



T1 2023
Procurer une valeur durable aux actionnaires

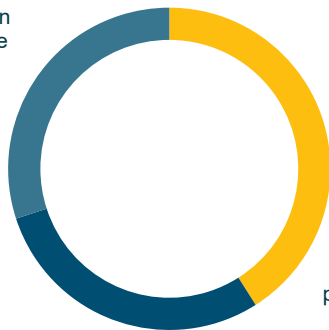


- **Aperçu de la compagnie**
- Aperçu stratégique
- Résultats des organisations et faits saillants
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

Chef de file du secteur des services financiers à l'échelle mondiale

Modèle d'affaires équilibré et diversifié²

Santé et
protection
collective
30 %



Gestion de
patrimoine et
d'actifs
41 %

Protection
individuelle
29 %

~85 M
de Clients³

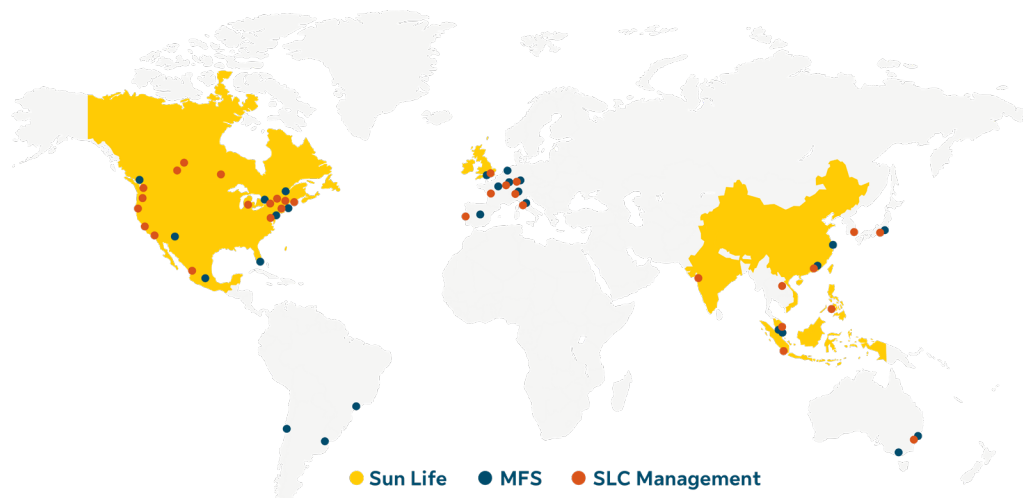
52 500
employés^{3,4}

97 400
conseillers^{3,5}

Bureaux dans
28 marchés³

Actif géré^{1,6}
de 1,36 B\$

Capitalisation
boursière⁶
37 G\$



¹ Mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 mars 2023 (le « rapport de gestion du T1 2023 »).

Notes 2 à 6 : voir la diapositive 39.



Le récit de la Sun Life

- **Modèle d'affaires diversifié** comprenant quatre organisations bien positionnées dont la mission est de créer de la valeur et d'avoir un **impact positif sur les Clients**, les employés et les actionnaires.
- Portefeuilles offrant **de solides perspectives de croissance** et **généralant un capital élevé** dans des marchés mondiaux attrayants.
- Stratégie s'appuyant sur un engagement continu : avoir une **grande discipline financière** et une gestion des risques rigoureuse.
- Nous utilisons une **approche omnicanal en matière de distribution** qui permet aux Clients de faire plus facilement affaire avec nous dans tous les marchés.
- Nous pensons et agissons comme une **entreprise numérique** pour offrir des expériences et des capacités de pointe.
- **Stratégie de durabilité centrée sur notre raison d'être** pour créer un impact positif pour toutes les parties prenantes.
- **Responsabilisation et culture d'inclusion** pour nous aider à mettre en œuvre notre stratégie.
- Notre **marque de confiance** sous-tend les expériences Sun Life distinctives que nous créons, ainsi que les produits que nous offrons et la culture qui nous anime



Tirer parti des tendances mondiales

- Attention portée à la **santé physique et mentale** par les personnes et les employeurs
- **Changements démographiques** dans les marchés développés
- **Volatilité accrue** sur les marchés et sur les plans économique et géopolitique
- Travail à la demande et changement dans la **nature du travail**
- Accélération du **virage numérique**
- Adoption de **technologies** numériques en santé
- Croissances des **catégories d'actifs alternatifs**
- Concurrence accrue par les **nouveaux joueurs sur le marché**



- Aperçu de la compagnie
- **Aperçu stratégique**
- Résultats des organisations et faits saillants
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

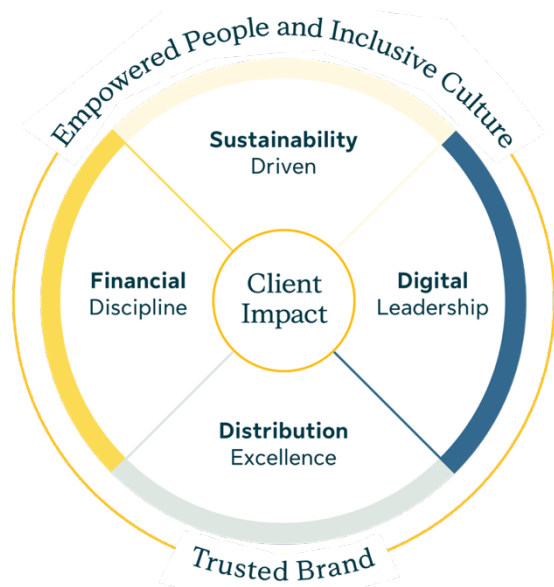
Réaliser notre ambition : être parmi les meilleures compagnies d'assurance et de gestion d'actifs du monde

Stratégie fondée sur quatre piliers

GA	Leader mondial dans les catégories d'actifs publics et alternatifs grâce à la MFS et à Gestion SLC
CAN	Leader en santé, en gestion de patrimoine et en assurance
É.-U.	Leader en santé et en garanties collectives
ASIE	Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

Notre raison d'être

Aider nos Clients à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain.



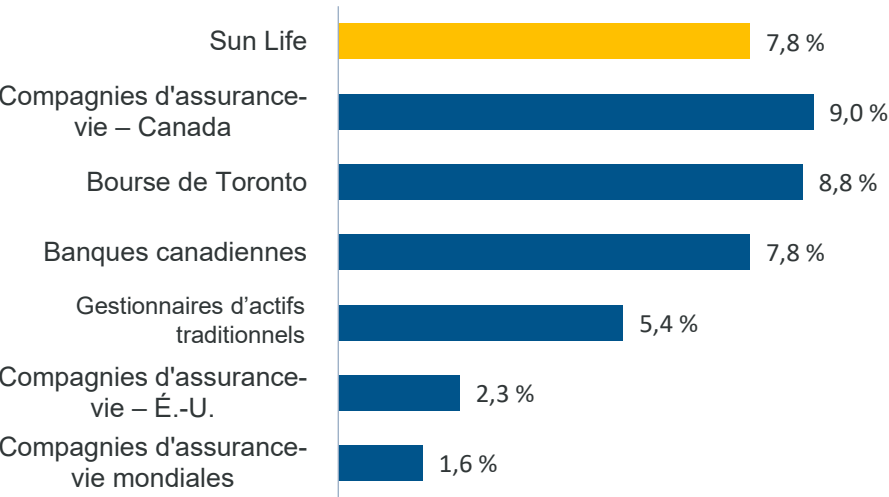
Priorités clés

- Penser et agir comme une entreprise numérique.
- Créer des synergies entre les activités de gestion d'actifs et d'assurance.
- Augmenter notre envergure et nos capacités par des fusions, des acquisitions et des partenariats stratégiques.
- Concrétiser notre stratégie en matière de santé au Canada, aux États-Unis et en Asie.

Procurer de la valeur aux actionnaires avec constance

Rendement total pour les actionnaires sur 5 ans²

31 mars 2023



Résultats par rapport aux objectifs à moyen terme

Objectif à moyen terme ³	T1 2023	Période de 5 ans terminée en 2022 ⁴
Croissance du BPA sous-jacent ¹ De 8 à 10 %	24 %	9 %
RCP sous-jacent ¹ 18 % ou plus	17,3 %	14,7 %
Ratio de distribution sous-jacent ^{1,5} De 40 à 50 %	47 %	41 %

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.
Notes 2 à 5 : voir la diapositive 39.

Notre plan de durabilité nous permet de réaliser notre raison d'être

Le plan comprend trois piliers. Ce sont les domaines où nous pouvons avoir le plus d'impact sur la société, tout en procurant un avantage concurrentiel pour la Sun Life.

Accroître la sécurité financière

- Nous aspirons à **accroître la sécurité financière** de nos Clients, employés et collectivités.
- Pour y arriver, nous offrons des **produits et services novateurs**, de **l'information proactive** et un meilleur accès aux **produits d'assurance et de gestion de patrimoine**.

Encourager un mode de vie sain

- Nous aspirons à **améliorer la santé et le mieux-être** pour tous.
- Nous offrons à nos Clients et à nos employés **des produits, des services et des outils** pour les aider à adopter un mode de vie sain.
- En mettant l'**accent sur l'accès aux soins de santé, à l'assurance-santé et à l'assurance-invalidité**, nous avons une incidence positive sur les résultats des collectivités en matière de santé et de mieux-être.
- Nos investissements dans **la santé des collectivités** viennent compléter ces efforts.

Promouvoir les placements durables

- Nous aspirons à offrir aux Clients des **rendements durables** et à **promouvoir la transition vers une économie inclusive à faibles émissions de carbone**.
 - Nous gérons le capital en suivant des processus de placement axés sur les **facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG)**.
 - Nous offrons à nos Clients des **occasions de placements durables**.
 - Nous investissons de façon à soutenir une **économie inclusive et à faibles émissions de carbone**.

Nous appuyons nos efforts sur notre réputation d'**entreprise fiable et responsable**.

Faits saillants en matière de durabilité et progrès par rapport à notre plan

Accroître la sécurité financière

Près de 100 000 parcours financiers créés pour les Clients au Canada jusqu'à maintenant¹ au moyen d'outils comme Un Plan, simplement Sun Life.

30,5 millions \$ US d'économies pour la Sun Life et ses Clients de l'assurance en excédent de perte aux États-Unis grâce au programme Clinical 360.

1,6 million de personnes couvertes par des contrats d'assurance abordables établis en Asie².

Encourager un mode de vie sain

Nouvelles garanties pour l'adoption, les grossesses pour autrui et les services de fertilité ajoutées aux régimes collectifs au Canada.

46,7 millions \$ affectés à la sensibilisation, à la prévention et aux soins liés au diabète depuis 2012.

DentaQuest a ajouté **~3 millions de participants** et facilite l'accès des personnes à faible revenu aux soins dentaires aux États-Unis³.

Promouvoir les placements durables

14,2 milliards \$ en nouveaux placements durables depuis 2021⁴.

80,4 milliards \$ Valeur des investissements dans des actifs et des entreprises qui soutiennent la transition vers une économie inclusive et à faibles émissions de carbone⁴.

Cibles intermédiaires zéro émission nette établies pour plusieurs de nos sociétés de gestion d'actifs⁵.

Agir comme une entreprise fiable et responsable

36,9 % de réduction des émissions de gaz à effet de serre pour tous nos immeubles à l'échelle mondiale et nos voyages d'affaires (par rapport à 2019)⁶.

Atteinte de la parité hommes-femmes dans notre conseil d'administration, et 25 % des membres du conseil s'identifient comme appartenant à des groupes sous-représentés^{1,7}

89 % Taux d'engagement des employés⁸ (troisième année consécutive), ce qui surpasse la norme du secteur des services financiers à l'échelle mondiale⁹.

Leadership numérique

Penser et agir comme une entreprise numérique axée sur ces éléments :

Expériences numériques

Offrir des expériences numériques exceptionnelles à nos Clients, employés, conseillers et partenaires

Capacités numériques

Déployer nos expériences et améliorer notre maturité numérique

Façons de travailler axées sur le numérique

Donner à nos gens les moyens de favoriser notre parcours numérique

Établir des assises technologiques solides, résilientes et dignes de confiance.

