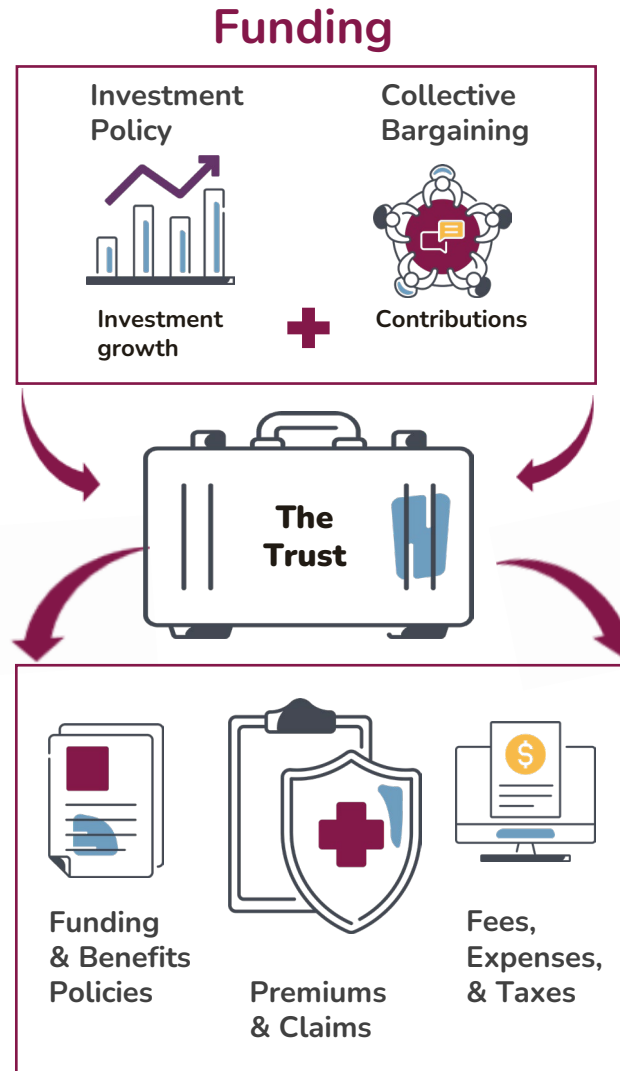
We take this very seriously and it's at the forefront of everything we do.

Nous faisons en sorte que les membres et leurs familles peuvent continuer à profiter d'une **couverture abordable qui répond à leurs besoins** — aujourd'hui et à l'avenir.

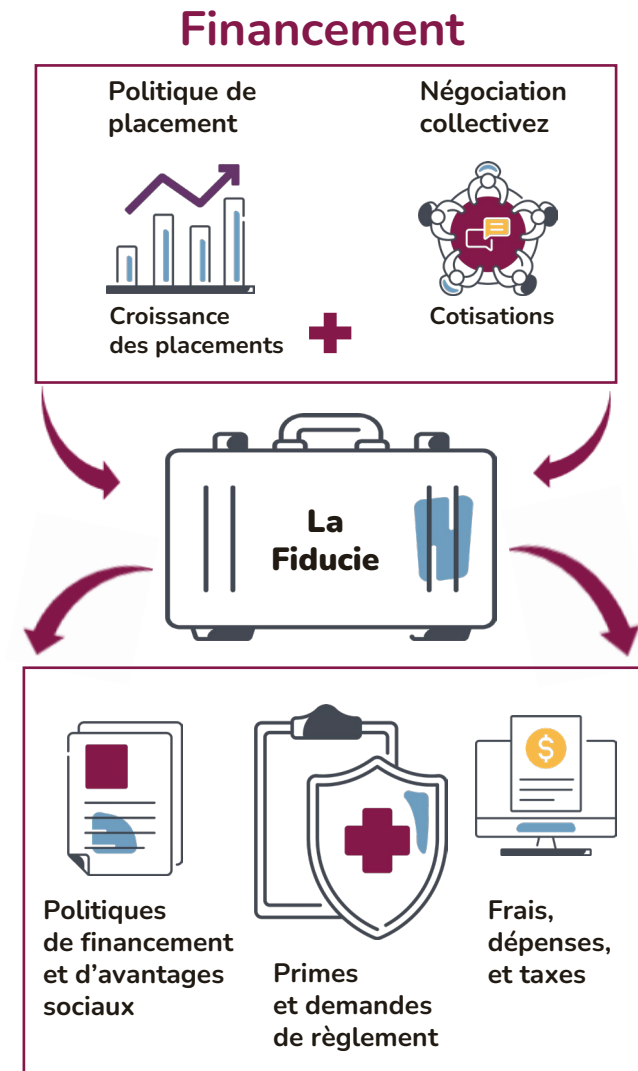
C'est notre priorité, et chaque geste que nous posons en tient compte.

# How the Trust is Structured

# Structure de la Fiducie

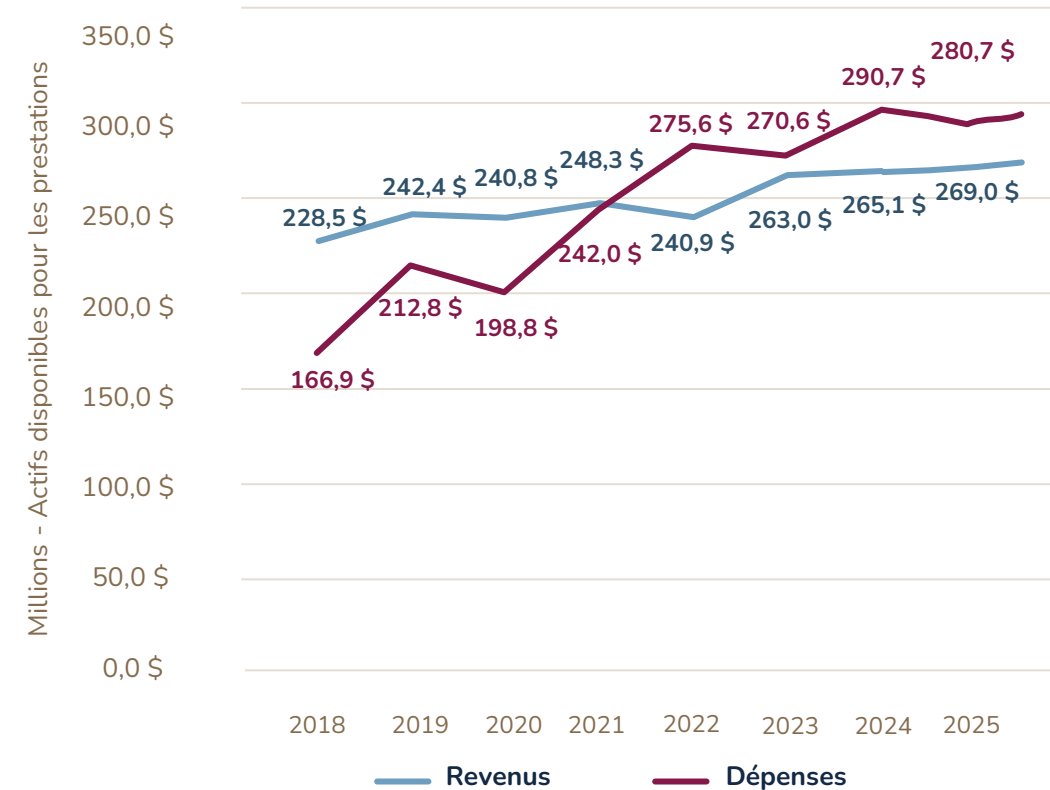
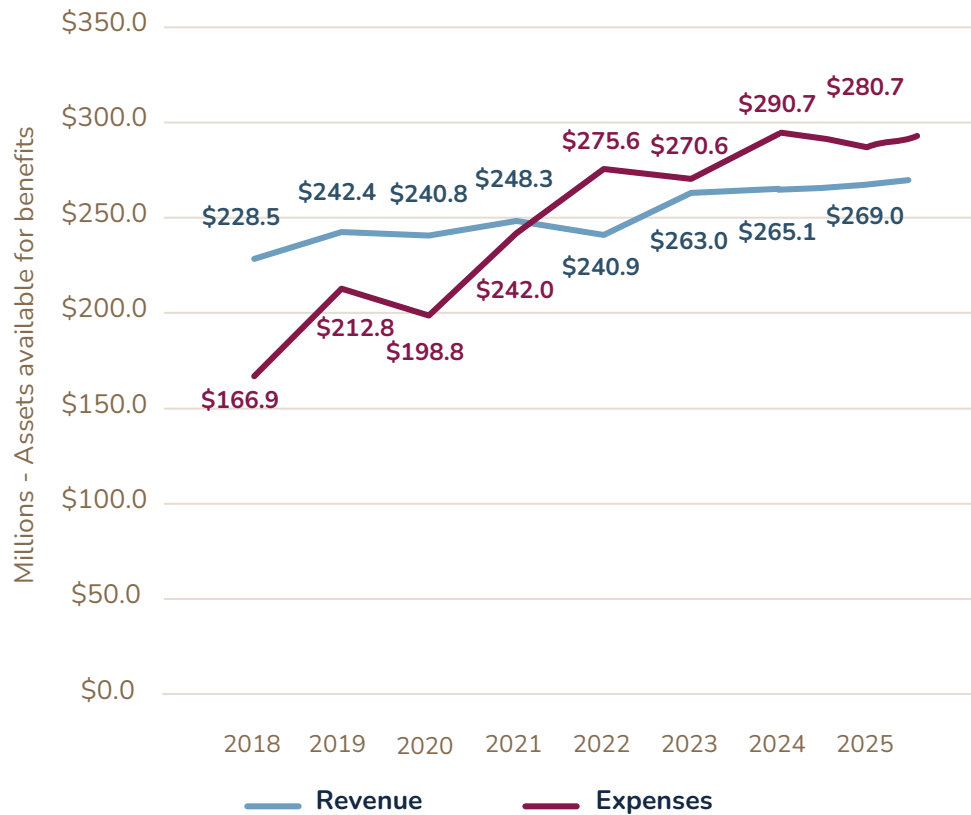


