



T2 2025  
Procurer une valeur durable aux actionnaires

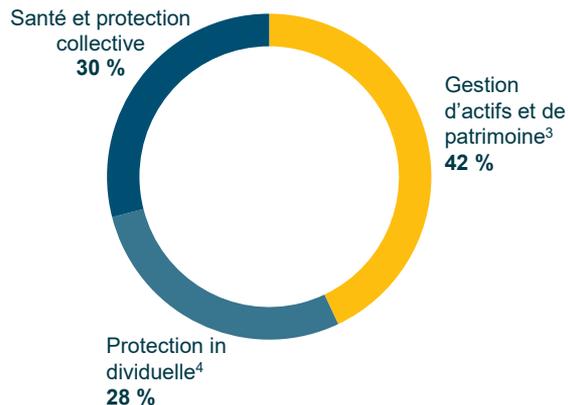


- **Aperçu de la Compagnie**
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Rendement de l'action
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

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

## Modèle d'affaires équilibré et diversifié<sup>2</sup>

Cumul annuel au 30 juin 2025



Plus de **85 M** de Clients<sup>5, 6</sup>

**66 900** employés<sup>5, 7</sup>

**95 000** conseillers<sup>5, 8</sup>

Bureaux dans **28** marchés<sup>5</sup>

**1,54 T\$** d'actif géré<sup>1, 9</sup>

**51,0 G\$** en capitalisation boursière<sup>9</sup>



As of December 31, 2024. Includes Asia joint ventures.

<sup>1</sup> 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 l'exercice clos le 30 juin 2025 (le « rapport de gestion du T2 2025 »). Notes 2 à 9 : voir la diapositive 34.



## 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 fonctionnons comme une **entreprise numérique** pour offrir des expériences et des capacités de pointe
- **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**
- Croissance 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
- Rendement de l'action
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

# Réaliser notre ambition : être la meilleure société de gestion d'actifs et d'assurance dans le monde

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

## Quatre piliers

## Incidence sur le Client

## Impératifs 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



**01**

Tirer parti de nos capacités de gestion d'actifs et étendre notre présence dans le secteur de la gestion de patrimoine

**02**

Accélérer notre croissance en Asie

**03**

Renforcer notre incidence sur le parcours santé de nos Clients

**04**

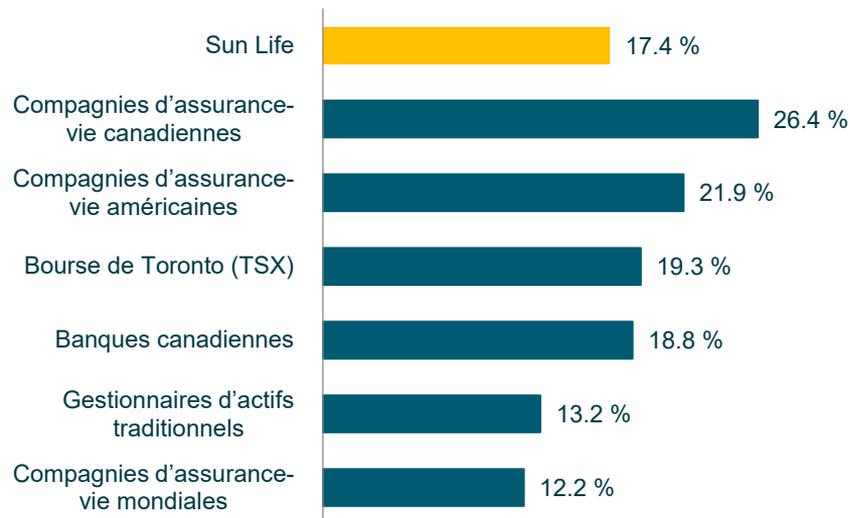
Fonctionner comme une entreprise numérique

Notre ambition : être la meilleure société de gestion d'actifs et d'assurance dans le monde

# Procurer de la valeur aux actionnaires avec constance

## Rendement total annualisé pour les actionnaires sur 5 ans<sup>5</sup>

Au 30 juin 2025



## Résultats par rapport aux objectifs à moyen terme

Objectifs à moyen terme <sup>2</sup>	T2 2025	3 ans <sup>3, 4</sup>
Croissance du BPA sous-jacent <sup>1</sup> 10 %	4 %	8 %
RCP sous-jacent <sup>1</sup> 20 %	17,6 %	17,3 %
Ratio de distribution sous-jacent <sup>1</sup> 40 %-50 %	49 %	48 %

<sup>1</sup> 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 2024 (le « rapport de gestion annuel 2024 »). 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 2024.

<sup>2</sup> Nous estimons que nos objectifs 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 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 2024.

Notes 3 à 5 : voir la diapositive 34.

# Leadership numérique

Fonctionner 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 soutenir notre parcours numérique

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

## T2 2025 – Faits saillants

### Amélioration des capacités numériques en Asie

- La Sun Life Asie a réalisé des investissements importants dans la numérisation et l'analytique pour améliorer l'expérience Client. **En Inde, la Aditya Birla Sun Life Insurance Company Limited a tiré parti du taux d'adoption du numérique aux affaires nouvelles de 100 % et a ajouté plus de 100 000<sup>1</sup> nouveaux Clients** au moyen d'un processus d'accueil simplifié et entièrement numérique.

### Lancement d'un assistant de prise de notes intelligent utilisant l'IA

- La Sun Life Canada a lancé un **assistant de prise de notes intelligent, outil utilisant l'IA générative**, pour résumer de façon efficace et confidentielle les rencontres des conseillères et des conseillers avec leur clientèle. Cette technologie réduit le fardeau administratif des conseillères et des conseillers, leur permettant de se concentrer sur les conversations qui comptent avec leurs Clients.

### Automatisation du traitement direct aux États-Unis

- Au T2, nous avons mis en place le **traitement direct pour notre produit d'assurance complémentaire en cas d'accident aux États-Unis**. Les participants et participantes peuvent maintenant recevoir leur paiement complet pour faire face aux dépenses découlant de fractures, de luxations ou d'entorses immédiatement après avoir signalé l'accident, sans avoir à soumettre de demandes de règlement additionnelles pour les traitements de suivi.

<sup>1</sup> Ajout de 118 000 Clients depuis le T2 2024.

# Excellence de la distribution

**Approche omnicanal en matière de service** : plus de points de contact dans 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    | <ul style="list-style-type: none"><li>La <b>MFS</b> travaille avec des intermédiaires de renom pour ses solutions aux particuliers et avec des consultants de portée mondiale pour ses solutions institutionnelles.</li><li><b>Gestion SLC</b> distribue des produits par l'intermédiaire de ses filiales Crescent Capital, BentallGreenOak, InfraRed Capital Partners et Advisors Asset Management.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                     |
| CAN   | <ul style="list-style-type: none"><li>Produits offerts par l'intermédiaire d'un modèle de distribution à plusieurs réseaux qui comprend : <b>a) Distribution Financière Sun Life</b>, notre réseau de conseillers exclusif; <b>b) un réseau de distribution aux intermédiaires</b> (courtiers indépendants et maisons de courtage); <b>c) des représentants</b> qui travaillent en collaboration avec des conseillers en régimes collectifs et/ou des conseillers et des consultants en avantages sociaux; et <b>d) un réseau de distribution directe</b> utilisant des outils numériques comme Go Sun Life, Lumino Santé et <i>Prospr</i> par Sun Life.</li></ul> |
| É.-U. | <ul style="list-style-type: none"><li>Produits et services vendus par l'entremise de <b>courtiers indépendants</b>, de <b>consultants</b> et de <b>régimes d'assurance maladie</b>, et via des partenaires de l'industrie et des <b>partenaires numériques</b>.</li><li>Soutien de représentants aux avantages sociaux et aux garanties facultatives ainsi que de spécialistes de l'assurance en excédent de pertes.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                     |
| ASIE  | <ul style="list-style-type: none"><li><b>Réseau de 92 000 agents</b> en Asie<sup>1</sup>, appuyé par la <i>Brighter Academy</i> de la Sun Life qui vise à perfectionner et à soutenir les conseillers par l'intermédiaire de son programme Conseiller respecté.</li><li><b>27 ententes de bancassurance</b> dans les marchés d'Asie<sup>2</sup>.</li><li><b>Partenariats de coentreprises</b> en Inde, en Chine et en Malaisie.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                          |

<sup>1</sup> Au 31 décembre 2024, compte tenu de nos coentreprises.

<sup>2</sup> Au 30 juin 2025.



