



T1 2024
Procurer une valeur durable aux actionnaires

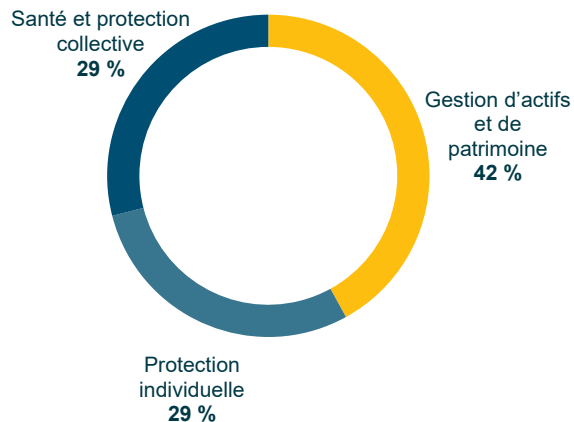


- **Aperçu de la Compagnie**
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

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

Modèle d'affaires équilibré et diversifié²

Cumul annuel au 31 mars 2024



Plus de **85M**
de Clients^{3,4}

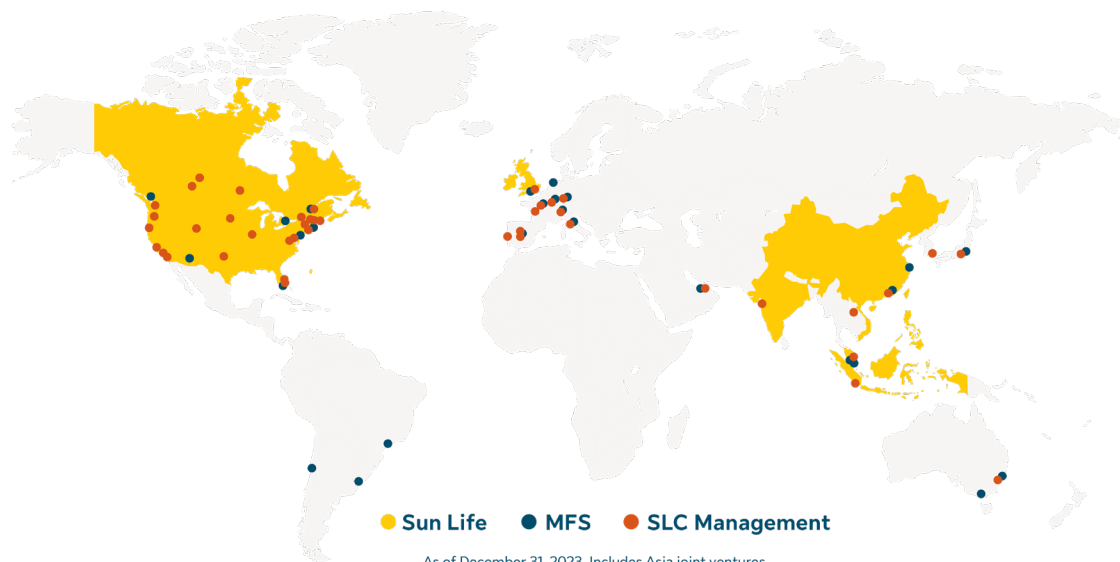
58 200
employés^{3,5}

91 700
conseillers^{3,6}

Bureaux dans
28 marchés³

1,47 T\$
d'actif géré^{1,7}

43,1 G\$
en capitalisation
boursière⁷



¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » en annexe et dans notre rapport de gestion pour la période close le 31 mars 2024 (le « rapport de gestion du T1 2024 »).
Notes 2 à 7 : voir la diapositive 37.



L'histoire Sun Life

- **Modèle commercial diversifié**, quatre piliers adéquatement positionnés, accent sur la création de valeur et la génération de **retombées favorables pour nos Clients**, nos employés et nos actionnaires
- Portefeuille d'activités ayant un **fort potentiel de croissance** et **générant un capital élevé** dans des marchés attrayants du monde entier
- Stratégie s'appuyant sur un engagement continu envers une **grande discipline financière** et une gestion du risque rigoureuse
- Nous adoptons une **approche omnicanal pour la 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
- Notre **stratégie de durabilité** vise à générer des retombées favorables pour toutes les parties prenantes
- **Nos gens et notre culture s'appuient sur notre raison d'être** pour nous aider à exécuter notre stratégie, en démontrant de l'**AUDACE** et en prenant des décisions efficaces
- 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 et faits saillants des organisations
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

Réaliser notre ambition : être l'une des meilleures sociétés de gestion d'actifs et d'assurance dans le monde

Quatre piliers stratégiques

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.

Nos valeurs

Chaleureuse, authentique, audacieuse, inspirante, marquante



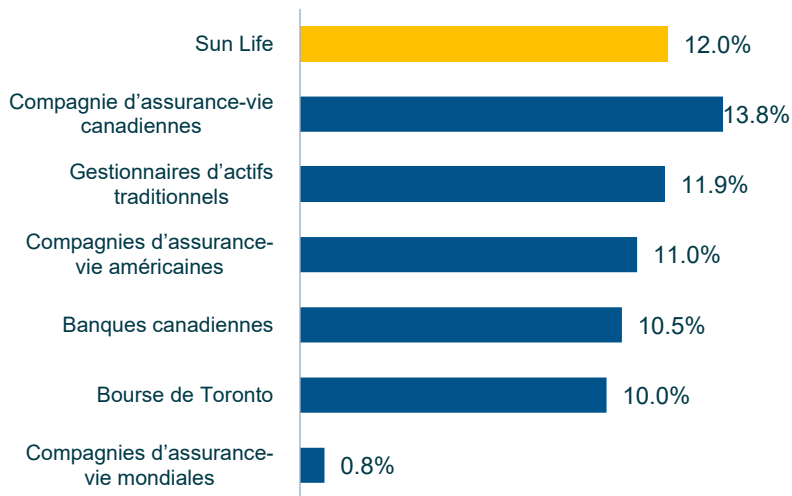
Impératifs stratégiques

- Établir des relations approfondies avec les Clients et générer des résultats grâce à des solutions distinctives, au numérique et aux données.
- Penser et agir davantage comme une entreprise numérique.
- Mettre en place notre stratégie Talents et culture (prise de décisions efficaces, modèles axés sur les talents) et faire preuve d'AUDACE.
- Tirer parti des fusions et acquisitions (Gestion SLC, É.-U. et Asie); envisager des placements opportunistes pour accroître davantage nos capacités et notre envergure.

Procurer de la valeur aux actionnaires avec constance

Rendement total pour les actionnaires sur 5 ans²

Au 31 mars 2024



Résultats par rapport aux objectifs à moyen terme

Objectifs financiers à moyen terme ^{3,4}	T1 2024	Sur 2 ans ^{3,5}
Croissance du BPA sous-jacent ¹ De 8 % à 10 %	(1) %	11 %
RCP sous-jacent ¹ 18 % ou plus	16,0 %	17,4 %
Ratio de distribution sous-jacent ¹ De 40 % à 50 %	52 %	48 %

¹ Le BPA sous-jacent, le RCP sous-jacent et le ratio de distribution sous-jacent sont des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Voir la rubrique M, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2023 (le « rapport de gestion annuel 2023 »). Le ratio de distribution sous-jacent représente le ratio des dividendes versés aux actionnaires ordinaires sur le bénéfice par action sous-jacent dilué. Pour des précisions concernant les dividendes, voir la rubrique J, « Gestion du capital et des liquidités – 3 – Dividendes aux actionnaires » de notre rapport de gestion annuel 2023. Notes 2 à 5 : voir la diapositive 37.

Notre plan de durabilité donne vie à notre raison d'être

Suivant notre raison d'être, nous ciblons les aspects où nous pouvons avoir la plus grande incidence :

Accroître la sécurité financière

- Nous aspirons à accroître la **sécurité financière** de nos Clients, employés et collectivités.
- Nous **facilitons l'accès aux produits d'assurance et de gestion de patrimoine** et **montrons au public** comment améliorer sa sécurité financière.

Encourager un mode de vie sain

- Nous aspirons à **améliorer la santé et le mieux-être** de nos Clients, de nos employés et de la collectivité.
- Nous **facilitons l'accès à l'assurance-maladie et aux soins de santé** et guidons les gens dans leur parcours santé pour améliorer les résultats en santé.

Faire progresser les placements durables

- Pour la gestion d'actifs, nous utilisons des processus de placement auxquels sont intégrés les **facteurs ESG importants**.
- 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**.

Contribuer à la résilience climatique

À la Sun Life, nous nous sommes engagés à **faire partie de la solution climatique**. Nous décarbonisons nos activités et interagissons avec nos parties prenantes pour appuyer la transition vers une économie à faibles émissions de carbone. **Il est essentiel de prendre des mesures significatives à cet égard pour réaliser notre raison d'être** et assurer la résilience de nos activités.

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

Faits saillants sur la durabilité et progrès par rapport à notre plan

Accroître la sécurité financière

- **2,4 millions** de personnes couvertes par des contrats d'assurance abordables établis en Asie¹.
- Versements totalisant **2,4 milliards \$ dans des produits d'assurance** et **706 millions \$ dans des produits de gestion de patrimoine** au Canada grâce aux notifications proactives et personnalisées d'Ella, notre coach numérique.

Encourager un mode de vie sain

- **Options d'assurance-invalidité améliorées** pour les médecins, les dentistes, les infirmières et les autres professionnels de la santé grâce au lancement de *Sun Life for Healthcare Professionals* aux États-Unis.
- Atteinte d'une étape importante dans la lutte contre le diabète à l'échelle mondiale, avec plus de **50 millions de dollars** investis depuis 2012.

Faire avancer les placements durables

- **Deuxième émission d'obligations durables** de la Sun Life ayant permis d'amasser 500 millions de dollars pour financer de nouveaux actifs verts ou sociaux ou des actifs verts ou sociaux existants².
- **3,3 milliards de dollars** de nouveaux placements durables en 2023 – 88 % de l'objectif d'atteindre 20 milliards de dollars d'ici 2025³.
- Établissement de **quatre nouvelles cibles intermédiaires « zéro émission nette »** pour les placements de notre fonds général⁴.

