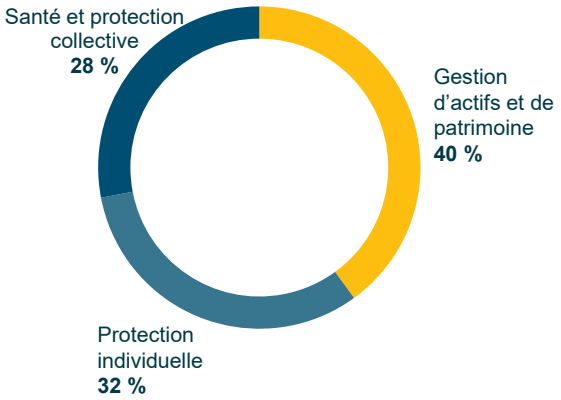
Sun Life
T2 2026
Procurer une valeur durable aux actionnaires

- **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[2]

Cumul annuel au 30 juin 2026



Plus de 85 M de Clients[3, 4, 5]	**68 800** employés[3, 6]	**Plus de 99 000** conseillers[3, 7]	Bureaux dans **28** marchés[3]	**1,70 T$** d'actif géré[1, 8]	**61,7 G$** en capitalisation boursière[8]

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

[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 l'exercice clos le 30 juin 2026 (le « rapport de gestion du T2 2026 »).
Notes 2 à 8 : voir la diapositive 39.

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

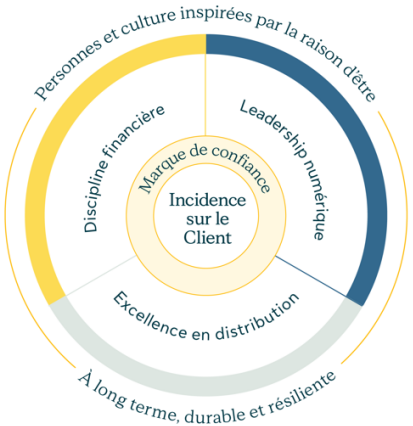
Notre raison d'être : Aider nos Clients à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain

Nos valeurs : Chaleureuse, authentique, audacieuse, inspirante, marquante

Quatre piliers

- **GA** — Leader mondial en gestion d'actifs
- **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

Incidence sur le Client



Impératifs stratégiques

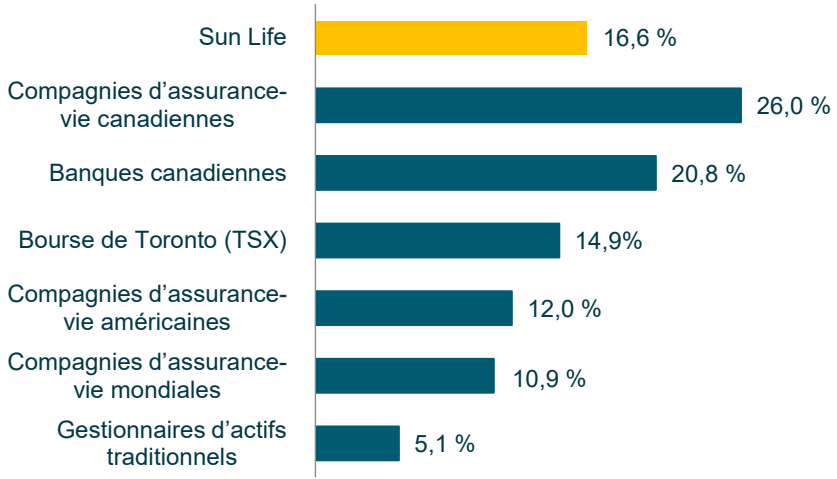
01. Faire évoluer notre **plateforme de gestion d'actif et de patrimoine** à l'échelle mondiale de premier plan
02. Accélérer notre croissance en **Asie**
03. Croître dans le **secteur de l'assurance-santé et de l'assurance collective aux États-Unis**
04. Fonctionner comme une **entreprise numérique** afin d'obtenir des résultats autant pour l'entreprise que pour les Clients

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[5]

Au 30 juin 2026



Source : Bloomberg

Résultats par rapport aux objectifs à moyen terme

Objectifs à moyen terme[2]	T2 2026	4 ans[3, 4]
Croissance du BPA sous-jacent[1] 10 %	13 %	9 %
RCP sous-jacent[1] 20 %	19,1 %	17,6 %
Ratio de distribution sous-jacent[1] 40 %-50 %	48 %	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 » pour l'exercice clos le 31 décembre 2025 de notre rapport de gestion annuel de 2025. 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 de 2025.