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

# Résultats du T2 2025

Rentabilité (en millions de \$)	T2 2025	T2 2024	Variation
Gestion d'actifs et de patrimoine	455	455	-
Santé et protection collective	326	305	+7 %
Protection individuelle <sup>2</sup>	299	332	(10) %
Charges de l'Organisation internationale et autres <sup>2</sup>	(65)	(92)	+29 %
Bénéfice net sous-jacent <sup>1</sup> (en millions de \$)	1 015	1 000	+2 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	716	646	+11 %

Croissance	T2 2025	T2 2024	Variation
Flux nets de gestion d'actifs et souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine <sup>1</sup> (en milliards de \$)	(14,9)	(19,6)	+4,7 G
Actif géré total <sup>1, 3</sup> (en milliards de \$)	1 541	1 465	+5 %
Souscriptions de produits collectifs <sup>1</sup> (en millions de \$)	535	494	+8 %
Souscriptions de produits individuels <sup>1</sup> (en millions de \$)	863	753	+15 %
MSC liée aux affaires nouvelles <sup>1, 4</sup> (en millions de \$)	435	437	(0) %

Solidité financière	T2 2025	T1 2025	Variation
Ratio du TSAV de la FSL inc. <sup>5</sup> (%)	151	149	+2 p. p.
Ratio du TSAV de la Sun Life du Canada <sup>5, 6</sup> (%)	141	141	-
Ratio de levier financier <sup>1</sup> (%)	20,4	20,1	+0,3 p. p.
Valeur comptable par action ordinaire (\$)	39,57	40,84	(3,1) %

<sup>1</sup> 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 du T2 2025.  
Notes 2 à 8 : voir la diapositive 34.

## Faits saillants des résultats

### Résultats résilients reflétant la diversification des activités :

- **Gestion d'actifs et de patrimoine** : Niveau stable d'un exercice à l'autre, la hausse du bénéfice tiré des honoraires à Gestion SLC et la hausse des produits tirés des honoraires en Asie ayant été contrebalancé par une baisse des produits tirés des honoraires à la MFS et une diminution des produits liés aux écarts au Canada.
- **Santé et protection collective** : Hausse de 7 % d'un exercice à l'autre attribuable aux résultats liés aux garanties de frais dentaires aux É.-U. et aux résultats favorables au chapitre de la mortalité au Canada.
- **Protection individuelle**<sup>2</sup> : Baisse de 10 % d'un exercice à l'autre découlant de résultats défavorables au chapitre de la mortalité au Canada et aux États-Unis.
- **Charges de l'Organisation internationale et autres**<sup>2</sup> : Baisse de la perte nette principalement attribuable au calendrier des dépenses d'investissement stratégique et à la diminution de la rémunération incitative.

**Hausse de 5 % de l'actif géré total**<sup>1, 3</sup> **d'un exercice à l'autre** attribuable à l'appréciation des marchés, partiellement contrebalancée par les sorties nettes.

### Total des souscriptions d'assurance en hausse de 12 % d'un exercice à l'autre

- Hausse de 15 % des souscriptions de produits individuels d'un exercice à l'autre attribuable à l'augmentation des souscriptions à Hong Kong, en Indonésie et en Inde, partiellement contrebalancée par une baisse des ventes réalisées par des tiers au Canada.
- Hausse de 8 % des souscriptions de produits collectifs d'un exercice à l'autre découlant de l'augmentation des souscriptions de contrats importants au Canada et des souscriptions de garanties de frais dentaires aux États-Unis, partiellement contrebalancée par une baisse des souscriptions d'assurance-maladie en excédent de pertes aux États-Unis.
- Hausse de 9 % du total de la MSC d'un exercice à l'autre grâce à la forte croissance interne de la MSC.

**Niveau stable de la MSC liée aux affaires nouvelles d'un exercice à l'autre** découlant de marges bénéficiaires et de souscriptions solides à Hong Kong, contrebalancées par la souscription d'un contrat important au Canada l'année précédente.

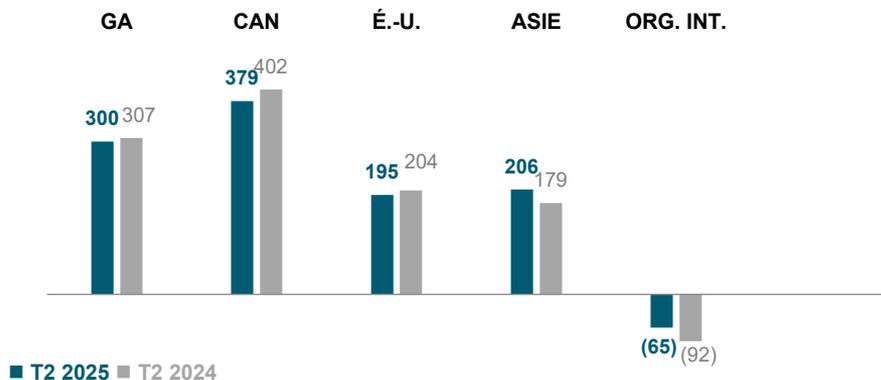
### Position solide sur le plan du capital

- Génération de capital interne<sup>1, 7</sup> : 673 M\$
- Ratio du TSAV de la FSL de 151 %, en hausse de 2 points en raison de la forte génération interne de capital, partiellement contrebalancée par des rachats d'actions.
- Faible ratio de levier financier de 20,4 %; liquidités de 1,1 G\$ dans la société de portefeuille<sup>1, 8</sup>

# Résultats du T2 2025

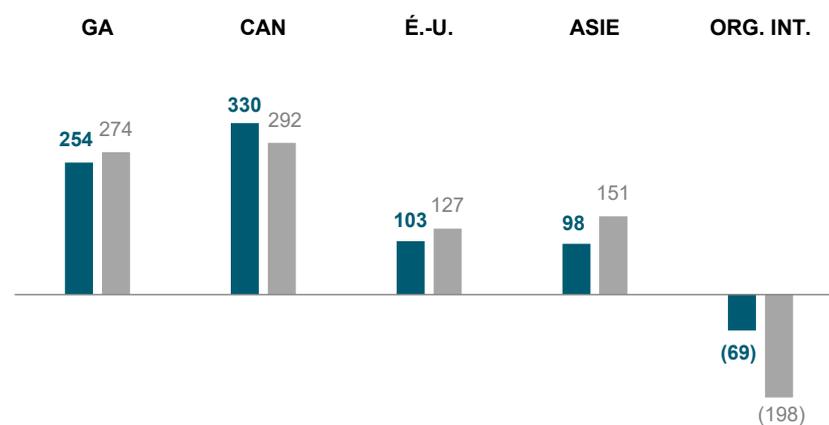
## Bénéfice net sous-jacent<sup>1</sup> (en millions de \$)

L'incidence du change a donné lieu à une hausse du bénéfice net sous-jacent de **9 M\$**<sup>2</sup>



## Bénéfice net déclaré (en millions de \$)

L'incidence du change a donné lieu à une hausse du bénéfice net déclaré de **7 M\$**<sup>2</sup>



### Croissance d'un exercice à l'autre

(2) %	(6) %	(4) %	+15 %	(7) %	+13 %	(19) %	(35) %
-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------

### Croissance d'un exercice à l'autre – taux de change constant<sup>2</sup>

(3) %	(6) %	(5) %	+13 %	(8) %	+13 %	(20) %	(37) %
-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------

<sup>1</sup> 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 du T2 2025.

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



● ● ●  
Accent sur les actions de sociétés  
ouvertes et les placements publics à  
revenu fixe

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

🇺🇸 635 G\$ US Plus de 800  
d'actif géré<sup>1</sup> Clients  
institutionnels servis<sup>2</sup>

📈 9<sup>e</sup> plus grand Plus de  
gestionnaire d'actifs de 2 100  
particuliers américain<sup>2</sup> employé·es<sup>2</sup>

Les chiffres sont en date du 30 juin 2025, 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 32.

<sup>1</sup> Ces éléments constituent des mesures financières non  
conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures  
financières non conformes aux normes IFRS » en annexe et dans  
notre rapport de gestion du T2 2025.

Notes 2 à 4 : voir la diapositive 34.

## CLIENTS INDIVIDUELS

Actif géré de 447 G\$ US<sup>1</sup>

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 style<sup>1</sup>

Valeur : 32 % Croissance : 32 %

De base : 14 % Autres<sup>2</sup> : 22 %

## CLIENTS INSTITUTIONNELS

Actif géré de 188 G\$ US<sup>1</sup>

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 635 G\$ US<sup>1</sup>

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'exploitation<sup>4</sup>

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

### La MFS en chiffres<sup>2</sup>

110 analystes en recherche fondamentale

105 gestionnaires de portefeuille

12 analystes en recherche quantitative

12 stratégies gérées par des analystes

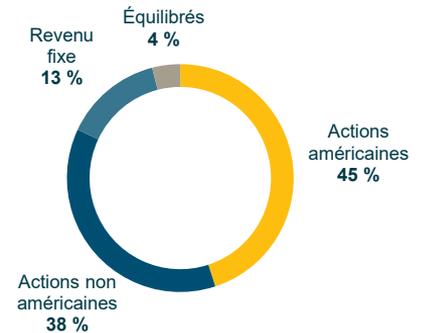
8 équipes de secteurs mondiaux

## 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.
- 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'actif<sup>1</sup>





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

**250 G\$**  
d'actif géré<sup>1, 2, 3</sup>

**Plus de 1 400**  
Clients  
institutionnels servis<sup>4</sup>

**1 311 M\$**  
en produits tirés des honoraires sur les 12 derniers mois<sup>1</sup>

**Plus de 750**  
professionnels des placements<sup>4</sup>

Les chiffres sont en date du 30 juin 2025, 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 32.  
<sup>1</sup> Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » en annexe et dans notre rapport de gestion du T2 2025.  
Notes 2 à 4 : voir la diapositive 34.