Contribuer à la résilience climatique

- Lancement de la formation de l'**Académie du changement climatique** pour informer les employés à l'échelle mondiale des effets du changement climatique et des mesures qu'ils peuvent prendre.
- Conservation de la **certification CarbonNeutral^{®5}** pour nos opérations mondiales.

Agir comme une entreprise fiable et responsable

- Maintien de la **parité hommes-femmes** dans notre conseil d'administration depuis mai 2022; 25 % des membres du conseil s'identifient comme appartenant à un groupe sous-représenté⁶.
- Ajout d'un **facteur de durabilité** au Régime d'unités d'actions Sun Life pour la haute direction, pour une responsabilisation accrue quant au respect de nos engagements en matière de durabilité⁷.

Toutes les données sont au 31 décembre 2023, sauf indication contraire.

Notes 2 à 7 : voir la diapositive 37.

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

Méthodes de travail axées sur le numérique

Donner à nos gens les moyens de favoriser notre parcours numérique

Le tout en nous appuyant sur des assises technologiques solides, résilientes et dignes de confiance.

T1 2024 – Faits saillants

Adopter une mentalité axée sur le numérique et exploiter la puissance de l'IA générative

- Le secteur de l'**assurance-santé et des solutions de gestion des risques aux États-Unis** tire parti de l'**IA générative pour aider à résumer et à organiser en toute sécurité** des dossiers médicaux longs et complexes pour les Clients de PinnacleCare que nous accompagnons dans leur parcours santé.
 - Cela **devrait faire passer le délai de traitement de 14 jours à 1 jour**, ce qui accroît la capacité de servir plus de Clients.
- Nous expérimentons un **agent conversationnel utilisant l'IA générative à Placements mondiaux Sun Life** pour répondre plus rapidement aux **demandes de renseignements complexes sur les fonds distincts**, qui devrait générer des économies liées à la productivité de 1 million de dollars par an.

Améliorer nos capacités numériques au Canada, aux É.-U. et en Asie

- Nous avons lancé notre **Programme de gestion du diabète** dans le cadre de la Pharmacie Lumino Santé^{MC}, **appli en ligne** offerte au Canada, pour **aider les participants à gérer leur diabète**.
- Nous avons **modernisé notre technologie de centres d'appels** au Canada, aux États-Unis, aux Philippines et en Irlande pour **mieux appuyer les Clients et réduire le temps de traitement des appels**.
- Nous avons achevé le lancement de CLAUDIA en **Indonésie** via CIMB Niaga, qui **permet de présenter en ligne des demandes d'assurance-vie pour prêt hypothécaire**.

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 sur l'ensemble de nos 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**
 - Produits offerts par l'intermédiaire d'un modèle de distribution à plusieurs réseaux qui comprend : **a) Distribution Financière Sun Life**, notre réseau de conseillers exclusif; **b) un réseau de distribution aux intermédiaires** (courtiers indépendants et maisons de courtage); **c) des représentants** qui travaillent en collaboration avec des conseillers en régimes collectifs et/ou des conseillers et des consultants en avantages sociaux; et **d) un réseau de distribution directe** utilisant des outils numériques comme Go Sun Life, Lumino Santé et *Prospr* par Sun Life.
- É.-U.**
 - Produits et services vendus par l'entremise de **courtiers indépendants**, de **consultants** et de **régimes d'assurance-maladie**, et via des partenaires de l'industrie et des **partenaires numériques**.
 - Soutien de représentants aux avantages sociaux et aux garanties facultatives ainsi que de spécialistes de l'assurance en excédent de pertes.
- ASIE**
 - **Réseau de 89 000 agents** en Asie¹, appuyé par la Brighter Academy de la Sun Life qui vise à perfectionner et à soutenir les conseillers par l'entremise de son programme Conseiller respecté.
 - **26 ententes de bancassurance** dans les marchés d'Asie².
 - **Partenariats de coentreprises** en Inde, en Chine et en Malaisie.

¹ Au 31 décembre 2023, compte tenu de nos coentreprises.

² Au 31 mars 2024.



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

Résultats du T1 2024

Rentabilité	T1 2024	T1 2023	Variation
Bénéfice net sous-jacent ¹ (en millions de \$)	875	895	(2) %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	818	806	+1 %
Bénéfice par action sous-jacent ^{1,2} (\$)	1,50	1,52	(1) %
Bénéfice par action déclaré ² (\$)	1,40	1,37	+2 %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ¹ (%)	16,0	17,3	(1,3) p. p.
Rendement des capitaux propres corporels sous-jacent ^{1,3} (%)	35,6	39,7	(4,1) p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré ¹ (%)	15,0	15,6	(0,6) p. p.

Croissance	T1 2024	T1 2023	Variation
Souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine et flux nets de gestion d'actif ¹ (en milliards de \$)	(10,0)	(1,8)	(8,2) G
Actif géré total ¹ (en milliards de \$)	1 470	1 364	+8 %
Souscriptions de produits collectifs ¹ (en millions de \$)	528	509	+4 %
Souscriptions de produits individuels ¹ (en millions de \$)	757	511	+48 %
MSC liée aux affaires nouvelles ^{1,4} (en millions de \$)	347	232	+50 %

Solidité financière	T1 2024	T1 2023	Variation
Ratio du TSAV de la FSL inc. ⁵ (%)	148	149	(1) p. p.
Ratio du TSAV de la Sun Life du Canada ^{5,6} (%)	142	141	+1 p. p.
Ratio de levier financier ¹ (%)	21,1	21,5	(0,4) p. p.
Valeur comptable par action ordinaire (\$)	37,41	36,51	+2,5 %

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour le T1 2024. Notes 2 à 8 : voir la diapositive 37.

Faits saillants des résultats

Résultats opérationnels variables; les données fondamentales demeurent solides

- **Gestion de patrimoine et d'actifs ((1) % d'un exercice à l'autre)** : Hausse des produits tirés des honoraires attribuable à l'actif géré plus élevé, et contrebalancée par des charges accrues liées à la rémunération et par la baisse des produits nets tirés des capitaux de lancement.
- **Santé et protection collective ((8) % d'un exercice à l'autre)** : La solide croissance des revenus au Canada et aux États-Unis a été plus que contrebalancée par des résultats peu favorables au chapitre de la morbidité, et par de faibles résultats au chapitre des garanties de frais dentaires aux États-Unis en raison du réexamen de l'admissibilité au régime Medicaid.
- **Protection individuelle ((4) % d'un exercice à l'autre)** : La croissance des affaires en Asie a été plus que contrebalancée par la vente de la Sun Life Royaume-Uni⁷.
- **Charges de l'Organisation internationale et autres (+17 % d'un exercice à l'autre)** : Comprennent une diminution des coûts de financement.

Augmentation de 8 % de l'actif géré total¹ en raison de l'appréciation du marché, partiellement compensée par les sorties nettes

Total des souscriptions d'assurance en hausse de 26 % d'un exercice à l'autre

- Augmentation de 48 % des souscriptions de produits individuels d'un exercice à l'autre grâce aux souscriptions accrues à Hong Kong.
- Augmentation de 4 % des souscriptions de produits collectifs d'un exercice à l'autre grâce aux contrats importants au Canada, partiellement contrebalancée par la baisse des souscriptions de garanties de frais dentaires aux États-Unis.

MSC liée aux affaires nouvelles en hausse de 50 % d'un exercice à l'autre grâce aux excellents résultats enregistrés à Hong Kong au chapitre des souscriptions.

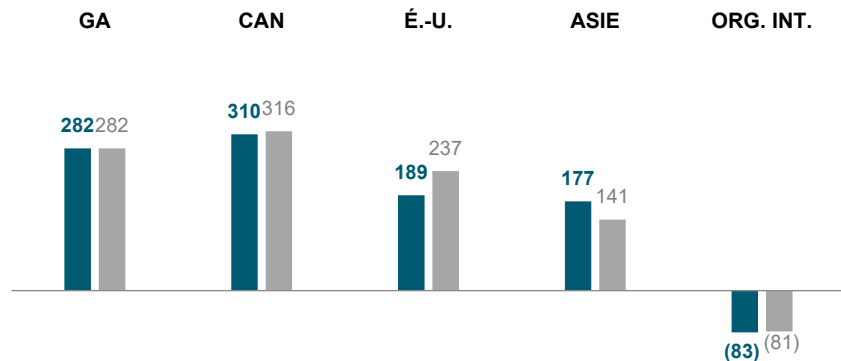
Situation solide sur le plan du capital

- Ratio du TSAV de la FSL de 148 %, en baisse d'un point de pourcentage d'un trimestre à l'autre notamment en raison des rachats d'actions.
- Faible ratio de levier financier de 21,1 %.
- Liquidités de 1,5 milliard de dollars dans la société de portefeuille^{1,8}.

Résultats du T1 2024

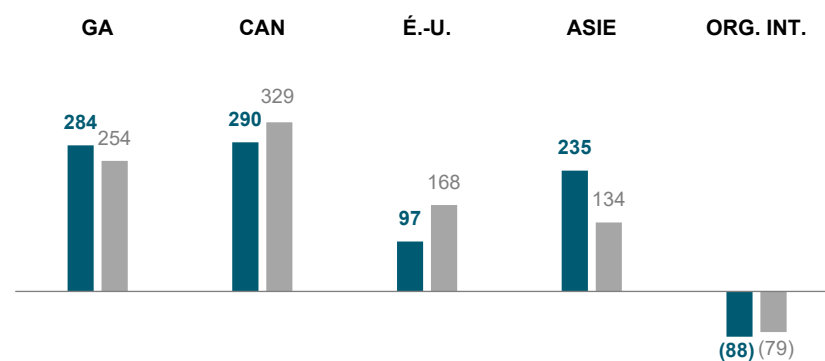
Bénéfice net sous-jacent¹ (en millions de \$)

L'incidence du change a donné lieu à une baisse du bénéfice net sous-jacent de **4 M\$**²



Bénéfice net déclaré (en millions de \$)

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



■ T1 2024 ■ T1 2023

Croissance d'un exercice à l'autre

0 %	(2) %	(20) %	+26 %	+12 %	(12) %	(42) %	+75 %
-----	-------	--------	-------	-------	--------	--------	-------

Croissance d'un exercice à l'autre – taux de change constant²

0 %	(2) %	(20) %	+27 %	+12 %	(12) %	(42) %	+77 %
-----	-------	--------	-------	-------	--------	--------	-------

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

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

Gestion d'actifs : Leader mondial dans les catégories d'actifs publics et alternatifs grâce à la MFS et à Gestion SLC

Résultats du secteur d'activité (en \$ CA)

Rentabilité	T1 2024	T1 2023	Variation
Bénéfice net sous-jacent ¹ (en millions de \$)	282	282	0 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	284	254	+12 %
Marge d'exploitation nette avant impôt de la MFS ^{1,2} (%)	37,2	36,8	+0,4 p. p.
Marge avant impôt sur le bénéfice tiré des honoraires de Gestion SLC ^{1,3} (%)	23,9	24,3	(0,4) p. p.
Marge d'exploitation nette avant impôt de Gestion SLC ^{1,3} (%)	21,8	20,6	+1,2 p. p.

