

Commentaires de

Kevin D. Strain

Président et chef de la direction
Sun Life

(Sous réserve de modifications)

Assemblées annuelles **2022**

Format virtuel | Mercredi 11 mai 2022



Dans cette présentation, la Financière Sun Life inc. (la « FSL inc. »), ses filiales et, s'il y a lieu, ses coentreprises et entreprises associées sont désignées sous le terme (la « Compagnie »).

Énoncés prospectifs

Certains énoncés contenus dans la présente présentation et certains énoncés formulés verbalement par les hauts dirigeants durant l'assemblée annuelle des porteurs d'actions ordinaires de la FSL inc. le 11 mai 2022 (collectivement, la « présentation ») comprennent i) les énoncés se rapportant à la demande pour les produits et services de la Compagnie, ii) les énoncés se rapportant à nos stratégies, iii) les énoncés se rapportant à nos initiatives de croissance et autres objectifs d'affaires, iv) les énoncés se rapportant à notre parcours vers la durabilité et à nos engagements en matière de placements durables, v) les énoncés se rapportant à notre stratégie diversité, équité et inclusion, vi) les énoncés se rapportant aux stratégies que nous avons mises en œuvre en réaction à la pandémie de COVID-19 et à la conjoncture économique connexe, ainsi qu'à leur incidence sur la Compagnie, vii) les énoncés qui sont de nature prévisionnelle ou dont la réalisation est tributaire, ou qui font mention, de conditions ou d'événements futurs et qui viii) renferment des mots ou expressions comme « atteindre », « s'attendre à », « croire », « but », « initiatives », « planifier », « projet », « stratégie », « aspirer à », ou autres expressions similaires qui sont des énoncés prospectifs au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris les règles d'exonération de la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 des États-Unis et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Les facteurs de risque qui pourraient avoir une incidence sur la Compagnie se trouvent dans la notice annuelle de la FSL inc. pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 sous la rubrique « Facteurs de risque », dans les rapports de gestion annuels de la Compagnie pour l'exercice clos le 31 décembre 2021, dans les rapports de gestion intérimaires de la Compagnie pour l'exercice clos le 31 mars 2022 et dans d'autres documents déposés auprès des organismes canadiens et américains de réglementation des valeurs mobilières que l'on peut consulter sur les sites www.sedar.com et www.sec.gov, respectivement. La Compagnie ne s'engage nullement à mettre à jour ni à réviser ses énoncés prospectifs pour tenir compte d'événements ou de circonstances postérieurs à la date du présent document ou par suite d'événements imprévus, à moins que la loi ne l'exige.

Mesures financières non conformes aux normes IFRS

La Compagnie prépare ses états financiers selon les Normes internationales d'information financière (les « normes IFRS »). Certaines des mesures indiquées ne sont pas conformes aux normes IFRS (« mesures financières non conformes aux normes IFRS »). La Compagnie estime que ces mesures fournissent des informations pouvant aider les investisseurs à comprendre le rendement de la Compagnie et à comparer ses résultats trimestriels et annuels d'une période à l'autre pour ses activités courantes. Ces mesures financières non conformes aux normes IFRS ne font pas l'objet d'une définition normalisée, peuvent ne pas être comparables à des mesures semblables utilisées par d'autres sociétés et ne doivent pas être considérées comme une solution de rechange aux mesures de rendement financier établies conformément aux IFRS.

Le bénéfice net sous-jacent (la perte nette sous-jacente), le bénéfice par action (BPA) sous-jacent, le rendement des capitaux propres (RCP) sous-jacent, la marge après impôt des Garanties collectives de la FSL États-Unis, l'actif géré, les mesures liées aux sources de bénéfices (bénéfice prévu, pressions exercées par les affaires nouvelles, gains et pertes actuariels, modifications des hypothèses et mesures prises par la direction, et bénéfice relatif au surplus) et la valeur des affaires nouvelles sont des mesures financières non conformes aux normes IFRS.