Expenses



Coûts

# Historical Financial Overview – Revenue vs. Expenses | Aperçu financier historique – revenus et dépenses



# What's driving cost pressures in our plan | Ce qui fait monter les coûts pour notre régime

Our cost pressures are driven by the **unique health needs of our membership** — including higher rates of chronic disease, greater use of high-cost therapies, and growing mental health complexity.

La hausse des coûts découle des **besoins particuliers de nos membres en matière de santé** — dont une fréquence accrue de maladies chroniques, une augmentation de l'utilisation de thérapies coûteuses et la complexité grandissante des besoins en santé mentale.

# Sustainability is a shared responsibility

# La viabilité du régime est l'affaire de tous

- Sustainability is something the Trust and members jointly maintain
  - Trust responsibilities is to design a plan that is fair, accessible, and cost-effective
  - Members support sustainability by understanding their plan, making thoughtful care choices, and keeping up with plan updates
- 
- La viabilité du régime dépend autant de la Fiducie que des membres.
  - La Fiducie a la responsabilité de concevoir un régime qui est équitable, accessible et rentable.
  - Les membres ont la responsabilité de comprendre leur couverture, de prendre des décisions réfléchies au sujet des soins qu'ils reçoivent et de se tenir au courant des mises à jour du régime.

# Bargaining year: benefits alignment | Année de négociation : conformité des garanties

- This is a bargaining year, and **that matters**.
- Benefits are sustained when plan design and plan structure align with the realities of the cost environment.
- That's why benefits must be a **top priority at the bargaining table**.

- Le fait que la convention collective doit être renouvelée cette année **est un facteur dont on doit tenir compte**.
- Une couverture d'assurance est maintenue lorsque la conception et la structure du régime sont conformes aux réalités financières de l'environnement.
- C'est pourquoi les avantages sociaux doivent être une **priorité à la table de négociation**.

# Trust Updates Nouvelles de la Fiducie

# 2025 Plan Design Changes | Changements à la conception du régime en 2025

2025	
<b>January</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preferred provider network</li> <li>Anti-obesity medication no longer covered for new starts</li> </ul>
<b>May</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anti-obesity medication excluded under the plan</li> </ul>
<b>September</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Member Premium Share increased to 5.25% from 4%</li> <li>Biosimilar Switching</li> </ul>
<b>December</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Therapeutic Class Pricing</li> </ul>
<b>During 2026</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transition to MemberRx for specialty drugs</li> </ul>

2025	
<b>Janvier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réseau de fournisseurs privilégiés</li> <li>Médicaments contre l'obésité ne sont plus couverts pour les membres nouvellement inscrits</li> </ul>
<b>Mai</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Médicaments contre l'obésité ne sont plus couverts au titre du régime</li> </ul>
<b>Septembre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Part des primes des membres passe de 4 % à 5,25 %</li> <li>Passage aux médicaments biosimilaires</li> </ul>
<b>Décembre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tarifcation par catégorie thérapeutique</li> </ul>
<b>Au cours de 2026</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transition vers MembreRx pour les médicaments de spécialité</li> </ul>

# Biosimilar Switching | Passage aux médicaments biosimilaires

We're aligning with industry standards by transitioning from **reference biologics** to **preferred biosimilars** to ensure **safe, effective, and cost-efficient access** for members—supported by a six-month member transition period and direct notification.

Nous nous conformons aux normes de l'industrie en passant de médicaments biologiques de référence à des **médicaments biosimilaires privilégiés** pour assurer aux membres un accès **sécuritaire, efficace et rentable** à des traitements. Les membres concernés, dont la période de transition sera de six mois, recevront des communications directes à ce sujet.

# Therapeutic Class Pricing (TCP)

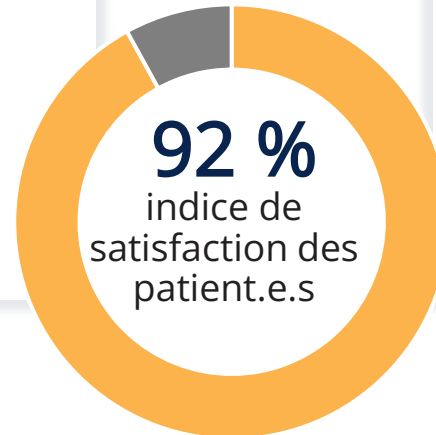
## Tarification par catégorie thérapeutique (TCP)

- Supports long-term plan sustainability
- Recognizes that some drug classes offer multiple clinically equivalent options
- Uses TCP (reference-based pricing) to cap reimbursements
- Relies on a clinically selected reference drug
- Appuie la viabilité à long terme du régime.
- Reconnaît que certaines catégories de médicaments offrent diverses options cliniquement équivalentes.
- Utilise la *TCP* (tarification de référence thérapeutique) pour établir un plafond de remboursement.
- Repose sur un médicament de référence choisi en milieu clinique.

# Health is more than a prescription, it's a partnership | La santé ne passe pas par une simple ordonnance; c'est un partenariat

MemberRx is changing the way our members access and experience high-cost specialty medications.

With a personalized approach to care, sustainable cost savings for participating benefit plans, and eco-friendly medication delivery solutions, **MemberRx is redefining pharmacy care.**



MembreRx change la façon dont nos membres se procurent leurs médicaments de spécialité à coût élevé, mais aussi leur expérience connexe en matière de services de pharmacie.