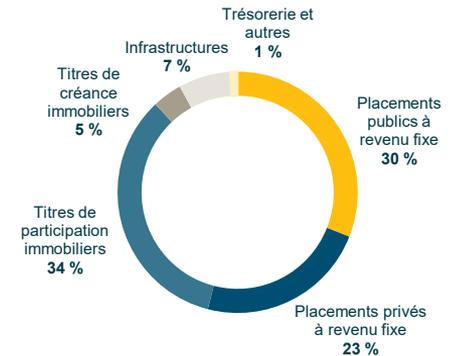
Immobilier Actif géré de 95 G\$ <sup>1, 2</sup>	Crédit de catégorie investissement Actif géré de 71 G\$ <sup>1, 2</sup>	Crédit alternatif Actif géré de 63 G\$ <sup>1, 2</sup>	Infrastructures Actif géré de 18 G\$ <sup>1, 2</sup>	Distribution Actif géré de 3G\$ <sup>1, 2, 3</sup>
<p>Objectif : aider les investisseurs et les parties prenantes à générer de la valeur sur les plus importants marchés immobiliers dans le monde</p> <p><b>Stratégies</b> Immobilier mondial, actions (de base, de base Plus, valeur ajoutée), titres de créance immobiliers</p>	<p>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</p> <p><b>Stratégies</b> Placements privés et publics à revenu fixe de catégorie investissement, investissements guidés par le passif (IGP), gestion d'actifs liés à l'assurance</p>	<p>Recherche des placements dans des sociétés de grande qualité dans tout un éventail de secteurs</p> <p><b>Stratégies</b> Prêts directs, rendement élevé, crédit mezzanine, prêts bancaires/obligations adossées à des prêts et occasions spéciales de crédit</p>	<p>Gère plus de 230 placements dans le secteur des infrastructures<sup>4</sup></p> <p><b>Stratégies</b> Infrastructures, actions (de base, valeur ajoutée, renouvelables)</p>	<p>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</p> <p><b>Stratégies</b> Fonds communs de placement, comptes gérés, fonds négociés en bourses (FNB), fiducies d'investissement à participation unitaire, avec un accent sur la clientèle fortunée</p>

## 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 catégorie investissement 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<sup>1, 2, 3</sup>





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

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

1 453 M\$

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2024<sup>1</sup>

Plus de 12 M de Clients servis<sup>2</sup>

160 ans

d'expérience au Canada

Plus de 2 500

conseillers de l'Individuelle

Les chiffres sont en date du 31 décembre 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 32.

<sup>1</sup> Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » en annexe et dans notre rapport de gestion du T2 2025.

Notes 2 à 10 : voir la diapo 35.

### Sun Life Santé

Primes nettes de 7,1 G\$<sup>1, 4</sup>  
Environ 10 millions de Clients<sup>2</sup>

Position sur le marché : 2<sup>e</sup> rang en garanties collective<sup>5</sup>

**Garanties collectives (GC)**  
Solutions en santé et en assurance et services administratifs pour les employeurs et les employés

**Santé**  
Solutions en santé pour le marché des employeurs (p. ex. soins primaires virtuels) et solutions connexes à la santé offertes directement aux consommateurs (p. ex. pharmacie en ligne)

Distribution de produits collectifs B2B2C<sup>9</sup> intégrée

Lieu de travail + numérique + conseiller salarié + centre d'appels

### Régimes collectifs de retraite (RCR)

Actif géré de 183 G\$<sup>1, 3</sup>  
Environ 1 million de Clients<sup>2</sup>

Position sur le marché : 1<sup>er</sup> rang en régimes collectifs de retraite<sup>6</sup>

**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 80 G\$<sup>1, 3</sup>  
Environ 0,7 million de Clients<sup>2</sup>

Position sur le marché : 4<sup>e</sup> rang en produits individuels à capital fixe et en fonds distincts<sup>7</sup>

**Gestion de patrimoine/produits de gestion de patrimoine assurés**  
Solutions de gestion de patrimoine, dont certaines sont fondées sur l'assurance (p. ex. fonds communs et fonds distincts), y compris PMSL<sup>4</sup>

Distribution de produits individuels B2A2C<sup>10</sup> intégrée

Conseiller (distribution exclusive en personne, salarié, tiers) + numérique + centre d'appels

### Assurance individuelle

Primes nettes de 6,3 G\$<sup>1, 4</sup>  
Environ 2 millions de Clients<sup>2</sup>

Position sur le marché : 1<sup>er</sup> rang en assurance individuelle<sup>8</sup>

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

## Développer la SL Canada comme une entreprise phare

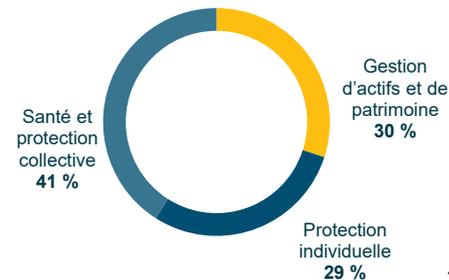
Étendre nos principales activités par le biais de l'innovation en gestion de patrimoine groupe, en santé collective et en protection individuelle.

Établir une plateforme numérique distinctive et intégrée et une plateforme de gestion de patrimoine avec d'excellentes capacités de gestion d'actifs pour les conseillers.

Créer de nouveaux moteurs de croissance via l'écosystème de santé et Une Sun Life.

Institutionnaliser le modèle entrepreneurial axé sur le numérique pour obtenir des résultats rapides et élaborer, concevoir et tester de nouveaux produits numériques.

## Bénéfice net sous-jacent par secteur – exercice 2024<sup>1</sup>





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

 **566 M\$ US**  **Plus de 50 M**

en bénéfice net sous-jacent de participants servis pour l'exercice 2024<sup>1</sup>

 **Plus de 100 ans**  **Plus de 6 400**  
d'expérience en garanties collectives aux États-Unis employés de la Sun Life États-Unis<sup>2</sup>

Les chiffres sont en date du 31 décembre 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 32.  
<sup>1</sup> Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans notre rapport de gestion du T2 2025.  
Notes 2 à 7 : voir la diapositive 35.

## Soins dentaires

Produit de 3,1 G\$ US<sup>1,3</sup>  
Environ 35 millions de participants

**Plus important fournisseur de garanties de frais dentaires aux É.-U.<sup>4</sup>**

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

## Soins de santé

Produit de 2,7 G\$ US<sup>1,3</sup>  
Environ 8 millions de participants

**Plus important fournisseur d'assurance en excédent de pertes aux É.-U.<sup>5</sup>**

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'intermédiaire de sociétés captives), orientation dans le système de santé, solutions santé

## Produits collectifs

Produit de 2,4 G\$ US<sup>1,3</sup>  
Environ 9 millions de participants

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

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 frais médicaux facultatives

## Produits individuels

Actif géré de 15,7 G\$ US<sup>1</sup>  
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-vie individuelle aux États-Unis, rentes au R.-U., portefeuille fermé de réassurance (produits fermés aux nouvelles souscriptions)

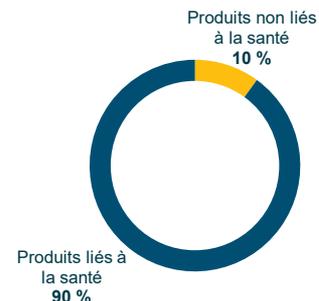
## Stratégie de la Sun Life É.-U.

**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 la santé 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 tirant parti 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 2024<sup>1,7</sup>





Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

Mène des activités dans huit marchés pour procurer de la valeur à 30 millions de Clients grâce à des solutions vie et santé et à des solutions de gestion de patrimoine distribuées dans de multiples réseaux, et gère les affaires d'assurance de la Sun Life International pour la clientèle fortunée

 **701 M\$**  **Plus de 30 M**

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2024<sup>1</sup>

de Clients servis

 **133 ans**  
d'expérience en Asie<sup>14</sup>

 **92 000**  
agences

 **27**  
partenaires bancaires<sup>14</sup>

 **6**  
coentreprises

Les chiffres sont en date du 31 décembre 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 32.

<sup>1</sup> Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans notre rapport de gestion du T2 2025. Notes 2 à 14 : voir la diapositive 35.