[2] Nos objectifs financiers à moyen terme ne constituent pas des lignes directrices. Ils constituent des mesures financières prospectives non conformes aux normes IFRS. Voir la diapositive 37 pour des renseignements additionnels à ce sujet. Notes 3 à 5 : voir la diapositive 39.

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 2026 – Faits saillants

Solutions propulsées par l'IA pour améliorer l'expérience Client en Asie

- En Indonésie, notre centre de service utilisant l'IA offre des services plus vite et plus personnalisés, et il enregistre un taux plus élevé de résolution dès le premier appel.
- Pour les conseillers, nous avons lancé des outils alimentés par l'IA qui leur offrent un accompagnement et des renseignements en temps réel, qui permettent d'approfondir les conversations avec les Clients et d'offrir une expérience d'intégration plus fluide.

Utilisation de l'IA pour améliorer la productivité et l'expérience Client au Canada

- Nous avons lancé un assistant propulsé par l'IA pour les conseillers de DFSL[1]. L'assistant leur offre un accès plus rapide à de l'information et à du soutien pour des demandes complexes. L'outil s'ajoute aux autres ressources offertes aux conseillers, dont Un plan, simplement Sun Life et l'Assistant de prise de notes. Les conseillers peuvent ainsi consacrer plus de temps à offrir des conseils et à établir des relations avec les Clients.

Ajout de nos activités d'assurance collective à la plateforme Centro aux États-Unis

- Nos activités d'assurance collective aux États-Unis ont été ajoutées à la plateforme numérique Centro, une société de conseil en garanties complémentaires, de gestion des communications avec les employés et de technologie qui représente plusieurs des principaux courtiers aux États-Unis. La nouvelle connexion API entre Centro et la Sun Life permet un échange transparent et en temps réel des données des demandes de soumission, ce qui élimine un certain nombre de tâches manuelles et réduit considérablement les délais de traitement. Ce processus simplifié permet aux courtiers de travailler plus vite et avec plus de précision, offrant ainsi une meilleure expérience aux Clients groupe.

[1] Distribution Financière Sun Life (« DFSL ») est notre réseau de conseillers exclusif.

Excellence de la distribution

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

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

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'intermédiaire 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'intermédiaire de **courtiers indépendants**, de **consultants** et de **régimes d'assurance-maladie**, et 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 90 700 agents** en Asie[1], appuyé par la *Brighter Academy* de la Sun Life, qui vise à perfectionner et à soutenir les conseillers par l'intermédiaire de son programme Conseiller respecté.
- **29 ententes de bancassurance** dans les marchés d'Asie[2].
- **Partenariats de coentreprises** en Inde, en Chine et en Malaisie.

[1] Au 30 juin 2026, compte tenu de nos coentreprises.
[2] Au 30 juin 2026.

- 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 2026

Rentabilité (en millions de $)	T2 2026	T2 2025	Variation
Gestion d'actifs Sun Life	364	347	+5 %
Canada	427	347	+23 %
États-Unis	227	195	+16 %
Asie	222	188	+18 %
Organisation internationale	(117)	(62)	(89) %
Bénéfice net sous-jacent[1] (en millions de $)	1 123	1 015	+11 %
Bénéfice net déclaré (en millions de $)	1 008	716	+41 %

Croissance	T2 2026	T2 2025	Variation
Flux bruts de gestion d'actifs et souscriptions de produits de gestion de patrimoine[1, 2] (en milliards de $)	82,7	53,4	+29,2 G
Actif géré total[1, 2] (en milliards de $)	1 696	1 541	+10 %
Souscriptions de produits collectifs[1] (en millions de $)	680	535	+27 %
Souscriptions de produits individuels[1] (en millions de $)	1 002	863	+16 %
MSC liée aux affaires nouvelles[1, 3] (en millions de $)	400	435	(8) %