Avec une approche personnalisée en matière de soins, des économies durables pour les régimes d'assurance participants et des modes de livraison écologiques, **MembreRx redéfinit les soins offerts en pharmacie.**

member 

See the difference  
firsthand

---

membre 

Voici ce qui nous  
différencie des autres

CUPE  **ewbt** | SCFP  **faSte**



# Focusing communications where members benefit most | Optimiser les communications aux membres

- Reviewing current communication activities to understand what **members value most**
- Identifying opportunities to **improve impact, reduce duplication, and increase efficiency**
- OTIP will lead this work in 2026 to ensure communications are focused, effective, and cost-conscious

- Examiner les communications actuelles pour comprendre ce qui **importe le plus aux membres**.
- Trouver des façons de **mieux faire passer le message, de réduire les répétitions et de rendre le processus plus efficient**.
- Le RAEO mènera ce travail en 2026 pour veiller à ce que les communications soient précises, efficaces et rentables.

# OTIP RAEO

Administrative Updates, Reminders and Initiatives |  
Mises à jour administratives, rappels et initiatives

# Beneficiary Designations | Désignations de bénéficiaire

- To review or change your beneficiary designation, log in at [member.otip.com](http://member.otip.com) and select **My Group Benefits**
- Complete the designation form online and print a copy for your records. You will receive a benefit confirmation statement confirming your updates

**84%** of active members have designated a beneficiary.

**16%** of active members have **not** designated a beneficiary.

- Pour voir votre désignation de bénéficiaire ou pour la modifier, connectez-vous au [membre.raeo.com](http://membre.raeo.com) et sélectionnez **Mon assurance collective**.
- Remplissez le formulaire de désignation en ligne, puis imprimez-en une copie pour vos dossiers. Vous recevrez un relevé de confirmation des garanties notant cette mise à jour.

**84 %** des membres actifs ont désigné un bénéficiaire.

**16 %** des membres actifs **n'ont pas** désigné de bénéficiaire.

# Taxable Benefits | Avantages imposables

- Basic life and AD&D premiums are paid by the CUPE EWBT, which means they are taxable benefits and must be reported for income tax purposes
  - OTIP issues a digital T4A at the end of every February to eligible members covered for Basic life and AD&D
  - Members can access their T4A via the plan member site up until May 31. After this date, members will need to login to CRA to obtain a copy
  - Members that have life insurance only, are retired, terminated, deceased or on a leave, will receive a paper copy
  - Between February 6th & 13th, 2026, communications were sent to members providing this information
- Les primes d'assurance vie et MMA de base sont payées par la FASTE du SCFP, ce qui signifie qu'elles constituent un avantage imposable et doivent être déclarées aux fins de l'impôt.
  - Le RAEO remet un T4A numérique à la fin de février, chaque année, aux membres admissibles à l'assurance vie et MMA de base.
  - Les membres peuvent consulter leur T4A dans le site à l'intention des membres jusqu'au 31 mai. Après cette date, les membres doivent se connecter à leur compte de l'Agence du revenu du Canada (ARC) pour avoir une copie du feuillet.
  - Les membres qui n'ont que l'assurance vie, qui sont à la retraite, dont l'emploi a pris fin, qui sont décédés ou qui sont en congé recevront une copie papier du T4A.
  - Du 6 au 13 février 2026, nous avons communiqué avec les membres à ce sujet.

# 2025 Call Centre Results | Résultats du Centre d'appels pour 2025

- **29,617 calls** were taken by our Call Centre
  - Average speed of answer was **4:42 seconds** (target is 90 seconds)
  - Quality results (target is 95%):
    - Call Centre was **96.5%**
    - Administration team was **99.4%**
- Le Centre d'appels a reçu **29 617 appels**.
  - Le temps de réponse moyen était de **4 minutes 42 secondes** (l'objectif était de 90 secondes).
  - Résultats au chapitre de la qualité (cible de 95 %) :
    - Le Centre d'appels a atteint **96,5 %**;
    - L'équipe administrative a atteint **99,4 %**.

# 2025 Customer Satisfaction Surveys and Results | Résultats des sondages sur la satisfaction de la clientèle de 2025

- Under the previous survey approach, plan members received an email-based survey after their inquiry was resolved
  - As of August 25, 2025, a real-time transactional Customer Satisfaction (CSAT) survey was launched, and is sent immediately after each phone call, providing a more accurate and timely view of plan members' immediate experiences
  - **503 surveys were received between January 1 and August 31, 2025 (legacy email-based survey)**
  - **1,171 surveys were received between September 1 and December 31, 2025 (new post-call IVR survey)**
- Avec l'ancienne approche, les membres recevaient un sondage par courriel, une fois leur demande résolue.
  - Le 25 août 2025, un sondage en temps réel sur la satisfaction de la clientèle (ISC) a été lancé. Les questions sont posées immédiatement après chaque appel téléphonique, ce qui nous donne promptement une vision précise de l'expérience immédiate des membres.
  - **Les réponses à 503 sondages ont été reçues entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 août 2025 (ancien sondage envoyé par courriel).**
  - **Les réponses à 1 171 sondages ont été reçues entre le 1<sup>er</sup> septembre et le 31 décembre 2025 (nouveau sondage par réponse vocale interactive, déployé après un appel).**

# 2025 Customer Satisfaction Surveys and Results | Résultats des sondages sur la satisfaction de la clientèle de 2025

- The overall CSAT result for January 1 to August 31, 2025, was **80%** (aligning with the target of 80%)
  - The overall CSAT result for September 1 to December 31, 2025, was **92%** (exceeding the target of 80%)
  - The Customer Effort Score (CES) for January through August remained **below** 2, exceeding the industry best-in-class benchmark. (CES is not currently captured through the post-call IVR survey; however, it is scheduled to be added in early 2026)
- L'indice global de satisfaction de la clientèle, pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 août 2025, était de **80 %** (conforme à notre objectif de 80 %).
  - L'indice global de satisfaction de la clientèle, pour la période du 1<sup>er</sup> septembre au 31 décembre 2025, était de **92 %** (dépassant notre cible de 80 %).
  - Le pointage d'effort requis du client pour la période de janvier à août était **inférieur** à 2, un résultat supérieur à la meilleure note de référence de l'industrie. (On ne recueille pas, actuellement, de données relatives au pointage d'effort requis du client au moyen du sondage par réponse vocale interactive; cependant, on prévoit ajouter les questions qui s'y rapportent au début de 2026.)

# What Members Are Saying About OTIP | Ce que les membres disent à propos du RAEQ

*“I really enjoyed my experience today because the person who helped me was **patient, knowledgeable, supportive, encouraging.** And just overall, it was a very **positive experience,** and I was able to enroll in the benefit plan.”*

*“Very friendly and helpful. Willing to go **above and beyond** to help me with my benefits, which is really nice, so we wouldn't have to go through hoops and everything.”*

*«J'ai **beaucoup aimé** mon expérience d'aujourd'hui parce que la personne qui m'a aidée était **patiente et encourageante.** Elle **savait de quoi elle parlait** et **j'ai senti que je n'étais pas seule.** En tout et pour tout, mon expérience a été **très positive** et j'ai pu m'inscrire au régime d'assurance.»*

*«Service très amical et serviable. La représentante a **vraiment dépassé mes attentes** pour m'aider avec mon assurance, ce qui m'a vraiment impressionné, pour régler mon problème le plus simplement possible.»*

# OTIP Mental Health Service | Programme en matière de santé mentale du RAEO

## Starling

In partnership with leading mental health experts, we are proud to provide our members with access to a meaningful evidence-based digital program through Starling Minds.

OTIP members can access Starling Minds to better understand their mental health, access substance-use support, find strategies for anxiety or depression, manage stress, and more.

***Fully funded by OTIP and 100% confidential***

[otip.com/otip-wellness-programs](https://otip.com/otip-wellness-programs)

## Starling

En partenariat avec des chefs de file dans le domaine de la santé mentale, nous offrons à nos membres un programme de bien-être fondé sur des données probantes, par l'intermédiaire de Starling Minds.

