



Notes d'allocution de

# Kevin D. Strain

Président et chef de la direction | Sun Life

*(Sous réserve de modifications)*

Assemblées annuelles 2023

Jeudi 11 mai 2023

Dans cette présentation, le terme « la **Compagnie** » fait référence à la Financière Sun Life inc. (la « **FSL inc.** ») et à ses filiales, ainsi que, s'il y a lieu, à ses coentreprises et entreprises associées, collectivement.

### Énoncés prospectifs

Certains énoncés contenus dans cette 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 2023 (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 nos cibles et à nos engagements (y compris en ce qui concerne notre plan de durabilité et notre objectif de zéro émission nette), v) les énoncés se rapportant à notre stratégie et à nos objectifs en matière de diversité, d'équité et d'inclusion, vi) les énoncés qui sont de nature prévisionnelle ou dont la réalisation est tributaire, ou qui font mention, de conditions ou d'événements futurs et vii) les énoncés qui 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 les 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 2022 sous la rubrique « Facteurs de risque », dans les rapports de gestion annuels de la Compagnie pour l'exercice clos le 31 décembre 2022, dans les rapports de gestion intermédiaires de la Compagnie pour l'exercice clos le 31 mars 2023 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](http://www.sedar.com) et [www.sec.gov](http://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 »). Cette présentation contient des mesures qui ne sont pas conformes aux normes IFRS (les « mesures financières non conformes aux normes IFRS »). La Compagnie estime que ces mesures fournissent des informations pouvant aider les investisseurs à comprendre son rendement et à comparer ses résultats trimestriels et annuels d'une période à l'autre. Ces mesures financières non conformes aux normes IFRS ne font pas l'objet d'une définition normalisée et peuvent ne pas être comparables à des mesures semblables utilisées par d'autres sociétés. Pour certaines mesures financières non conformes aux normes IFRS, il n'y a aucun montant calculé selon les normes IFRS qui soit directement comparable. Ces mesures financières non conformes aux normes IFRS ne doivent pas être considérées comme une solution de rechange aux mesures de performance financière établies conformément aux normes IFRS. Pour en savoir plus sur ces mesures financières non conformes aux normes IFRS, consultez la rubrique N – « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion du T1 de 2023.

Les mesures financières non conformes aux normes IFRS que nous utilisons comprennent le bénéfice net sous-jacent, le bénéfice par action (BPA) sous-jacent, la marge après impôt des Garanties collectives aux États-Unis, l'actif géré, l'actif administré, l'actif géré ne générant pas encore d'honoraires, la mobilisation de capitaux, la trésorerie et les autres actifs liquides, les mesures fondées sur l'écart de change, la variation de la marge organique sur services contractuels, la variation prévue attribuable au rendement de l'actif et aux taux garantis, l'incidence des marchés, les gains et les pertes actuariels, l'incidence des modifications des hypothèses, les sensibilités au marché de la marge sur services contractuels, le déploiement de capitaux, les composantes des bénéfices, le bénéfice relatif à l'excédent, les éléments relatifs aux résultats attribuables au bénéfice net déclaré et au bénéfice net sous-jacent, l'actif géré générant des honoraires, le bénéfice tiré des honoraires, le ratio de levier financier, l'incidence du change, les sensibilités du marché relatives au TSAV, la marge avant impôt sur le bénéfice tiré des honoraires, la marge d'exploitation nette avant impôt, le rendement des capitaux propres, les ventes et les flux, l'actif géré de tiers, les produits totaux pondérés tirés des primes, le ratio de distribution sous-jacent et le taux d'imposition effectif sur le bénéfice net sous-jacent.

**Résultats retraités de 2022**

Les résultats de 2022 ont été retraités pour tenir compte de l'adoption d'IFRS 17 et de la superposition de classement connexe autorisée par IFRS 9 (les « nouvelles normes »). Les résultats retraités peuvent ne pas être entièrement représentatifs de notre profil futur en matière de bénéfice, car nous ne gérons pas nos portefeuilles d'actifs et de passifs selon les nouvelles normes. La majorité des mesures visant le rééquilibrage des portefeuilles d'actifs et la transition de la gestion actif-passif en fonction d'IFRS 17 ont été prises au T1 2023. Par conséquent, il est possible que l'analyse basée sur les résultats comparatifs 2022 ne reflète pas les tendances futures. Il faut donc l'interpréter dans ce contexte. L'analyse des perspectives quant au risque de marché et ses conséquences, qui est basée sur des sensibilités (p. ex. : les sensibilités aux taux d'intérêt), sera plus représentative à partir du T1 2023. Ces sensibilités sont présentées à la rubrique I – Gestion du risque du rapport de gestion du T1 2023. Certains résultats retraités de 2022 ne sont pas audités ou ne l'ont pas encore été, et sont susceptibles de changer.