Objectifs financiers à moyen terme

Les objectifs financiers à moyen terme de la Compagnie dont il est question dans la présentation sur les assemblées annuelles sont des mesures financières prospectives non conformes aux IFRS et ne constituent pas une indication.

Devises

À moins d'indication contraire, tous les montants sont en dollars canadiens.

Assemblées annuelles 2022 – 11 mai 2022**Commentaires de :****Kevin D. Strain, président et chef de la direction de la Sun Life**

Merci, Bill.

Bonjour tout le monde! C'est un honneur de vous parler aujourd'hui.

Notre raison d'être — aider les Clients à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain — est plus pertinente que jamais depuis deux ans et demi. La pandémie a pesé sur notre santé physique et financière, de même que sur notre santé mentale. Et elle a mis en lumière l'importance du travail que nous faisons à la Sun Life. Tout ce que nous faisons pour nos Clients, nos employés, nos conseillers et vous — nos actionnaires et titulaires de contrat — est aligné sur notre raison d'être. Nous espérons vous voir en personne à l'assemblée d'aujourd'hui, mais nous devons une fois de plus composer avec une nouvelle vague de COVID-19.

Les ravages de la pandémie de COVID-19, l'injustice sociale, les menaces environnementales et les conflits géopolitiques ont transformé nos vies et redéfini nos priorités. Ces événements ont beaucoup pesé sur la santé mentale, physique et émotionnelle de chacun d'entre nous. Nous nous sommes sentis isolés pendant les périodes de confinement et avons été témoins de la maladie et de morts tragiques. À ce jour, la Sun Life a versé plus d'un milliard de dollars en prestations liées à la COVID-19. Ces paiements contribuent à concrétiser notre raison d'être. Nous voulons être là pour nos Clients quand ils en ont le plus besoin.

Les dernières années nous ont épuisés et isolés de bien des façons. Mais nous avons aussi vu des lueurs d'espoir qui nous ont permis de rester optimistes. La résilience et l'adaptabilité de l'être humain m'ont inspiré. J'ai été impressionné par la façon dont nous avons aidé famille, amis, voisins et autres membres de la collectivité. Nos employés incarnent cette résilience, cette adaptabilité et cet espoir dans leur travail pour aider les Clients à améliorer leurs finances et leur santé.

Au Canada, nous faisons en sorte qu'il soit plus facile pour nos Clients vivant avec le diabète d'atteindre un mode de vie sain grâce à notre projet pilote Solutions distinctives pour le diabète. Ce projet pilote permet aux Canadiens admissibles d'obtenir une assurance abordable et adaptée à leurs besoins. Les Clients peuvent ainsi profiter des meilleures conditions possible tout en atteignant des objectifs de santé précis et en obtenant du soutien via un programme de gestion du diabète.

Le programme ne fait que débuter, mais il aide déjà nos Clients. Par exemple, nous avons eu une jeune femme atteinte de diabète de type 2. Elle n'avait jamais fait de demande d'assurance-santé, car elle pensait qu'elle lui serait refusée à cause de son problème de santé. Elle a présenté une demande dans le cadre de notre projet pilote Solutions distinctives pour le diabète et celle-ci a été acceptée. La jeune femme nous a dit que les renseignements sur le diabète qu'elle a obtenus ont grandement contribué à sa santé et à son mieux-être. Sa participation au projet pilote l'a aussi aidée à accepter son état de santé. Elle a compris que beaucoup de jeunes vivent la même situation et qu'il y a de nombreuses ressources pour l'aider tout au long de son parcours.

Une autre histoire nous vient d'une Cliente en Malaisie, qui s'occupait de ses parents âgés. Quand elle a perdu une bonne partie de ses revenus à cause du confinement lié à la COVID-19, son conseiller l'a appelée. Il lui a parlé des différentes mesures en vigueur durant la pandémie en plus de ce que nous offrons habituellement. Nous avons pu lui verser un montant supplémentaire sur son contrat et reporter ses paiements de primes jusqu'à ce que ses revenus reviennent à la normale. Ces mesures ont contribué à protéger sa santé financière, en plus de l'aider à subvenir à ses besoins immédiats et à maintenir sa couverture.