Solidité financière	T2 2026	T2 2025	Variation
Ratio du TSAV de la FSL inc.[4] (%)	145	143	+2 p. p.
Ratio du TSAV de la Sun Life du Canada[4, 5] (%)	133	134	(1) p. p.
Ratio de levier financier[1] (%)	23,8 %	23,2 %	+0,6 p. p.
Valeur comptable par action ordinaire ($)	42,49	41,10	+3,4 %

Faits saillants des résultats

Le bénéfice net sous-jacent[1] s'est établi à 1 123 M$, en hausse de 108 M$

- Rendement solide au Canada, reflétant la croissance des affaires et les résultats favorables enregistrés au chapitre de l'assurance; en Asie, en raison de la croissance des affaires à Hong Kong; et aux États-Unis, en raison de la croissance des produits pour l'assurance-maladie en excédent de pertes et des résultats favorables à la Gestion des affaires en vigueur. Ces éléments ont été partiellement contrebalancés par ce qui suit :
- Hausse des charges reflétant la croissance du chiffre d'affaires et les coûts de financement soutenant l'acquisition des participations restantes dans des sociétés liées de Gestion SLC.

Total des souscriptions d'assurance[1] en hausse de 20 % d'un exercice à l'autre

- Hausse de 27 % des souscriptions de produits collectifs d'un exercice à l'autre en raison de l'augmentation des résultats enregistrés au chapitre de l'assurance-maladie en excédent de pertes, ce qui reflète des taux de clôture élevés, la rigueur continue de l'établissement des prix appuyée par nos outils de sélection des risques, et des conditions de marché favorables. Ces éléments ont été partiellement contrebalancés par la diminution des souscriptions de garanties de frais dentaires au titre du régime Medicaid.
- Hausse de 16 % des souscriptions de produits individuels d'un exercice à l'autre, attribuable à l'augmentation des souscriptions à Hong Kong dans l'ensemble des canaux, à la solide croissance en Inde, en Malaisie et en Indonésie, principalement dans le réseau de la bancassurance, et à une hausse des souscriptions d'assurance-vie avec participation au Canada.

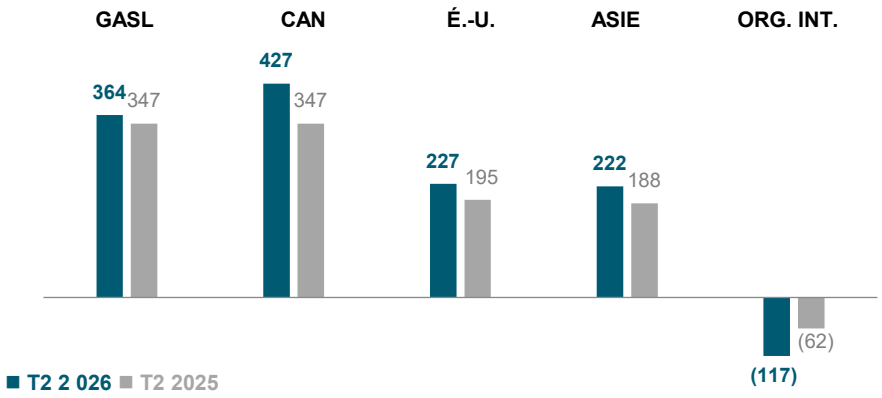
Baisse de 8 % de la MSC liée aux affaires nouvelles[1] d'un exercice à l'autre, principalement en raison d'une concurrence accrue à Hong Kong.

[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 du T2 2026.
Notes 2 à 5 : voir la diapositive 39.