Croissance	T1 2024	T1 2023	Variation
Actif géré total ¹ (en milliards de \$)	1 079	989	+9 %
Actif géré total de la MFS ¹ (en milliards de \$)	852	771	+11 %
Actif géré total de Gestion SLC ^{1,4} (en milliards de \$)	226	218	+4 %
Flux nets totaux ¹ (en milliards de \$)	(10,1)	(2,5)	(7,6) G
Flux nets totaux de la MFS ¹ (en milliards de \$)	(11,7)	(5,8)	(5,9) G
Flux nets totaux de Gestion SLC ¹ (en milliards de \$)	1,5	3,2	(1,7) G

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.
Note 2 à 7 : voir la diapositive 38.

T1 2024 – Faits saillants stratégiques

MFS

- **La MFS a célébré son centième anniversaire le 21 mars.** Avec pour objectif de créer de la valeur à long terme de façon responsable, la MFS est animée d'une conviction visant à toujours faire ce qu'il y a de mieux pour les Clients, tout en restant fidèle à son approche active des placements, à ses valeurs fondamentales et à sa culture de collaboration.
- **Le rendement à long terme des fonds offerts aux particuliers** demeure bon : sur dix et cinq ans, respectivement, **97 % et 53 % de l'actif s'inscrivant dans ces fonds se classaient dans la moitié supérieure** de leurs catégories Morningstar.

Gestion SLC

- **BentallGreenOak a livré le premier bâtiment industriel entièrement électrique à zéro émission nette de carbone de l'Ontario**, bâtiment appartenant à la Sun Life. Elle a aussi le prix ENERGY STAR® Partner of the Year 2024 – Sustained Excellence⁵ pour une 14^e année de suite.
- **InfraRed Capital Partners a acquis deux actifs en énergies renouvelables commerciales en exploitation aux États-Unis**, provenant de Shell Windenergy Inc.⁶ et de Savion Equity LLC⁷.



Accent sur les actions de sociétés ouvertes et les titres à revenu fixe d'émissions publiques

Notre but est d'affecter le capital de façon responsable et d'aider les investisseurs à atteindre leurs objectifs financiers

\$630 G\$ US

d'actif géré¹

Plus de 800

Clients institutionnels servis²

9^e plus grand

gestionnaire d'actifs de particuliers américain²

Plus de 2 100

employés²

CLIENTS INDIVIDUELS

Actif géré de 423 G\$ US¹

Distribution par des conseillers financiers affiliés à des cabinets de courtage, des institutions financières, des cabinets de planification financière, des régimes à cotisations déterminées SPS, des sociétés inscrites de services-conseils en placement, des équipes d'analystes et des conseillers indépendants.

Instruments

Fonds communs de placement américains et non américains, comptes à gestion distincte, fiducies d'assurance à capital variable

Actif géré pour des particuliers par style¹

Valeur : 33 % Croissance : 32 %
De base : 14 % Autres³ : 21 %

CLIENTS INSTITUTIONNELS

Actif géré de 207 G\$ US¹

Partenariats avec des consultants de premier plan pour la gestion d'actifs de régimes de retraite des secteurs public et privé, de régimes de retraite à cotisations déterminées, de compagnies d'assurance, de fonds souverains, de fonds de dotation et de fondations, notamment.

Instruments

Produits amalgamés, comptes distincts, comptes sous-conseillés

TOTAL DE LA MFS

Actif géré de 630 G\$ US¹

La MFS apporte une contribution forte sur les plans stratégique et financier à la Sun Life et est un gestionnaire d'actif qui se situe dans les premiers quartiles en ce qui touche la marge d'exploitation⁴.

Nous estimons qu'une plateforme de recherche mondiale intégrée procure des avantages concurrentiels à toutes nos activités.

La MFS en chiffres²

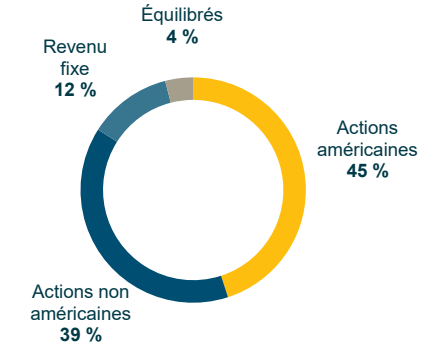
110 analystes en recherche fondamentale
105 gestionnaires de portefeuille
12 analystes en recherche quantitative
12 stratégies gérées par des analystes
8 équipes de secteurs mondiaux

Stratégie de la MFS

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 pour les produits à revenu fixe institutionnels et les ventes, et élargir nos initiatives destinées aux particuliers hors des États-Unis.
- La MFS vise à maintenir des marges la positionnant dans le premier quartile des gestionnaires actifs tout en offrant une valeur à long terme aux Clients.

Composition par catégorie d'actif¹



Les chiffres sont en date du 31 mars 2024, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

Notes 2 à 4 : voir la diapositive 38.



Accent sur les titres à revenu fixe et les actifs réels

Société de gestion de placements diversifiés qui offre toute une gamme de catégories d'actifs axées sur le rendement et conçues pour aider nos Clients à s'acquitter de leurs obligations financières à long terme

226 G\$

d'actif géré^{1,2,3}

Plus de 1 400

Clients institutionnels servis⁴

1 216 M\$

en produits tirés des honoraires sur les 12 derniers mois¹

Plus de 800

professionnels des placements⁴

Les chiffres sont en date du 31 mars 2024, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

Notes 2 à 4 : voir la diapositive 38.

BentallGreenOak

Titres à revenu fixe **SLC**

CRESCENT

InfraRed
Capital Partners

A:A:M
ADVISORS ASSET MANAGEMENT

Immobilier
Actif géré de 85 G\$^{1,2}

Au sommet du classement mondial annuel du Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) depuis 13 ans⁴

Stratégies

Immobilier mondial, actions (de base, de base Plus, valeur ajoutée), titres de créance immobiliers

Crédit de première qualité
Actif géré de 62 G\$^{1,2}

Investit dans un éventail de titres à revenu fixe d'émissions privées et publiques de première qualité pour des régimes de retraite et des compagnies d'assurance

Stratégies

Titres à revenu fixe d'émissions privées et publiques de première qualité, investissements guidés par le passif (IGP), gestion d'actifs liés à l'assurance

Crédit alternatif
Actif géré de 56 G\$^{1,2}

Recherche des placements dans des sociétés de grande qualité dans tout un éventail de secteurs

Stratégies

Prêts directs, rendement élevé, crédit mezzanine, prêts bancaires/obligations adossées à des prêts et occasions spéciales de crédit

Infrastructures
Actif géré de 17 G\$^{1,2}

Gère plus de 230 placements dans le secteur des infrastructures⁴

Stratégies

Infrastructures, actions (de base, valeur ajoutée, renouvelables)

Distribution
Actif géré de 6 G\$^{1,2,3}

Une des plus importantes plateformes indépendantes de solutions de placement aux États-Unis, avec une équipe offrant des services complets et un vaste réseau de relations

Stratégies

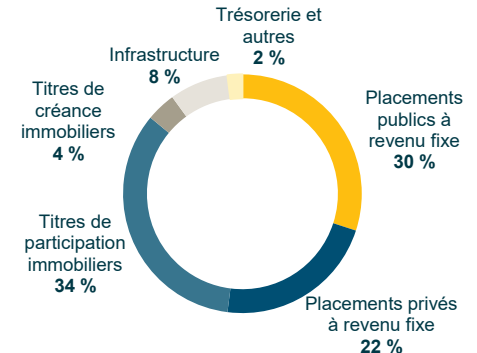
Fonds communs de placement, comptes gérés, FNB, fiducies d'investissement à participation unitaire, avec un accent sur la clientèle fortunée

Stratégie de Gestion SLC

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 par catégorie d'actif^{1,2,3}



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

Résultats du secteur d'activité

Rentabilité	T1 2024	T1 2023	Variation
Gestion de patrimoine et d'actifs (en millions de \$)	109	114	(4) %
Santé et protection collective (en millions de \$)	114	95	+20 %
Protection individuelle (en millions de \$)	87	107	(19) %
Bénéfice net sous-jacent ¹ (en millions de \$)	310	316	(2) %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	290	329	(12) %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ¹ (%)	19,2	18,3	+0,9 p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré ¹ (%)	17,9	19,1	(1,2) p. p.