Comme vous pouvez le voir dans ces exemples, la sécurité financière et la santé sont au cœur des aspirations de tous.

Et maintenant, que diriez-vous d'entendre un de nos Clients des États-Unis raconter son histoire? Dans la vidéo qui suit, Micah raconte son expérience avec PinnacleCare, entreprise du groupe Sun Life et chef de file de l'orientation dans le système de santé et de l'intelligence médicale aux États-Unis.

[\[Vidéo : Moments importants – L'histoire de Micah\]](#)

Le récit de Micah est un bon exemple de soutien en matière de santé. Nous l'avons guidé dans un système de soins de santé complexe et lui avons offert une expérience personnalisée.

À la fin de 2021, nous avons lancé notre stratégie commerciale actualisée. Nous nous sommes fixé comme objectifs de donner un coup d'accélérateur à nos priorités, de produire des résultats plus audacieux et, surtout, d'avoir une plus grande incidence sur les Clients. Les résultats positifs sur les finances et la santé de nos Clients sont au cœur de notre stratégie.

Ce qui rend la Sun Life vraiment unique, ce sont ses activités diversifiées. Elles touchent les secteurs de la gestion d'actifs, de l'assurance, de la gestion de patrimoine et de la protection de la santé à l'échelle de nos quatre piliers. Cette diversité nous aide à concrétiser notre raison d'être et à réaliser notre ambition : être parmi les meilleures compagnies de gestion d'actifs et d'assurance du monde.

Notre stratégie consiste à avoir une incidence sur le Client. Elle commence à l'intérieur de la compagnie avec une culture d'inclusion, des personnes fortement investies et motivées à concrétiser notre raison d'être ainsi que le pouvoir d'une marque de confiance. Le leadership numérique, la durabilité, la discipline financière et l'excellence de la distribution sont les principales composantes de notre stratégie.

Ces deux dernières priorités stratégiques — la discipline financière et l'excellence de la distribution — sont cruciales à notre succès. Nous continuons d'offrir une distribution de qualité, axée sur les Clients et leurs résultats par l'entremise de notre réseau de conseillers de premier ordre, de tiers et de nouveaux canaux novateurs. Notre croissance repose sur une approche de discipline financière prudente basée sur le rendement financier, la gestion du risque et une gestion avisée du capital.

La pandémie a accentué le besoin d'outils et d'innovations numériques. Nous sommes passés des relations en personne aux relations en ligne, du papier au numérique, du travail dans nos bureaux au télétravail et des soins de santé en personne aux soins de santé virtuels. Il est ainsi devenu plus facile pour nos Clients de faire affaire avec nous au moment qui leur convient, peu importe où ils se trouvent. Le leadership numérique, c'est accélérer nos capacités, changer

notre façon de travailler ensemble, et penser et agir comme une entreprise numérique. C'est ce que nous indique le comportement de nos Clients.

En Asie, par exemple, 71 % des nouvelles demandes d'assurance-vie et de produits de gestion de patrimoine ont été présentées en ligne l'année dernière, par rapport à 48 % l'année précédente. Et au Canada, nous avons traité de manière numérique plus de 90 % des propositions d'assurance individuelle et des demandes de règlement de frais médicaux et dentaires groupe, ainsi que plus de 80 % des opérations de gestion de patrimoine.

Les services virtuels offerts via Lumino Santé et Dialogue ont permis à nos Clients canadiens d'avoir l'esprit tranquille en ce qui concerne leur santé et leurs besoins en matière de soins de santé. En 2021, notre outil Trouver un professionnel Lumino Santé a été utilisé plus de 4,1 millions de fois. Nous avons aussi constaté une hausse du nombre de Clients souhaitant utiliser les Soins virtuels Lumino Santé pour des consultations avec des médecins et d'autres professionnels de la santé. Plus d'un demi-million de Clients et membres de leur famille ont accédé aux Soins virtuels Lumino Santé.