Résultats du T2 2026

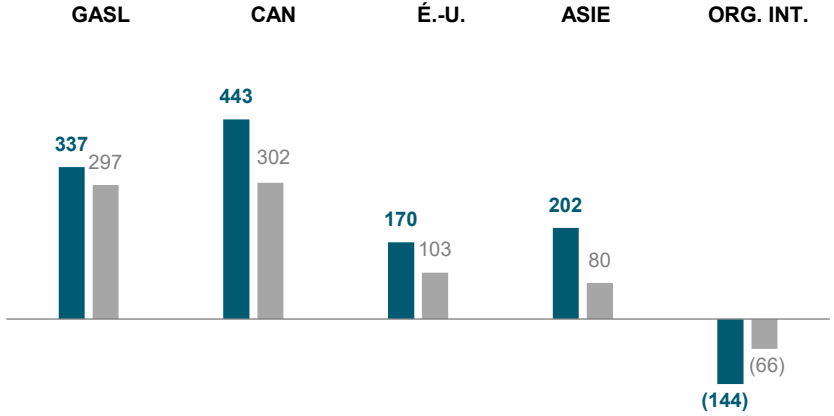
Bénéfice net sous-jacent[1] (en millions de $)

L'incidence du change a donné lieu à une diminution du bénéfice net sous-jacent de **2 M$**[2]



Bénéfice net déclaré (en millions de $)

L'incidence du change n'a eu aucune incidence notable sur le bénéfice net déclaré[2]



	GASL	CAN	É.-U.	ASIE	ORG. INT.	GASL	CAN	É.-U.	ASIE
Croissance d'un exercice à l'autre	+5 %	+23 %	+16 %	+18 %		+13 %	+47 %	+65 %	+153 %
Croissance d'un exercice à l'autre – taux de change constant[2]	+5 %	+23 %	+16 %	+21 %		+13 %	+47 %	+65 %	+158 %

[1] Mesures financières non conformes 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 T2 2026.
[2] Les variations du pourcentage sont exprimées à un taux de change constant, qui exclut l'incidence du change.

Gestion d'actifs Sun Life

Une plateforme de gestion d'actifs offrant un large éventail de solutions de placement pour les particuliers et les institutions à l'échelle mondiale

1 035 G$ US
d'actifs gérés[1, 2]

Plus de 3 800
Clients institutionnels

1 109 M$ US
de bénéfice net sous-jacent[1] pour l'exercice 2025

Plus de 30
marchés à l'échelle mondiale

Les chiffres sont en date du 30 juin 2026, 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 37.
[1] Mesures financières non conformes 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 T2 2026.
Notes 2 à 7 : voir la diapositive 39.

Solutions et autres

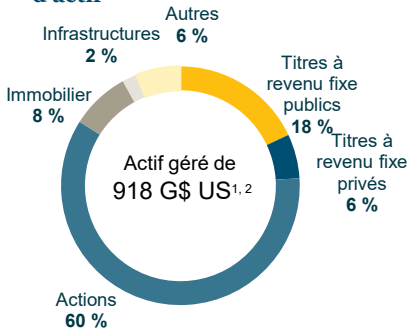
MFS	Gestion SLC	Aditya Birla Sun Life AMC	Gestion d'actifs – Asie	Solutions prestations déterminées
Actif géré de 645 G$ US[1]	Actif géré de 194 G$ US[1]	Actif géré de 113 G$ US[1, 3]	Actif géré de 23 G$ US[1]	Actif géré de 15 G$ US[1]
Parmi les 10 premiers gestionnaires d'actifs de particuliers aux États-Unis[4]; accent sur les actions de sociétés ouvertes et les titres à revenu fixe sur le marché public	Gestionnaire d'actifs alternatifs diversifiés et de titres à revenu fixe à l'échelle mondiale	Un des principaux gestionnaires d'actifs en Inde; offre des titres de participation, de créance et des fonds alternatifs[5]	Chef de file du secteur des régimes de retraite à Hong Kong[6]; offre des solutions financières complètes pour la retraite	Leader du secteur de l'assurance aidant les Canadiens à atteindre une sécurité financière durable
Actions de sociétés ouvertes et titres à revenu fixe sur les marchés publics	**Actifs réels, titres à revenu fixe sur les marchés publics et privés**	**Actions de sociétés ouvertes et titres à revenu fixe sur les marchés publics en Inde**	**Actions de sociétés ouvertes et titres à revenu fixe sur les marchés publics**	**Chef de file du marché du transfert des risques liés aux régimes de retrait[7]**