**Monnaie**

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

## Assemblées annuelles de 2023 – 11 mai 2022

Notes d'allocution de :

Kevin D. Strain, président et chef de la direction de la Sun Life

---

Merci, Scott.

Nous sommes ravis de tenir notre rencontre annuelle en virtuel et en personne – une première en quatre ans. Les dernières années ont été tout un défi pour nous. Malgré les difficultés, nous avons été nombreux à nous surprendre nous-mêmes par notre résilience et notre ingéniosité. Pour moi, la résilience nécessite une motivation qui nous pousse vers l'avant. En ce qui nous concerne, c'est l'idée d'avoir une bonne combinaison d'entreprises mondiales qui nous aident à concrétiser notre raison d'être – c'est-à-dire d'aider nos Clients à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain. Pour vous montrer notre raison d'être en action, j'aimerais vous parler de Mason, de sa famille, de leur histoire et de leur résilience.

[<Video: Moments importants – L'histoire de Mason>](#)

Quelle joie d'entendre que Mason va bien. Étant moi-même parent, je suis touché par les mots de Lindsay, la mère de Mason. Mais en tant que membre de l'équipe Sun Life, il y a deux choses qu'elle a dites qui m'ont frappé : elle a dit que ce que nous faisons a une incidence et nous a rappelé que nous sommes humains et humaines. Ces propos semblent simples, mais l'idée derrière est au cœur de ce que nous faisons, et c'est ce qui rend la Sun Life si spéciale. Nous sommes des gens au service d'autres gens, et nous cherchons à réaliser notre raison d'être et à améliorer la vie de nos 85 millions de Clients à l'échelle du globe.

Nous avons de plus en plus d'effets positifs sur la vie de nos Clients en nous concentrant davantage sur la santé et sur l'accès aux solutions en soins de santé et à la couverture des soins de santé. Aux États-Unis, DentaQuest continue d'élargir son offre de soins dentaires, ce qui nous rapproche de notre objectif qui est de faciliter l'accès à ces soins dans les collectivités mal desservies.

Un bel exemple de notre raison d'être qui se concrétise est notre partenariat avec le programme *America's ToothFairy*. Ensemble, la Sun Life et DentaQuest mettent en lumière les disparités qui existent en soins dentaires et fournissent des ressources pour sensibiliser enfants et parents aux questions de santé buccale et d'hygiène de vie. Après tout, la santé buccale est essentielle à la santé globale. Ce programme à lui seul a eu une incidence positive dans la vie de plus de 92 000 enfants et de leurs figures parentales.

En ce qui concerne la santé mentale, là aussi, nous voulons faire partie de la solution. La crise de santé mentale était déjà préoccupante, et la pandémie de même que la situation économique actuelle n'ont fait que l'exacerber. Au Canada, nous élargissons l'accès aux programmes et aux services en santé mentale, comme notre solution unique de coach en santé mentale. Nous avons aussi investi plus de 5 millions de dollars pour soutenir les programmes de santé mentale des jeunes, afin de les aider à obtenir les soins qu'il leur faut.

Et quand ça vient à aider nos Clients à atteindre une sécurité financière durable, nous sommes là tout au long de leur vie. Nous les aidons à bâtir et à protéger leur avenir financier. Nous voulons être là pour eux, peu importe où ils en sont dans leur vie : qu'ils viennent de commencer à travailler et pensent à leur avenir financier, qu'ils fassent partie de la classe moyenne croissante en Asie et cherchent à protéger leur famille ou qu'ils se préparent pour la retraite, mais craignent d'épuiser leur épargne de leur vivant.