Les membres du RAEO peuvent se prévaloir de Starling Minds pour mieux comprendre leur santé mentale, obtenir de l'appui en matière de consommation de substances, trouver des stratégies de gestion de l'anxiété ou de la dépression, gérer leur stress et plus encore.

***Entièrement financé par le RAEO et 100 % confidentiel***

[raeo.com/programmes-de-bien-etre-du-raeo](https://raeo.com/programmes-de-bien-etre-du-raeo)

# OTIP's Women's Health Initiative | Initiative du RAEO sur la santé des femmes

Providing credible information and  
accessible support

We are excited to partner with June Health to launch a new women's health initiative exclusively for OTIP members.

Register for virtual sessions or watch the recordings by signing up at [junehealth.care/otip](https://junehealth.care/otip). More exciting updates in the months to come!

Offrir de l'information fiable et du  
soutien accessible

Nous sommes heureux de nous associer à June Health pour lancer une nouvelle initiative axée sur la santé des femmes, en exclusivité pour les membres du RAEO.

Inscrivez-vous aux séances virtuelles ou visionnez-en les enregistrements en vous rendant au [junehealth.care/otip](https://junehealth.care/otip). Nous aurons de nouvelles choses à vous annoncer à ce sujet dans les mois à venir!



## Member Dental Care – Coming This Year | Soins aux membres — Clinique dentaire : à venir cette année



We're excited to announce that OTIP will be opening three **dedicated dental offices** for members later in 2026. **What this means for you:** Dental costs keep rising. Building on the success of our MemberRx Pharmacy, we see an opportunity to improve care while reducing commercial influence on the Plan.

Nous sommes heureux d'annoncer que le RAEO ouvrira **trois cliniques dentaires** pour les membres, plus tard en 2026. **Ce que cela signifie pour vous :** le coût des soins dentaires ne cesse de grimper. Forts du lancement réussi de notre pharmacie, MembreRx, nous voyons une occasion d'améliorer les soins tout en réduisant l'influence des tendances du marché sur le régime.

# EdvantagePerks™ | EdvantagePlus™

- Savings program that offers savings, contests and more to EdvantagePerks members and their families through partnerships with retailers and businesses
  - 65+ partners participating
  - No cost to unions or their members when doing business with OTIP
  - **Over 40 CUPE Local groups** already participating
  - To participate, there must be a signed Group Administration Agreement and a designated Group Administrator
  - Locals interested can email [esupport@edvantage.ca](mailto:esupport@edvantage.ca) for more information
- Grâce à ses partenariats avec divers détaillants et entreprises, le programme de rabais EdvantagePlus offre des économies et des concours à ses membres et à leurs familles.
  - Plus de 65 partenaires au total
  - Sans frais pour les syndicats ou leurs membres lorsqu'ils ont une relation d'affaires avec le RAEO
  - **Plus de 40 sections locales du SCFP** participent déjà au programme.
  - La participation suit la signature d'une entente administrative et la nomination d'une personne responsable du groupe.
  - Les sections locales qui désirent participer peuvent envoyer un courriel à [esupport@edvantage.ca](mailto:esupport@edvantage.ca) pour en savoir plus.

# EdvantagePerks Partners | Partenaires d'EdvantagePlus



DEERHURST  
RESORT



cheekbone



Hatley





**Caring isn't just what we do — it's who we are |  
Prendre soin de nos membres et de nos  
collectivités est au cœur de notre travail**

In 2025, we invested more than **\$560,000 in community initiatives** across Ontario. More than 90% of our cash giving supports our two strategic pillars — **health and well-being and education equity and access.**

En 2025, nous avons investi plus **560 000 \$ dans des initiatives communautaires** partout en Ontario. Plus de 90 % de l'argent versé va à appuyer nos deux piliers stratégiques — **la santé et le bien-être et l'accessibilité et l'équité en éducation.**

# Need Help? | Vous avez besoin d'aide?

Call Centre hours to assist members during benefits enrolment process and life events (including leaves)

- Monday to Friday:  
8 a.m. – 7 p.m. ET  
**1-866-783-6847**

[member.otip.com/mymemberaccount/help-centre](http://member.otip.com/mymemberaccount/help-centre)

- Includes video tutorials and Frequently Asked Questions

Les membres peuvent communiquer avec le Centre d'appels pour de l'aide avec le processus d'inscription à l'assurance et les événements de la vie (y compris les congés).

- Du lundi au vendredi :  
de 8 h à 19 h HE  
**1 866 783-6847**

[membre.raeo.com/moncomptemembre/fr-ca/service-à-la-clientèle](http://membre.raeo.com/moncomptemembre/fr-ca/service-à-la-clientèle)

- Comprend des tutoriels vidéo et une foire aux questions



# Canada Life | Canada Vie

Presented by Laurie Ellis, Account Executive |

Présentation par Laurie Ellis, représentante

# Call Centre and Benefit Payment Results | Résultats du centre d'appels et des paiements de prestations

# Call Centre | Centre d'appels

- 98% of calls answered in 60 seconds
- 40,762 calls | 23,350 emails
- 7 seconds average wait time
- 9 seconds current wait time
- 0.5% abandon rate
  
- 93% first call resolution
- 98% accuracy

- 98 % des appels : réponse en 60 seconds
- 40 762 appels | 23 350 courriels
- 7 secondes de temps d'attente moyen
- 9 secondes de temps d'attente actuel
- 0,5 % de taux d'abandon
  
- 93 % de résolution au premier appel
- 98 % de qualité

# Benefit Payment Results | Résultats du paiement des prestations

- 2.8M health & dental claims processed
- 94% of claims are processed accurately
- 97% processed within 7 calendar days
  - 6% require manual handling
  - 43% of manual claims paid within 2 days
  - 99% of automated claims paid within 2 days
- Non-automated claims require manual assessment:
  - Out of Country
  - Major restorative dental & orthodontic
  - Medical supplies

- 2,8 millions de réclamations pour la santé et les soins dentaires
- 94 % traitées avec précision
- 97 % traitées en 7 jours civils
  - 6 % nécessitent une manipulation manuelle
  - 43 % des réclamations manuelles payées en 2 jours
  - 99 % des réclamations automatisées sont payées en 2 jours
- Les réclamations non automatisées nécessitent une évaluation manuelle :
  - Soins reçus à l'extérieur du pays
  - Soins dentaires majeurs et orthodontie
  - Fournitures médicales

# Trends & Cost Drivers | Tendances et facteurs de coût

# Cost Drivers | Facteurs de coût

- 65% of spend is for members / 22% spouses / 13% children
  - 40K members\* had dental claims
  - 43K members\* had drug claims
  - 33K members\* had paramedical claims
- 450 Out-Of-Country emergency claims
- > 500 life insurance claims since 2018

\*claim for member or their dependent

- 65 % des dépenses sont pour les membres/ 22 % pour les conjoints / 13 % pour les enfants
  - 40 000 membres\* avaient des réclamations dentaires
  - 43 000 membres\* ont fait des réclamations liées aux médicaments
  - 33 000 membres\* avaient des réclamations paramédicales
- 450 demandes d'urgence à l'étranger
- > 500 réclamations d'assurance vie payées depuis 2018

\*demande pour un membre ou sa personne à charge

# Health & Dental Trends | Tendances en matière de santé et de soins dentaires

- Health = 67% of total spend (\$165mil)
  - Drugs account for 54% of Health (\$90mil)
  - Diabetes is the leading cost driver of drug spending (18%)
  - Diabetes costs 50% > combined mental health services + drugs (~\$11mil)
  - Vision claims = 6% of Health spending
  - Average cost of Health\* claim = \$76.81
- Dental = 33% of total spend (\$80mil)
  - Basic & Preventative = 79%
  - Major Restorative\* = 21%
  - Average cost of Dental claim = \$103.31