Croissance	T1 2024	T1 2023	Variation
Flux nets de gestion de patrimoine et d'actifs ¹ (en millions de \$)	(220)	76	(296) M
Actif géré – gestion de patrimoine et d'actifs ^{1,2} (en milliards de \$)	173	159	+9 %
Souscriptions – santé et protection collective ¹ (en millions de \$)	311	145	+114 %
Primes nettes – santé et protection collective ¹ (en millions de \$)	1 732	1 605	+8 %
Produits tirés des honoraires – santé et protection collective ¹ (en millions de \$)	111	93	+19 %
Souscriptions – protection individuelle ¹ (en millions de \$)	130	136	(4) %

T1 2024 – Faits saillants stratégiques

- Nous avons lancé le **Programme de gestion du diabète**. Il s'agit d'un service gratuit pour les participants de régime, et d'une initiative de la Pharmacie Lumino Santé^{MC}, pharmacie en ligne accessible via une application.
 - L'équipe du programme est composée de pharmaciens, de médecins, et de diététistes professionnels qui offrent soutien, encadrement et ressources informatives pour **aider les participants à gérer leur diabète**.
- Nous **conservons notre position de chef de file** sur le marché du transfert des risques liés aux régimes de retraite, ayant terminé **au premier rang en termes de souscriptions pour 16 années consécutives**³.
 - Les Solutions prestations déterminées (SPD) ont atteint **20 milliards \$ en souscriptions cumulatives** depuis le lancement de leurs activités en 2008. Elles ont joué un rôle crucial sur le marché grâce à une **approche axée sur le Client** et à la création de solutions novatrices.
 - À l'heure actuelle, les SPD versent **1,25 G\$ annuellement en prestations de retraite à plus de 125 000 Clients**.

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

² L'actif géré de la gestion de patrimoine inclut l'actif dans le fonds général et les fonds distincts et l'actif géré de tiers, à l'exclusion de l'actif dans les fonds communs de placement d'autres sociétés.

³ Part de marché selon les mesures de la Life Insurance Marketing and Research Association (LIMRA) pour le cumul annuel au T4 2023.



Aider les gens à atteindre une sécurité financière et un mode de vie sain

Chef de file en santé, en gestion de patrimoine et en assurance au Canada

1 376 M\$

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2023¹

159 ans

d'expérience au Canada³

5,5 M

de Clients servis²

Plus de 2 500

conseillers de l'Individuelle

Les chiffres sont en date du 31 décembre 2023, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35. ¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du premier trimestre de 2024. Notes 2 à 9 : voir la diapositive 38.

Régimes collectifs de retraite (RCR)

Actif géré de 141 G\$^{1,3,4}
Environ 1,3 million de Clients²

Position sur le marché :
1^{er} rang en RCR⁵

RCR

Solutions de retraite et d'épargne et services administratifs connexes à l'intention des employeurs et de leurs employés

Solutions prestations déterminées (SPD)

Solutions sur mesure d'atténuation des risques pour les employeurs offrant des régimes à prestations déterminées

Gestion de patrimoine de l'Individuelle

Actif géré de 33 G\$^{1,3,4}
Environ 0,7 million de Clients²

Position sur le marché :
4^e rang en produits individuels à capital fixe et en fonds distincts⁷

Production

Solutions de gestion de patrimoine, dont certaines sont fondées sur l'assurance (p. ex. fonds communs et fonds distincts), y compris PMSL⁴

Distribution de l'Individuelle

Distribution des solutions par l'intermédiaire de notre réseau de conseillers exclusif (DFSL), de *Prospr* par Sun Life, et de conseillers tiers

Assurance individuelle

Primes nettes de 5,9 G\$^{1,5}
Environ 1,8 million de Clients²

Position sur le marché :
1^{er} rang en assurance individuelle⁸

Production

Solutions d'assurance-vie et d'assurance-santé (p. ex. assurance maladies graves, assurance temporaire)

Sun Life Santé

Primes nettes de 6,4 G\$^{1,5}
Environ 2,7 millions de Clients²

Position sur le marché :
1^{er} rang en garanties collectives⁹

Garanties collectives (GC)

Solutions en santé et en assurance et services administratifs connexes à l'intention des employeurs et de leurs employés

Santé

Solutions connexes à la santé sur le marché des employeurs (p. ex. soins virtuels) et expériences numériques uniques en santé (p. ex. outil Trouver un professionnel Lumino)

Stratégie de la Sun Life Canada

Faire progresser notre stratégie Client Une Sun Life grâce à des solutions et à des conseils globaux et à une expérience personnalisée et transparente permettant de répondre aux besoins de tous les Clients.

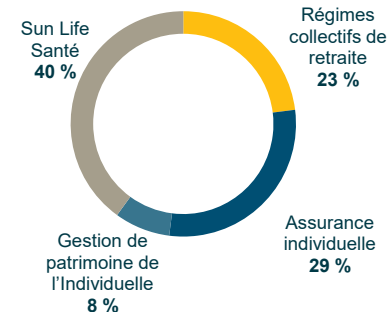
Accélérer notre stratégie de gestion de patrimoine grâce à Un Plan, simplement Sun Life, à Gestion d'actifs PMSL et aux SPD, et devenir le fournisseur de choix pour les solutions de revenu de retraite.

Renforcer et étendre nos activités en santé au moyen de soins de santé virtuels et de solutions d'assurance inclusives et ciblées.

Transformer la distribution aux particuliers grâce à nos modèles de conseils en personne et omnicanal, y compris *Prospr* par Sun Life.

Maintenir une discipline financière.

Bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2022 par secteur¹



États-Unis : Leader en santé et en garanties collectives

Résultats du secteur d'activité (\$ US)

Rentabilité	T1 2024	T1 2023	Variation
Santé et protection collective (en millions de \$)	124	154	(19) %
Protection individuelle ¹ (en millions de \$)	17	22	(23) %
Bénéfice net sous-jacent ² (en millions de \$)	141	176	(20) %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	71	125	(43) %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ² (%)	12,0	14,8	(2,8) p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré ² (%)	6,2	10,5	(4,3) p. p.

Croissance	T1 2024	T1 2023	Variation
Souscriptions d'assurance collective ² (en millions de \$)	71	70	+1 %
Souscriptions d'assurance-maladie en excédent de pertes ² (en millions de \$)	42	42	0%
Souscriptions de garanties Frais dentaires ^{2,3} (en millions de \$)	29	138	(79) %
Primes nettes ² – GC et garanties Frais dentaires (en millions de \$)	1 985	1 912	+4 %
Produits tirés des honoraires – GC et garanties Frais dentaires (en millions de \$)	84	80	+5 %

T1 2024 – Faits saillants stratégiques

- **Nous offrons désormais l'outil Health Navigator**, propulsé par PinnacleCare, sur le marché des employeurs importants.
 - Ce service de navigation et de conseils en soins de santé permet aux participants d'être aiguillés vers les bons médecins et d'obtenir les bons traitements et diagnostics selon leurs besoins particuliers, **ce qui aide les employeurs à améliorer leurs résultats en santé et en productivité.**
- Nous tirons parti de notre expertise en services liés aux absences, à la gestion des absences et au retour au travail et **offrons la Family Leave Insurance (la « FLI ») en Alabama, en Arkansas, en Floride, au Tennessee et au Texas.**
 - Nous sommes le **premier grand fournisseur de garanties collectives à proposer la FLI dans ces États**, donnant ainsi aux participants un accès à des congés payés pour prendre soin d'être chers et aux employeurs la possibilité d'offrir avec plus de facilité une garantie si importante à leurs employés.

¹ Avec prise d'effet au deuxième trimestre de 2023, les activités de rentes à constitution immédiate fermées au Royaume-Uni ont été transférées du secteur Organisation internationale au secteur États-Unis à la suite de la vente de la Sun Life UK. Pour plus de renseignements, voir la note 3 de nos états financiers consolidés annuels de 2023. De plus, avec prise d'effet au troisième trimestre de 2023, les activités de réassurance fermées ont été transférées du secteur Organisation internationale au secteur États-Unis.

² Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

³ À effet du T4 de 2023, les montants de la période précédente liés aux souscriptions de garanties de frais dentaires aux États-Unis ont été retraités afin de refléter de nouvelles informations.



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

L'un des plus importants fournisseurs de garanties collectives aux États-Unis, proposant une vaste gamme de produits collectifs, de soins dentaires et de services d'orientation dans le système de santé

\$663 M\$ US



Plus de 50 M

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2023¹

de participants servis

Plus de 100 ans

d'expérience en garanties collectives aux États-Unis



Plus de 6 600

employés de la Sun Life États-Unis²

Les chiffres sont en date du 31 décembre 2023, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion annuel 2023.

Soins dentaires

Primes nettes de 3,0 G\$ US^{1,3}
Environ 36 millions de participants

Deuxième plus important fournisseur de garanties de frais dentaires aux É.-U.⁴

Renforcer le leadership pour les programmes de l'État, assurer la croissance sur les marchés commerciaux, et élargir la prestation de soins

Clients cibles

Medicaid, Medicare Advantage, *Affordable Care Act*, employeurs et leurs employés, régimes d'assurance-maladie

Produits

Soins dentaires, soins de la vue, prestation de soins

Santé

Primes nettes de 2,5 G\$ US^{1,3}
Environ 10 millions de participants

Plus important fournisseur d'assurance en excédent de pertes aux É.-U.⁵

Tirer parti des capacités de pointe du secteur et des marges avec une offre distinctive qui améliore l'accès aux soins de santé

Clients cibles

Employeurs et leurs employés, tiers gestionnaires, gestionnaires de compagnies d'assurance captives, régimes d'assurance-maladie

Produits

Excédent de pertes (directement ou par l'entremise de sociétés captives), orientation dans le système de santé, solutions santé

Collectif

Primes nettes de 2,2 G\$ US^{1,3}
Environ 9 millions de participants

L'un des dix principaux fournisseurs de produits collectifs d'assurance-vie et d'assurance-invalidité aux É.-U.⁶

Mettre l'accent sur la santé et la productivité, et l'écosystème numérique, et aider les Clients à obtenir la couverture dont ils ont besoin

Clients cibles

Employeurs de petite, moyenne et grande taille et leurs employés, compagnies d'assurance, régimes d'assurance-maladie, tiers gestionnaires

Produits

Vie, invalidité, gestion des absences, garanties facultatives

Individuelle

Actif géré de 15,9 G\$ US^{1,7}
Environ 0,2 million de participants

Blocs d'affaires fermés de produits individuels et de rente générant des bénéfices élevés et stables

Améliorer l'apport en bénéfices tout en fournissant un excellent service aux Clients

Clients cibles

Particuliers

Produits

Assurance individuelle aux États-Unis, rentes au R.-U., portefeuille fermé de réassurance (produits fermés aux nouvelles souscriptions)

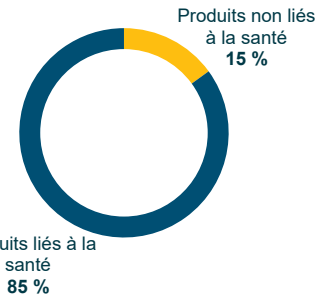
Stratégie de la Sun Life États-Unis

Aider les Clients à accéder aux soins de santé et à la couverture dont ils ont besoin, en renforçant notre position de chef de file en assurance-maladie en excédent de pertes, en tirant parti de l'envergure et de l'expertise de DentaQuest, en mettant l'accent sur la santé et la productivité et en favorisant la croissance de FullscopeRMS.