En Asie, plus d'un milliard de personnes devraient faire partie de la classe moyenne d'ici 2030. C'est pourquoi nous bâtissons actuellement des réseaux de distribution de qualité pour rendre les produits et solutions de la Sun Life plus accessibles. Nous y avons établi plus de 20 partenariats de bancassurance, ce qui renforce notre portée et notre rayonnement. Parmi ces partenariats figurent, entre autres, les ententes conclues récemment avec la CIMB Niaga en Indonésie et la Dah Sing Bank à Hong Kong. En alliant une forte distribution par bancassurance et des conseils de grande qualité, nous créons la plateforme qui permettra d'améliorer encore plus la vie de nos Clients en Asie. Parallèlement, notre réseau d'agences compte désormais 95 000 conseillers dans cette région.

Par ailleurs, nous mettons au point des produits qui offrent plus de choix et répondent à un plus grand nombre de besoins. En Malaisie et au Canada, nous offrons de nouveaux produits conformes à la charia; et à Hong Kong, nous avons lancé Stellar, le premier régime d'épargne axé sur les critères ESG.

C'est une chose de diversifier nos produits et services pour répondre aux besoins de nos Clients et conseillers, mais c'en est une autre de faire en sorte qu'il soit facile de faire affaire avec nous. Au téléphone, en ligne, à l'aide d'une application ou en personne avec un conseiller : les Clients peuvent nous joindre quand ils le veulent, d'où ils le veulent et de la façon qu'ils préfèrent. La pandémie a accéléré notre virage numérique, ce qui rend les choses plus conviviales et faciles d'accès.

L'an dernier, en Asie et au Canada, la grande majorité des demandes d'assurance ont été soumises en ligne. De même, aux États-Unis, la plupart des demandes de règlement de frais dentaires nous arrivent par voie électronique. L'an dernier, au Canada, les encouragements d'Ella, notre coach numérique, se sont traduits par 1,4 milliard de dollars en couverture d'assurance et de presque 700 millions de dollars en versements dans des produits de gestion de patrimoine. Chez nos voisins du Sud, nous avons lancé *Sun Life Onboard*, un nouvel outil numérique qui simplifie la configuration des garanties pour les employés et les courtiers. Les avancées numériques enrichissent nos connaissances, nous aident à trouver des occasions d'affaires et permettent d'établir des liens plus profonds et plus personnalisés avec les Clients.

Nous assumons notre responsabilité de créer un avenir durable et plus radieux. La durabilité est un objectif commun. C'est pourquoi nous croyons qu'il faut mobiliser tout le monde, car nous avons toutes et tous un rôle à jouer. Chaque organisme, chaque gouvernement, chaque ONG et chaque personne a son rôle à jouer. Nous concentrons nos efforts là où ils ont la plus grande influence : en renforçant la sécurité financière, en encourageant un mode de vie sain et en faisant la promotion de placements durables.

Nous nous concentrons aussi sur les changements climatiques – ils sont bien réels. Nous devons tous faire ce qui est en notre pouvoir, mais il faut aussi reconnaître que la transition vers une économie sobre en carbone doit se faire de façon ordonnée et responsable. À cet égard, nous fournissons notre part d'efforts : en tant qu'entreprise, nous nous sommes engagés à atteindre la carboneutralité d'ici 2050. Et en tant qu'investisseur, nous avons récemment publié nos cibles intermédiaires pour l'objectif zéro émission nette. Depuis 2021, nous avons investi plus de 14,2 milliards de dollars en nouveaux placements durables. La valeur totale de nos placements durables, qui soutiennent la transition vers une économie plus faible en carbone et plus inclusive, s'élevait à 80,4 milliards de dollars en décembre 2022.

Notre travail se poursuit. Au premier trimestre, Gestion SLC, l'une de nos sociétés de gestion d'actifs a investi dans la construction de deux vaisseaux qui soutiendront le fonctionnement et l'entretien à long terme de deux parcs éoliens en mer. Ces parcs se trouvent au Royaume-Uni et répondent, chaque année, aux besoins de deux millions de ménages britanniques. Il s'agit d'un investissement stable à long terme qui nous offre un rendement intéressant, tout en ayant une incidence bénéfique sur l'environnement. Pour en savoir plus sur nos plans et les progrès que nous avons réalisés, lisez notre *Rapport sur la durabilité* et le document *Zéro émission nette d'ici 2050* sur le site Web [sunlife.com](http://sunlife.com).