- Santé = 67 % des dépenses totales (165 millions \$)
  - Les médicaments représentent 54 % de la santé (90 millions \$)
  - Le diabète est le principal facteur de coûts des dépenses en médicaments (18 %)
  - Le diabète coûte 50 % plus élevé que la combinaison des services de santé mentale + médicaments (~11 millions \$)
  - Les réclamations pour la vision = 6 % des dépenses de santé
  - Coût moyen de la réclamation santé\* = 76,81 \$
- Dentaire = 33% des dépenses totales (80 millions \$)
  - Base & Préventif = 79 %
  - Restauration majeure\* = 21 %
  - Coût moyen d'une réclamation dentaire = 103,31 \$

# Drug Trends | Tendances des médicaments

CUPE EWBT		
Acute	Maintenance	Specialty
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 26% of claims</li> <li>• 15% of spend</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 71% of claims</li> <li>• 52% of spend</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2% of claims</li> <li>• 33% of spend</li> </ul>

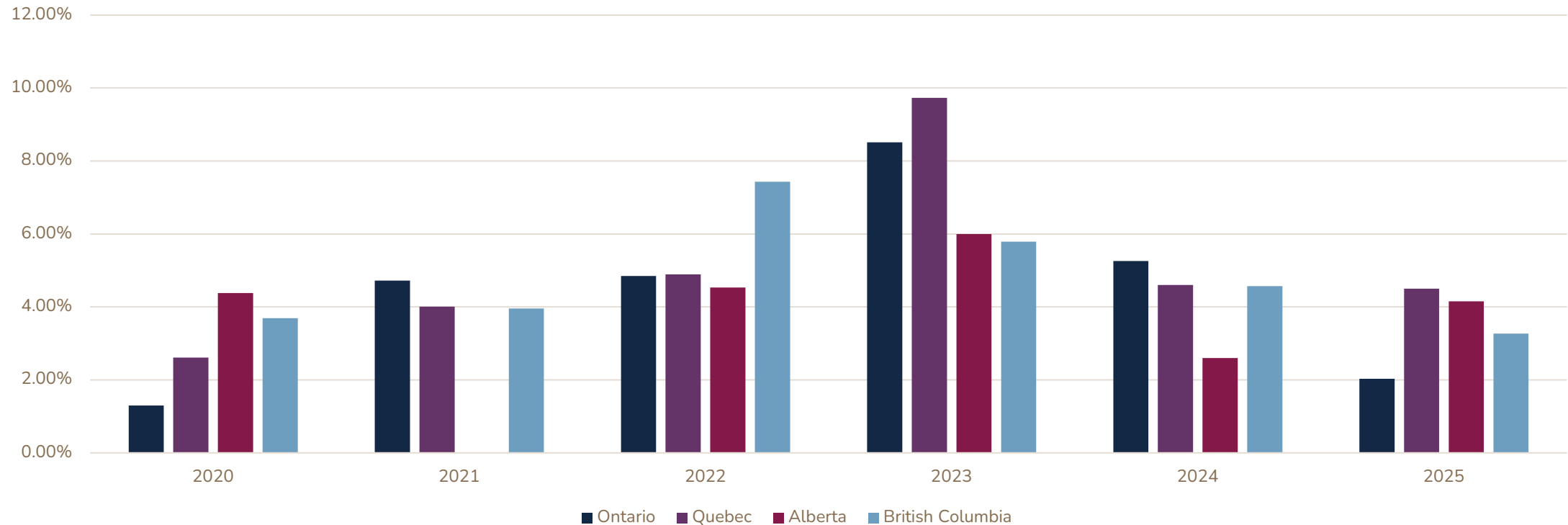
SCFP FASTE		
Médicaments à action immédiate	Médicaments d'entretien	Médicaments de spécialité
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 26 % de la totalité des demandes de règlement</li> <li>• 15 % du total payé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 71 % de la totalité des demandes de règlement</li> <li>• 52 % du total payé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 % de la totalité des demandes de règlement</li> <li>• 33 % du total payé</li> </ul>

Canada Life Block		
Acute	Maintenance	Specialty
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 18% of claims</li> <li>• 12% of spend</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 78% of claims</li> <li>• 50% of spend</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4% of claims</li> <li>• 38% of spend</li> </ul>

Bloc Vie Canada		
Médicaments à action immédiate	Médicaments d'entretien	Médicaments de spécialité
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 18 % de la totalité des demandes de règlement</li> <li>• 12 % du total payé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 78 % de la totalité des demandes de règlement</li> <li>• 50 % du total payé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 % de la totalité des demandes de règlement</li> <li>• 38 % du total payé</li> </ul>

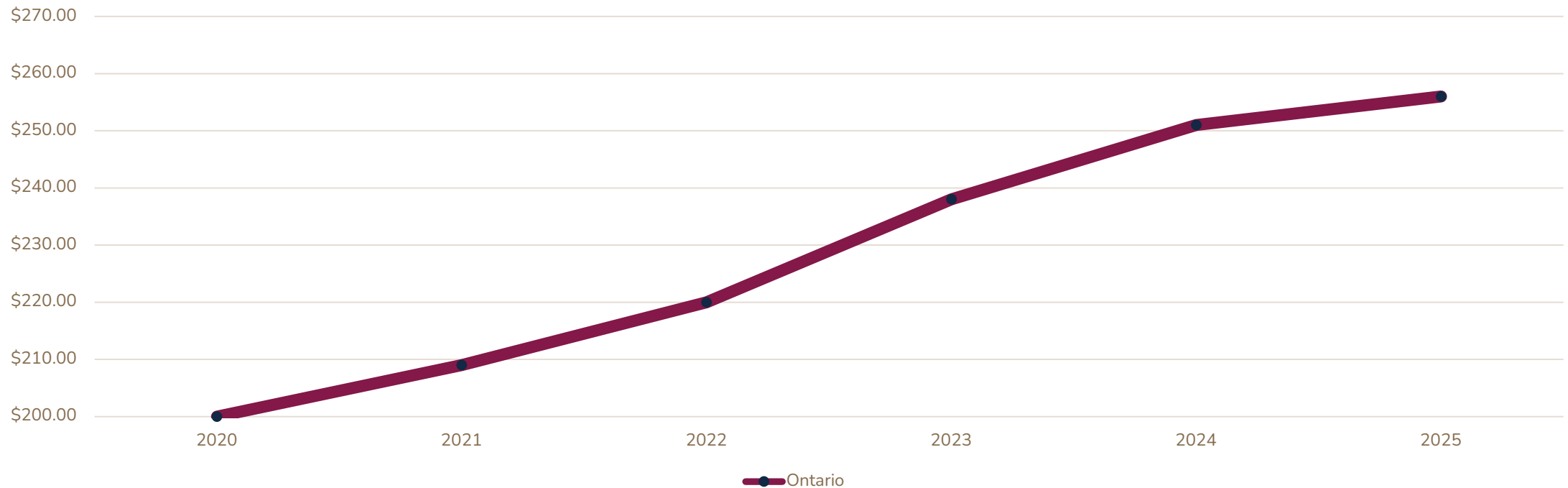
# YoY Dental Fee Guide Increases | Augmentation annuelle du guide des tarifs dentaires

Dental Fee Guide Increases YoY | Le guide des tarifs dentaires augmente d'une année sur l'autre