Faciliter les soins et les garanties grâce aux solutions numériques en intégrant d'autres plateformes, en poursuivant l'expansion numérique et en tirant parti des outils numériques.

Aider les propriétaires de contrat détenu auprès de la Gestion des affaires en vigueur à atteindre une sécurité financière durable tout en gérant efficacement nos activités, en assurant l'excellence du service, en mettant en œuvre des occasions d'améliorer la fiabilité et en gérant le risque et le capital.

Composition des activités axées sur la santé (\$ US) pour l'exercice 2023^{1,8}



Asie : Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

Résultats du secteur d'activité

Rentabilité	T1 2024	T1 2023	Variation	Taux de change constant ¹
Protection individuelle (en millions de \$)	168	130	+29 %	+30 %
Gestion de patrimoine et d'actifs (en millions de \$)	17	15	+13 %	+13 %
Charges du bureau régional et autres (en millions de \$)	(8)	(4)	n. s.	n. s.
Bénéfice net sous-jacent ² (en millions de \$)	177	141	+26 %	+27 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	235	134	+75 %	+77 %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ² (%)	13,0	10,4	+2,6 p. p.	s. o.
Rendement des capitaux propres déclaré ² (%)	17,3	9,9	+7,4 p. p.	s. o.

Croissance	T1 2024	T1 2023	Variation	Taux de change constant ¹
Flux nets de gestion de patrimoine et d'actifs ² (en millions de \$)	368	665	(297) M	(297) M
Actif géré – gestion de patrimoine et d'actifs ² (en milliards de \$)	36,4	35,8	+1 %	+2 %
Souscriptions – protection individuelle ² (en millions de \$)	627	375	+67 %	+69 %
Produits totaux pondérés tirés des primes ² (en millions de \$)	1 568	1 351	+16 %	+18 %
MSC liée aux affaires nouvelles ^{2,3} (en millions de \$)	230	102	+125 %	+128 %

¹ Les variations du pourcentage sont exprimées à un taux de change constant, qui exclut l'incidence du change. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

² Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

³ 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).

⁴ Prix Trusted Brand.

T1 2024 – Faits saillants stratégiques

- Pour respecter certaines obligations réglementaires, nous avons vendu 6,3 % de notre participation dans Aditya Birla Sun Life AMC Limited, **tirant ainsi de la valeur de notre investissement par la génération d'un profit de 98 M\$** (84 M\$ après impôt).
 - Depuis le premier appel public à l'épargne en 2021, **la Sun Life a réalisé des profits de plus de 450 M\$** (plus de 350 M\$ après impôt), **tout en conservant une participation de 30,2 %**.
- Nous avons été reconnu comme **compagnie d'assurance-vie la plus digne de confiance aux Philippines avec le prix Platine⁴**. Il s'agit de la **15^e année consécutive** où la Sun Life reçoit le prix Trusted Brand aux Philippines.
- Nous avons réalisé **des ventes solides en protection individuelle à Hong Kong**, grâce à nos relations avec les courtiers, à notre partenariat de bancassurance avec la Dah Sing Bank et au dynamisme des équipes des agences.



Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

Mène des activités dans huit marchés pour procurer de la valeur à 28 millions de Clients grâce à des solutions vie et santé et des solutions de gestion de patrimoine distribuées dans de multiples réseaux et gère les affaires d'assurance de la division International pour la clientèle fortunée

 **600 M\$**

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2023¹

 **Plus de 28 M**

de Clients servis

 **132 ans**

d'expérience en Asie¹⁴

 **89 000**

agents

 **26**

partenaires bancaires¹⁴

 **6**

coentreprises

Les chiffres sont en date du 31 décembre 2023, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 2024.

Notes 2 à 14 : voir la diapositive 39.

Philippines

Souscriptions d'assurance de 269 M\$^{1,2}

- 1^{er} rang au chapitre du total des primes^{1,3} pour 12 années consécutives
- 1^{er} rang en primes liées aux affaires nouvelles⁴
- 2^e plus important fournisseur de fonds communs de placement selon l'actif géré^{1,5}

Hong Kong

Souscriptions d'assurance de 740 M\$^{1,2}

- 3^e rang pour ce qui est des rentrées nettes liées aux fonds de prévoyance obligatoires et 3^e rang pour ce qui est de l'actif géré^{1,6}
- 10^e rang pour les souscriptions d'assurance avec une part de marché de 4,1 %^{1,7}

Vietnam

Souscriptions d'assurance de 115 M\$^{1,2}

- 7^e rang pour les souscriptions d'assurance et 4^e rang pour les souscriptions de la bancassurance^{1,8}
- Comparativement au 13^e rang au T4 2020 pour les souscriptions, grâce aux partenariats avec la Asia Commercial Bank et la TPBank

Indonésie

Souscriptions d'assurance de 62 M\$^{1,2}

- 11^e rang pour les souscriptions d'assurance et 8^e rang pour les souscriptions de la bancassurance^{1,9}
- Parmi les 3 premières multinationales étrangères pour les produits conformes à la charia⁹
- Part de marché globale de 2,8 %^{1,9}

Malaisie

Souscriptions d'assurance de 73 M\$^{1, 2}

- 7^e rang pour les souscriptions d'assurance^{1,10}
- 1^{er} rang pour les souscriptions takaful de la bancassurance et 3^e rang pour les souscriptions de la bancassurance, et part de marché de 12 % pour ce réseau^{1,10}

Inde

Souscriptions d'assurance de 273 M\$^{1, 2}

- 7^e rang pour l'assurance individuelle, avec une part globale de marché de 4 %^{1,11}
- 6^e plus important fournisseur de fonds communs de placement selon l'actif géré^{1,12}

Chine

Souscriptions d'assurance de 127 M\$^{1, 2}

- 10^e rang des multinationales étrangères selon les primes d'assurance brutes^{1,13}

Clientèle fortunée

Souscriptions d'assurance de 223 M\$^{1, 2}

- Chef de file des solutions d'assurance-vie destinées à la clientèle fortunée hors États-Unis et hors Canada, et en Asie
- Meilleure solidité financière (cote de crédit AA)

Stratégie de la Sun Life Asie

Offrir des services de bancassurance et des agences à croissance durable, intégrer la qualité et optimiser la composition de la distribution en atteignant une envergure durable, en collaborant avec nos partenaires de bancassurance actuels, en faisant croître notre réseau d'agences et en devenant le partenaire de choix des conseillers.

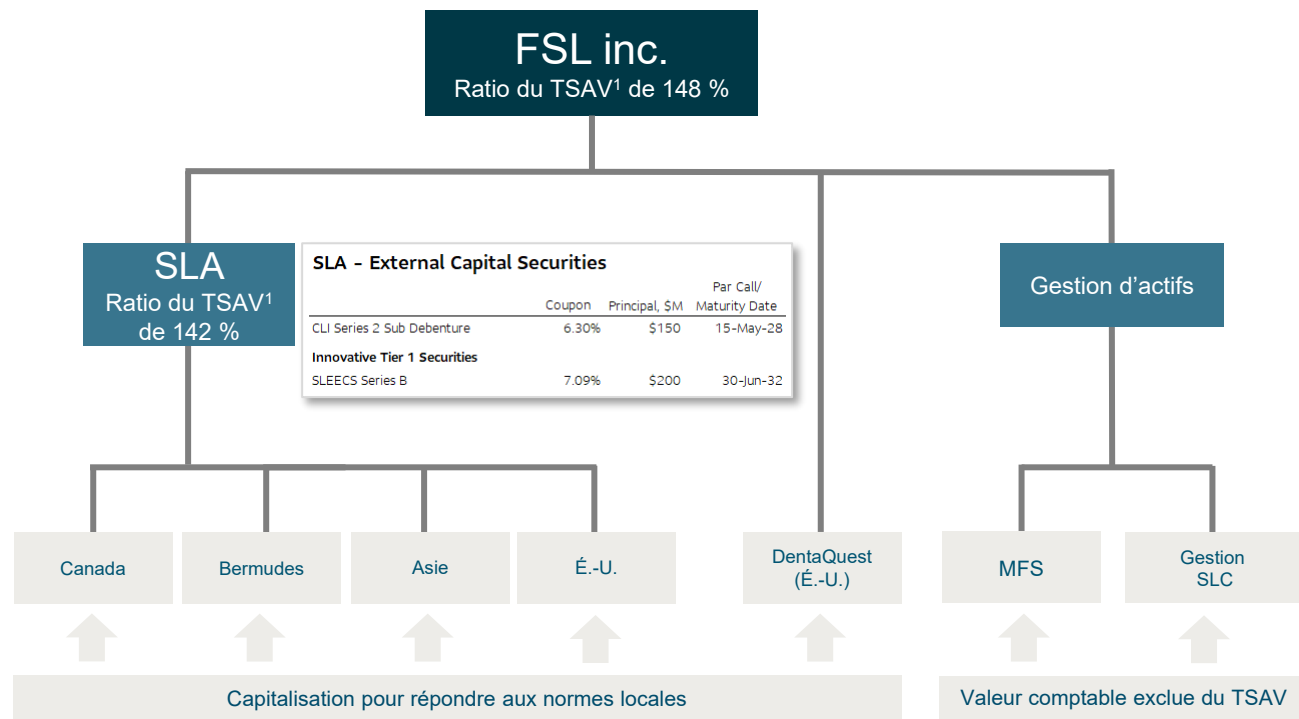
Renforcer notre marque et nos propositions de valeur différentes pour les Clients afin d'établir et d'approfondir les relations de qualité avec nos Clients, nos conseillers et nos employés en offrant une excellence numérique, en bâtissant une marque distinctive et digne de confiance, en fournissant des conseils de qualité et des solutions pertinentes, en étant partenaire de nos Clients dans leur parcours santé et en intégrant les facteurs ESG à nos processus de placement.