Faits saillants du 1^{er} trimestre de 2023

Amélioration de notre outil Un Plan, simplement Sun Life au Canada

- Cet outil numérique **permet aux Clients de modifier directement leur parcours financier**, tout en collaborant avec leur conseiller à l'atteinte de leurs objectifs personnalisés.
- Il a été lancé auprès des Clients individuels en 2022, et en 2023, nous avons **élargi son accès à plus de 750 000 Clients des Régimes collectifs de retraite au Canada**.
- **Près de 100 000 parcours financiers ont été créés jusqu'à maintenant** pour les Clients individuels au Canada avec, notamment, l'outil Un Plan, simplement Sun Life.

Résultats tangibles découlant du partenariat avec AbleTo aux É.-U.

- Permet d'offrir aux participants atteints d'un cancer l'accès à un **programme virtuel d'encadrement et de thérapie comportementale**.
- Les premiers résultats montrent **une réduction de plus de 50 % des symptômes d'anxiété et de dépression** et du **niveau de stress** des participants prenant part au programme.
- Au T1, nous avons élargi notre partenariat avec AbleTo pour offrir Self-Care+, un programme de mieux-être accessible à la demande pour **favoriser la santé mentale** de nos participants couverts par un contrat d'assurance-vie.

Premier parcours numérique complet pour les Clients de Hong Kong

- **Création et lancement du premier canal numérique direct de la Sun Life** pour les cotisations facultatives déductibles du revenu imposable, destiné aux Clients du secteur des fonds de prévoyance obligatoire (MPF) à Hong Kong.
- Cette **solution simplifiée** a entraîné une **augmentation de 28 %** des demandes pour les cotisations facultatives déductibles du revenu imposable au T1.
- Occasion d'**appliquer nos capacités de vente directe** à d'autres produits à Hong Kong.

Excellence en distribution

Approche omnicanal en matière de service : plus de points de contact sur l'appli mobile, fonction Cliquer pour clavarder, centre d'appels et interactions en personne

Objectif de **joindre les Clients aux bons moments, en leur proposant des offres utiles et pertinentes pour eux**

Nouveaux modèles d'affaires numériques pour un accès élargi aux Clients

Distribution à l'échelle des quatre piliers

GA

- **La MFS** travaille avec des intermédiaires de renom pour ses solutions aux particuliers et avec des consultants de portée mondiale pour ses solutions institutionnelles.
- **Gestion SLC** distribue des produits par l'entremise de ses filiales Crescent Capital, BentallGreenOak, InfraRed Capital Partners et Advisors Asset Management.

CAN

- **Distribution Financière Sun Life** utilise des outils numériques comme Go Sun Life, Lumino Santé et *Prospr par Sun Life*, en plus d'offrir des conseils en personne.
- **Les employeurs** obtiennent du soutien par l'entremise de promoteurs, de courtiers et du Centre de service à la clientèle, et les **Clients** reçoivent le soutien de représentants aux ventes, de consultants en régimes de retraite et de conseillers.

É.-U.

- Nos produits et services sont vendus par **des courtiers et des conseillers indépendants**, soutenus par des représentants aux avantages sociaux et aux garanties facultatives ainsi que des spécialistes de l'assurance en excédent de pertes.
- Le **commercial Sun Life Dental Network®** regroupe plus de 130 000 fournisseurs et facilite l'accès aux soins.

ASIE

- Plus de **25 partenaires de bancassurance** en Asie
- **Partenariats de coentreprise** en Inde, en Chine et en Malaisie
- Programme Brighter Academy de la Sun Life visant à former des **conseillers respectés**



- Aperçu de la compagnie
- Aperçu stratégique
- **Résultats des organisations et faits saillants**
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

Résultats du T1 2023 – Solide rendement des capitaux propres (RCP) sous-jacent de 17,3 %

Rentabilité	T1 2023	T1 2022	Variation
Bénéfice net sous-jacent ¹ (en millions de \$)	895	720	+24 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	806	665	+21 %
Bénéfice par action sous-jacent ^{1,2} (\$)	1,52	1,23	+24 %
Bénéfice par action déclaré ² (\$)	1,37	1,13	+21 %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ¹ (%)	17,3	14,7	+2,6 p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré ¹ (%)	15,6	13,6	+2,0 p. p.

Croissance	T1 2023	T1 2022	Variation
Flux nets de gestion de patrimoine et d'actifs ¹ (en milliards de \$)	(1,8)	(1,1)	(0,7) \$
Actif géré total ¹ (en milliards de \$)	1 364	1 352	+1 %
Souscriptions de produits collectifs ¹ (en millions de \$)	543	390	+39 %
Souscriptions de produits individuels ¹ (en millions de \$)	511	409	+25 %
MSC liée aux affaires nouvelles ³ (en millions de \$)	257	173	+49 %

Solidité financière	T1 2023	1/1/2023	Variation
Ratio du TSAV de la FSL inc. ⁴ (%)	148	142	+6 p. p.
Ratio du TSAV de la Sun Life du Canada ^{4,5} (%)	144	139	+5 p. p.
Ratio de levier financier ¹ (%)	23,2	23,7	(0,5) p. p.
Valeur comptable par action (\$)	35,34	34,60	+2 %

Points saillants des résultats

Bénéfice reflétant nos solides données fondamentales et nos activités diversifiées⁶

- **Gestion de patrimoine et d'actifs ((11) M\$)** : Diminution des produits tirés des honoraires en raison de replis boursiers, en grande partie compensée par une augmentation des produits tirés des placements grâce à la hausse des volumes et des rendements.
- **Santé et protection collective (+180 M\$)** : Forte croissance des primes, contribution de DentaQuest et résultats favorables.
- **Protection individuelle (+42 M\$)** : Essor favorable des souscriptions au cours du dernier exercice, amélioration des résultats pour l'assurance, hausse de l'apport des placements.
- **Charges de l'Organisation internationale et autres ((36) M\$)** : Hausse des coûts de la rémunération et du financement par emprunt.

Flux nets de gestion de patrimoine et d'actifs de (1,8) G\$

- Hausse de 1 % de l'actif géré¹ reflétant la croissance du marché, partiellement contrebalancée par les sorties nettes.

Fortes souscriptions à des produits collectifs et individuels au Canada, aux États-Unis et en Asie

- Souscriptions de produits collectifs en hausse de 39 % d'un exercice à l'autre en raison des ventes de garanties de frais dentaires et d'assurance collective aux États-Unis.
- Souscriptions de produits individuelles en hausse de 25 % d'un exercice à l'autre grâce aux ventes solides d'assurance avec participation au Canada et à la croissance des ventes auprès de la clientèle fortunée à Hong Kong et en Asie.

Situation solide sur le plan du capital

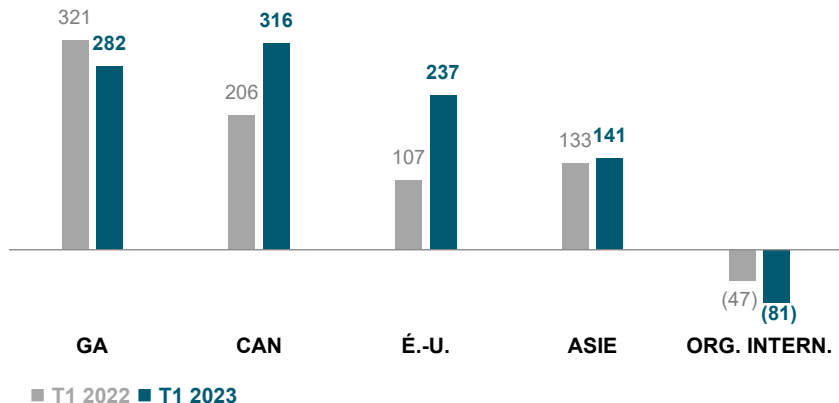
- Ratio du TSAV de 148 % pour la FSL; faible ratio de levier financier de 23,2 %
- Liquidités dans la société de portefeuille : 1,1 G\$; Liquidités dans la société de portefeuille pro forma – T2 2023 : 2 G\$^{1,7}

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023. Notes 2 à 7 : voir la diapositive 39.

Résultats du T1 2023

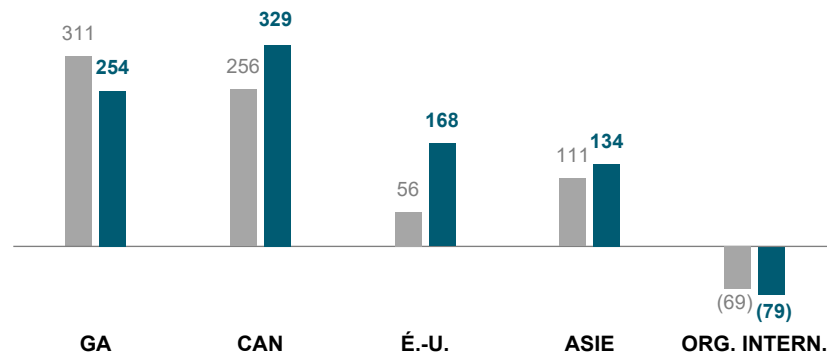
Bénéfice net sous-jacent¹ (en millions de \$)

L'incidence du change a donné lieu à une augmentation du bénéfice net sous-jacent de **32 M\$**²



Bénéfice net déclaré (en millions de \$)

L'incidence du change a donné lieu à une augmentation du bénéfice net déclaré de **28 M\$**²



Croissance d'un exercice à l'autre³

(12) %	+53 %	+121 %	+6 %	(17) %	+29 %	+200 %	+21 %
--------	-------	--------	------	--------	-------	--------	-------

Croissance d'un exercice à l'autre – taux de change constant^{2,3}

(17) %	+53 %	+107 %	+4 %	(23) %	+29 %	+179 %	+14 %
--------	-------	--------	------	--------	-------	--------	-------

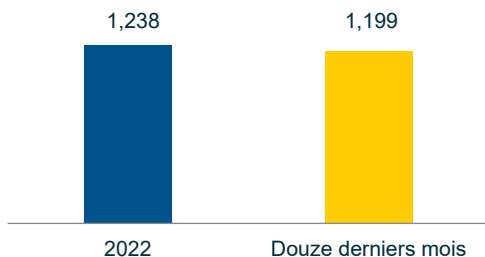
¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

² Les variations du pourcentage sont exprimées à un taux de change constant, qui exclut l'incidence du change.

³ Se reporter à l'intitulé « Note aux lecteurs : Résultats retraités de 2022 à l'adoption d'IFRS 17 et d'IFRS 9 » dans l'annexe de la présentation.

Gestion d'actifs : leader mondial dans les catégories d'actifs publics et alternatifs

Bénéfice net sous-jacent¹ (en millions de \$)



Actif géré de
570 G\$ US^{1,2}



Actif géré de
218 G\$^{1,2}

Faits saillants du premier trimestre de 2023

- Publication de nos **cibles intermédiaires** pour 2030 visant à aligner le fonds général de la Sun Life sur l'objectif **zéro émission nette**³, pour renforcer notre **engagement à réduire les effets des changements climatiques liés aux placements que nous détenons et gérons** par l'entremise du fonds général de la Sun Life.

MFS

- Marge d'exploitation nette**¹ de 37 % (avant impôt) au T1;
- Le rendement à long terme des fonds offerts aux particuliers est résilient** : sur 10 et 5 ans respectivement, 96 % et 93 % de l'actif s'inscrivant dans ces fonds se classaient dans la moitié supérieure de leur catégorie Morningstar respective.
- La MFS s'est classée parmi les 10 meilleures sociétés de gestion d'actifs**⁴ pour le rendement sur 5 et 10 ans de fonds de placement destinés aux particuliers aux États-Unis. C'est la 14^e fois en 15 ans qu'elle figure dans ce classement.

