



# Lettre du président

**Scott F. Powers**  
Président du conseil

Les 160 années d'existence de la Sun Life prennent appui sur des valeurs qui ont résisté à l'épreuve du temps et lui ont permis de gagner la confiance de 85 millions de Clients dans le monde entier. Notre ambition audacieuse est d'être la meilleure compagnie de gestion d'actifs et d'assurance au monde. Chacune de nos initiatives, actions et décisions – celles de l'année écoulée et celles à venir – nous propulse vers cet objectif.

En 2024, nous avons pu tester et démontrer la force et la résilience du modèle d'affaires diversifié de la Sun Life. Nous avons réalisé des progrès importants à l'égard de nos impératifs stratégiques, qui misent sur l'avancement du leadership numérique, sur l'exploitation de nos capacités de gestion d'actifs et l'accroissement de notre présence sur le marché de la gestion de patrimoine, sur le renforcement de notre incidence sur le parcours santé de nos Clients et sur l'accélération de notre essor en Asie.

La gestion prudente des risques et la discipline financière de la Sun Life ont généré un rendement total pour les actionnaires de 12 % par an sur 5 et 10 ans, et une augmentation de 44 % du cours de l'action ces 5 dernières années. Notre bilan et notre position sur le plan du capital nous laissent l'espace pour des investissements et nous permettent de résister aux incertitudes du marché.

## Le point sur nos impératifs stratégiques

Nous faisons d'importants investissements pour fonctionner comme une entreprise numérique en vue d'améliorer l'expérience Client. En 2024, nous avons accéléré notre rythme dans l'application de capacités d'IA générative qui non

seulement ont une grande portée, mais produisent également des avantages tangibles, tant à l'interne qu'à l'externe.

Au cours des cinq dernières années, la Sun Life a investi un total de 6,7 milliards de dollars dans des acquisitions comme celles d'InfraRed et de Crescent Capital, sous l'égide de Gestion SLC. L'objectif? Tirer parti de ses capacités de gestion d'actifs, accroître son envergure et étendre sa présence dans le secteur de la gestion de patrimoine. Ces investissements lui ont permis de créer de la valeur pour les actionnaires et d'enrichir l'expérience de la clientèle institutionnelle.

Même si la MFS, notre gestionnaire d'actifs, a connu des difficultés liées aux marchés et aux sorties de fonds, nous croyons toujours à sa stratégie à long terme et aux mesures qu'elle prend pour faire face à ces vents contraires, notamment en proposant une gamme diversifiée de produits de placement qui répondent à l'évolution des besoins des Clients.

Nous avons renforcé notre incidence sur le parcours santé de nos Clients en leur fournissant des outils, des ressources et de la formation pour les aider à gérer leur santé. Au Canada, nous avons l'honneur d'aider les personnes admissibles au Régime canadien de soins dentaires (RCSD) du fait de notre rôle d'administrateur de ce régime, qui est l'un des plus importants programmes sociaux du pays. Aux États-Unis, nous sommes le plus grand fournisseur de garanties de frais dentaires, offrant nos services à 36 millions de participants. Malgré les vents contraires auxquels DentaQuest a dû faire face en 2024, notre confiance demeure quant à sa réussite à long terme.

Notre essor en Asie nous a permis de franchir de nouvelles étapes sur les plans de la croissance des ventes et des finances en 2024. La région offre de vastes possibilités liées à une classe

---

# Notre culture bienveillante et nos formidables talents sont les assises de notre succès.

---

moyenne en pleine expansion, désireuse d'atteindre la sécurité financière et un mode de vie sain. Nous nous développons grâce à des réseaux performants et axés sur la qualité. Nous avons conclu plus de 20 partenariats de qualité dans le domaine de la bancassurance sur 7 marchés. Cela nous permet d'élargir notre champ d'action grâce à des solutions de premier ordre et à des partenaires qui ont nos Clients à cœur.

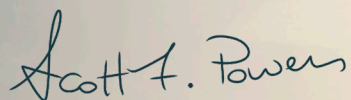
## Talents et culture

Notre culture bienveillante et nos formidables talents sont les assises de notre succès. En 2024, nous avons accueilli à la haute direction des gens qui font rayonner notre culture axée sur notre raison d'être, notamment Tim Deacon à titre de premier directeur financier, Ted Maloney à titre de chef de la direction de la MFS, Manjit Singh à titre de président de la Sun Life Asie et Jessica Tan à titre de présidente de la Sun Life Canada.

La culture de la Sun Life à l'égard de la responsabilisation commence avec le conseil d'administration et s'étend à l'équipe de direction, aux employés et aux conseillers. Elle nous aide à obtenir des résultats positifs pour nos actionnaires et à avoir une incidence significative sur le Client. Cet engagement commun est la pierre angulaire du succès de la Sun Life et nous guidera dans la poursuite de notre tradition et dans la préparation de notre avenir.

Au nom du conseil d'administration et de tout le monde à la Sun Life, je remercie nos Clients et nos actionnaires pour leur confiance et leur soutien indéfectibles.

Sincères salutations,  
Scott



**Scott F. Powers**  
Président du conseil