Stratégie de Gestion d'actifs Sun Life

Accélérer la croissance dans le secteur de la gestion d'actifs par différents moyens :

- Trouver de nouvelles sources de capital permanent et de lancement grâce à des partenariats internes et externes améliorés
- Renforcer la collaboration et stimuler les occasions de revenus dans l'ensemble de notre plateforme de gestion d'actifs diversifiés
- Améliorer la collaboration avec les canaux de gestion de patrimoine de la Sun Life pour faire croître l'actif géré
- Accélérer notre présence en gestion d'actifs dans les marchés d'Asie dont la croissance est forte et rapide

Composition par catégorie d'actif[1, 2, 3]



MFS

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

645 G$ US
d'actif géré[1]

Plus de 700
Clients institutionnels

9e plus grand
gestionnaire d'actifs de particuliers américain

Plus de 2 100
employés

Les chiffres sont en date du 30 juin 2026, 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 37.
[1] 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 2026.
Notes 2 à 3 : voir la diapositive 39.

CLIENTS INDIVIDUELS
Actif géré de 456 G$ US[1]

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[1]
Valeur : 30 % **Croissance :** 31 %
De base : 16 % **Autres[2] :** 23 %

CLIENTS INSTITUTIONNELS
Actif géré de 190 G$ US[1]

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 sociétés 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 645 G$ US[1]

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[3].

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

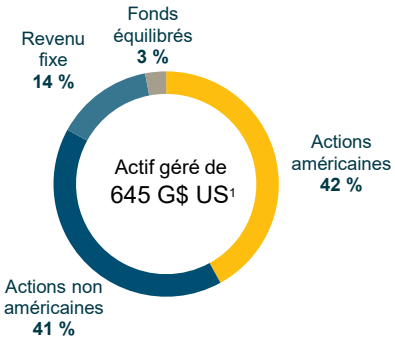
La MFS en chiffres
125 analystes en recherche fondamentale
97 gestionnaires de portefeuille
16 analystes en recherche quantitative
12 stratégies gérées par des analystes
8 équipes de secteurs mondiaux

Stratégie de la MFS

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 pour 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 les initiatives destinées aux particuliers hors des États-Unis.
- S'efforcer de 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[1]



Gestion SLC

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

194 G$ US d'actif géré[1, 2, 3, 4]

Plus de 1 400 Clients institutionnels

918 M$ US en produits tirés des honoraires sur les 12 derniers mois[1]

Plus de 750 professionnels des placements

Les chiffres sont en date du 30 juin 2026, 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 37.

[1] 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 2026.

Notes 2 à 4 : voir la diapositive 39.

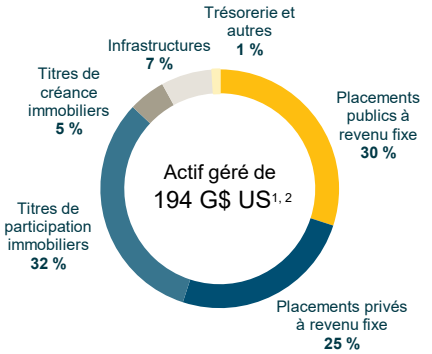
BGO	Titres à revenu fixe SLC	CRESCENT	InfraRed Capital Partners	A·A·M Advisors Asset Management
Immobilier **Actif géré de 71 G$ US[1, 2]**	**Crédit de catégorie investissement** **Actif géré de 55 G$ US[1, 2]**	**Crédit alternatif** **Actif géré de 52 G$ US[1, 2]**	**Infrastructures** **Actif géré de 13 G$ US[1, 2]**	**Distribution** **Actif géré de 2 G$ US[1, 2, 3]**
Objectif : aider les investisseurs et les parties prenantes à générer de la valeur sur les plus importants marchés immobiliers dans le monde	Investit dans un éventail de titres à revenu fixe privés et publics de qualité investissement pour des régimes de retraite et des sociétés d'assurance	Recherche des placements dans des sociétés de grande qualité dans tout un éventail de secteurs	Gère plus de 230 placements dans le secteur des infrastructures[4]	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 Immobilier mondial, actions (de base, de base Plus, valeur ajoutée), titres de créance immobiliers	**Stratégies** Placements à revenu fixe privés et publics de qualité investissement, investissements guidés par le passif (IGP), gestion d'actifs liés à l'assurance	**Stratégies** Prêts directs, rendement élevé, crédit mezzanine, prêts bancaires/obligations adossées à des prêts et occasions spéciales de crédit	**Stratégies** Infrastructures, actions (de base, valeur ajoutée, renouvelables)	**Stratégies** Fonds communs de placement, comptes gérés, fonds négociés en bourses (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 qualité 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[1, 2, 3]