Gestion SLC

- Augmentation du bénéfice tiré des honoraires** de 26 % d'un exercice à l'autre grâce à la hausse de l'actif géré lié au bénéfice tiré des honoraires, ce qui reflète la mobilisation et le déploiement de capitaux solides sur l'ensemble de la plateforme au cours du dernier exercice.
- Acquisition d'une participation de 51 %**⁵ dans **Advisors Asset Management** le 1^{er} février 2023, et début de la conception de produits alternatifs axés sur la clientèle fortunée aux États-Unis.

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023. Notes 2 à 5 : voir la diapositive 40.

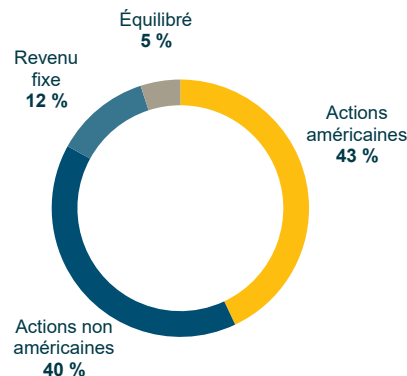
MFS : créer de la valeur par des mandats d'investissement actif

Continuer à offrir un rendement des placements exceptionnel tout en répartissant le capital de façon responsable pour nos Clients

- Communiquer avec les Clients pour les inciter à se concentrer sur les horizons de placement à plus long terme de la MFS, afin de tirer profit de notre capacité éprouvée à offrir un rendement supérieur à celui des indices de référence lors d'un cycle du marché.
- Facteurs ESG intégrés à notre approche globale de placement, qui consiste à répartir le capital de façon responsable au nom de nos Clients.
- Développer des capacités en matière de produits à revenu fixe institutionnels et de ventes, et élargir nos initiatives destinées aux particuliers hors des États-Unis.
- La MFS vise à maintenir ses marges dans le quartile supérieur des marges de gestionnaires actifs tout en offrant une valeur à long terme aux Clients.

Composition de l'actif

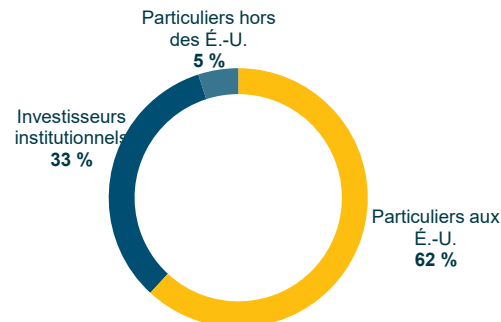
Au 31 mars 2023



Actif géré¹ de
570 G\$ US

Types d'investisseurs

Au 31 mars 2023



¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

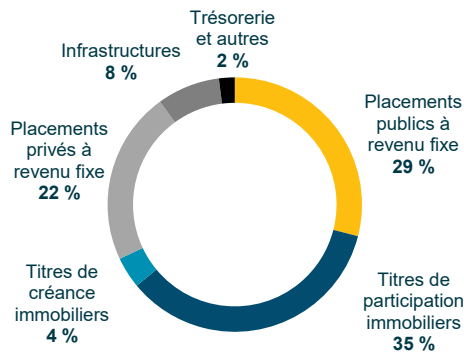
Gestion SLC : fortes capacités dans les placements alternatifs

Aider les investisseurs à atteindre leurs objectifs de placement en offrant une vaste gamme de catégories d'actifs alternatifs et de stratégies de placements à revenu fixe.

- Assurer un rendement des placements exceptionnel, élargir et approfondir nos relations de distribution et étendre notre gamme de produits
- Offrir à nos Clients une gamme attrayante de capacités de placement pour répondre à leurs besoins, notamment :
 - des capacités de premier plan en titres à revenu fixe, tant sur les marchés publics que privés, qui couvrent le crédit de première qualité et le crédit alternatif;
 - une expertise mondiale en biens immobiliers, autant pour les titres de capitaux propres que les titres de créance, ainsi que des capacités d'infrastructures mondiales.

Composition de l'actif

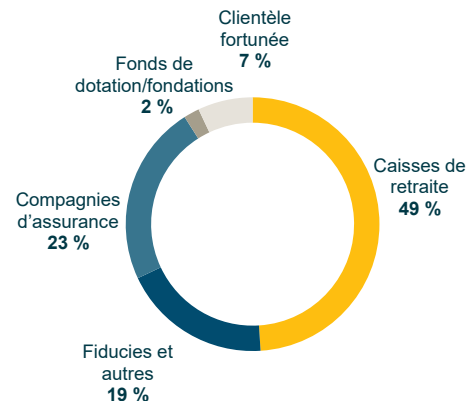
Au 31 mars 2023



Actif géré^{1,2} de
218 G\$

Types d'investisseurs

Au 31 mars 2023

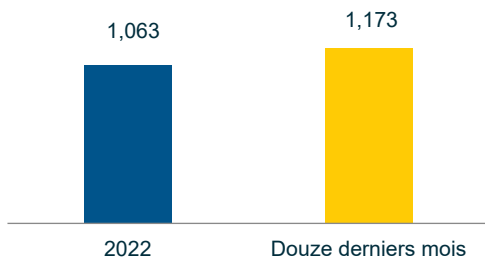


¹ Exclut les actifs gérés au nom de nos compagnies d'assurance pour le fonds général ainsi que l'actif administré par Advisors Asset Management, Inc., qui s'élève à 50 milliards de dollars.

² Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

Canada : Leader en santé, en gestion de patrimoine et en assurance

Bénéfice net sous-jacent¹ (en millions de \$)



Position sur le marché par secteur

N° 1 Assurance individuelle²

N° 1 Garanties collectives (Sun Life Santé)³

N° 1 Régimes collectifs de retraite⁴

Faits saillants du premier trimestre de 2023

- **Bénéfice net sous-jacent de 316 millions \$, en hausse de 53 %** par rapport à l'exercice précédent, reflétant les revenus de placement accrus, l'amélioration des résultats au chapitre de l'invalidité et la hausse des primes attribuable au dynamisme des ventes.
- Amélioration de l'**outil numérique Un Plan** pour permettre aux Clients de **modifier directement leur parcours financier** tant qu'ils le veulent, **tout en collaborant avec leur conseiller** à l'atteinte de leurs objectifs personnalisés.
 - Proposition de l'outil Un Plan aux Clients individuels en 2022, et accès élargi en 2023 pour inclure plus de 750 000 Clients des Régimes collectifs de retraite. **Jusqu'à maintenant, près de 100 000 parcours financiers ont été créés pour les Clients individuels au Canada avec, notamment, l'outil Un Plan, simplement Sun Life.**
- **Prospr par Sun Life**, une solution hybride de conseils combinant **une plateforme numérique de première qualité et une équipe de conseillers autorisés**, continue de prendre de l'essor grâce à une croissance importante du nombre de visiteurs uniques durant l'exercice précédent.
 - Nous continuons de proposer de nouvelles capacités, notamment **la possibilité pour les Clients de lier des comptes externes à leur profil Prospri par Sun Life**, mettant à profit l'outil pour tracer un parcours financier global et faire le suivi des objectifs au même endroit.
- Le 1^{er} février 2023, la Sun Life du Canada a **conclu la vente de ses activités des marchés spéciaux⁵** à la Compagnie d'assurance-vie Première du Canada.

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023. Notes 2 à 5 : voir la diapositive 40.

Influencer l'industrie et saisir les occasions au Canada¹

Faire progresser notre stratégie Une Sun Life

- Créer une expérience numérique **Une Sun Life**
- Accroître nos communications proactives, prédictives et personnalisées via notre **coach numérique, Ella**

Accélérer notre stratégie de gestion de patrimoine

- Accélérer le développement de **Gestion d'actifs PMSL** en tant que moteur de croissance
- Devenir le fournisseur de choix de solutions de revenu de retraite en tirant parti de notre **présence dans les milieux de travail**
- Être le chef de file du marché en croissance du transfert des risques liés aux régimes de retraite grâce aux **Solutions prestations déterminées**
- Offrir des capacités de planification et de regroupement d'actifs harmonieuses

Renforcer et augmenter nos activités liées à la santé

- Élargir notre rôle dans le secteur de la santé et du bien-être au moyen d'**options de soins de santé virtuels**
- Promouvoir les interventions rapides à l'égard des troubles mentaux par l'entremise de notre **coach en santé mentale**
- Élaborer des **solutions d'assurance ciblées** pour les Canadiens atteints de maladies chroniques
- Tirer parti de notre collaboration avec les **Raptors de Toronto** pour encourager les gens à se concentrer sur leur santé et leur mieux-être

Transformer la distribution aux particuliers

- Renforcer notre **modèle de conseils en personne**
- Faire croître **Prospr par Sun Life**, notre plateforme hybride de distribution aux particuliers

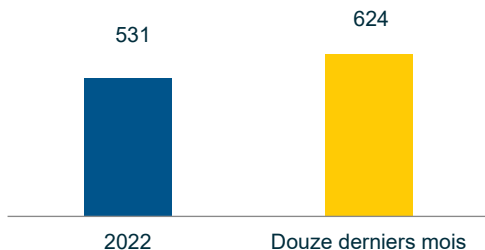
Maintenir une discipline financière

- Équilibrer la croissance des revenus et du résultat net
- Chercher des occasions novatrices à faible coût et mettre l'accent sur l'optimisation du capital et du risque
- Optimiser nos portefeuilles d'affaires

¹ Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, se reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 37.

États-Unis : Leader en santé et en garanties collectives

Bénéfice net sous-jacent¹ (en millions de \$ US)



Position sur le marché par secteur

N° 1 Fournisseur indépendant d'assurance-maladie en excédent de pertes³

N° 2 Fournisseur de garanties soins dentaires⁴

Parmi les 10 premiers Fournisseurs de garanties vie et invalidité collectives⁵

Faits saillants du premier trimestre de 2023

- **Bénéfice net sous-jacent de 176 millions \$ US, en hausse de 93 millions \$ US** par rapport à l'exercice précédent grâce au rendement solide dans l'ensemble des secteurs.
- Marge après impôt des Garanties collectives : 9,7 % ^{1,6}
- GC et garanties Frais dentaires : primes nettes de 1,9 milliard \$ US¹, en hausse de 800 millions \$ US d'un exercice à l'autre, et produits tirés des honoraires de 80 millions \$ US, en hausse de 61 millions \$ US d'un exercice à l'autre.
- La Sun Life a été **choisie en tant que nouveau fournisseur de régimes de frais dentaires commerciaux** pour les employés de l'État de Virginie-Occidentale, et DentaQuest a **obtenu le contrat de l'État pour fournir les garanties dentaires** aux participants du régime Medicaid en Oklahoma.
 - En combinant cela aux autres ventes réalisées durant le premier trimestre, nous nous attendons à **ajouter environ 650 000 participants de garanties de frais dentaires** au cours du prochain exercice².
- Garanties collectives : Nous avons ajouté un **programme de mieux-être numérique en libre-service** pour les participants de contrats d'assurance-vie, pour favoriser la santé mentale et affective au moyen de contenu et d'activités sur mesure. Nous avons aussi fourni à nos participants en invalidité **un accès à des services de soins personnalisés** visant à améliorer le traitement des troubles musculosquelettiques et de la COVID-19 de longue durée.

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

² Cet énoncé constitue un énoncé prospectif au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, se reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 37.

Notes 3 à 6 : voir la diapositive 40.