# Compounding Increases YoY | La capitalisation augmente d'une année à l'autre

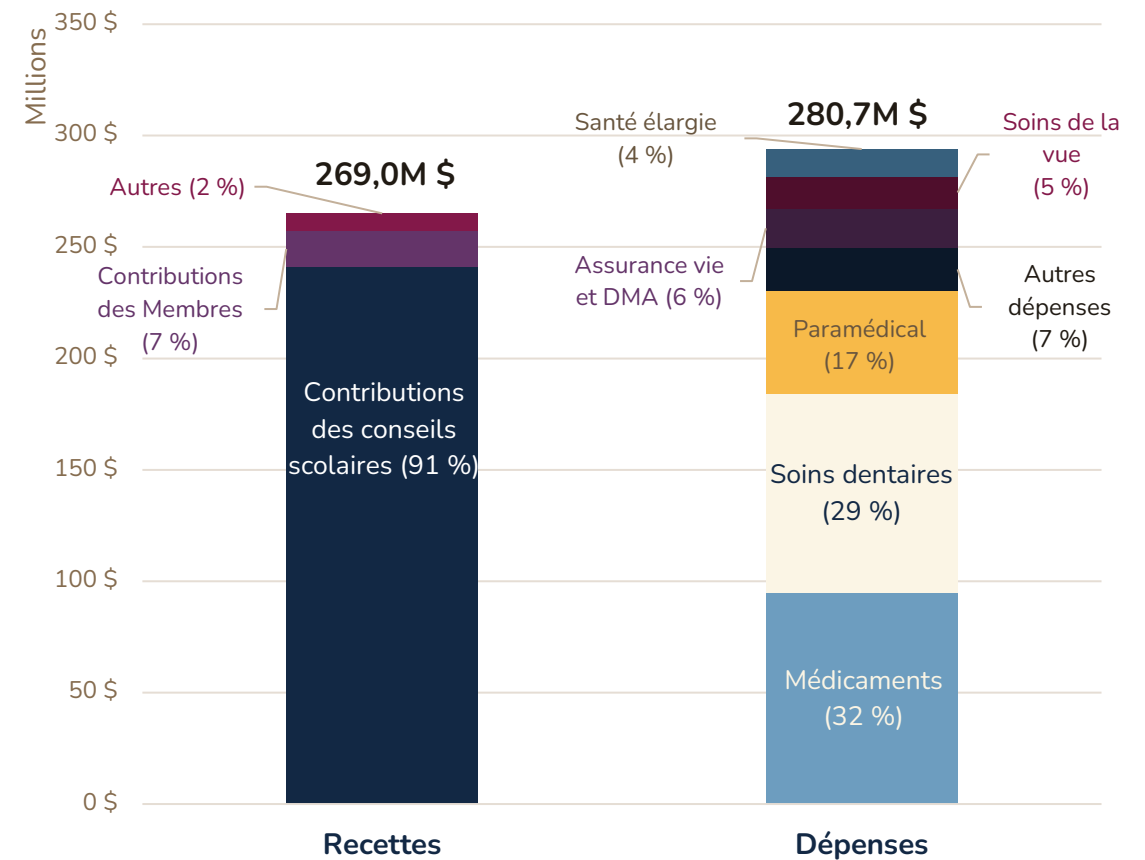
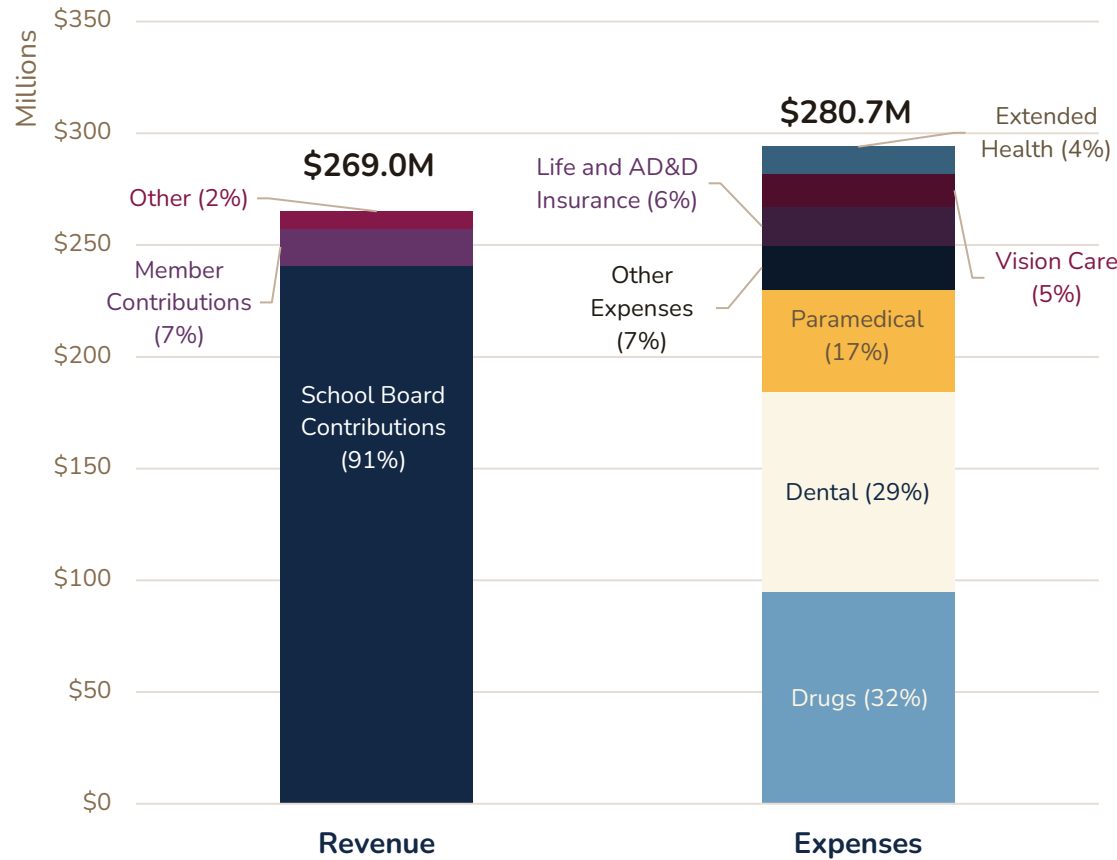
Dental Fee Guide YoY Cumulative Increases |  
Guide des tarifs dentaires Augmentations cumulatives d'une année sur l'autre