Transformer l'expérience des Clients et des conseillers, réaliser des gains d'efficacité, fidéliser et augmenter notre clientèle et élargir nos marchés en numérisant nos affaires, en favorisant l'engagement de nos Clients existants et potentiels, en habilitant les conseillers et en offrant des innovations numériques pour nos divisions.



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

Modèle de capital offrant de la 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 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
SLF Series 2023-1 Sustainability Bond	5.50%	\$500	4-Jul-30

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	2.97%	\$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

Données à jour au 31 mars 2024; en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

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

- Cible minimale pour la trésorerie et les autres actifs liquides de la société de portefeuille de 500 millions de dollars^{1,2,3}
- Dividende par action ordinaire en augmentation, passant de 0,78 \$ à 0,81 \$ par action au T2 de 2024

Mesures du capital au T1 2024	FSL inc.
Ratio du TSAV ⁴	148 %
Ratio de levier financier ¹	21,1 %
Trésorerie dans la société de portefeuille FSL inc ^{1,3}	1,5 G\$

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

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

Capital au T1 2024 (en millions de dollars)

Titres de créance subordonnés ⁵	6 179 \$
Instruments de capital novateurs (SLEECs) ⁶	200 \$
Capitaux propres attribuables aux actionnaires privilégiés et autres instruments ⁶	2 239 \$
	8 618 \$
Capitaux propres	
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires ⁶	21 790 \$
Capitaux propres du compte des contrats avec participation ⁶	510 \$
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle ⁶	106 \$
	22 406 \$
Marge sur services contractuels (après impôt)⁶	9 877 \$
Capital total (pour le levier financier)	40 901 \$
Ratio de levier financier^{1,2}	21,1 %

Occasions de déploiement de capital

- Investissements internes
- Dividende aux actionnaires ordinaires
- Fusions et acquisitions
- Rachats d'actions
- Remboursement de la dette

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T1 de 2023.

² Voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

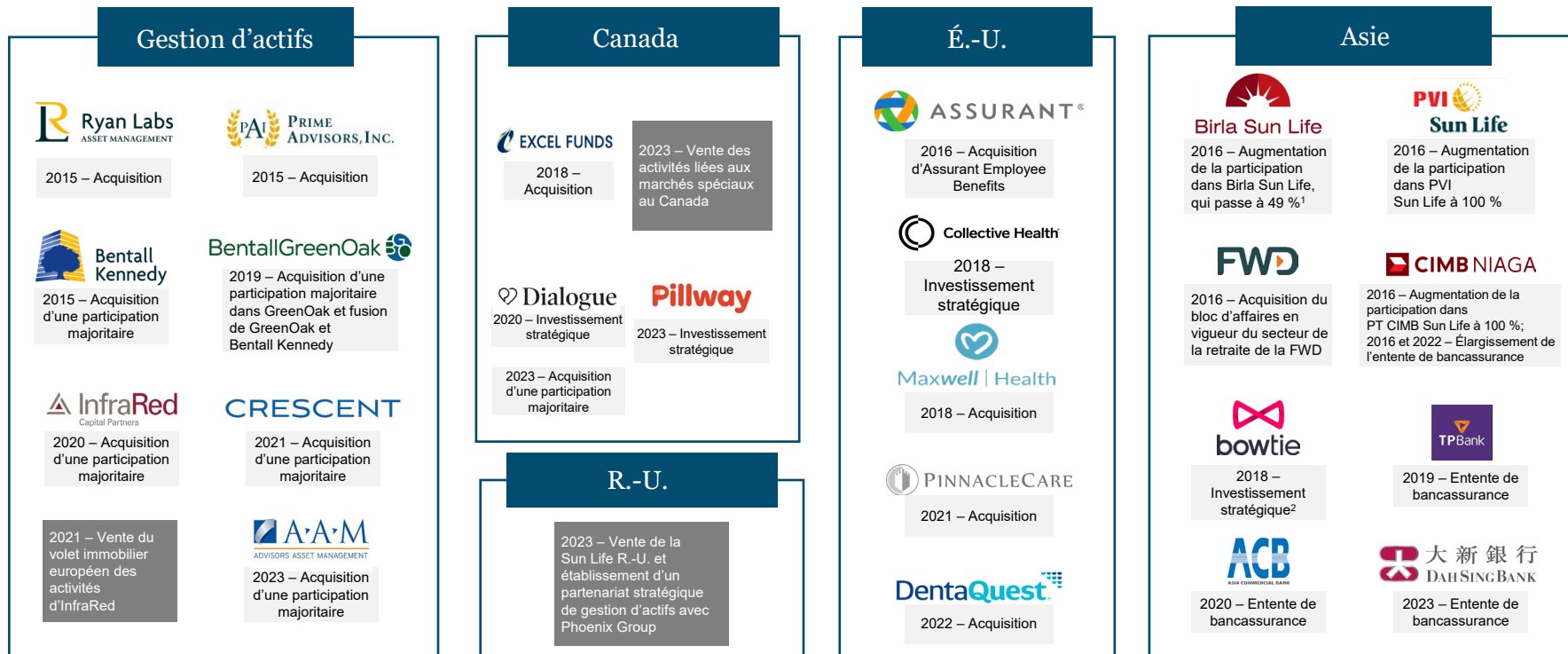
⁵ Fonds propres de catégorie 2 en vertu du cadre du TSAV.

⁶ Fonds propres de catégorie 1 en vertu du cadre du TSAV.

Notes 3 et 4 : voir la diapositive 39.

Les activités de fusions et acquisitions reflètent les priorités stratégiques

- Les activités des 10 dernières années ont favorisé la croissance de nos activités en Asie et à la Gestion d'actifs et nous ont conféré des capacités en garanties collectives et en garanties de frais dentaires aux États-Unis.



¹ Aditya Birla Sun Life AMC Limited (ABSLAMC) et Aditya Birla Life Insurance. Par la suite, la Sun Life a vendu 12,5 % et 6,3 % de sa participation dans ABSLAMC en 2021 et en 2024, respectivement, pour respecter certaines obligations réglementaires.

² Augmentation de notre investissement stratégique dans Bowtie Life Insurance Company Limited en 2021 et en 2023.



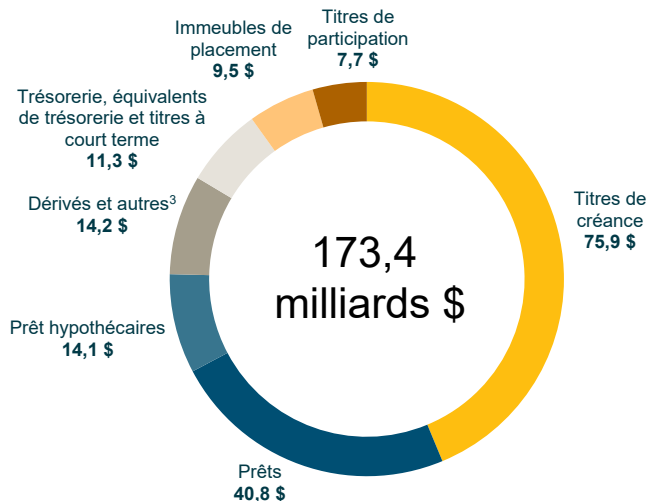
- Aperçu de la Compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Gestion du capital
- **Portefeuille d'actifs**

Portefeuille de placements diversifiés et de haute qualité

- Le portefeuille est composé à 76 % de titres à revenu fixe; à 97 % de titres à revenu fixe de première qualité¹.
- Seulement 4 % de titres à revenu fixe cotés BBB-; titres cotés BBB axés sur des prêts privés avec protections par garanties et clauses restrictives.
- Une proportion de 28 % de prêts hypothécaires commerciaux du portefeuille sont assurés par la SCHL; la portion de prêts hypothécaires commerciaux non assurés est solide, avec un ratio prêt-valeur² de 52 % et un ratio de couverture du service de la dette² de 1,75.
- Les portefeuilles de créances immobilières et d'actions ont été repositionnés pour réduire l'exposition aux secteurs immobiliers et aux emplacements en banlieue peu performants.

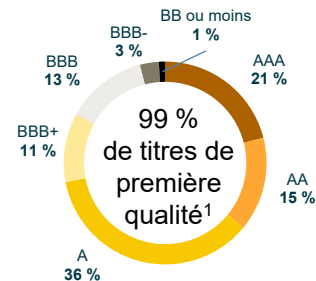
Profil de placement

Au 31 mars 2024



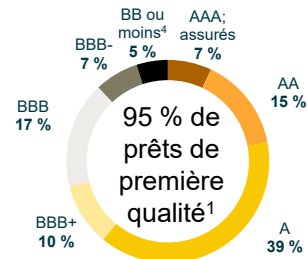
Titres de créance par notation

Au 31 décembre 2023



Prêts hypothécaires et prêts par notation

Au 31 décembre 2023



¹ Cote BBB- ou supérieure.
Notes 2 à 4 : voir la diapositive 39.

Exposition à des prêts hypothécaires et à des immeubles de placement

Prêts hypothécaires par catégorie et emplacement géographique¹ Au 31 mars 2024

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada ²	1 467	1 869	1 352	3 732	842	9 262	66 %
É.-U.	1 257	1 114	1 178	999	57	4 605	33 %
R.-U.	-	-	-	-	167	167	1 %
Total	2 724	2 983	2 530	4 731	1 066	14 034	100 %

Prêts hypothécaires :

- Portefeuille canadien comportant 42 % de prêts assurés par la SCHL
- Profil d'échéances bien diversifié
- Portefeuille de grande qualité avec une cote moyenne de A et sans prêt en souffrance

Immeubles de placement Au 31 mars 2024

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada	1 531	3 241	920	1 472	683	7 847	82 %
É.-U.	463	976	231	35	3	1 708	18 %
Europe	-	-	-	-	-	-	-
Total	1 994	4 217	1 151	1 507	686	9 555	100 %

¹ Exclut les titres de créance immobiliers et les prêts privés.
Notes 2 et 3 : voir la diapositive 39.