Faire avancer notre stratégie pour être un chef de file de la santé et des garanties collectives aux États-Unis

Aider nos Clients à obtenir les soins de santé et la couverture dont ils ont besoin

- Renforcer notre position de chef de file dans le secteur de l'assurance-maladie en excédent de pertes et des solutions novatrices de gestion des risques en ajoutant une offre de produits complémentaires, y compris **Health Navigator, une innovation de PinnacleCare**.
- Tirer parti de l'envergure et de l'expertise de **DentaQuest** afin d'offrir à tous des soins bucco-dentaires de qualité, poursuivre notre croissance sur le marché des programmes d'État et de devenir un chef de file des régimes de frais dentaires commerciaux.
- Axer les **garanties collectives** sur la santé et la productivité.
- Aider les employeurs à se conformer à la **réglementation** et permettre à un plus grand nombre d'Américains d'obtenir des congés familiaux et des congés de maladie payés.
- Favoriser la croissance de **FullscopeRMS** en tirant parti de notre expertise, de notre envergure et de notre gamme de solutions clés en main.

Faciliter l'accès aux soins et aux prestations grâce aux solutions numériques

- Accroître notre capacité à intégrer d'autres grandes plateformes dans l'**écosystème de la santé et des garanties**.
- Faciliter l'**expansion du numérique** au moyen de nouvelles capacités et de nouveaux partenariats en tirant parti des actifs existants afin d'offrir des analyses prédictives et personnalisées.
- **Tirer parti des outils numériques** pour accroître les interactions avec les Clients et l'engagement virtuel, améliorer l'efficacité de vente et fournir des perspectives plus approfondies aux courtiers et aux employeurs.

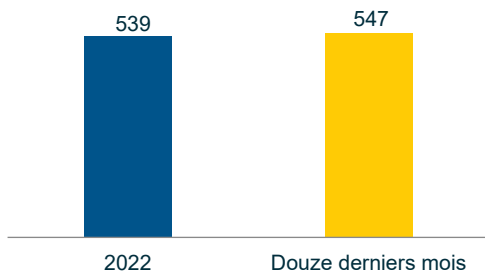
Aider les titulaires de contrat de la Gestion des affaires en vigueur à atteindre une sécurité financière durable, tout en gérant efficacement nos activités

- Continuer à offrir un **excellent service** à nos titulaires de contrat d'assurance individuelle.
- Saisir des occasions pour améliorer la rentabilité, notamment **en gérant les charges plus efficacement et en adoptant des stratégies de placements alternatifs**.
- Gérer le risque et le capital par la **réassurance** et grâce à des gammes de produits conçus pour les **contrats pouvant être transformés ou arrivant à échéance**.

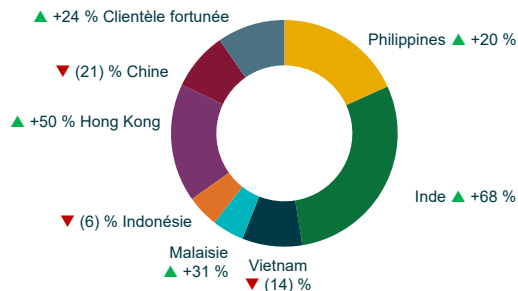
¹ Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, se reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 37.

Asie : Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

Bénéfice net sous-jacent¹ (en millions de \$)



Souscriptions – protection individuelle, par secteur d'activité^{1,2,3} *Croissance des ventes par rapport à l'exercice précédent*



Faits saillants du premier trimestre de 2023

- **Bénéfice net sous-jacent de 141 millions \$, en hausse de 4 % par rapport à l'exercice précédent (à un taux de change constant)⁴** grâce à l'augmentation des primes reflétant l'essor favorable des souscriptions et l'amélioration des résultats au chapitre de la mortalité, qui a été contrebalancée en partie par la baisse de l'apport des placements et la baisse du bénéfice tiré des honoraires.
- **Les ventes d'assurance individuelle¹ ont augmenté de 25 %²** par rapport à l'exercice précédent, surtout grâce à l'activité accrue à Hong Kong à la suite de la levée des restrictions frontalières et à l'essor des activités liées à la clientèle fortunée.
 - La croissance des ventes de plus de 20 % dans nos 4 principaux marchés était bien répartie dans les différents réseaux, avec une **croissance à deux chiffres pour les réseaux d'agences, de courtiers et de bancassurance**.
- À Hong Kong, **nous avons lancé deux produits (SunJoy et SunGift) qui offrent un potentiel de croissance du patrimoine à long terme et des options souples de retrait au comptant**. Ces produits représentent plus de 20 % des souscriptions d'assurance enregistrées à Hong Kong au T1.
- Aux Philippines, la Sun Life était numéro un **au chapitre des primes liées aux affaires nouvelles et du total des primes en 2022** et a reçu le **prix Platine⁴ pour avoir été choisie comme la compagnie d'assurance-vie la plus digne de confiance du secteur** pour la 13^e année consécutive.
- **Bowtie Life Insurance Company**, premier assureur virtuel de Hong Kong et investissement stratégique de la Sun Life, était **au 2^e rang mondial pour ce qui est des services d'assurance numériques⁵**.

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

² Voir les sections « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » dans l'annexe de la présentation.

Notes 3 à 5 : voir la diapositive 40.

Saisir de nouvelles occasions en Asie¹ pour faire croître nos activités

Tirer parti de l'excellence de la distribution pour diversifier notre composition, accroître notre envergure et avoir une incidence sur nos Clients

- Faire de la Sun Life une **marque de confiance** en Asie afin de faciliter la génération d'occasions, l'établissement de relations et le recrutement.
- Atteindre une **envergure durable** grâce à un éventail diversifié de canaux de distribution performants et axés sur la qualité qui améliorent notre incidence sur nos Clients
- Tirer parti de notre programme « **Conseiller respecté** », y compris **Brighter Academy**, notre programme d'incubation destiné aux agences exclusif, et devenir le partenaire de choix des conseillers.
- Continuer de collaborer efficacement avec nos **partenaires en bancassurance existants** pour exploiter le potentiel d'ententes récentes, tout en évaluant de façon sélective de nouvelles relations bancaires.

Être un leader des services numériques afin d'améliorer l'expérience numérique et de transformer l'expérience de nos Clients et conseillers, tout en favorisant une plus grande efficacité et une plus grande évolutivité

- **Numériser nos affaires** et tirer profit des outils et plateformes technologiques répandus.
- Favoriser l'engagement de nos Clients existants et potentiels en étant **plus personnels, plus proactifs et plus prédictifs**.
- **Habiller les conseillers** en mettant en place les meilleures capacités numériques et de données du secteur.

Intégrer la durabilité à nos activités afin de favoriser la création de valeur, d'avoir une incidence positive et de nous conformer à notre raison d'être

- Fournir des **conseils de qualité** et offrir des **solutions financières pertinentes** afin de permettre aux Clients de prévoir des événements financiers défavorables, de s'en protéger et d'investir pour leur avenir.
- Devenir un partenaire dans le **parcours santé de nos Clients** en offrant un plus large éventail de solutions de santé utiles.
- S'efforcer de rendre les solutions d'assurance, de santé et de gestion de patrimoine plus **abordables et accessibles**.
- **Intégrer les facteurs ESG à nos processus de placement** et offrir à nos Clients des occasions de placement axées sur les facteurs ESG.

¹ Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, se reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 37.

Profiter des occasions de croissance en Asie

ANASE



Philippines

- **Au 1^{er} rang** des assureurs selon le total des primes^{1,2}
- **Au 2^e rang** des plus importants fournisseurs de fonds communs de placement, selon l'actif géré^{1,3}



Indonésie

- **Au 10^e rang** pour les ventes d'assurance^{1,4}
- Part globale de marché de 3 %^{1,4}



Vietnam

- **Au 7^e rang** pour les ventes d'assurance^{1,5}
- **Au 6^e rang** pour les ventes d'assurance par le canal de la bancassurance^{1,5}

Hong Kong



- **Au 3^e rang** pour ce qui est des entrées de trésorerie nettes liées aux fonds de prévoyance obligatoires et au **3^e rang** pour ce qui est de l'actif géré^{1,6}
- **Au 13^e rang** pour les ventes d'assurance, avec une part de marché de 2 %^{1,7}

Clientèle fortunée



À l'international

- Nous sommes parmi les chefs de file mondiaux en matière de solutions d'assurance-vie pour Clients fortunés



Singapour

- La forte demande pour nos produits de protection dans le secteur de la clientèle fortunée contribue à la croissance des souscriptions

Coentreprises



Inde

- **Au 7^e rang** pour l'assurance individuelle, avec une part globale de marché de 4 %^{1,8}
- **Au 6^e rang** des plus importants fournisseurs de fonds communs de placement, selon l'actif géré^{1,9}



Malaisie

- **Au 7^e rang** pour les ventes d'assurance^{1,10}
- **Au 3^e rang** pour les ventes de bancassurance, avec une part globale de marché de 14 %^{1,10}



Chine

- **Au 9^e rang** parmi les multinationales étrangères selon les primes d'assurance brutes^{1,11}

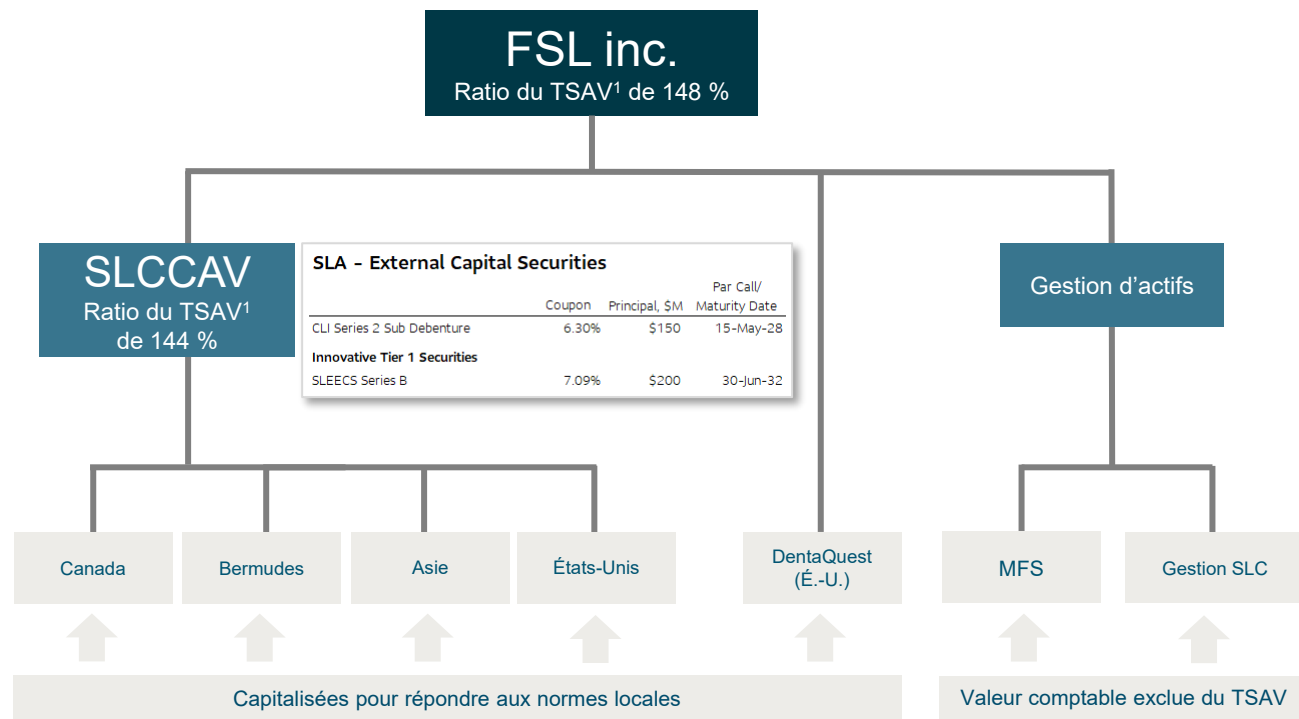
Note : Au T1 2023, les divisions en Asie ont changé. Elles sont désormais ANASE, Hong Kong, coentreprises, clientèle fortunée et bureau régional, afin d'offrir une information plus détaillée sur nos stratégies d'affaires et nos stratégies géographiques dans la région. Avant le T1 2023, les divisions en Asie étaient désignées par les appellations Marchés locaux et Carrefours internationaux dans nos rapports de gestion intermédiaires et annuels.