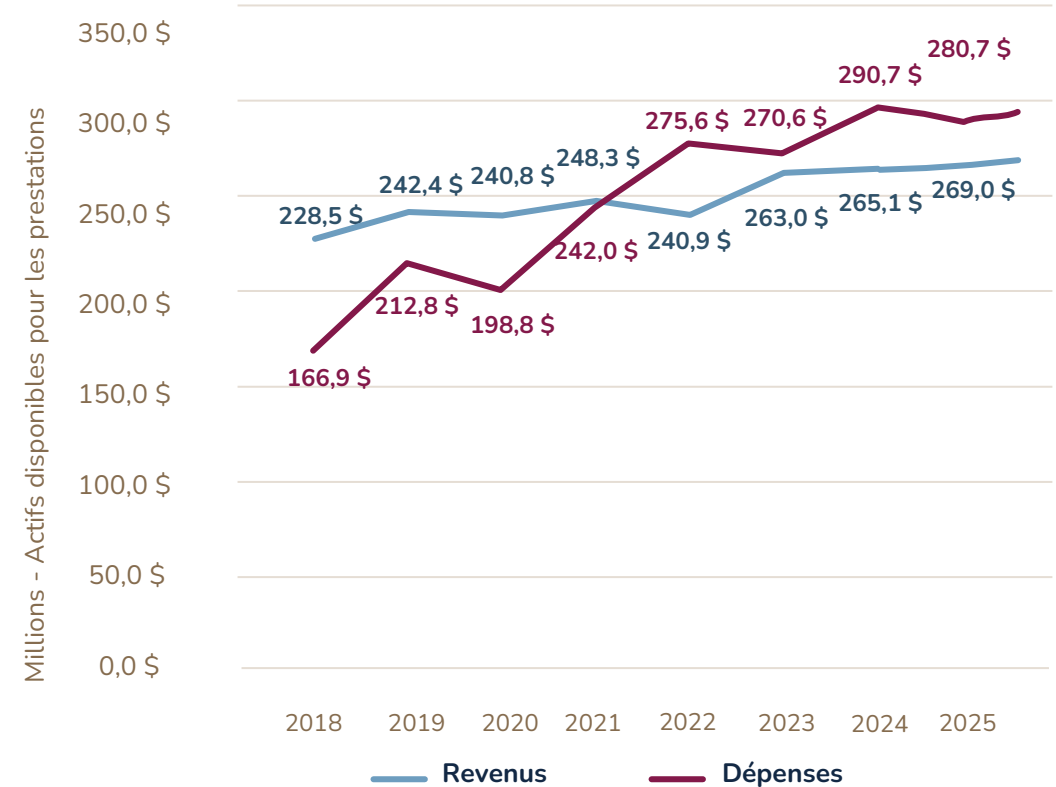
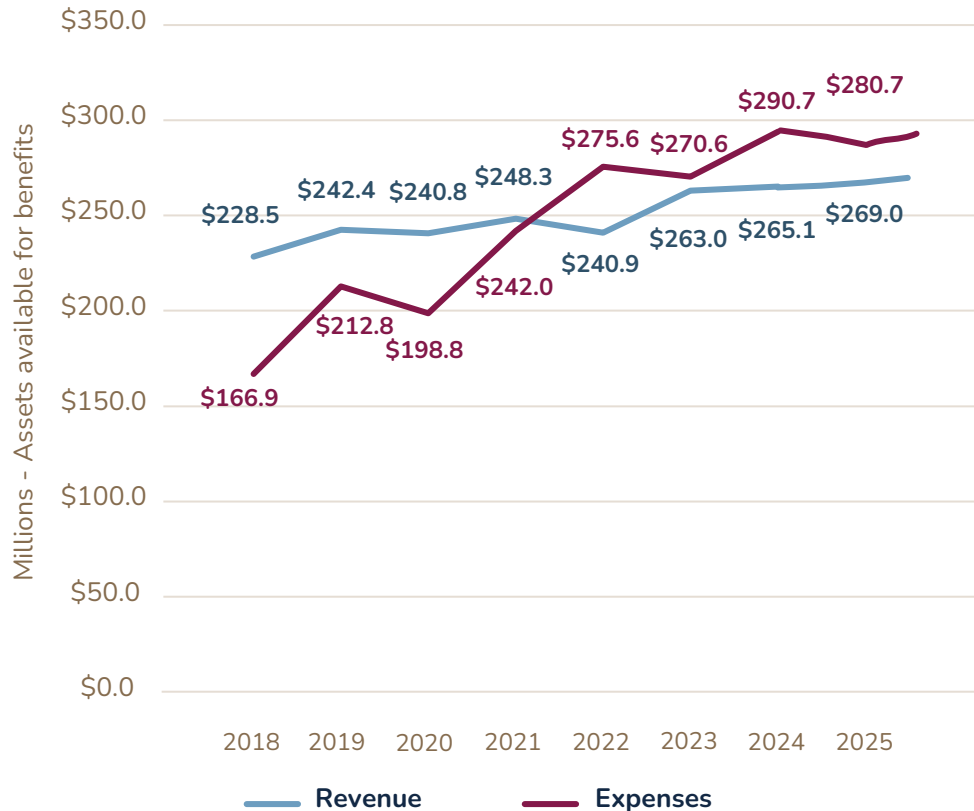
# Eckler Ltd.

Financial Outlook | Perspectives financières

# 2025 Revenue: Funds In/Out | Revenus 2025 : Entrées/sorties de la fiducie



# Historical Financial Overview– Revenue vs. Expenses | Aperçu financier historique– revenus et dépenses



# What's Happened from 2018-2025 | Ce qui s'est passé entre 2018 et 2025



## Funding

### School board contributions

1% annual increase = +7%

### Member contributions

~approx. 8% avg. annual increase

### Total revenue

~ approx. 2% avg. annual increase



## Financement

### Cotisations des conseils scolaires

Hausse annuelle de 1 % = +7 %

### Cotisations des membres

~Hausse annuelle moyenne d'environ 8 %

### Revenus totaux

~ Hausse annuelle moyenne d'environ 2 %



## Expenses

### Global pandemic

#### Health/Dental costs

Over 8% avg. annual increase  
(since the inception of the Trust)

#### Costs/FTE

+6% average annual increase;  
~27% higher than 2018

#### Increased cost per claim

+ more members making claims  
+ each member making more claims



## Dépenses

### Pandémie mondiale

#### Coûts des soins de santé/dentaires

Hausse annuelle moyenne de plus de 8 %  
(depuis la création de la Fiducie)

#### Remboursements par participant

Hausse annuelle moyenne de plus de 6 % ;  
27 % plus élevé depuis 2018

#### Coût plus élevé par demande de règlement

+ plus de membres font des demandes de règlement + chaque membre présente plus de demandes

# Preparing For What is Forecast Beyond 2025 | Se préparer à ce qui est prévu après 2025

## Funding Considerations

- Current agreement expires Aug. 31, 2026

Assume:

- NO additional increases thereafter
- FTE stays constant
- Member contribution increase: 5% per year

## Cost Considerations

- Claiming experience: 2018 to 2025
- Changes in membership mix
- Current plan design features
- Anticipated market forces – e.g., future dental fee guide increases, new drugs coming to market, etc.

## Considérations liées au financement

- La convention actuelle expire le 31 août 2026.

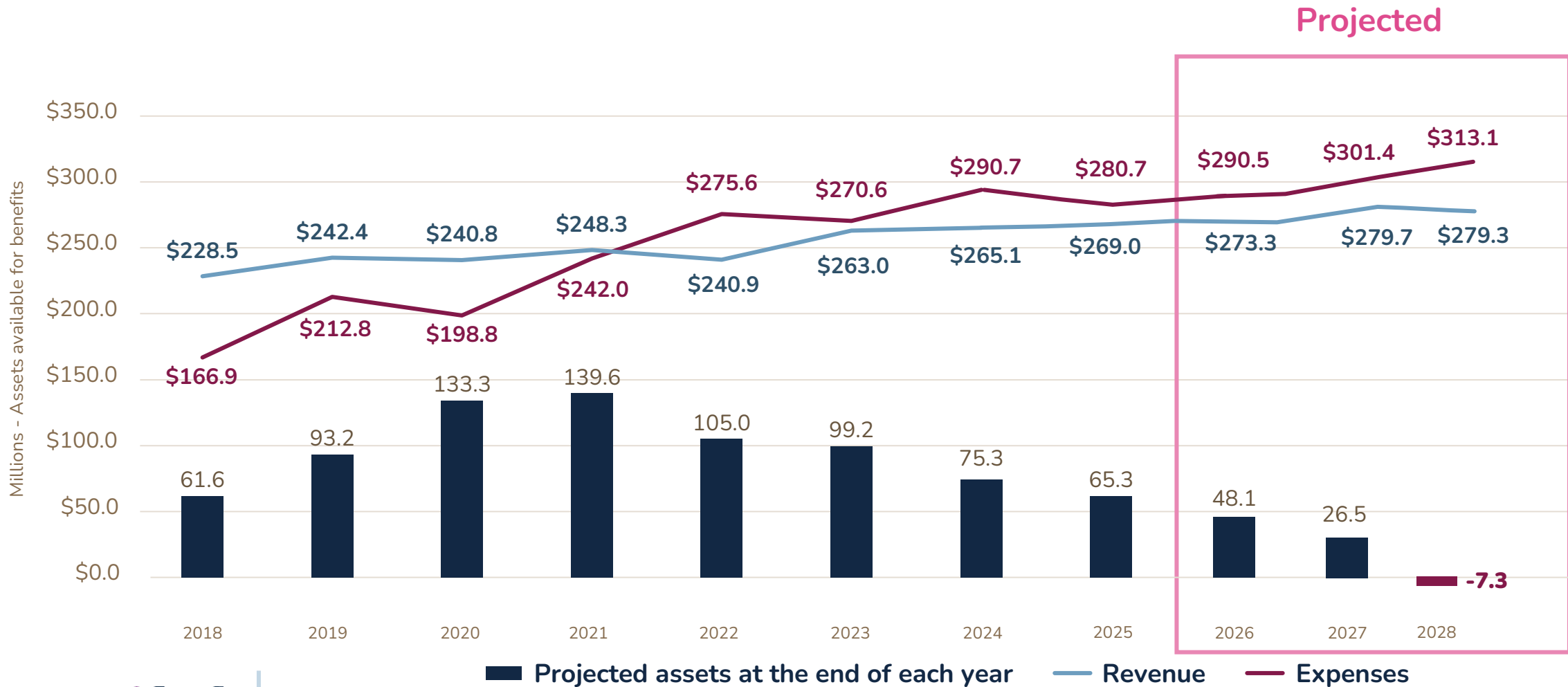
On suppose :