Sun Life Canada

Aider les gens à se bâtir une sécurité financière durable et à mener une vie saine

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

1 466 M$
en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2025[1]

Plus de 13 M
de Clients[2]

161 ans
d'expérience au Canada

Plus de 2 600
conseillers de l'Individuelle[3]

Sun Life Santé

Primes nettes de 7,6 G$[1, 4]
Environ 11 millions de Clients[2]

Position sur le marché : 2e rang en garanties collective[5]

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)

Gestion d'actifs et gestion de patrimoine[6]

Actif géré et administré de 286 G$[1, 7]
Environ 2 millions de Clients[2]

Position sur le marché :
1er rang en produits de Gestion de patrimoine – Groupe[8] et **3e** rang en produits de Gestion de patrimoine – Individuelle à capital fixe et en fonds distincts[9]

Au travail (2B[10])
Solutions d'épargne-retraite et services administratifs connexes pour employeurs et employés

Sur le pouce (2C[10])
Plateforme numérique intégrée + conseillères et conseillers salariés

Dans les collectivités (2A[10])
Plus de 15 000 conseillères et conseillers locaux

Recherche de solutions et structuration de produits de gestion de patrimoine
Solutions de gestion de patrimoine, dont certaines sont fondées sur l'assurance (p. ex. solutions multiactifs)

Assurance individuelle

Primes nettes de 6,7 G$[1, 4]
Environ 2 millions de Clients[2]

Position sur le marché :
1er rang en assurance individuelle[11]

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

Élever la Sun Life Canada au premier rang

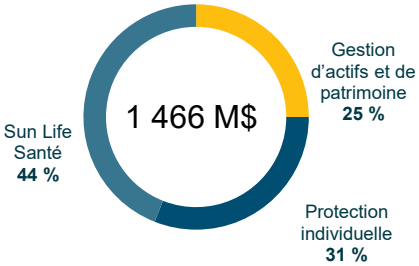
Repenser l'assurance pour faire croître le marché canadien de l'assurance-vie et devenir le principal fournisseur de solutions d'assurance sans participation

Accélérer la progression en gestion d'actifs et de patrimoine pour continuer d'offrir nos services dans nos trois canaux de distribution (2B, 2C, 2A[10]) et faire valoir notre leadership en recherche de solutions et en structuration de produits

Se démarquer en santé pour maintenir notre leadership au chapitre de la rentabilité des Garanties collectives et améliorer nos produits de santé

Agir plus vite grâce à un modèle d'affaires et d'exploitation axé sur le numérique et l'IA pour favoriser les gains d'efficacité et les nouvelles capacités, et mobiliser une plus grande rapidité organisationnelle et un plus grand souci des résultats

Bénéfice net sous-jacent par secteur – exercice 2025[1]



Les chiffres sont en date du 31 décembre 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 37.
[1] 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 2026.
Notes 2 à 11 : voir la diapositive 40.

Sun Life États-Unis

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

551 M$ US
en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2025[1]

Plus de 48 M
de participants

Plus de 100 ans
d'expérience en garanties collectives aux États-Unis

Plus de 6 400
employés de la Sun Life États-Unis[2]

Les chiffres sont en date du 31 mars 2026, 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 37.
[1] 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 2026.
Notes 2 à 6 : voir la diapositive 40.