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023. Notes 2 à 11 : voir la diapositive 40.



- Aperçu de la compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats des organisations et faits saillants
- **Gestion du capital**
- Portefeuille d'actifs

Modèle de capital offrant une souplesse financière



SLF Inc. - External Capital Securities

Subordinated Debt	Coupon	Principal, \$M	Par Call Date
SLF Series 2007-1	5.40%	\$400	29-May-37
SLF Series 2016-2	3.05%	\$1,000	19-Sep-23
SLF Series 2019-1 Sustainability Bond	2.38%	\$750	13-Aug-24
SLF Series 2020-1	2.58%	\$1,000	10-May-27
SLF Series 2020-2	2.06%	\$750	1-Oct-30
SLF Series 2021-1	2.46%	\$500	18-Nov-26
SLF Series 2021-2	2.80%	\$1,000	21-Nov-28
SLF Series 2021-3	3.15%	\$500	18-Nov-31
SLF Series 2022-1	4.78%	\$650	10-Aug-29

Preferred Shareholders' Equity & Other Equity Instruments

SLF Series 3	4.45%	\$250	31-Mar-15
SLF Series 4	4.45%	\$300	31-Dec-15
SLF Series 5	4.50%	\$250	31-Mar-16
SLF Class A, Series 8R	1.83%	\$155	30-Jun-25
SLF Class A, Series 9QR	Floating	\$125	30-Jun-25
SLF Class A, Series 10R	2.84%	\$171	30-Sep-26
SLF Class A, Series 11QR	Floating	\$29	30-Sep-26
SLF LRCN, Series 2021-1	3.60%	\$1,000	30-Jun-26

Information à jour au 31 mars 2023; en dollars canadiens, à moins d'indication contraire. Le 3 avril 2023, nous avons annoncé la conclusion de la vente de la SLF of Canada UK Limited (la « Sun Life R.-U. ») à Phoenix Group Holdings plc (« Phoenix Group »).

¹ Ratio du Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (« TSAV »); nos ratios du TSAV sont calculés conformément à la ligne directrice Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie du BSIF.

Solidité et souplesse du capital

- Cibler un minimum de 500 millions de dollars pour la trésorerie et les autres actifs liquides de la société de portefeuille^{1,2,3}
- Le dividende par action ordinaire a augmenté, passant de 0,72 \$ à 0,75 \$ par action

Mesures du capital	FSL inc.
Ratio du TSAV ⁴	148%
Ratio de levier financier ¹	23,2 %
Trésorerie et autres actifs liquides de la FSL inc. ^{1,3}	1,1 G\$
Liquidités dans la société de portefeuille pro forma, T2 2023 ²	Plus de 2 G\$

Notations de solidité financière de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie

A.M. Best	A+
DBRS	AA
Moody's	Aa3
S&P	AA

Capital au T1 2023 (en millions de dollars)

Titres de créance subordonnés	6 677 \$	Palier 2
Instruments de capital novateurs (SLEECs)	200 \$	Palier 1
Capitaux propres attribuables aux actionnaires privilégiés et autres instruments de capitaux propres	2 239 \$	
	9 116 \$	
Titres de capitaux propres		
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	20 735 \$	Palier 1
Capitaux propres du compte des contrats avec participation	303 \$	
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	133 \$	
	21 171 \$	
Marge sur services contractuels (après impôt)	9 010 \$	Palier 1
Capital total (aux fins de levier financier)	39 297 \$	
Ratio de levier financier^{1,2}	23,2 %	

Possibilités de déploiement

- Investissements internes
- Dividende pour les actionnaires ordinaires
- Fusions et acquisitions
- Rachats d'actions
- Opérations de réassurance

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

² Voir les sections « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » dans l'annexe de la présentation.

Notes 3 et 4 : voir la diapositive 40.

Les activités de fusion et d'acquisition reflètent les priorités stratégiques

- Les activités des 10 dernières années ont favorisé la croissance de nos activités en Asie et de nos activités de gestion d'actifs, ainsi que le développement de nos capacités en matière de garanties collectives et de régimes de frais dentaires aux États-Unis.

Gestion d'actifs



2015 – Acquisition d'une participation majoritaire



2015 – Acquisition d'une participation majoritaire



2015 – Acquisition d'une participation majoritaire



2018 – Acquisition d'une participation majoritaire dans GreenOak et fusion de GreenOak et Bentall Kennedy



2019 – Acquisition d'une participation majoritaire



2020 – Acquisition d'une participation majoritaire

2021 – Vente du volet immobilier européen des activités d'InfraRed



2023 – Acquisition d'une participation majoritaire

Canada



2017 – Acquisition d'une participation majoritaire



2020 – Investissement stratégique

2023 – Vente des activités liées aux marchés spéciaux au Canada

R.-U.

2023 – Vente de la Sun Life R. U. et établissement d'un partenariat stratégique de gestion d'actifs avec Phoenix Group

É.-U.



2015 – Acquisition d'une participation majoritaire



2017 – Investissement stratégique



2018 – Acquisition d'une participation majoritaire



2021 – Acquisition d'une participation majoritaire



2022 – Acquisition d'une participation majoritaire

Asie



2015 – Augmentation de la participation dans la Birla Sun Life à 49 %



2016 – Augmentation de la participation dans la PVI Sun Life à 100 %



2016 – Acquisition du bloc d'affaires en vigueur du secteur de la retraite de la FWD



2016 – Augmentation de la participation dans la PT CIMB Sun Life à 100 %; partenariat de bancassurance renforcé en 2016 et en 2022



2018 – Investissement stratégique



2019 – Entente de bancassurance



2020 – Entente de bancassurance



2023 – Entente de bancassurance



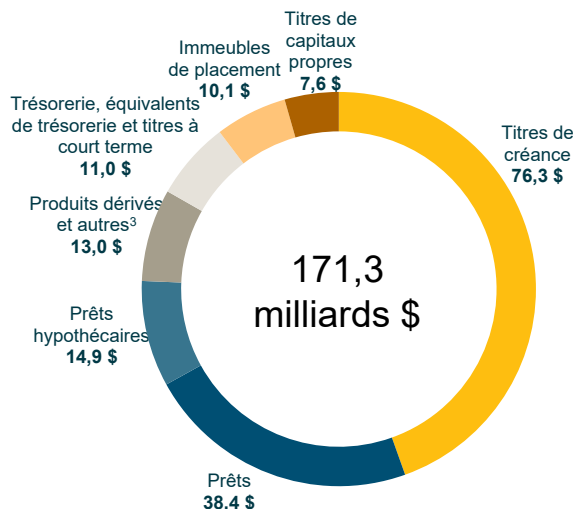
- Aperçu de la compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats des organisations et faits saillants
- Gestion du capital
- **Portefeuille d'actifs**

Portefeuille de placements diversifiés et de haute qualité

- Placements très diversifiés avec la plus importante exposition à des titres non gouvernementaux (0,4 % des titres à revenu fixe)
- Portefeuille obligataire constitué à 97 % de titres de première qualité¹
- Seulement 5 % de titres à revenu fixe cotés BBB-; titres cotés BBB axés sur des prêts privés avec protections par garanties et clauses restrictives
- Prêts hypothécaires commerciaux dont 29 % sont assurés par la SCHL; bien protégés avec un RPV de 52 % et un RCSD de 1,71²
- Portefeuilles de titres de créance immobiliers et d'actions repositionnés pour accroître la durabilité des flux de trésorerie

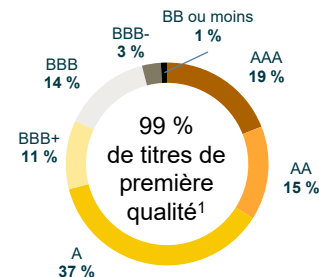
Profil de placement

Au 31 mars 2023



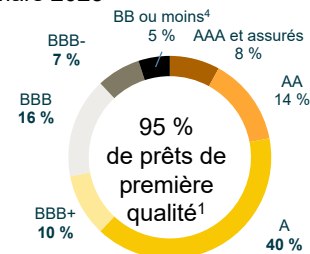
Titres de créance par notation

Au 31 mars 2023



Prêts hypothécaires et prêts par notation

Au 31 mars 2023



¹ Titres ayant une cote BBB ou supérieure.

² RPV : ratio prêt/valeur; RCSD : ratio de couverture du service de la dette.

³ Comprend : autres placements financiers (9,5 \$), actifs dérivés (1,8 \$), autres placements non financiers (1,7 \$).

⁴ Les titres cotés BB ou moins incluent les prêts hypothécaires et autres dépréciés.

Exposition – Prêts hypothécaires et immeubles de placement

Prêts hypothécaires par catégorie et emplacement géographique¹ Au 31 mars 2023

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels ³	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada ²	1 608	1 726	1 540	4 048	817	9 739	66 %
É.-U.	1 400	1 092	1 344	1 145	111	5 092	34 %
R.-U.	-	-	-	-	37	37	0 %
Total	3 008	2 818	2 884	5 193	965	14 868	100 %

Prêts hypothécaires :

- Portefeuille canadien comportant 44 % de prêts assurés par la SCHL
- Exposition réduite aux immeubles de détail et de bureaux ces dernières années
- Immeubles de bureaux, de détail et d'habitation collective : RPV de 53 % et RCSD de 1,73⁴

Immeubles de placement Au 31 mars 2023

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels ³	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada	1 752	3 432	926	1 325	664	8 099	80 %
É.-U.	640	1 099	262	-	3	2 004	20 %
Europe	12	15	18	-	-	45	0 %
Total	2 404	4 546	1 206	1 325	667	10 148	100 %

¹ Exclut les titres de créance immobiliers et les prêts privés.

² Inclut les prêts hypothécaires assurés; immeubles d'habitation collective, 3 764 M\$; autres, 475 M\$.

³ Comprend les biens immobiliers industriels et les terrains.

⁴ RPV : ratio prêt/valeur; RCSD : ratio de couverture du service de la dette.

Prêts hypothécaires par catégorie et notation^{1,5} Au 31 mars 2023

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels ³	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total
Assurés	-	-	-	3 764	475	4 239
AA	-	-	7	-	-	7
A	518	706	439	132	14	1 809
BBB+	1 410	1 769	1 622	635	107	5 543
BBB	795	338	760	571	238	2 702
BBB-	285	5	43	91	131	555
BB ou moins	-	-	13	-	-	13
Total	3 008	2 818	2 884	5 193	965	14 868

Immeubles de placement :

- Exposition réduite aux immeubles de détail et de bureaux ces dernières années
- Exposition aux immeubles de détail axée sur le commerce expérientiel et les centres urbains
- Immeubles de bureaux concentrés dans les villes carrefours

⁵ Les notations ont été établies selon le processus de notation interne décrit à la rubrique « Gouvernance et contrôle de la gestion du risque de crédit » de notre rapport de gestion annuel de 2022.



Annexe

Passage à IFRS 17 – Situation du capital enviable et RCP sous-jacent¹ cible de plus de 18 %

Répercussions de la transition conformes aux estimations²

Répercussions du passage à IFRS 17	Impact estimé	Résultat réel
Impact sur les capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires ³	Baisse de 15 % à 20 %	(18,1) %
Bénéfice net sous-jacent en 2022 après le passage de IFRS 4 ⁴ à IFRS 17 ¹	Baisse de 5 % à 9 %	(8,3) %
Ratio du TSAV de la FSL inc. le 1 ^{er} janvier 2023 ⁵	Hausse de 5 % à 9 %	12 %

Réaffirmation des objectifs financiers à moyen terme⁶

Objectifs financiers à moyen terme	
RCP sous-jacent ¹	Plus de 18 %
Croissance du BPA sous-jacent ¹	Entre 8 % et 10 %
Ratio de distribution sous-jacent ^{1,7}	Entre 40 % et 50 %

¹ Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023. Notes 2 à 7 : voir la diapositive 41.