## Philippines

Souscriptions d'assurance de 242 M\$<sup>1, 2</sup>

- 1<sup>er</sup> rang au chapitre du total des primes<sup>1, 3</sup> pour 14 années consécutives
- 2<sup>e</sup> rang en primes liées aux affaires nouvelles<sup>4</sup>
- 2<sup>e</sup> plus important fournisseur de fonds communs de placement selon l'actif géré<sup>1, 5</sup>

## Hong Kong

Souscriptions d'assurance de 1 425 M\$<sup>1, 2</sup>

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

## Vietnam

Souscriptions d'assurance de 66 M\$<sup>1, 2</sup>

- 9<sup>e</sup> rang pour les souscriptions d'assurance et 6<sup>e</sup> rang pour les souscriptions de la bancassurance<sup>1, 8</sup>
- Comparativement au 13<sup>e</sup> rang au T4 2020 pour les souscriptions d'assurance, grâce aux partenariats avec la Asia Commercial Bank et la TPBank

## Indonésie

Souscriptions d'assurance de 58 M\$<sup>1, 2</sup>

- 9<sup>e</sup> rang pour les souscriptions d'assurance et 8<sup>e</sup> rang pour les souscriptions de la bancassurance<sup>1, 9</sup>
- Parmi les 3 premières multinationales étrangères pour les produits conformes à la charia<sup>9</sup>
- Part de marché globale de 3,7 %<sup>1, 9</sup>

## Malaisie

Souscriptions d'assurance de 74 M\$<sup>1, 2</sup>

- 8<sup>e</sup> rang pour les souscriptions d'assurance<sup>1, 10</sup>
- 3<sup>e</sup> rang pour les souscriptions takaful de la bancassurance et 6<sup>e</sup> rang pour les souscriptions de la bancassurance, et part de marché de 7,8 % pour ce réseau<sup>1, 10</sup>

## Inde

Souscriptions d'assurance de 319 M\$<sup>1, 2</sup>

- 7<sup>e</sup> rang pour l'assurance individuelle, avec une part globale de marché de 5,5 %<sup>1, 11</sup>
- 6<sup>e</sup> plus important fournisseur de fonds communs de placement selon l'actif géré<sup>1, 12</sup>

## Chine

Souscriptions d'assurance de 36 M\$<sup>1, 2</sup>

- 13<sup>e</sup> rang des multinationales étrangères selon les primes d'assurance brutes<sup>1, 13</sup>

## Clientèle fortunée

Souscriptions d'assurance de 212 M\$<sup>1, 2</sup>

- Chef de file des solutions d'assurance-vie destinées à la clientèle fortunée hors États-Unis, 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.

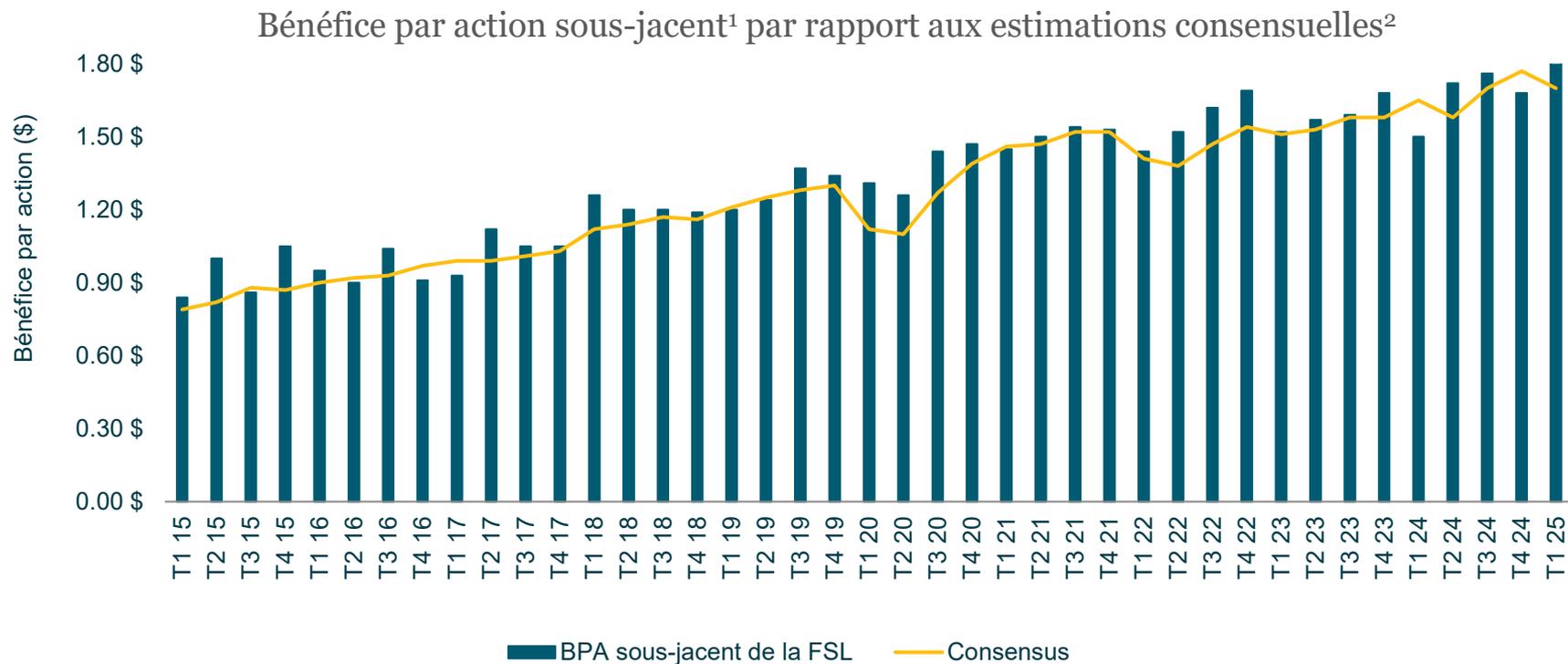
**Renforcer notre marque et nos propositions de valeur différentes pour les Clients afin d'établir et d'approfondir les relations de qualité avec nos Clients, nos conseillers et nos employés** en offrant une excellence numérique, en bâtissant une marque distinctive et digne de confiance, en fournissant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

**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
- **Rendement de l'action**
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

# Bénéfices supérieurs aux estimations consensuelles depuis dix ans

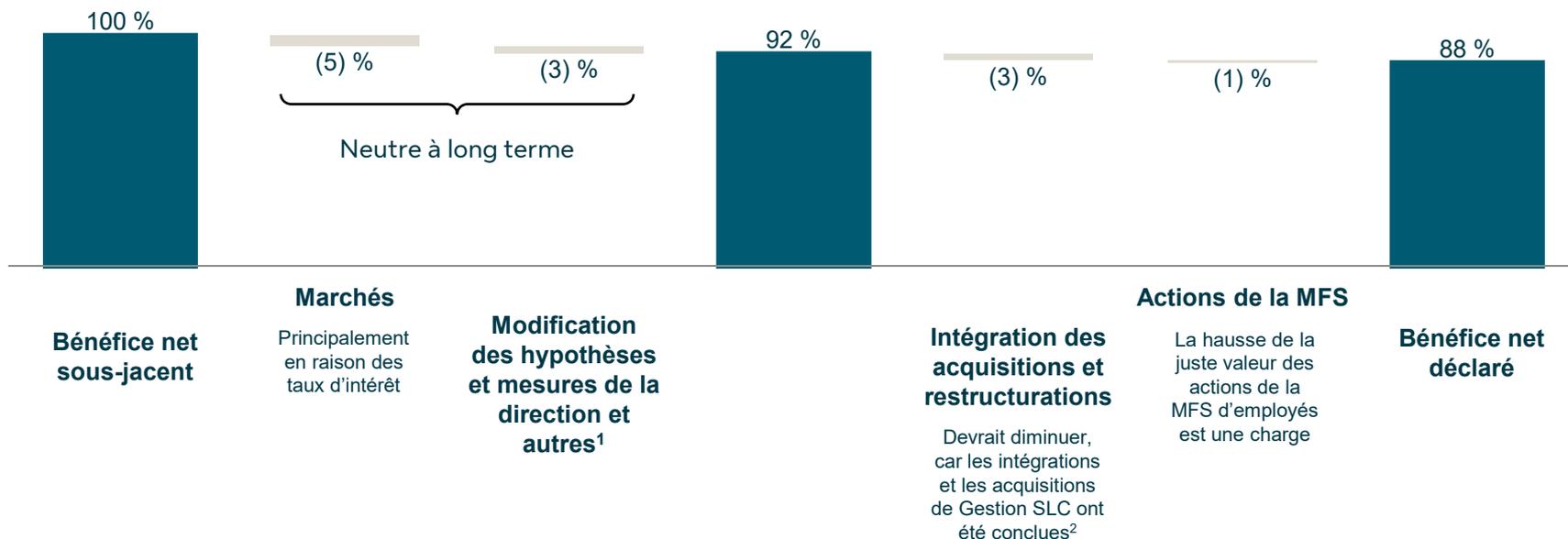


<sup>1</sup> Ces éléments constituent des mesures financières non conformes aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » en annexe et dans notre rapport de gestion du T2 2025.