Prêts hypothécaires par catégorie et notation^{1,3} Au 31 mars 2024

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total
Assurés	-	-	-	3 480	430	3 910
AAA	-	-	6	-	-	6
AA	272	1 083	511	117	46	2 029
A	1 368	1 640	1 373	601	80	5 078
BBB	833	256	538	494	348	2 469
BB ou moins	251	4	90	39	146	530
Dépréciés	-	-	12	-	-	12
Total	2 724	2 983	2 530	4 731	1 066	14 034

Immeubles de placement :

- Portefeuille reflétant un repositionnement pour sortir de secteurs en difficulté
- Repositionnement du portefeuille dans des centres urbains
- Portefeuille de grande qualité et bien diversifié



Annexe

Évaluations et marques de reconnaissance en matière de durabilité



En 2024, pour la 15^e année d'affilée, la Sun Life figure dans le palmarès des 100 sociétés les plus engagées en matière de développement durable à l'échelle mondiale établi par Corporate Knights.



Certification Parité^{MC} Platine de l'organisme La Gouvernance au Féminin. Cette certification est attribuée aux organisations qui se démarquent par leur engagement exceptionnel à assurer la parité hommes-femmes au travail. La Certification Parité^{MC} est utilisée exclusivement par La Gouvernance au Féminin.



La Sun Life figure au palmarès des 50 meilleures entreprises citoyennes du Canada établi par Corporate Knights pour la 18^e fois. En 2023, elle s'est classée au 2^e rang parmi des pairs du secteur de l'assurance au Canada et au 4^e rang parmi 239 pairs de l'industrie à l'échelle mondiale.



Pour la 15^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, les Solutions mondiales Sun Life (Inde et Philippines), la Sun Life Philippines, la Sun Life Indonésie, la Sun Life Irlande, la Sun Life Malaisie et la Sun Life Vietnam ont obtenu le titre Great Place to Work.



En 2023, la Sun Life Canada a obtenu les reconnaissances suivantes :

- Meilleurs lieux de travail dans les services financiers et assurance
- Meilleurs lieux de travail pour le bien-être mental
- Meilleurs lieux de travail en Ontario
- Meilleurs lieux de travail avec les équipes de direction les plus fiables



FTSE4Good
(23 années de suite)

Member of
**Dow Jones
Sustainability Indices**

Powered by the S&P Global CSA

(18 années de suite)



(15 années de suite)



(15 années de suite)



(13 années de suite)



(6 années de suite)



(18^e fois depuis 2002)

Sensibilités aux marchés

Variation des marchés des actions privés et publics^{1,2,3}

Au 31 mars 2024 (en millions de \$, sauf indication contraire)	Baisse de 25 %	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %	Hausse de 25 %
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(450)	(175)	175	475
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(650)	(250)	250	600
Au 31 décembre 2023 (en millions de \$, sauf indication contraire)	Baisse de 25 %	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %	Hausse de 25 %
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(400)	(175)	175	425
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(625)	(250)	250	600
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁴	Baisse de 3,0 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 1,0 %	Hausse de 2,5 %

Variation des taux d'intérêt^{2,3,5}

	Au 31 mars 2024		Au 31 décembre 2023	
(en millions de \$, 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)	(25)	25	(25)	50
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	100	(75)	75	(75)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global ⁶	200	(200)	200	(200)
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁷	Hausse de 2,0 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 1,5 %	Baisse de 1,5 %

Variation des écarts de crédit^{3,8}

	Au 31 mars 2024		Au 31 décembre 2023	
(en millions de \$, 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)	75	(75)	75	(25)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global ⁶	175	(175)	200	(175)
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁷	Hausse de 1,0 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 1,0 %	Baisse de 1,0 %

Variation des écarts de swap^{3,9}

(en millions de \$, 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

Variation de la valeur des biens immobiliers³

(en millions de \$, sauf indication contraire)	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(475)	475	(475)	475
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(100)	100	(100)	100

Le présent document, les termes « la Compagnie », « la 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.

Énoncés prospectifs

À l'occasion, la Compagnie présente, 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, nos plans, nos cibles, nos objectifs et nos priorités; ii) les énoncés se rapportant à l'utilisation du produit de notre placement d'obligations durables; iii) les énoncés se rapportant à nos initiatives de croissance et autres objectifs d'affaires; iv) les énoncés se rapportant à nos processus ESG, à nos engagements d'investissements durables et à nos objectifs et cibles de réduction à zéro des émissions nettes de gaz à effet de serre, y compris nos cibles intermédiaires de réduction des émissions; v) les énoncés se rapportant aux effets attendus de l'utilisation de l'IA générative dans nos opérations (y compris les attentes se rapportant à la réduction des délais de traitement pour les Clients de PinnacleCare et aux économies annuelles liées à la productivité à Placements mondiaux Sun Life); vi) les énoncés présentés à la rubrique I, « Gestion du risque – Sensibilités au risque de marché – Sensibilités aux taux d'intérêt » du rapport de gestion du T1 2024; vii) les énoncés de nature prévisionnelle ou dont la réalisation est tributaire, ou qui font mention de conditions ou d'événements futurs; et viii) 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. Notre capacité à atteindre nos cibles et objectifs de réduction des émissions nettes de GES à zéro repose sur plusieurs hypothèses et est soumise à plusieurs facteurs hors de notre contrôle, notamment : la disponibilité de données complètes, comparables et fiables sur les émissions de GES, une participation active et constante des parties prenantes (incluant les entreprises, institutions financières et organisations gouvernementales et non gouvernementales), l'établissement et la réalisation d'engagements climatiques et de cibles zéro émission nette par les gouvernements et les entreprises, la mise au point et le déploiement de nouvelles technologies et de solutions propres à l'industrie, y compris dans les secteurs présentant une plus grande résistance, la coopération internationale et le développement d'une réglementation internationale. La transition énergétique ne sera pas linéaire et la vitesse de décarbonisation variera selon les secteurs et les pays. Nous avons l'intention d'examiner et éventuellement de réviser nos objectifs et cibles de réduction des émissions, le cas échéant, à mesure que la qualité des données et les méthodes s'améliorent et que les pratiques exemplaires, la réglementation et les sciences du climat continuent d'évoluer. D'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats et la valeur réelle pour les actionnaires pourraient différer sensiblement de ceux qui sont présentés dans les énoncés prospectifs comprennent les 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 2024 et à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de 2023 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.sedarplus.ca 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 géopolitique 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 attentes 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 changements de normes comptables dans les territoires au sein desquels nous exerçons nos activités; les 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.

Composantes du bénéfice

Certains résultats de 2023 présentés dans l'analyse des composantes du bénéfice et l'analyse de la variation de la marge sur services contractuels (MSC) ont été raffinés afin de refléter plus fidèlement la façon dont les activités sont gérées. Les composantes du bénéfice servent à déterminer les principales sources de gains et pertes pour chaque période de présentation. Elles ne constituent pas une mesure financière conforme aux normes IFRS. D'autres renseignements sur nos composantes du bénéfice se trouvent à la rubrique N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » du rapport de gestion du T1 2024.

Devises

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

Arrondissement

Les montants indiqués dans le présent document sont arrondis.

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 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 du T1 2024 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.

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;
- ii. les modifications des hypothèses et mesures de la direction, qui tiennent compte de l'incidence des modifications des méthodes et hypothèses, ainsi que des mesures de la direction à l'égard des contrats d'assurance et de réassurance;
- iii. et d'autres rajustements (participation de la direction dans des actions de la MFS, acquisitions, intégrations et restructurations, amortissement des immobilisations incorporelles, et autres).

Des renseignements supplémentaires sur ces ajustements sont fournis à la rubrique N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion du T1 2024.

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 administré (à Gestion SLC), l'actif géré, 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, l'analyse de la variation de la MSC (la variation interne de la MSC comprend l'incidence des affaires nouvelles d'assurance, des fluctuations attendues du rendement des actifs et des taux arrêtés, l'incidence des marchés et autres, des profits/pertes liés aux résultats enregistrés au chapitre de l'assurance, l'incidence des modifications des hypothèses, les sensibilités au marché), 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 et le bénéfice d'exploitation, 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, le bénéfice par action sous-jacent (dilué) et le taux d'imposition effectif sur le bénéfice net sous-jacent.

Utilisation de noms et de logos de tiers

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.

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 d'actifs et de patrimoine » comprend la MFS Investment Management, Gestion SLC, la Gestion de patrimoine de l'Individuelle au Canada, les Régimes collectifs de retraite et la Gestion de patrimoine et d'actifs en 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 2023.

⁴ Arrondi au million près.

⁵ Arrondi à la centaine près. Représente les équivalents temps plein, les employés temporaires et les employés dans les coentreprises en Asie.

⁶ Arrondi à la centaine près.

⁷ Au 31 mars 2024, en dollars canadiens.

Diapositive 8

² Source : Bloomberg. Groupes de pairs : 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., Prudential Financial, Inc., Unum Group et Voya.

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

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

² Notre objectif financier à moyen terme en matière de rendement des capitaux propres sous-jacent est passé à plus de 18 % par suite de l'adoption des normes IFRS 17 et IFRS 9, en hausse par rapport à plus de 16 % avant la transition. Nos objectifs financiers à moyen terme demeurent les mêmes pour ce qui est du bénéfice par action sous-jacent et du ratio de distribution sous-jacent à la suite de l'adoption des deux normes. Les résultats retraités de 2022 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. Voir la « Note aux lecteurs : Résultats retraités de 2022 à l'adoption d'IFRS 17 et d'IFRS 9 » à la rubrique A, « Mode de présentation de nos résultats » de notre rapport de gestion annuel 2023.

⁴ Nous estimons que nos 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 décrits sur la diapositive. 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 rubrique P – « Énoncés prospectifs – Objectifs financiers à moyen terme » de notre rapport de gestion annuel 2023.