Aux États-Unis, nous avons lancé Benefits Explorer plus tôt cette année. Il s'agit d'une plateforme interactive en ligne conçue pour fournir du contenu informatif personnalisé et des outils pour aider les Clients à prendre des décisions éclairées concernant leurs garanties.

Ce ne sont là que quelques exemples d'initiatives qui nous permettent d'offrir des expériences numériques exceptionnelles et de renforcer nos relations avec nos Clients, tout en mettant en œuvre notre stratégie de santé au Canada et aux États-Unis.

La pandémie de COVID-19 a défini nos vies ces deux dernières années, mais les changements climatiques auront une incidence sur toutes les générations à venir. Il est plus que jamais nécessaire de rendre nos activités plus durables.

L'accent sur la durabilité — un autre pilier de notre stratégie — est au cœur de nos efforts depuis maintenant plusieurs années. Mais pour vraiment mettre l'accent sur la durabilité, nous croyons que notre plan doit être lié à notre raison d'être. Dans le cadre de notre stratégie, nous avons nommé notre première directrice de la durabilité. Celle-ci a le mandat de susciter des actions à l'échelle de la compagnie et d'intégrer les pratiques durables à nos activités. À titre de propriétaire¹ et de gestionnaire d'actifs², nous nous sommes aussi engagés à atteindre un objectif de réduction à zéro des émissions nettes de gaz à effet de serre au plus tard d'ici 2050. Et l'année dernière, nous avons atteint la carboneutralité dans nos opérations à l'échelle mondiale.

Selon nous, c'est en nous concentrant sur ce que nous connaissons le mieux — accroître la sécurité financière, encourager un mode de vie sain et promouvoir les placements

¹ Comme propriétaire d'actifs, la Sun Life prévoit réduire à zéro ses émissions nettes de gaz à effet de serre dans son fonds général qui détient des fonds provenant de primes de contrats d'assurance. Ces fonds sont gérés par Gestion SLC, la société de gestion d'actifs alternatifs de la Sun Life.

² Plusieurs des sociétés de gestion d'actifs de la Sun Life participeront aux efforts de réduction des émissions nettes à zéro comme gestionnaire d'actifs, y compris, sans s'y limiter : la MFS Investment Management (MFS), BentallGreenOak (BGO), InfraRed Capital Partners (InfraRed) et Gestion d'actifs PMSL inc. (Gestion d'actifs PMSL).

durables — que nous pouvons avoir le plus grand impact et opérer des changements importants.

En 2021, la Sun Life s'est engagée à investir 20 milliards de dollars dans de nouveaux placements durables au cours des cinq prochaines années. Notre pilier Gestion d'actifs aura une importance cruciale pour la promotion des placements durables et l'amélioration de la sécurité financière. Stellar en est un bon exemple. Il s'agit de notre premier régime d'épargne axé sur les critères ESG à Hong Kong. Stellar intègre activement les critères ESG aux stratégies de placement, gérant les risques et optimisant les occasions au moyen d'actifs bénéficiant d'une note ESG élevée.

Pour créer Stellar, nous avons appliqué le programme ESG Plus de Gestion SLC, notre société de gestion d'actifs alternatifs. Stellar est un outil de planification de l'héritage qui rend possible le transfert de l'épargne à long terme sur plusieurs générations. Il permet l'utilisation de placements durables, comme des obligations vertes et des titres liés aux énergies renouvelables et à la transition énergétique. Ces placements sont gérés par Gestion SLC, nos sociétés affiliées InfraRed Capital Partners et BentallGreenOak, ainsi que notre équipe des placements à Hong Kong. Stellar est particulièrement attentif aux bilans carbone et sélectionne les actifs ayant une intensité carbonique relativement faible. Nous sommes très enthousiastes au sujet de Stellar et de la façon dont ce régime nous aidera à atteindre nos objectifs de durabilité.