<sup>2</sup> Source : Bloomberg

# Bénéfices de grande qualité – écart modeste et/ou temporaire entre le bénéfice sous-jacent et le bénéfice déclaré

Incidence cumulative sur le bénéfice net déclaré (2015 – 2024)



Note : Les résultats des exercices 2023 et 2024 sont fondés sur la norme IFRS 17. Les résultats des exercices précédents sont fondés sur la norme IFRS 4.

<sup>1</sup> Comprend les modifications des hypothèses et mesures de la direction, l'amortissement des immobilisations incorporelles et autres.

<sup>2</sup> Voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 32.

# Excellent historique de paiement de dividendes aux actionnaires

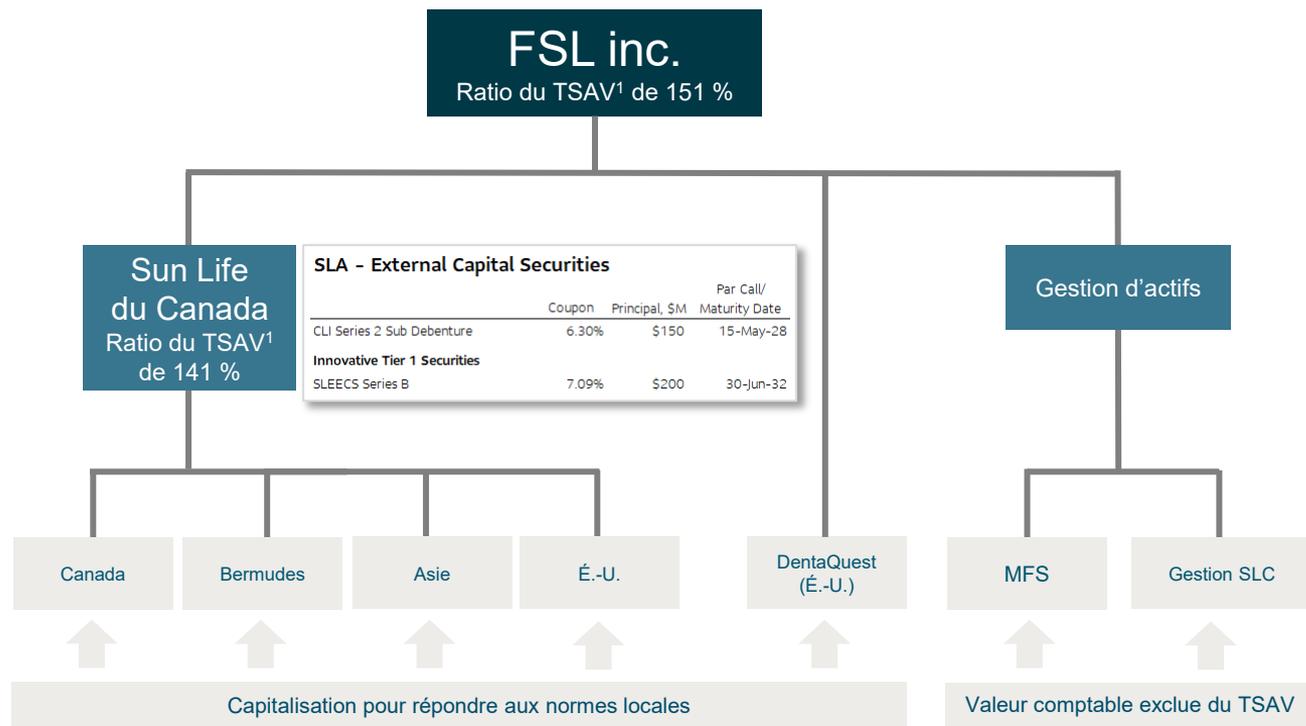


Paiement de 10,3 G\$ en dividendes aux actionnaires ordinaires sur 10 ans



- Aperçu de la Compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Rendement de l'action
- **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 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
SLF Series 2024-1 Sustainability Bond	5.12%	\$750	15-May-31

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 au 30 juin 2025; en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

<sup>1</sup> 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<sup>1, 2, 3</sup>

Mesures du capital au T2 2025	FSL inc.
Ratio du TSAV <sup>3</sup>	151 %
Ratio de levier financier <sup>1</sup>	20,4 %
Trésorerie dans la société de portefeuille FSL inc. <sup>1, 3</sup>	1,1 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 T2 2025 (en millions de dollars)

Titres de créance subordonnés <sup>4</sup>	6 180
Instruments de capital novateurs (SLEECs) <sup>5</sup>	200
Capitaux propres attribuables aux actionnaires privilégiés et autres instruments <sup>5</sup>	2 239
	<b>8 619</b>
Capitaux propres	
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires <sup>5</sup>	22 284
Capitaux propres du compte des contrats avec participation <sup>5</sup>	600
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle <sup>5</sup>	61
	<b>22 945</b>
<b>Marge sur services contractuels (après impôt)<sup>5</sup></b>	<b>10 591</b>
<b>Capital total (pour le levier financier)</b>	<b>42 155</b>
<b>Ratio de levier financier<sup>1</sup></b>	<b>20,4 %</b>

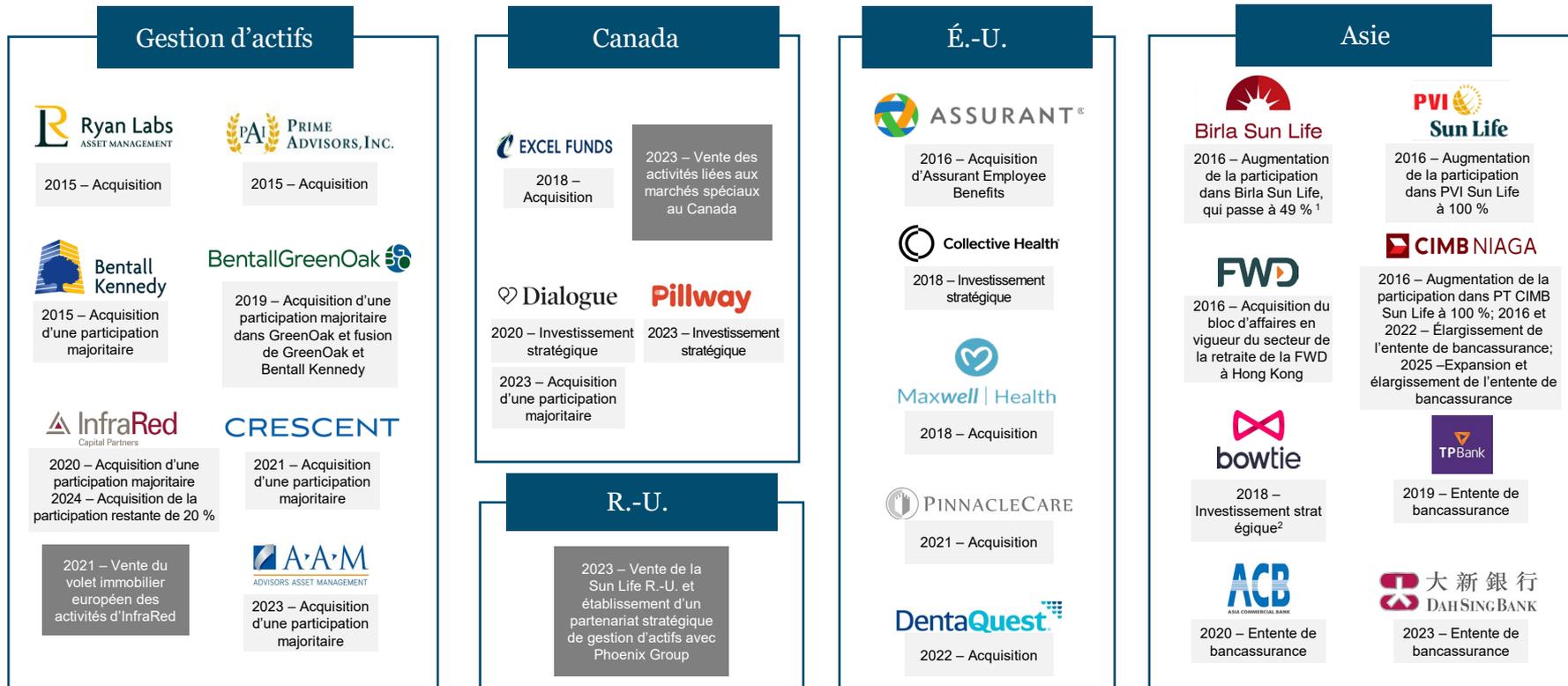
## Occasions de déploiement de capital

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

<sup>1</sup> 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 du T2 2025. Notes 2 à 5 : voir la diapositive 36.