⁵ La croissance du BPA sous-jacent, le rendement des capitaux propres sous-jacents et le ratio de distribution sous-jacent sont calculés en fonction d'une moyenne. La croissance du BPA sous-jacent représente la croissance sur une année (2023 par rapport à 2022). La date d'ouverture est le 1^{er} janvier 2022 et la date de clôture est le 31 décembre 2023.

Diapositive 10

¹ 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.

² Une somme équivalente au produit net de l'offre servira à financer ou à refinancer, en totalité ou en partie, des actifs verts ou sociaux, nouveaux ou existants, qui répondent aux critères d'admissibilité établis dans le Cadre des obligations durables de la Sun Life.

³ Les placements pris en compte dans l'objectif de placements durables de la Sun Life respectent un ou plusieurs des critères de placement fondés sur les lignes directrices de l'International Capital Markets Association (ICMA) pour les obligations vertes et durables, le Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) et/ou 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. L'actif inclus pourrait ne pas remplir les critères du Cadre des obligations durables de la Sun Life. Ne comprend pas toutes les participations dans des compagnies pouvant être définies comme étant durables selon d'autres taxonomies.

⁴ Voir le rapport Zéro émission nette d'ici 2050 de la Sun Life pour en savoir plus.

⁵ CarbonNeutral® est une marque de commerce déposée de Climate Impact Partners. La certification est obtenue conformément à The CarbonNeutral Protocol, le cadre de référence mondial par excellence en matière de carboneutralité.

⁶ Personnes qui s'identifient comme étant membres des communautés noires, autochtones, des personnes de couleur, des personnes handicapées et/ou LGBTQ2+.

⁷ Pour en savoir plus, voir la Circulaire d'information de la direction de la Sun Life du 15 mars 2024.

Diapositive 14

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

³ Le rendement des capitaux propres corporels sous-jacent est calculé en divisant le bénéfice net sous-jacent (la perte nette sous-jacente) par action par la valeur comptable corporelle par action moyenne pondérée. Le rendement des capitaux propres trimestriels est annualisé. Voir la définition de la valeur comptable corporelle par action dans le glossaire des mesures financières additionnelles non conformes aux normes IFRS de la trousse d'information financière supplémentaire pour la période close le 31 mars 2024.

⁴ 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.

⁵ Ratios du TSAV de la Financière Sun Life et de la Sun Life du 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*.

⁶ La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est la principale filiale d'assurance-vie active de la FSL inc.

⁷ Le 3 avril 2023, nous avons conclu la vente de la SLF of Canada UK Limited à Phoenix Group Holdings plc (la « vente de la Sun Life R.-U. »).

⁸ Trésorerie et autres actifs liquides de la FSL inc. et de ses sociétés de portefeuille en propriété exclusive.

Diapositive 16

² La marge d'exploitation brute avant impôt était de 33 % au premier trimestre de 2024 et de 32 % au premier trimestre de 2023.

³ En fonction des 12 derniers mois.

⁴ Ne comprend pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 375 milliards de dollars au 31 mars 2024.

⁵ Décerné par la Environmental Protection Agency et le Department of Energy des États-Unis.

⁶ Shell Windenergy Inc. est une filiale de Shell plc qui développe et exploite des parcs éoliens.

⁷ Savion Equity LLC est une filiale de Shell plc qui se spécialise dans le développement de projets d'énergie solaire et de stockage d'énergie.

Diapositive 17

² Au 31 décembre 2023.

³ Comprend : rendement global, haute qualité, municipal, et autres.

⁴ Sondage McKinsey Performance Lens Global Asset Management 2023, avec environ 250 répondants à l'échelle mondiale et représentant plus de 60 % de l'actif géré mondial, qui classe la marge avant impôt de la MFS dans le 17^e centile.

Diapositive 18

² Ne comprend pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 375 milliards de dollars au 31 mars 2024.

³ Ne comprend pas l'actif administré de 49,8 G\$ distribué par Advisors Asset Management, Inc.

⁴ Au 31 décembre 2023

Diapositive 20

² 5,5 millions est le nombre total de Clients uniques au Canada. Certains Clients détiennent des produits de plusieurs divisions au Canada.

³ Au 31 mars 2024.

⁴ L'actif géré total de PMSL était de 38,3 milliards de dollars au 31 mars 2024. Une portion de l'actif géré de PMSL lié aux activités des RCR est incluse dans le total de l'actif géré des RCR.

⁵ Primes nettes de l'exercice 2023, qui comprennent les primes brutes d'assurance et de rente rajustées des primes non acquises, des bonifications de primes, des taxes sur la prime et des montants cédés connexes.

⁶ Fondé sur le total de l'actif des régimes de capitalisation pour l'exercice clos en décembre 2022 (selon le 2023 Pension Universe Report de Fraser).

⁷ En fonction des données de la LIMRA pour les produits à capital fixe et les fonds distincts de la gestion de patrimoine de l'Individuelle pour le cumul annuel au troisième trimestre de 2023.

⁸ Parts de marché en fonction des primes sur le marché de l'assurance-vie et santé individuelle selon les mesures de la LIMRA au troisième trimestre de 2023, depuis le début de l'année.

⁹ En fonction des produits pour l'exercice clos en décembre 2022, selon le Group Benefits Provider Report de 2023.

Diapositive 22

² Comprend les associés de nos cabinets dentaires partenaires.

³ Primes nettes de l'exercice 2023, qui comprennent les primes brutes d'assurance et de rente rajustées des primes non acquises, des bonifications de primes, des taxes sur la prime et des montants cédés connexes.

⁴ Selon la participation au 31 décembre 2022. Classement établi par Sun Life en fonction des données publiées par des concurrents.

⁵ Classement établi par la Sun Life en fonction des données du Accident and Health Policy Experience Report de 2022 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.

⁶ Selon les rapports annuels Sales & In-Force de 2022 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.

⁷ Au 31 mars 2024.

⁸ En fonction du produit (primes nettes + produits tirés des honoraires) de 2023; comprend les primes brutes et les honoraires pour la Gestion des affaires en vigueur.

Diapositive 24

- ² Souscriptions – protection individuelle pour l'exercice 2023. Comprennent les souscriptions enregistrées par nos coentreprises et entreprises associées avec les partenaires d'Asie, en fonction de notre pourcentage de participation.
- ³ Commissions d'assurance aux Philippines en fonction des produits totaux tirés des primes de la Sun Life of Canada (Philippines) selon le cumul annuel au quatrième trimestre de 2023.
- ⁴ Commissions d'assurance aux Philippines en fonction des primes liées aux affaires nouvelles de la Sun Life of Canada (Philippines) selon le cumul annuel au quatrième trimestre de 2023.
- ⁵ Philippine Investment Funds Association, en fonction de l'actif géré à la fin de février 2024.
- ⁶ Mercer, MPF Market Shares Report, décembre 2023.
- ⁷ Insurance Authority of Hong Kong, rapport Provisional Statistics on Hong Kong Long Term Insurance Business, en fonction des primes de première année annualisées en cumul annuel au quatrième trimestre de 2023.
- ⁸ Primes de première année annualisées enregistrées depuis le début de l'exercice jusqu'en mars 2024 en fonction des données partagées entre les intervenants du secteur au Vietnam.
- ⁹ Indonesia Life Insurance Association, en fonction des primes de première année en cumul annuel au quatrième trimestre de 2023.
- ¹⁰ Life Insurance Association of Malaysia et Insurance Services Malaysia Berhad, en fonction des primes annualisées de première année liées aux produits conventionnels et takaful en cumul annuel au quatrième trimestre de 2023.
- ¹¹ Insurance Regulatory Authority of India, en fonction des primes de première année en cumul annuel au quatrième trimestre de 2023 parmi les intervenants privés.
- ¹² Association of Mutual Funds in India, en fonction de l'actif moyen géré au 31 mars 2024.
- ¹³ Chine : en fonction des primes brutes enregistrées au quatrième trimestre de 2023 depuis le début de l'année (excluant les versements sur les produits d'assurance-vie universelle et les sociétés de régimes de retraite) parmi les multinationales étrangères.
- ¹⁴ Au 31 mars 2024.

Diapositive 27

- ³ Trésorerie et autres actifs liquides de la FSL inc. et de 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 30

- ² RPV : ratio prêt/valeur; RCS D : ratio de couverture du service de la dette.
- ³ Comprend : autres placements financiers (10,9 G\$), actifs dérivés (1,5 G\$), autres placements non financiers (1,7 G\$).
- ⁴ Les titres cotés BB ou moins incluent les prêts hypothécaires et autres dépréciés.

Diapositive 31

- ² Comprend les prêts hypothécaires assurés; immeubles d'habitation collective, 3 480 M\$ et autres, 430 M\$.
- ³ Les cotes 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 2023.

Diapositive 34

- ¹ Variation respective sur tous les placements en actions au 31 mars 2024 et au 31 décembre 2023. 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 prévues. 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 2024 et au 31 décembre 2023. 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 2024 et au 31 décembre 2023. Les ratios du TSAV sont arrondis au multiple de 0,5 %.
- ⁵ 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 2024 et au 31 décembre 2023 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 courir jusqu'à l'échéance et des emplacements géographiques pourraient donner lieu à des sensibilités réelles qui diffèrent de façon importante des sensibilités présentées dans la diapositive. 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).
- ⁶ Les sensibilités des autres éléments du résultat global au risque de marché excluent l'incidence des variations des obligations au titre des prestations déterminées et des actifs des régimes.
- ⁷ Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 31 mars 2024 et au 31 décembre 2023. Les sensibilités reflètent le pire scénario au 31 mars 2024, 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 %.
- ⁸ Les sensibilités aux écarts de crédit présument 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 courir 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 dans la diapositive.
- ⁹ Les sensibilités aux écarts de swap présument 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 courir 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 dans la diapositive.



Relations avec les investisseurs – Sun Life

David Garg

Vice-président principal, gestion du capital et relations avec les investisseurs

416-408-8649

david.garg@sunlife.com

Paul Poon

Vice-président adjoint, relations avec les investisseurs

416-305-3389

paul.poon@sunlife.com