Aux États-Unis, nous avons conclu une entente en vue d'acquérir DentaQuest, un fournisseur de garanties Frais dentaires de premier plan au titre du régime Medicaid, qui compte plus de 33 millions de participants. Évaluée à plus de 3 milliards de dollars, cette acquisition sera l'une

des plus importantes transactions de l'histoire de la Sun Life. Nous nous sommes intéressés à DentaQuest pour son accent sur les populations mal desservies et l'amélioration de l'accès aux soins dentaires. Cette orientation cadre tout à fait avec notre engagement à l'égard de la durabilité et de la promotion d'un mode de vie sain. Nous avons hâte d'accueillir DentaQuest dans la famille Sun Life. Nous comptons conclure la transaction d'ici la mi-année, sous réserve des approbations réglementaires.

Dans le cadre de notre engagement à être une entreprise stable et durable, nous continuons de progresser vers l'atteinte de nos objectifs de diversité, d'équité et d'inclusion pour 2025. Par exemple, nous visons la parité hommes-femmes aux postes de vice-présidence et des échelons supérieurs ainsi qu'une proportion de 25 % des postes de haute direction en Amérique du Nord occupés par des personnes provenant de groupes sous-représentés. Plus de 59 % des membres de notre personnel s'identifient comme des femmes, et 35 % de ces personnes occupent un poste de vice-présidence ou d'un échelon supérieur. Dans l'équipe de haute direction, 45 % s'identifient comme des femmes. Après l'assemblée annuelle, nous atteindrons la parité.

En plus de nos progrès en ce qui concerne la parité hommes-femmes, nous faisons beaucoup d'efforts pour avoir plus de hauts dirigeants provenant de groupes sous-représentés en Amérique du Nord. À l'heure actuelle, 16 % des hauts dirigeants de cette région s'identifient comme faisant partie d'un groupe sous-représenté. Nous sommes aussi ravis de siéger au Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et figurons parmi les premières compagnies d'assurance au Canada à entreprendre la certification RPA (Relations progressistes avec les Autochtones).

Je suis fier des effets sociaux et environnementaux positifs que nous avons produits et de ce que nous faisons pour remplir nos engagements en matière de durabilité. Mais comme nous avons encore beaucoup de pain sur la planche, nous continuons de chercher des façons d'avoir une incidence auprès de tous nos intervenants. Selon nous, la création d'un monde plus durable et la production de solides résultats pour nos actionnaires sont indissociables.

Plus tôt, Bill a parlé de nos excellents résultats financiers de l'année dernière. C'est impressionnant. Nous sommes heureux d'avoir répondu aux attentes de nos actionnaires et titulaires de contrat. Par ailleurs, la Sun Life vient de publier ses résultats du premier trimestre de 2022. J'ai le plaisir de vous annoncer que nous avons obtenu de solides résultats grâce à notre modèle d'affaires diversifié. Nos ventes d'assurance et de gestion de patrimoine ont augmenté. Cela met en lumière la valeur qu'accordent nos Clients à la sécurité financière et à un mode de vie sain.

Nous avons aussi obtenu d'excellents résultats en ce qui concerne les placements à long terme. Comme l'a dit Bill, notre situation sur le plan du capital demeure bonne. Je vous annonce donc une augmentation de 4,5 % de notre dividende, qui passera à 0,69 \$ par action ordinaire. Cela montre que nous avons bon espoir d'atteindre nos objectifs financiers à moyen terme. Nos résultats du T1 sont expliqués plus en détail sur notre site Web.

Notre entreprise a été fondée pour aider les Clients durant les périodes comme celle que nous vivons actuellement. Pour veiller à leur avenir financier, et faire en sorte qu'ils puissent vivre en santé et accéder aux soins et au soutien nécessaires. Nous voulons être là dans les moments difficiles, quand les Clients et leur famille en ont le plus besoin.