# Les activités de fusions et d'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.



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

<sup>2</sup> Augmentation de notre investissement stratégique dans Bowtie Life Insurance Company Limited en 2021, en 2023 et en juillet 2025.



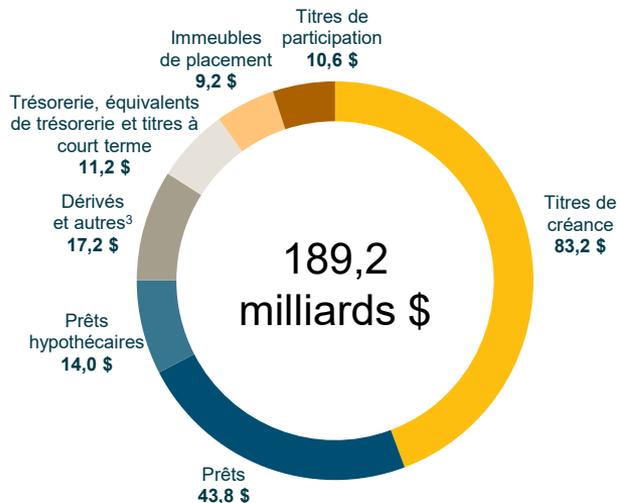
- Aperçu de la Compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Rendement de l'action
- Gestion du capital
- **Portefeuille d'actifs**

# Portefeuille de placements diversifiés et de haute qualité

- Le portefeuille est composé à 75 % de titres à revenu fixe, dont 98 % sont des titres à revenu fixe de catégorie investissement<sup>1</sup>
- 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 26 % de prêts hypothécaires commerciaux du portefeuille est assurée par la SCHL; la portion de prêts hypothécaires commerciaux non assurés est solide, avec un ratio prêt-valeur<sup>2</sup> de 53 % et un ratio de couverture du service de la dette<sup>2</sup> de 1,77.
- Les portefeuilles de créances immobilières et d'actions ont été repositionnés pour réduire l'exposition aux secteurs immobiliers et aux emplacements peu performants.

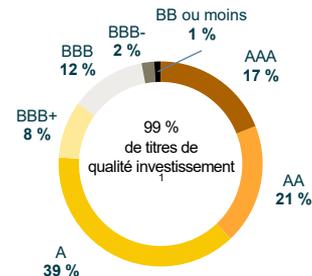
## Profil de placement

Au 30 juin 2025



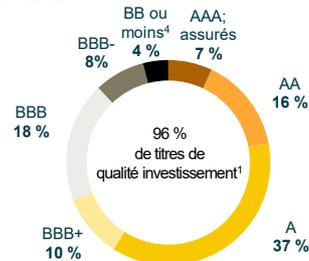
## Titres de créance par notation

Au 30 juin 2025



## Prêts hypothécaires et prêts par notation

Au 30 juin 2025



<sup>1</sup> Note BBB- ou supérieure.

Notes 2 à 4 : voir la diapositive 36.

# Exposition à des prêts hypothécaires et à des immeubles de placement

## Prêts hypothécaires par catégorie et emplacement géographique<sup>1</sup> Au 30 juin 2025

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada <sup>2</sup>	1 332	2 517	1 293	3 425	847	<b>9 414</b>	<b>67 %</b>
É.-U.	1 133	1 241	1 067	917	43	<b>4 401</b>	<b>31 %</b>
Europe	-	-	-	-	221	<b>221</b>	<b>2 %</b>
<b>Total</b>	<b>2 465</b>	<b>3 758</b>	<b>2 360</b>	<b>4 342</b>	<b>1 111</b>	<b>14 036</b>	<b>100 %</b>

### Prêts hypothécaires :

- Portefeuille canadien comportant 38 % de prêts assurés par la SCHL
- Profil d'échéances bien diversifié
- Portefeuille de grande qualité avec une note moyenne de A

## Immeubles de placement Au 30 juin 2025

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada	1 466	3 429	953	1 484	518	<b>7 850</b>	<b>85 %</b>
É.-U.	320	910	112	36	2	<b>1 380</b>	<b>15 %</b>
Europe	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1 786</b>	<b>4 339</b>	<b>1 065</b>	<b>1 520</b>	<b>520</b>	<b>9 230</b>	<b>100 %</b>

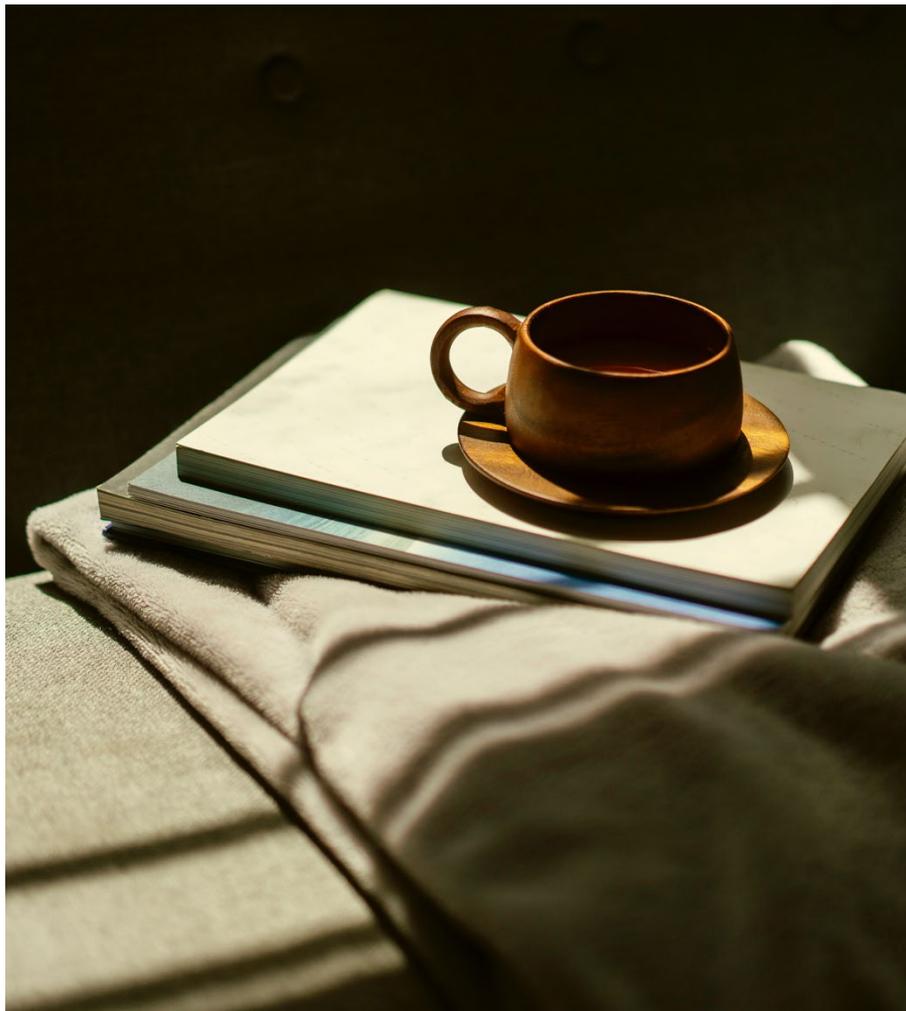
<sup>1</sup> Exclut les titres de créance immobiliers et les prêts privés.  
Notes 2 et 3 : voir la diapositive 36.