Les dernières années ont parfois été difficiles, mais nous avons trouvé une certaine résilience dans nos activités. Grâce à notre stratégie d'affaires diversifiées, la Sun Life est restée en position de force. Cette stratégie prévoyait, entre autres, l'offre d'un solide rendement financier à nos actionnaires. Le bénéfice net déclaré de la Sun Life pour 2022 s'est établi à 3,06 milliards de dollars, et le bénéfice net sous-jacent, à 3,67 milliards de dollars, une hausse de 4 % par rapport à l'exercice précédent. Nous avons vu une croissance vigoureuse des secteurs de la protection et de la santé, ce qui nous confirme l'importance que les Clients continuent d'accorder à leur santé et à leur sécurité financière.

Nos sociétés de gestion d'actifs se tiennent fortes, mais comme toute institution financière, elles ont été touchées par le recul des marchés boursiers mondiaux. Quoi qu'il en soit, nous sommes convaincus qu'elles sauront bien performer et croître dans ces secteurs.

Ce soir, nous dévoilons les résultats du premier trimestre de 2023. Tous les détails se trouveront sur notre site Web. Il s'agit du premier trimestre où nous présentons nos résultats selon les nouvelles normes comptables IFRS 17 et IFRS 9. Ce projet a été l'un des plus gros chantiers de toute l'histoire de la Sun Life. Je tiens à remercier tous les membres de l'équipe pour leurs efforts et leur volonté d'assurer une transition tout en douceur. Si les IFRS 17 et 9 entraînent des changements dans la comptabilité et la communication de l'information, elles ne changent pas le fondement de nos activités. Notre situation de capital est excellente et soutenue par la composition équilibrée et diversifiée de nos activités, notre équipe de direction est bien établie, et notre approche en matière de gestion des risques est prudente. Voilà nos principales forces, celles qui nous aideront à affronter un contexte économique difficile avec confiance.

Il ne fait aucun doute pour moi que notre personnel chaleureux et notre culture axée sur notre raison d'être nous distinguent, et orientent qui nous sommes et ce que nous faisons. La Sun Life a obtenu la certification *Great Place to Work<sup>MD</sup>* dans de nombreux pays. Nous avons figuré au palmarès *Women Lead Here* de la section *Report on Business 2023* du *Globe and Mail*. Pour une quatrième année consécutive, on souligne notre engagement à l'égard de l'atteinte de la parité hommes-femmes dans les postes de vice-présidence de même que notre soutien offert pour que les femmes s'épanouissent dans le milieu des affaires canadien. La Sun Life États-Unis, elle, a été nommée par le magazine *Forbes* comme l'un des meilleurs employés pour la diversité. Nous renouvelons notre engagement envers les communautés autochtones du Canada et travaillons aussi pour obtenir notre certification Relations progressistes avec les Autochtones (RPA).

Un effectif diversifié qui a des points de vue et des idées variés est un atout pour nos Clients, nos collègues et nos communautés. Notre dévouement pour la diversité, l'équité et l'inclusion correspond directement à notre raison d'être, à notre stratégie commerciale et, au bout du compte, à notre succès comme entreprise.

S'il nous est impossible de prédire l'année à venir, nous savons que la situation macroéconomique a une incidence sur la sécurité financière et la santé de nos Clients. Chose certaine : la Sun Life est là pour prêter main-forte et continuera de l'être, parce que c'est sa raison d'être. Nous redéfinissons notre avenir grâce au leadership numérique, à la durabilité et à l'accès aux soins. De nos actions découlera une expérience meilleure.

Je termine avec quelques remerciements. D'abord, merci à nos actionnaires et à nos titulaires de contrat pour votre confiance et votre soutien. Merci au conseil d'administration de nous orienter. Merci à nos Clients de nous confier leur sécurité financière et leurs besoins en santé – rien n'est plus important que ça. Et enfin, merci à toute l'équipe de la Sun Life qui donne le meilleur d'elle-même chaque jour au travail et qui offre l'excellence à nos Clients et à nos partenaires.

Ensemble, nous pouvons créer un monde plus positif, plus durable et plus en santé. Tout ce que fait la Sun Life – chaque outil, solution et service innovants qu'elle crée – est motivé par deux choses : la croyance en un avenir plus radieux et la certitude qu'optimisme ne rime pas avec idéalisme, mais avec réalisme. Je vous laisse avec une histoire inspirante qui illustre comment notre raison d'être a su aider une famille immigrante à se bâtir un avenir et une sécurité financière au Canada. Aujourd'hui, le fils de cette famille a renoué avec ses racines en dirigeant les activités de la Sun Life au Vietnam.

Merci!

[<Video: L'histoire de Luc>](#)