La Sun Life est reconnue comme une entreprise dotée d'une solide stratégie et d'une capacité d'exécution encore plus solide. Mais rien de tout ça ne serait possible sans des dirigeants exceptionnels. Je tiens donc à remercier la haute direction de la Sun Life pour son soutien et son leadership lorsque je suis devenu chef de la direction en août dernier. Je remercie aussi les membres du conseil d'administration pour leurs conseils et leur leadership. Comme Bill Anderson l'a annoncé plus tôt, il prendra sa retraite après 12 ans au sein du conseil, dont cinq à titre de président. Je le remercie personnellement de m'avoir soutenu et accompagné. Au nom de tous nos employés, conseillers, Clients et actionnaires, je lui dis merci de sa contribution à la Sun Life. Bonne retraite, Bill!

Scott Powers deviendra directeur du conseil d'administration après l'assemblée annuelle. Scott possède une expérience et une expertise exceptionnelles qui profiteront au conseil. Je me réjouis à l'idée de continuer de travailler avec lui dans ses nouvelles fonctions.

Pour terminer, quelques mots sur l'invasion de l'Ukraine et la guerre qui fait rage dans ce pays. Beaucoup de nos employés, conseillers et Clients sont inquiets pour la sécurité de membres de leur famille ou d'amis qui vivent en Ukraine. Avec la communauté mondiale, nous demeurons préoccupés par la crise humanitaire en Ukraine et dans les pays voisins, et par la menace pour la paix et la stabilité mondiales. Nous sommes de tout cœur avec le peuple ukrainien et toutes les personnes touchées par cette invasion insensée et la guerre. Jusqu'à maintenant, la Sun Life, ses sociétés, ses filiales ainsi que nos employés, ont donné plus de 1,1 million de dollars à divers organismes de bienfaisance pour fournir une aide humanitaire directe en Ukraine.

Les dernières années ont été difficiles, mais nous en avons tiré de nombreux apprentissages. Nous avons acquis de nouvelles compétences, adapté nos méthodes de travail, développé notre résilience et trouvé de nouvelles façons de prendre soin les uns des autres. Avec la fin de la pandémie à l'horizon, il est facile de se remémorer le passé et de vouloir que tout revienne comme avant.

À la Sun Life, nous préférons regarder vers l'avenir. Nous nous préparons plutôt à créer un avenir encore plus radieux pour nos Clients, nos employés et nos collectivités. Nous saisissons cette occasion unique de devenir un gestionnaire d'actifs et assureur encore plus audacieux, novateur et durable qu'avant la pandémie. Ce n'est pas la première fois que la Sun Life se transforme après une crise. La grippe espagnole, la Grande Dépression, les guerres mondiales et la crise financière de 2008 sont autant d'événements qui ont rendu la compagnie meilleure, plus forte et plus grande.

Ce sera pareil cette fois-ci.

Pour bien faire les choses, nous nous posons plusieurs questions. Que faut-il faire pour rendre nos opérations plus efficaces qu'avant la pandémie? Comment peut-on accélérer l'innovation numérique et offrir aux Clients des expériences et des résultats encore plus remarquables? Comment peut-on transformer notre milieu de travail et concrétiser notre vision de l'avenir du travail? Le personnel de la Sun Life à l'échelle mondiale travaille chaque jour à répondre à ces questions pour nous faire avancer. Voilà seulement quelques exemples de ce que nous faisons pour rendre l'avenir de la Sun Life encore plus radieux.

Je suis honoré de diriger une entreprise qui a comme moteur des personnes engagées et passionnées. Unis par une même raison d'être, nous mettons les gens au premier plan et nous offrons des expériences Clients exceptionnelles. Merci de votre confiance envers la Sun Life. L'avenir de la Sun Life demeure radieux pour ses Clients, ses employés et employées ainsi que pour vous, ses actionnaires, car optimisme et avenir plus radieux vont de pair. Avant de redonner la parole à Bill, voici une vidéo qui témoigne de notre vision optimiste.

[Video]