Évaluations et marques de reconnaissance en matière de durabilité



Parmi les meilleurs lieux de travail^{MC} pour l'inclusion au Canada. Cette reconnaissance est particulièrement importante, car les résultats sont fondés sur des réponses d'employés à des énoncés liés à l'inclusion.



Au palmarès Women Lead Here pour la 3^e année de suite. Publié dans le magazine Report on Business du Globe and Mail, ce palmarès annuel mesure la diversité de genre dans les entreprises au Canada.



Parmi les meilleurs lieux de travail^{MC} pour les femmes au Canada et en Inde (Centre de service de l'Asie – Inde) selon Great Place to Work.



Pour la 14^e année de suite, la Sun Life États-Unis a obtenu un score de 100 % selon le Corporate Equality Index de la Human Rights Campaign Foundation.



La Sun Life Canada, la Sun Life États-Unis, le Centre de service de l'Asie – Inde, le Centre de service de l'Asie – Philippines, la Sun Life Philippines, la Sun Life Vietnam et nos bureaux en Irlande ont obtenu le titre Great Place to Work.



La Sun Life Canada s'est classée au 26^e rang dans la liste des meilleurs lieux de travail au Canada en 2022, basée exclusivement sur des commentaires anonymes d'employés. L'organisation figure aussi parmi les meilleurs lieux de travail dans les catégories suivantes :

- Meilleurs lieux de travail dans les services financiers et assurance
- Meilleurs lieux de travail en Ontario
- Meilleurs lieux de travail pour le développement professionnel
- Meilleurs lieux de travail pour l'inclusion
- Meilleurs lieux de travail pour les femmes
- Meilleurs lieux de travail pour le bien-être mental



(14 années de suite)

Member of
**Dow Jones
Sustainability Indices**
Powered by the S&P Global CSA

(17 années de suite)



FTSE4Good

(22 années de suite)



(14 années de suite)



G R E S B[®]

(12 années de suite)



(6 années de suite)

Sensibilités aux marchés

Variation des marchés des actions^{1,2,3}

Au 31 mars 2023 (en millions de dollars, sauf indication contraire)	Baisse de 25 %	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %	Hausse de 25 %
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(325) \$	(125) \$	125 \$	350 \$
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(675) \$	(275) \$	250 \$	650 \$
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁴	Baisse de 3,5 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 0,5 %	Hausse de 2,0 %
Au 31 mars 2022 ⁵ (en millions de dollars, sauf indication contraire)	Baisse de 25 %	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %	Hausse de 25 %
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(300) \$	(125) \$	125 \$	325 \$
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(650) \$	(250) \$	250 \$	625 \$
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global	-	-	-	-
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁴	Baisse de 3,5 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 0,5 %	Hausse de 2,0 %

Variation des taux d'intérêt^{6,7,3}

	Au 31 mars 2023		Au 31 décembre 2022 ⁵	
(en millions de dollars, sauf indication contraire)	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(50) \$	50 \$	(100) \$	75 \$
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	100 \$	(125) \$	125 \$	(150) \$
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global	225 \$	(225) \$	225 \$	(225) \$
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁴	Hausse de 1,5 %	Baisse de 1,5 %	Hausse de 1,5 %	Baisse de 2,5 %

Variation des écarts de crédit^{8,3}

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	50 \$	(50) \$	50 \$	(50) \$
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	100 \$	(125) \$	75 \$	(100) \$
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global	200 \$	(200) \$	200 \$	(200) \$
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁴	Hausse de 1,5 %	Baisse de 2,0 %	Hausse de 1,0 %	Baisse de 2,0 %

Variation des écarts de swap^{9,3}

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	Baisse de 20 pb	Hausse de 20 pb	Baisse de 20 pb	Hausse de 20 pb
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(25) \$	25 \$	(25) \$	25 \$

Notes 1 à 9 : voir la diapositive 41.

Note aux lecteurs : Résultats retraités de 2022 à l'adoption d'IFRS 17 et d'IFRS 9

Les résultats de 2022 ont été retraités pour tenir compte de l'adoption d'IFRS 17 et de la superposition de classement connexe relative à IFRS 9 (les « nouvelles normes »). Les résultats retraités pourraient ne pas être entièrement représentatifs de notre bénéfice futur, car nous ne gérons pas nos portefeuilles d'actifs et de passifs en vertu des nouvelles normes. La majorité des mesures prises pour rééquilibrer les portefeuilles d'actifs et faire passer la gestion actif-passif à une gestion conforme à IFRS 17 ont été prises au premier trimestre de 2023. Par conséquent, une analyse fondée sur les résultats comparatifs de 2022 pourrait ne pas être nécessairement représentative des tendances futures et devrait être interprétée dans ce contexte. L'utilisation des sensibilités pour analyser les perspectives à l'égard du risque de marché et les incidences connexes (p. ex., les sensibilités aux taux d'intérêt) sera plus représentative à partir des sensibilités présentées pour le premier trimestre de 2023 à la rubrique I, « Gestion du risque », du rapport de gestion du premier trimestre de 2023. Certains résultats retraités de 2022 ne sont pas audités, ou n'ont pas encore été audités, et pourraient changer.

Énoncés prospectifs

La Compagnie présente à l'occasion, verbalement ou par écrit, 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 énoncés prospectifs contenus dans le présent document comprennent i) les énoncés se rapportant à nos stratégies; ii) les énoncés se rapportant au calendrier et aux avantages attendus des contrats élatiques de prestation et de gestion de garanties de frais dentaires; 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 présentés à la rubrique I, « Gestion du risque » (Sensibilités aux marchés des actions, Sensibilité aux taux d'intérêt); (vi) les énoncés 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 tels que « atteindre », « viser », « ambition », « prévoir », « aspirer à », « hypothèse », « croire », « pourrait », « estimer », « s'attendre à », « but », « avoir l'intention de », « peut », « objectif », « initiatives », « perspectives », « planifier », « projeter », « chercher à », « devrait », « stratégie », « s'efforcer de », « cibler », « fera », ou d'autres expressions semblables. Entrent dans les énoncés prospectifs les possibilités et hypothèses présentées relativement à nos résultats d'exploitation futurs. Ces énoncés font état de nos attentes, estimations et prévisions actuelles en ce qui concerne les événements futurs, et non de faits passés, et ils pourraient changer.

Les énoncés prospectifs ne constituent pas une garantie des résultats futurs et comportent des risques et des incertitudes dont la portée est difficile à prévoir. Les résultats et la valeur pour l'actionnaire futurs pourraient différer sensiblement de ceux qui sont présentés dans ces énoncés prospectifs. De plus, à mesure que la Sun Life s'efforce de faire progresser ses objectifs en matière de climat, des facteurs externes échappant au contrôle raisonnable de la Sun Life pourraient nuire à leur réalisation, notamment divers efforts de décarbonisation dans l'ensemble des économies, la nécessité de l'élaboration de politiques climatiques réfléchies à l'échelle mondiale, de meilleures données qui soient plus approfondies, des méthodes raisonnablement étayées, des progrès technologiques, l'évolution du comportement des consommateurs, les défis liés à l'équilibre entre les objectifs d'émission intermédiaires et une transition juste et ordonnée, et d'autres considérations importantes, notamment les obligations juridiques et réglementaires. D'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats et la valeur réels pour les actionnaires pourraient différer sensiblement de ceux qui sont présentés dans les énoncés prospectifs comprennent, notamment, l'incidence de la pandémie de COVID-19 et de la conjoncture économique connexe sur nos activités, notre liquidité, notre situation financière ou nos résultats financiers et des facteurs traités aux rubriques C, « Rentabilité – 5 – Impôt sur le résultat », F, « Solidité financière » et I, « Gestion du risque » de notre rapport de gestion du T1 2023 et à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de 2022 de la FSL inc., et des facteurs décrits dans d'autres documents déposés par la FSL inc. auprès des autorités canadiennes et américaines de réglementation des valeurs mobilières, que l'on peut consulter au www.sedar.com et au www.sec.gov, respectivement.

Facteurs de risque

Les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que nos hypothèses et estimations, ainsi que nos attentes et nos prévisions, soient inexactes et que les résultats ou événements réels diffèrent de façon significative de ceux exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs présentés dans le présent document sont indiqués ci-après. La réalisation de nos énoncés prospectifs dépend essentiellement du rendement de notre entreprise, qui est assujéti à de nombreux risques. Les facteurs susceptibles d'entraîner un écart significatif entre les résultats réels et les résultats escomptés comprennent notamment : les risques de marché – les risques liés au rendement des marchés des actions; à la fluctuation ou à la volatilité des taux d'intérêt, des écarts de crédit et des écarts de swap; aux placements immobiliers; aux fluctuations des taux de change et à l'inflation; les risques d'assurance – les risques liés aux résultats enregistrés au chapitre de la mortalité, aux résultats enregistrés au chapitre de la morbidité et à la longévité; aux comportements des titulaires de contrat; à la conception des produits et à la fixation des prix; à l'incidence de dépenses futures plus élevées que prévu; et à la disponibilité, au coût et à l'efficacité de la réassurance; les risques de crédit – les risques liés aux émetteurs des titres de notre portefeuille de placements, aux débiteurs, aux titres structurés, aux réassureurs, aux contreparties, à d'autres institutions financières et à d'autres entités; les risques d'entreprise et risques stratégiques – les risques liés aux conjonctures économique et politique mondiales; à l'élaboration et à la mise en œuvre de stratégies d'entreprise; aux changements se produisant dans les canaux de distribution ou le comportement des Clients, y compris les risques liés aux pratiques commerciales des intermédiaires et des agents; à l'incidence de la concurrence; au rendement de nos placements et des portefeuilles de placements qui sont gérés pour les Clients, tels que les fonds distincts et les fonds communs de placement; aux changements dans les tendances en matière de placement et dans les préférences des Clients en faveur de produits différents des produits ou des stratégies de placement que nous offrons; à l'évolution des environnements juridique et réglementaire, y compris les exigences en matière de capital et les lois fiscales; à l'environnement, ainsi qu'aux lois et aux règlements en matière environnementale; les risques opérationnels – les risques liés aux atteintes à la sécurité informatique et à la protection des renseignements personnels et aux défaillances à ces égards, y compris les cyberattaques; à notre capacité d'attirer et de fidéliser des employés; à l'observation des exigences réglementaires et prévues par la loi et aux pratiques commerciales, y compris l'incidence des demandes de renseignements et des enquêtes liées à la réglementation; à la réalisation des fusions, des acquisitions, des investissements stratégiques et des cessions, et aux activités d'intégration qui s'y rattachent; à notre infrastructure de technologies de l'information; aux défaillances des systèmes informatiques et des technologies fonctionnant sur Internet; à la dépendance à l'égard de relations avec des tiers, y compris les contrats d'impartition; à la poursuite des affaires; aux erreurs de modélisation; à la gestion de l'information; les risques de liquidité – la possibilité que nous soyons dans l'incapacité de financer la totalité de nos engagements en matière de flux de trésorerie à mesure qu'ils arrivent à échéance; et les autres risques – les questions relatives à la COVID-19, y compris son incidence sur l'économie mondiale et sur les activités, la situation financière et/ou les résultats de la Sun Life; aux risques continus liés à IFRS 17, Contrats d'assurance, et à IFRS 9, Instruments financiers; aux risques liés à nos activités internationales, y compris nos coentreprises; aux conditions de marché ayant une incidence sur notre situation sur le plan du capital ou sur notre capacité à mobiliser des capitaux; à la révision à la baisse des notations de solidité financière ou de crédit; et aux questions d'ordre fiscal, y compris les estimations faites et le jugement exercé dans le calcul des impôts.

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.

Monnaie

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

Arrondissement

Les montants indiqués dans cette présentation sont arrondis.

Les termes « la Compagnie », « Sun Life », « nous », « notre » et « nos » font référence à la Financière Sun Life inc. (la « FSL » ou la « FSL inc. ») et à ses filiales, ainsi que, s'il y a lieu, à ses coentreprises et entreprises associées. Le bénéfice net déclaré (la perte nette déclarée) s'entend du bénéfice net (de la perte nette) attribuable aux actionnaires ordinaires déterminé conformément aux normes IFRS.