- AUCUNE augmentation supplémentaire par la suite
- Le nombre d'ETP reste constant.
- Augmentation de la cotisation des membres : 5 % par an

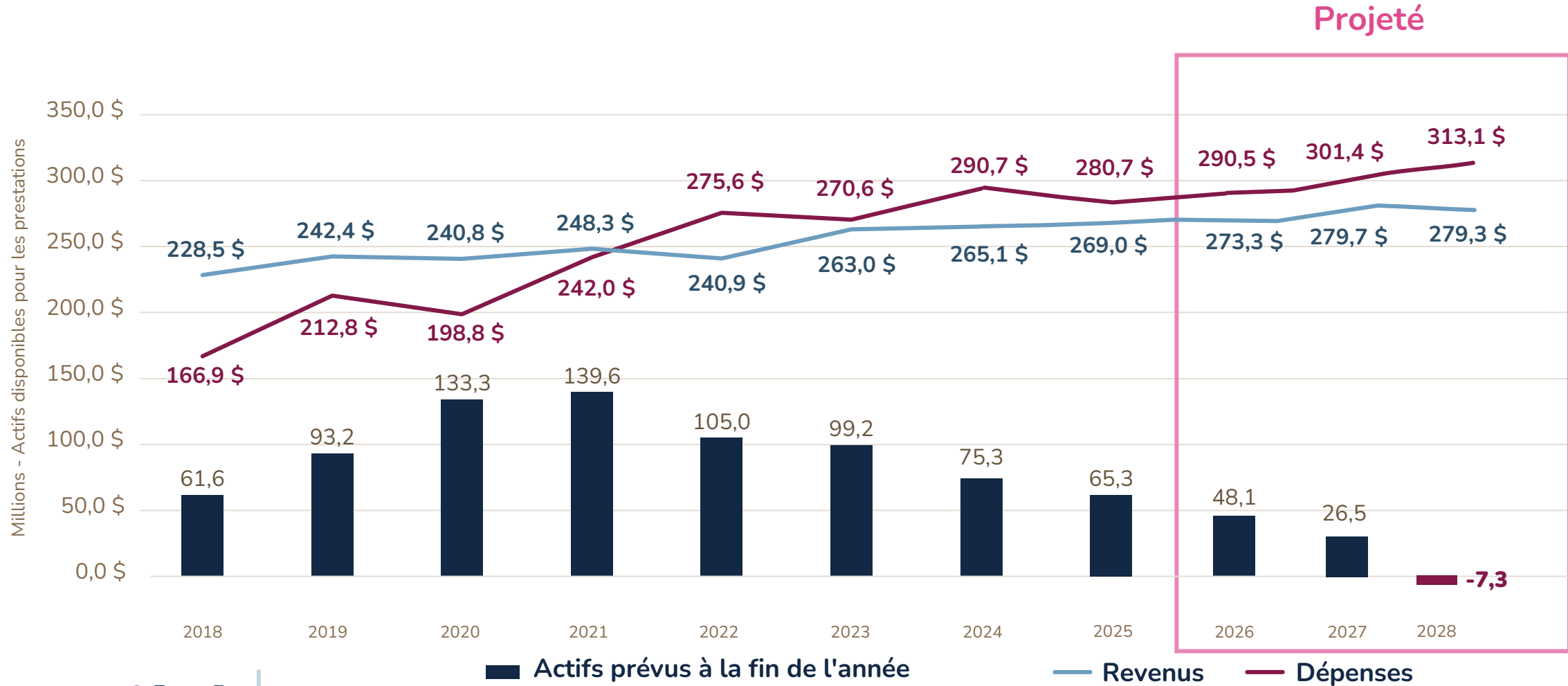
## Considérations liées aux coûts

- Expérience de demandes de règlement : 2018 à 2025
- Changements dans la composition de l'effectif
- Caractéristiques actuelles du régime
- Forces du marché anticipées – par exemple, futures augmentations du guide des honoraires dentaires, nouveaux médicaments arrivant sur le marché, etc.

# Financial Overview With Projections



# Aperçu financier avec projections



# Conclusions

Financially the Trust has run well since inception

Financièrement, la Fiducie va bien depuis sa création.

Balanced at a critical tipping point right now

Son équilibre est actuellement à un point de bascule critique

Costs higher than funding;  
Projected to continue

Causing depletion of initial funding, accumulated assets

Asset forecast: fully depleted in 2028 (if forecasts accurate)

Means not all claims reimbursed after that date

Coûts supérieurs au financement; les projections indiquent que cela se poursuivra

Ce qui mène à l'épuisement du financement initial, des actifs accumulés

Prévision des actifs : entièrement épuisés en 2028 (si les prévisions sont exactes)

Cela signifie que toutes les demandes de règlement ne seront pas remboursées après cette date.

Trust Agreement and the Parties imposed minimum reserve requirements to be met

La Convention de fiducie et les parties ont imposé des exigences minimales de réserves à respecter.

Trustees must hold some funds in the Trust

Some claims not reimbursed before the Trust is depleted

Trustees may consider plan changes/contribution increases; bargaining on horizon

Les fiduciaires doivent détenir certains fonds dans la Fiducie.

Certaines demandes de règlement ne seront pas remboursées avant que la Fiducie ne soit épuisée.

Les fiduciaires pourraient envisager des modifications du régime/des augmentations des cotisations; négociations à l'horizon.

# Concluding Remarks | Remarques finales

# Protecting the Plan — What Matters Most

## Protéger le régime — la priorité

- Our goal remains clear: fair, accessible, and sustainable benefits
  - The Trust is well governed and responsibly managed — but operates within clearly defined plan parameters
  - Health-care costs and utilization continue to rise
  - Sustainability is a shared responsibility
  - As we enter bargaining, benefits must be a top priority
- 
- Notre objectif reste clair : un régime viable qui offre de l'assurance équitable et accessible.
  - La Fiducie est bien gérée, mais doit être administrée dans le cadre de paramètres de régime clairement définis.
  - Les coûts des soins de santé et l'utilisation ne cessent d'augmenter.
  - La viabilité du régime est l'affaire de tous.
  - Au moment d'entamer la négociation, nous devons faire des avantages sociaux une priorité.

# Questions? Comments? Want to learn more?

Visit our booth — our team  
will be there throughout the  
convention.

Tell us how we did  
today

Donnez-nous votre  
avis



# Des questions? Des commentaires? Vous voulez en savoir plus?

Rendez-vous à notre kiosque — notre  
équipe y sera tout au long du  
congrès.



CUPE  
**ewibt**

SCFP  
**faste**

[info@cupe-ewbt.ca](mailto:info@cupe-ewbt.ca)  
[www.cupe-ewbt.ca](http://www.cupe-ewbt.ca)