## Prêts hypothécaires par catégorie et notation<sup>1,3</sup> Au 30 juin 2025

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total
Assurés	-	-	-	3 167	418	<b>3 585</b>
AAA	-	-	-	-	-	-
AA	160	1 399	592	112	44	<b>2 307</b>
A	859	2 082	1 325	481	55	<b>4 802</b>
BBB	1 090	265	426	537	498	<b>2 816</b>
BB ou moins	336	12	12	45	96	<b>501</b>
Dépréciés	20	-	5	-	-	<b>25</b>
<b>Total</b>	<b>2 465</b>	<b>3 758</b>	<b>2 360</b>	<b>4 342</b>	<b>1 111</b>	<b>14 036</b>

### Immeubles de placement :

- Portefeuille reflétant un repositionnement pluriannuel pour sortir de secteurs en difficulté
- Immeubles situés à des emplacements centraux ou stratégiques
- Portefeuille de grande qualité et bien diversifié



## Annexe

---

# Sensibilités aux marchés

## Variation des marchés des actions privés et publics<sup>1, 2, 3</sup>

<b>Au 30 juin 2025</b> (en millions de \$, sauf indication contraire)	<b>Baisse de 25 %</b>	<b>Baisse de 10 %</b>	<b>Hausse de 10 %</b>	<b>Hausse de 25 %</b>
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(525)	(225)	225	550
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(825)	(325)	300	750
Incidence possible sur le ratio du TSAV <sup>4</sup>	<b>Baisse de 1,5 %</b>	<b>Baisse de 0,5 %</b>	<b>Hausse de 0,5 %</b>	<b>Hausse de 1,0 %</b>
<b>Au 31 décembre 2024</b> (en millions de \$, sauf indication contraire)	<b>Baisse de 25 %</b>	<b>Baisse de 10 %</b>	<b>Hausse de 10 %</b>	<b>Hausse de 25 %</b>
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(550)	(225)	225	575
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(775)	(300)	275	650
Incidence possible sur le ratio du TSAV <sup>4</sup>	Baisse de 2,0 %	Baisse de 0,5 %	Hausse de 0,5 %	Hausse de 1,0 %

## Variation des taux d'intérêt<sup>2, 3, 5</sup>

	<b>Au 30 juin 2025</b>		<b>Au 31 décembre 2024</b>	
(en millions de \$, sauf indication contraire)	<b>Baisse de 50 pb</b>	<b>Hausse de 50 pb</b>	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	<b>25</b>	<b>(25)</b>	(50)	25
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	<b>175</b>	<b>(200)</b>	150	(150)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global <sup>6</sup>	<b>225</b>	<b>(200)</b>	200	(200)
Incidence possible sur le ratio du TSAV <sup>7</sup>	<b>Hausse de 3,0 %</b>	<b>Baisse de 2,5 %</b>	Hausse de 2,5 %	Baisse de 2,0 %

## Variation des écarts de crédit<sup>3, 8</sup>

	<b>Au 30 juin 2025</b>		<b>Au 31 décembre 2024</b>	
(en millions de \$, sauf indication contraire)	<b>Baisse de 50 pb</b>	<b>Hausse de 50 pb</b>	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	<b>100</b>	<b>(100)</b>	75	(50)
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	<b>125</b>	<b>(150)</b>	125	(125)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global <sup>6</sup>	<b>200</b>	<b>(200)</b>	200	(200)
Incidence possible sur le ratio du TSAV <sup>7</sup>	<b>Hausse de 2,0 %</b>	<b>Baisse de 2,5 %</b>	Hausse de 2,0 %	Baisse de 2,0 %

## Variation des écarts de swap<sup>3, 9</sup>

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

## Variation de la valeur des biens immobiliers<sup>3</sup>

(en millions de \$, sauf indication contraire)	<b>Baisse de 10 %</b>	<b>Hausse de 10%</b>	Baisse de 10%	Hausse de 10%
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	<b>(475)</b>	<b>475</b>	(450)	450
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	<b>(100)</b>	<b>100</b>	(100)	100

Dans le présent document, les termes « la Compagnie », « la Sun Life », « notre », « 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 nos initiatives de croissance et autres objectifs d'affaires; (iii) les énoncés se rapportant à la réduction des coûts d'intégrations d'acquisition et de restructuration; (iv) les énoncés présentés à la rubrique K, « Gestion du risque – Sensibilités au risque de marché – Sensibilités aux taux d'intérêt » du rapport de gestion de 2024; (v) les énoncés de nature prévisionnelle ou dont la réalisation est tributaire, ou qui font mention de conditions ou d'événements futurs; et vi) 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 en raison, entre autres facteurs, des facteurs suivants C, « Rentabilité – 5 – Impôt sur le résultat », F, « Solidité financière » et I, « Gestion du risque » du rapport de gestion de T2 2025 et à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de 2024 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](http://www.sedarplus.ca) et au [www.sec.gov](http://www.sec.gov), respectivement.

### Objectifs financiers à moyen terme

Les objectifs à moyen terme de la Compagnie sont des mesures financières prospectives non définies par les IFRS. Notre capacité d'atteindre ces objectifs financiers est tributaire de notre succès à mener à bien les initiatives de croissance et les objectifs commerciaux, ainsi que de certaines hypothèses clés, notamment : i) aucune variation importante des taux d'intérêt; ii) un rendement annuel moyen total d'environ 8 % pour les placements immobiliers et les placements en titres de capitaux propres; iii) des résultats enregistrés au chapitre du crédit conformes aux attentes; iv) aucune modification importante aux exigences réglementaires en matière de capital; v) aucune modification importante à notre taux d'imposition effectif; vi) aucune augmentation importante du nombre d'actions en circulation; et vii) d'autres principales hypothèses incluant : aucune modification significative de notre programme de couverture, des coûts de couverture conformes à nos attentes; aucune modification significative de nos hypothèses et aucune modification significative des normes comptables. Notre rendement des capitaux propres sous-jacent est tributaire des niveaux de capital et des options en matière d'affectation des capitaux excédentaires. Nos objectifs à moyen terme ne reflètent pas l'incidence indirecte des fluctuations des marchés des actions et des taux d'intérêt, notamment les incidences potentielles sur le goodwill ou la dépréciation actuelle applicable aux actifs d'impôt différé, ainsi que d'autres éléments qui pourraient être de nature non opérationnelle.

Notre ratio de distribution cible de 40 % à 50 % du bénéfice net sous-jacent repose sur le fait que la conjoncture économique et nos résultats nous permettront de maintenir notre ratio de distribution dans cette fourchette cible tout en maintenant une situation sur le plan du capital solide. La déclaration, le montant et le versement des dividendes sont assujettis à l'approbation du conseil d'administration de la Compagnie et au respect des exigences de la *Loi sur les sociétés d'assurances (Canada)* sur le plan du capital. Pour obtenir plus de renseignements relatifs aux dividendes, se reporter à la rubrique J, « Gestion du capital et des liquidités – 3 – Dividendes aux actionnaires » du rapport de gestion annuel de 2024.

Bien que la Compagnie estime que ces objectifs sont raisonnables, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs à moyen terme dans l'éventualité où les hypothèses sur lesquelles ces objectifs sont fondés seraient inexacts. Par conséquent, nos résultats réels pourraient différer de façon significative de nos objectifs à moyen terme décrits dans ce document. Nos objectifs à moyen terme ne constituent pas des lignes directrices.

### 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; aux enjeux environnementaux et sociaux, ainsi qu'aux lois et aux règlements connexes; les **risques opérationnels** – les risques liés aux atteintes à la sécurité informatique et à la protection des renseignements personnels et aux défaillances à ces égards, y compris les cyberattaques; à notre capacité d'attirer et de fidéliser des employés; à l'observation des exigences réglementaires et prévues par la loi et aux pratiques commerciales, y compris l'incidence des demandes de renseignements et des enquêtes liées à la réglementation; à la réalisation des fusions, des acquisitions, des investissements stratégiques et des cessions, et aux activités d'intégration qui s'y rattachent; à notre infrastructure de technologies de l'information; aux défaillances des systèmes informatiques et des technologies fonctionnant sur Internet; à la dépendance à l'égard de réalisations 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 de circonstances ou d'événements postérieurs à la date du présent document ou par suite d'événements imprévus, à moins que la loi ne l'exige.

### Devise

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 nous estimons que ces mesures fournissent des informations pouvant aider les investisseurs à comprendre notre rendement et à comparer nos résultats trimestriels et annuels d'une période à l'autre. Ces mesures financières non conformes aux normes IFRS ne font pas l'objet d'une définition normalisée et peuvent ne pas être comparables à des mesures semblables utilisées par d'autres sociétés. Pour certaines mesures financières non conformes aux normes IFRS, il n'y a aucun montant calculé selon les normes IFRS qui soit directement comparable. Ces mesures financières non conformes aux normes IFRS ne doivent pas être considérées de manière isolée ou comme une solution de rechange aux mesures de performance financière établies conformément aux normes IFRS. Des renseignements supplémentaires concernant les mesures financières non conformes aux normes IFRS, ainsi que des rapprochements avec les mesures conformes aux normes IFRS les plus proches, le cas échéant, sont disponibles à la rubrique M, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion du T2 2025 et dans les dossiers de renseignements financiers supplémentaires disponibles à la section « Investisseurs – Résultats et rapports financiers » à l'adresse [www.sunlife.com](http://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. d'autres rajustements (actions de la MFS détenues par la direction, acquisitions, intégrations et restructurations, amortissement des immobilisations incorporelles, autres éléments).

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 T2 2025.

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 génération interne de capital, 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

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

<sup>2</sup> 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 d'actifs et de patrimoine de la FSL Asia. 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, la Protection individuelle en Asie et le Bureau régional pour l'Asie.

<sup>3</sup> À effet du T1 2025, le type d'activité « Gestion de patrimoine et d'actifs » a été renommé « Gestion d'actifs et de patrimoine ».

<sup>4</sup> À effet du T1 2025, les activités du bureau régional en Asie ont été transférées du type « Charges de l'Organisation internationale et autres » au type « Protection individuelle » pour refléter une amélioration apportée à la communication de l'information financière. Les montants présentés pour les périodes précédentes reflètent la présentation de la période considérée.