Utilisation de mesures financières non conformes aux normes IFRS

Nous présentons certaines informations financières en ayant recours à des mesures financières non conformes aux normes IFRS, étant donné que nous estimons que ces mesures fournissent des informations pouvant aider les investisseurs à comprendre notre rendement et à comparer nos 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 de manière isolée ou comme une solution de rechange aux mesures de performance financière établies conformément aux normes IFRS. Des renseignements supplémentaires concernant les mesures financières non conformes aux normes IFRS, ainsi que des rapprochements avec les mesures conformes aux normes IFRS les plus proches, le cas échéant, sont disponibles à la rubrique N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS », de notre rapport de gestion pour la période close le 31 mars 2023 (« rapport de gestion du T1 2023 ») et dans les dossiers de renseignements financiers supplémentaires disponibles à la section « Investisseurs – Résultats et rapports financiers » à l'adresse www.sunlife.com.

Mesures financières non conformes aux normes IFRS

Le bénéfice net sous-jacent est une mesure financière non conforme aux normes IFRS qui aide à comprendre le rendement des activités de la Sun Life en apportant certains ajustements au bénéfice calculé en vertu des IFRS. Le bénéfice net sous-jacent, de même que le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires (le bénéfice net déclaré), servent de base à la planification de la gestion et constituent également une mesure clé de nos programmes de rémunération incitative du personnel. Cette mesure reflète le point de vue de la direction à l'égard du rendement sous-jacent des activités de la Compagnie et du potentiel de bénéfice à long terme. Par exemple, en raison de la nature à plus long terme de nos activités d'assurance individuelle, les fluctuations du marché liées aux taux d'intérêt, aux marchés des actions et aux immeubles de placement peuvent avoir une incidence importante sur le bénéfice net déclaré de la période de présentation de l'information financière. Toutefois, ces incidences ne se matérialisent pas nécessairement, et elles pourraient ne jamais se matérialiser si les marchés fluctuent dans la direction opposée au cours de périodes ultérieures ou, dans le cas des taux d'intérêt, si le placement à revenu fixe connexe est détenu jusqu'à son échéance.

Avec prise d'effet le 1er janvier 2023, nous avons précisé la définition du bénéfice net sous-jacent comme suit et avons mis à jour les chiffres correspondants des périodes précédentes afin de refléter ces changements : i) l'incidence des marchés a été mise à jour afin de refléter l'adoption d'IFRS 17 et d'IFRS 9; ii) l'ajustement lié à la participation de la direction dans les actions de la MFS a été mis à jour afin de mieux refléter la participation de la Sun Life dans le résultat de la MFS; et iii) la suppression de l'amortissement des immobilisations incorporelles en ce qui a trait aux immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée acquises. Des renseignements supplémentaires sur ces ajustements sont fournis ci-après.

Le bénéfice net sous-jacent élimine l'incidence des éléments suivants du bénéfice net déclaré :

- i. L'incidence des marchés reflétant l'écart après impôt entre les fluctuations réelles et les fluctuations prévues du marché, y compris : L'incidence nette des taux d'intérêt sans risque, des écarts de crédit et de la fluctuation des écarts de swap, reflétant les non-concordances comptables entre les actifs et les passifs :
 - a) les écarts découlant des variations de la juste valeur¹ des actifs à revenu fixe (y compris les dérivés) évalués à la juste valeur par le biais du résultat net soutenant les contrats d'assurance, par rapport aux variations de la juste valeur des passifs²
 - b) les variations de la juste valeur des actifs à revenu fixe (y compris les dérivés) évalués à la juste valeur par le biais du résultat net qui soutiennent nos passifs relatifs aux contrats de placement et nos portefeuilles excédentaires³;
 - c) les produits tirés des placements exonérés d'impôt supérieurs ou inférieurs aux économies d'impôt à long terme prévues liées à nos activités d'assurance multinationales au Canada.
- ii. Les placements à revenu non fixe dont le rendement moyen pondéré attendu est d'environ 2 % par trimestre, y compris :
 - a) les placements en titres de capitaux propres (y compris les dérivés) soutenant les contrats d'assurance et les portefeuilles excédentaires;
 - b) les immeubles de placement soutenant des contrats d'assurance et des portefeuilles excédentaires.

Tous les facteurs dont il est question dans le présent document et qui ont une incidence sur notre bénéfice net sous-jacent s'appliquent également au bénéfice net déclaré. Dans le présent document, tous les montants présentés au titre du bénéfice par action tiennent compte de la dilution, sauf indication contraire. Le bénéfice par action sous-jacent exclut l'incidence dilutive des instruments convertibles.

Les autres mesures financières non conformes aux normes IFRS que nous utilisons comprennent 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 interne de la MSC, la variation prévue attribuable au rendement de l'actif et aux taux garantis, l'incidence des marchés et autres, 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.

Utilisation de noms et de logos de tiers

Les noms et logos de tiers sont utilisés aux fins d'identification et ne supposent aucune association avec ces tiers ni leur aval. Les marques de commerce des tiers sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.

¹ En ce qui a trait aux actifs à revenu fixe, le bénéfice net sous-jacent comprend les résultats enregistrés au chapitre du crédit découlant des modifications de notations des actifs évalués à la juste valeur par le biais du résultat net, ainsi que l'incidence des pertes de crédit attendues pour les actifs évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

² Le bénéfice net sous-jacent est fondé sur les courbes d'actualisation et les taux de change observables au début de la période.

³ Le bénéfice net sous-jacent lié au bénéfice relatif au surplus comprend les profits (pertes) réalisés sur les actifs à revenu fixe classés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

Diapositive 3

² La composition des activités est fondée sur le bénéfice net sous-jacent, excluant les charges de l'Organisation internationale et autres. La catégorie « Gestion de patrimoine et d'actifs » comprend MFS Investment Management, Gestion SLC, la Gestion de patrimoine de l'individuelle, les Régimes collectifs de retraite et la Gestion de patrimoine et d'actifs de la FSL Asie. La catégorie « Santé et protection collective » comprend la Sun Life Santé au Canada, les Garanties collectives aux États-Unis (garanties collectives des employés, et solutions en santé et en gestion des risques) et les garanties Frais dentaires aux États-Unis. La catégorie « Protection individuelle » comprend l'Assurance individuelle au Canada, la Gestion des affaires en vigueur aux États-Unis et la Protection individuelle en Asie.

³ Au 31 décembre 2022.

⁴ Arrondi à la centaine près. Représente les employés à temps plein, les employés temporaires et les employés dans les coentreprises en Asie.

⁵ Arrondi à la centaine près.

⁶ Au 31 mars 2023, en dollars canadiens.

Diapositive 8

² Source : Bloomberg;

Compagnies d'assurance-vie canadiennes – Financière Manuvie, Great West et l'Industrielle Alliance.

Compagnies d'assurance-vie mondiales – AXA SA, Prudential PLC, Allianz SE, Aviva PLC, Assicurazioni Generali SpA, AIA Group Ltd., China Life Insurance Co. Ltd, Great Eastern Holdings et Ping An Insurance Group.

Compagnies d'assurance-vie américaines – Hartford Financial Services Group, Lincoln National Corporation, MetLife Inc., Principal Financial Group, Inc., Unum Group et Voya.

Gestionnaires d'actifs traditionnels – T Rowe Price, Franklin Resources, AllianceBernstein, Ameriprise, BlackRock, Janus Henderson et Invesco.

Banques canadiennes – RBC, TD, Banque Scotia, BMO, CIBC et Banque Nationale.

³ Nous estimons que ces objectifs financiers à moyen terme sont raisonnables, toutefois nous pourrions ne pas être en mesure de les atteindre dans l'éventualité où nos hypothèses seraient inexactes. Par conséquent, nos résultats réels pourraient différer de façon significative de nos objectifs financiers à moyen terme tels qu'ils sont décrits. Nos objectifs financiers à moyen terme ne constituent pas des lignes directrices. Ils constituent des mesures financières prospectives non conformes aux normes IFRS, et des renseignements additionnels à ce sujet sont présentés à la section O, « Énoncés prospectifs – Objectifs financiers à moyen terme » dans notre rapport de gestion du T1 2023.

⁴ La croissance du BPA sous-jacent sur cinq ans est calculée en fonction d'un taux de croissance annuel composé. Le RCP sous-jacent et le ratio dividendes/bénéfice sont calculés en fonction d'une moyenne. Les résultats sur cinq ans sont fondés sur la norme IFRS 4 et reflètent la définition du bénéfice net sous-jacent utilisée par la Sun Life avant le 1^{er} janvier 2023.

⁵ Le ratio de distribution sous-jacent représente le ratio des dividendes versés par action sur le bénéfice par action sous-jacent dilué de la période; consulter la rubrique N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » – « Mesures financières additionnelles non conformes aux normes IFRS » dans notre rapport de gestion du T1 2023.

Diapositive 10

¹ Au 31 mars 2023.

² Les produits d'assurance abordables aident les personnes du marché de masse (y compris les segments à plus faible revenu) à obtenir une protection contre les risques à un prix accessible. Pour être considéré comme abordable, un produit d'assurance doit respecter certains critères qui varient selon le pays. Les critères sont basés sur des facteurs tels que le montant de la prime d'assurance par rapport au revenu moyen, la période de couverture, les exigences de tarification et/ou la réglementation gouvernementale.

³ DentaQuest était le plus important fournisseur de garanties de frais dentaires au titre du régime Medicaid selon le nombre de participants en septembre 2022. Medicaid fournit une couverture d'assurance-maladie aux personnes à faible revenu et est l'un des principaux payeurs de soins de santé aux États-Unis.

⁴ Critères de placement fondés sur les lignes directrices de l'International Capital Markets Association (ICMA) pour les obligations vertes, sociales et durables, le Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) et la feuille de route des placements à vocation sociale (Impact Investing Market Map) des Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies. Lorsque les émetteurs n'obtiennent pas l'opinion d'une tierce partie ou fournissent une opinion interne sur leur émission, nos professionnels des placements utilisent leur jugement pour déterminer si l'utilisation du produit répond ou non aux normes établies dans les lignes directrices de l'ICMA. N'inclut pas toutes les participations dans des compagnies pouvant être définies comme étant durables selon d'autres taxonomies. Les valeurs sont à la date de la transaction. Inclut le montant recalculé de 2021 de 7,7 milliards de dollars, dû à une omission de déclarer des investissements de 0,9 milliard de dollars en obligations vertes, sociales et durables.

⁵ Se reporter au rapport Zéro émission nette d'ici 2050 de la Sun Life pour en savoir plus.

⁶ Émissions provenant des bureaux de l'entreprise et des centres de données à l'échelle mondiale, ainsi que des déplacements d'affaires, incluant les sociétés affiliées à participation majoritaire de la Sun Life. Les sièges sociaux de DentaQuest sont exclus pour le cycle de présentation de l'information financière de 2022. Tous les rapports sur les émissions sont harmonisés avec la norme de comptabilisation et de déclaration destinée à l'entreprise du Protocole des GES au moyen de l'approche du contrôle financier.

⁷ Personnes qui s'identifient comme étant membres des communautés noires, autochtones, des personnes de couleur, des personnes handicapées et/ou LGBTQ2+.

⁸ 68 % des employés ont participé au sondage. Consulter la page 46 du [Rapport sur la durabilité 2022 de la Sun Life \(Limites du rapport, note 2\)](#).

⁹ Selon l'indice de référence des sociétés de services financiers à l'échelle mondiale de Willis Towers Watson.

Diapositive 14

² Tous les montants présentés au titre du bénéfice par action tiennent compte de la dilution, sauf indication contraire.

³ Incidence des nouvelles affaires d'assurance sur la MSC, également appelée la « MSC liée aux affaires nouvelles ». La MSC liée aux affaires nouvelles représente la croissance des activités de souscriptions au cours de la période, y compris les souscriptions de produits de protection individuelle (excluant celles enregistrées par les coentreprises), de régimes à prestations déterminées, de fonds distincts et de produits de gestion de patrimoine au Canada.

⁴ Ratios du TSAV de la Financière Sun Life et de la Sun Life Canada, compagnie d'assurance-vie. Nos ratios du TSAV sont calculés conformément à la ligne directrice du BSIF intitulée Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie.

⁵ La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est la principale filiale d'assurance-vie active de la FSL inc.

⁶ Variation par rapport au même trimestre l'année précédente.

⁷ Cet énoncé constitue un énoncé prospectif au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, se reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 37.

Diapositive 16

² Exclut les actifs gérés pour les activités d'assurance dans le fonds général. Pour en savoir plus, se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion du T1 2023.

³ Cibles intermédiaires pour 2030 visant à aligner le fonds général de la Sun Life sur l'objectif zéro émission nette : réduction d'au moins 40 % de l'intensité carbonique pour les obligations cotées en Bourse, réduction de 50 % de l'intensité carbonique pour les actions cotées en Bourse (gestion directe) et réduction de 50 % de l'intensité carbonique pour les immeubles commerciaux. Se reporter à notre rapport [Zéro émission nette d'ici 2050](#) pour en savoir plus sur la méthode d'établissement des cibles.

⁴ Classement Barron's Fund Family 2022, à effet de février 2023.

⁵ En tenant compte de la dilution.

Diapositive 19

² Part de marché en fonction des primes sur le marché de l'assurance individuelle (assurance-vie et assurance-santé) selon les mesures de la LIMRA au quatrième trimestre de 2022, depuis le début de l'année.

³ Au premier rang des fournisseurs de garanties collectives selon le produit pour l'exercice clos en décembre 2021 (selon le rapport de 2022 de Group Benefits Providers).

⁴ Fondé sur l'actif total des régimes de capitalisation pour la l'exercice clos en décembre 2021 (selon le rapport de 2022 de Fraser Pension Universe).

⁵ Les Marchés spéciaux comprennent une variété de Clients dans les secteurs des régimes d'associations et de groupes d'affinités, et de l'assurance-crédit collective.

Diapositive 21

³ Classement établi par la Sun Life en fonction des données du rapport Accident and Health Policy Experience de 2021 publié par la National Association of Insurance Commissioners (« NAIC »); un fournisseur indépendant de produits d'assurance en excédent de pertes est défini comme un fournisseur de produits d'assurance en excédent de pertes qui n'offre pas aussi de services de gestion de règlements de coûts médicaux.

⁴ Selon le nombre de participants. Classement fondé sur les données publiées par les concurrents.

⁵ Selon les rapports annuels Sales & In-Force de 2021 de la LIMRA pour l'assurance-vie et l'assurance-invalidité collectives. Les résultats au chapitre de l'invalidité de longue durée excluent les rachats effectués dans les réserves. Les résultats au chapitre de l'assurance-vie temporaire et de l'assurance invalidité de longue durée et de courte durée collectives excluent les ventes faites par l'entremise d'associations; comprend les affaires en vigueur gérées par la Sun Life pour le compte de partenaires du secteur de l'assurance.

⁶ La marge après impôt présente le bénéfice net sous-jacent en tant que pourcentage des primes nettes sur les quatre derniers trimestres. Pour plus de renseignements, se reporter à la rubrique N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » (4. Rapprochement de certaines mesures financières non conformes aux IFRS) de notre rapport de gestion du T1 2023.

Diapositive 23

³ Les variations du pourcentage sont exprimées à un taux de change constant, qui exclut l'incidence du change. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

⁴ Prix Trusted Brand.

⁵ Étude menée par la société de conseils française Sia Partners.

Diapositive 25

² Commission des assurances des Philippines, en fonction des produits totaux tirés des primes par la Sun Life of Canada (Philippines) enregistrés depuis le début de l'exercice au quatrième trimestre de 2022.

³ Philippine Investment Funds Association, en fonction de l'actif géré à la fin de février 2023.

⁴ Indonesia Life Insurance Association, en fonction des primes de première année enregistrées depuis le début de l'exercice au quatrième trimestre de 2022.

⁵ Primes de première année annualisées au T1 2023, en fonction des données partagées entre les intervenants du secteur.

⁶ Mercer, MPF Market Shares Report, décembre 2022.

⁷ Insurance Authority of Hong Kong, rapport Provisional Statistics on Hong Kong Long Term Insurance Business, en fonction des primes de première année annualisées enregistrées depuis le début de l'exercice au quatrième trimestre de 2022.

⁸ Insurance Regulatory Authority of India, en fonction des primes de première année enregistrées depuis le début de l'exercice au quatrième trimestre de 2022 parmi les intervenants privés.

⁹ Association of Mutual Funds in India, en fonction de l'actif moyen géré pour le trimestre clos le 31 mars 2023.

¹⁰ Life Insurance Association of Malaysia et Insurance Services Malaysia Berhad, en fonction des primes de première année annualisées pour les produits conventionnels et takaful depuis le début de l'exercice au quatrième trimestre de 2022.

¹¹ En 2022, selon les primes brutes (excluant les versements sur les produits d'assurance-vie universelle et les sociétés de régimes de retraite) enregistrées parmi les multinationales étrangères.

Diapositive 28

³ Trésorerie et autres actifs liquides détenus par la FSL inc. et ses sociétés de portefeuille en propriété exclusive.

⁴ Ratio du Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (« TSAV ») de la FSL inc.; nos ratios du TSAV sont calculés conformément à la ligne directrice Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie du BSIF.

Diapositive 34

² Selon ce qui a été communiqué le 8 février 2023 dans notre rapport de gestion annuel de 2022.

³ Au 1^{er} janvier 2022.

⁴ La baisse de 8,3 % dans les résultats retraités de 2022 prend en compte les changements apportés à la définition du bénéfice net sous-jacent, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2023. En excluant ces changements, le bénéfice net sous-jacent retraité affichait une baisse d'environ 10 %.

⁵ La ligne directrice TSAV du BSIF pour 2023, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2023, précise que le capital disponible aux fins du TSAV comprend la marge sur services contractuels. Les retraitements et les représentations des résultats des périodes antérieures ne sont pas obligatoires. Les ratios pro forma du TSAV au 1^{er} janvier 2023 sont présentés afin d'illustrer l'incidence de la transition. Ces calculs pro forma ne seront pas présentés officiellement au BSIF. De plus, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2023, le total du capital a été mis à jour afin d'inclure le solde de la MSC.

⁶ Nous estimons que ces objectifs financiers à moyen terme sont raisonnables, toutefois nous pourrions ne pas être en mesure de les atteindre dans l'éventualité où nos hypothèses seraient inexactes. Par conséquent, nos résultats réels pourraient différer de façon significative de nos objectifs financiers à moyen terme tels qu'ils sont décrits. Nos objectifs financiers à moyen terme ne constituent pas des lignes directrices. Ils constituent des mesures financières prospectives non conformes aux normes IFRS, et des renseignements additionnels à ce sujet sont présentés à la section O. « Énoncés prospectifs » dans notre rapport de gestion annuel de 2022 et notre rapport de gestion du T1 2023.

⁷ Représente le ratio des dividendes versés par action sur le bénéfice par action sous-jacent dilué de la période. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2023.

Diapositive 36

¹ Variation respective sur tous les marchés des actions au 31 mars 2023 et au 31 décembre 2022. En présumant que les placements réels en actions suivent de façon constante et précise l'ensemble des marchés des actions. Étant donné que, en pratique, les placements réellement effectués sur les marchés des actions diffèrent des indices boursiers généraux (en raison de l'incidence de la gestion active, du risque de corrélation et d'autres facteurs), les sensibilités réelles pourraient différer considérablement de celles présentées ci-dessus. Les sensibilités comprennent l'incidence du rééquilibrage des couvertures des actions pour les programmes de couverture à des intervalles de 2 % (pour les fluctuations de 10 % des marchés des actions) et à des intervalles de 5 % (pour les fluctuations de 25 % des marchés des actions).

² Les sensibilités au risque de marché tiennent compte de l'effet estimatif de nos programmes de couverture en vigueur au 31 mars 2023 et au 31 décembre 2022. Elles tiennent également compte des affaires nouvelles réalisées et des modifications apportées aux produits avant ces dates.

³ Les sensibilités du bénéfice net, de la MSC et des autres éléments du résultat global ont été arrondies au multiple de 25 M\$. Les sensibilités ne tiennent pas compte de l'incidence des marchés sur le bénéfice tiré des coentreprises et des entreprises associées, qui est comptabilisé selon la méthode de la mise en équivalence.

⁴ Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 31 mars 2023 et au 31 décembre 2022. Les sensibilités reflètent le pire scénario au 31 mars 2023, et elles supposent qu'une modification du scénario ne se produit pas au cours du trimestre. Les ratios du TSAV sont arrondis au multiple de 0,5 %.

⁵ Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2023, nous avons adopté IFRS 17 et IFRS 9, et certains actifs financiers ont été reclassés entre les classes d'évaluation, tel qu'il est permis de le faire. Les montants présentés au 31 décembre 2022 dans les sensibilités à la rubrique I, « Gestion du risque » du rapport de gestion du T1 2023 ont été ajustés pour refléter ces reclassements au 1^{er} janvier 2023. Pour plus de renseignements au sujet des reclassements, se reporter à la note 2 de nos états financiers consolidés intermédiaires pour la période close le 31 mars 2023.

⁶ Les sensibilités aux taux d'intérêt supposent une variation uniforme des taux d'intérêt présumés sur l'ensemble de la courbe de rendement au 31 mars 2023 et au 31 décembre 2022 et aucune variation du taux sans risque ultime. Les variations des rendements réalisés découlant de facteurs comme les différences au chapitre de la durée à couvrir jusqu'à l'échéance et des emplacements géographiques pourraient donner lieu à des sensibilités réelles qui diffèrent de façon importante des sensibilités présentées ci-dessus. Les sensibilités comprennent l'incidence du rééquilibrage des couvertures de taux d'intérêt pour les programmes de couverture à des intervalles de 10 points de base (pour les variations de 50 points de base des taux d'intérêt).

⁷ Les sensibilités au risque de marché tiennent compte de l'effet estimatif de nos programmes de couverture en vigueur au 31 mars 2023 et au 31 décembre 2022. Elles tiennent également compte des affaires nouvelles réalisées et des modifications apportées aux produits avant ces dates.

⁸ Les sensibilités aux écarts de crédit présumant une variation uniforme des écarts indiqués sur l'ensemble de la structure par terme, sans variation de la prime de liquidité ultime. Les sensibilités reflètent un plancher de zéro pour les écarts de crédit lorsque ceux-ci ne sont pas négatifs. Les variations des écarts réalisés découlant de différences au chapitre de la durée à couvrir jusqu'à l'échéance, des emplacements géographiques, des catégories d'actifs et des types de dérivés, des fluctuations des taux d'intérêt sous-jacents et des notations de crédit pourraient donner lieu à des sensibilités réelles qui diffèrent de façon importante des sensibilités présentées ci-dessus.

⁹ Les sensibilités aux écarts de swap présumant une variation uniforme des écarts indiqués sur l'ensemble de la structure par terme. Les variations des écarts réalisés découlant de différences au chapitre de la durée à couvrir jusqu'à l'échéance, des emplacements géographiques, des catégories d'actifs et des types de dérivés, des fluctuations des taux d'intérêt sous-jacents et des notations de crédit pourraient donner lieu à des sensibilités réelles qui diffèrent de façon importante des sensibilités présentées ci-dessus.



Relations avec les investisseurs – Sun Life

Yaniv Bitton

Vice-président, chef des relations avec les investisseurs et des marchés financiers

416-979-6496

yaniv.bitton@sunlife.com

Paul Poon

Vice-président adjoint, relations avec les investisseurs

416-305-3389

paul.poon@sunlife.com