<sup>5</sup> Au 31 décembre 2024.

<sup>6</sup> Arrondi au million près.

<sup>7</sup> Arrondis à la centaine près. Représente les employés à temps plein, les employés temporaires et les employés dans les coentreprises en Asie.

<sup>8</sup> Arrondis à la centaine près.

<sup>9</sup> Au 30 juin 2025, en dollars canadiens.

### Diapositive 8

<sup>3</sup> Les résultats de 2022 ont été retraités pour tenir compte de l'adoption d'IFRS 17 et de la superposition de classement connexe relative à IFRS 9 (les « nouvelles normes »). Les résultats retraités pourraient ne pas être entièrement représentatifs de notre bénéfice futur, car nous ne gérons pas nos portefeuilles d'actifs et de passifs en vertu des nouvelles normes. La majorité des mesures prises pour rééquilibrer les portefeuilles d'actifs et faire passer la gestion actif-passif à une gestion conforme à la norme IFRS 17 ont été prises au premier trimestre de 2023. Par conséquent, une analyse fondée sur les résultats comparatifs de 2022 pourrait ne pas être nécessairement représentative des tendances futures et devrait être interprétée dans ce contexte.

<sup>4</sup> La croissance du BPA sous-jacent est calculée selon un taux de croissance annuel composé de deux ans. Le RCP sous-jacent et le ratio dividendes/bénéfice sont calculés selon une moyenne de trois ans (2022-2024).

<sup>5</sup> 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 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.

### Diapositive 12

<sup>2</sup> À effet du T1 2025, les activités du bureau régional en Asie ont été transférées du type « Charges de l'Organisation internationale et autres » au type « Protection individuelle » pour refléter une amélioration apportée à la communication de l'information financière. Les montants présentés pour les périodes précédentes reflètent la présentation de la période considérée.

<sup>3</sup> Les montants présentés pour les périodes précédentes reflètent la présentation de la période considérée.

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> 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*.

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

<sup>7</sup> La génération interne de capital mesure la variation du capital, déduction faite des dividendes, supérieur aux exigences du TSAV, excluant l'incidence des marchés et d'autres éléments non récurrents.

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

### Diapositive 14

<sup>2</sup> Au 31 décembre 2024.

<sup>3</sup> Comprend : rendement global, haute qualité, municipal, et autres.

<sup>4</sup> 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<sup>e</sup> centile.

### Diapositive 15

<sup>2</sup> Ne comprends pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 408 milliards de dollars au 30 juin 2025.

<sup>3</sup> Ne comprend pas l'actif administré. Des renseignements supplémentaires peuvent être fournis sur demande.

<sup>4</sup> Au 31 décembre 2024.

#### Diapositive 16

<sup>2</sup> Nombre total de Clients, y compris ceux de Dialogue, du Régime canadien de soins dentaires et les personnes à charge.

<sup>3</sup> L'actif géré total de PMSL était de 42,3 milliards de dollars au 30 juin 2025. La portion de l'actif géré de PMSL liée aux activités des RCR est incluse dans le total de l'actif géré des RCR.

<sup>4</sup> Primes nettes de l'exercice 2024, 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.

<sup>5</sup> En fonction des produits pour l'exercice clos en décembre 2023, selon le *Group Benefits Provider Report* de 2024 de Fraser. La position de la Sun Life sur le plan des affaires en vigueur est établie selon des données qui ne prennent pas en compte nos affaires en vigueur pour le Régime canadien de soins dentaires (environ 5 G\$). La Sun Life demeure le plus important fournisseur de garanties collectives selon un éventail de facteurs (rentabilité, prestation de services et expérience du participant) et elle reste concentrée sur l'acquisition et la fidélisation stratégique de Clients.

<sup>6</sup> Fondé sur le total de l'actif des régimes de capitalisation pour l'exercice clos en décembre 2023 (selon le *Pension Universe Report* de 2024 de Fraser).

<sup>7</sup> 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 au troisième trimestre de 2024, depuis le début de l'année.

<sup>8</sup> 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 2024, depuis le début de l'année.

<sup>9</sup> Interentreprises et entreprise-Client.

<sup>10</sup> Entreprise-conseiller et conseiller-Client.

#### Diapositive 17

<sup>2</sup> Comprend les associés de nos cabinets dentaires partenaires.

<sup>3</sup> Produit de l'exercice 2024 (primes nettes plus frais).

<sup>4</sup> Selon la participation au 31 décembre 2025 pour les régimes fournis ou administrés par une société de la Sun Life. Classement établi par la Sun Life en fonction des données publiées par des concurrents.

<sup>5</sup> Classement établi par la Sun Life en fonction des données du *Accident and Health Policy Experience Report* de 2024 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.

<sup>6</sup> Selon les rapports annuels *Sales & In-Force* de 2024 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.

<sup>7</sup> En fonction du produit de 2024 (primes nettes plus produits tirés des honoraires).

#### Diapositive 18

<sup>2</sup> Souscriptions – protection individuelle pour l'exercice de 2024. Comprend les souscriptions enregistrées par nos coentreprises et entreprises associées avec les partenaires d'Asie, en fonction de notre pourcentage de participation.

<sup>3</sup> 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 premier trimestre de 2025.

<sup>4</sup> 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 premier trimestre de 2025.

<sup>5</sup> Philippine Investment Funds Association, en fonction de l'actif géré à la fin d'avril 2025.

<sup>6</sup> Mercer, *MPF Market Shares Report*, premier trimestre de 2025.

<sup>7</sup> Insurance Authority of Hong Kong, rapport *Provisional Statistics on Hong Kong Long Term Insurance Business*, en fonction des primes annualisées de première année en cumul annuel au premier trimestre de 2025.

<sup>8</sup> Primes de première année annualisées enregistrées depuis le début de l'exercice jusqu'en mai 2025, en fonction des données partagées entre les intervenants du secteur au Vietnam.

<sup>9</sup> Indonesia Life Insurance Association, en fonction des primes de première année en cumul annuel au premier trimestre de 2025.

<sup>10</sup> 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 premier trimestre de 2025.

<sup>11</sup> Insurance Regulatory Authority of India, en fonction des primes de première année en cumul annuel en mai 2025 parmi les intervenants privés.

<sup>12</sup> Association of Mutual Funds in India, en fonction de l'actif géré moyen au 30 juin 2025.

<sup>13</sup> Chine : en fonction des primes brutes enregistrées au premier trimestre de 2025 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.

<sup>14</sup> Au 30 juin 2025.

**Diapositive 25**

<sup>2</sup> Trésorerie et autres actifs liquides de la FSL inc. et de ses sociétés de portefeuille en propriété exclusive.

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> Fonds propres de catégorie 2 en vertu du cadre du TSAV.

<sup>5</sup> Fonds propres de catégorie 1 en vertu du cadre du TSAV.

**Diapositive 28**

<sup>2</sup> RPV : ratio prêt/valeur; RCS D : ratio de couverture du service de la dette.

<sup>3</sup> Comprend : autres placements financiers (13,3 G\$), actifs dérivés (2,0 G\$), autres placements non financiers (1,9 G\$).

<sup>4</sup> Les titres cotés BB ou moins incluent les prêts hypothécaires et autres dépréciés.

**Diapositive 29**

<sup>2</sup> Comprend les prêts hypothécaires assurés; immeubles d'habitation collective, 3 167 M\$ et autres, 418 M\$.

<sup>3</sup> 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 pour l'exercice clos le 31 décembre 2024.

**Diapositive 31**

<sup>1</sup> Variation respective sur tous les placements en actions au 30 juin 2025 et au 31 décembre 2024. 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 des intervalles de 5 % (pour les fluctuations de 25 % des marchés des actions).

<sup>2</sup> Les sensibilités au risque de marché tiennent compte de l'effet estimatif de nos programmes de couverture en vigueur au 30 juin 2025 et au 31 décembre 2024. Elles tiennent également compte des affaires nouvelles réalisées et des modifications apportées aux produits avant ces dates.

<sup>3</sup> 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 en Chine et en Inde.

<sup>4</sup> Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 30 juin 2025 et au 31 décembre 2024. Les ratios du TSAV sont arrondis au multiple de 0,5 %.

<sup>5</sup> Les sensibilités aux taux d'intérêt supposent une variation uniforme des taux d'intérêt présumés sur l'ensemble de la courbe de rendement au 30 juin 2025 et au 31 décembre 2024 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).

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 30 juin 2025 et au 31 décembre 2024. Les sensibilités reflètent le pire scénario au 30 juin 2025 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 %.

<sup>8</sup> 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.

<sup>9</sup> 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

---

Pour contacter l'équipe des Relations avec les investisseurs, veuillez écrire à l'adresse [relations.investisseurs@sunlife.com](mailto:relations.investisseurs@sunlife.com).