Soins dentaires

Produit de 3,2 G$ US[1, 3]
Environ 32 millions de participants

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 employés, régimes d'assurance-maladie

Produits
Soins dentaires, soins de la vue, prestation de soins

Soins de santé

Produit de 2,8 G$ US[1, 3]
Environ 8 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 employés, tiers gestionnaires, gestionnaires de sociétés d'assurance captives, régimes d'assurance-maladie

Produits
Assurance en excédent de pertes (directement ou par l'intermédiaire de sociétés captives), orientation dans le système de santé, solutions santé

Produits collectifs

Produit de 2,5 G$ US[1, 3]
Environ 10 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, sociétés d'assurance, régimes d'assurance-maladie, tiers gestionnaires

Produits
Vie, invalidité, gestion des absences, garanties frais médicaux facultatives

Produits individuels

Actif géré de 16,5 G$ US[1]
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)

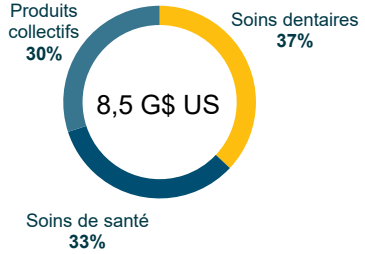
Stratégie de la Sun Life É.-U. – Santé et garanties collectives. Solutions connectées.

Tirer parti de notre portefeuille de solutions pour connecter nos activités en santé et en garanties collectives et offrir une expérience cohérente et différenciée aux participants, aux employeurs et aux courtiers.

Fournir des solutions numériques intégrées pour aider les Clients à gérer la hausse des coûts de soins de santé, tout en élargissant l'accès aux soins et en améliorant les résultats en matière de santé et la productivité de la main-d'œuvre.

Aider les Clients de la Gestion des affaires en vigueur à atteindre une sécurité financière durable, tout en optimisant la rentabilité et en gérant le risque et le capital.

Composition d'activités équilibrée



Sun Life
Asie

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

775 M$
en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2025[1]

Plus de 30 M
de Clients

134 ans
d'expérience en Asie

90 700
agents

39
partenaires bancaires[2]

6
coentreprises

Les chiffres sont en date du 31 décembre 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 37.
[1] 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 2026.
Notes 2 à 14 : voir la diapositive 40.

Philippines

Souscriptions d'assurance de 261 M$[1, 3]

- 1er rang au chapitre du total des primes[1, 4] pour 15 années consécutives
- 1er rang en primes liées aux affaires nouvelles[5]
- 2e plus important fournisseur de fonds communs de placement selon l'actif géré[1, 6]

Hong Kong

Souscriptions d'assurance de 2 124 M$[1, 3]

- 3e rang pour ce qui est des rentrées nettes liées aux fonds de prévoyance obligatoires et 4e rang pour ce qui est de l'actif géré[1, 7]
- 5e rang pour les souscriptions d'assurance avec une part de marché de 6,8 %[1, 8]

Vietnam

Souscriptions d'assurance de 55 M$[1, 3]

- 11e rang pour les souscriptions d'assurance et 7e rang pour les souscriptions de la bancassurance[1, 9]
- Comparativement au 13e 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 87 M$[1, 3]

- 8e rang pour les souscriptions d'assurance et 7e rang pour les souscriptions de la bancassurance[1, 10]
- 6e multinationale étrangère pour les produits conformes à la charia[11]
- Part de marché globale de 5,2 %[1, 10]

Malaisie

Souscriptions d'assurance de 74 M$[1, 2]

- 7e rang pour les souscriptions d'assurance[1, 12]
- 2e rang pour les souscriptions takaful de la bancassurance et 4e rang pour les souscriptions de la bancassurance, et part de marché de 12,8 % pour ce réseau[1, 12]

Inde

Souscriptions d'assurance de 370 M$[1, 3]

- 7e rang pour l'assurance individuelle, avec une part globale de marché de 5,6 %[1, 13]

Chine

Souscriptions d'assurance de 54 M$[1, 2]

- 12e rang des multinationales étrangères selon les primes d'assurance brutes[1, 14]

Clientèle fortunée

Souscriptions d'assurance de 188 M$[1, 3]

- 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

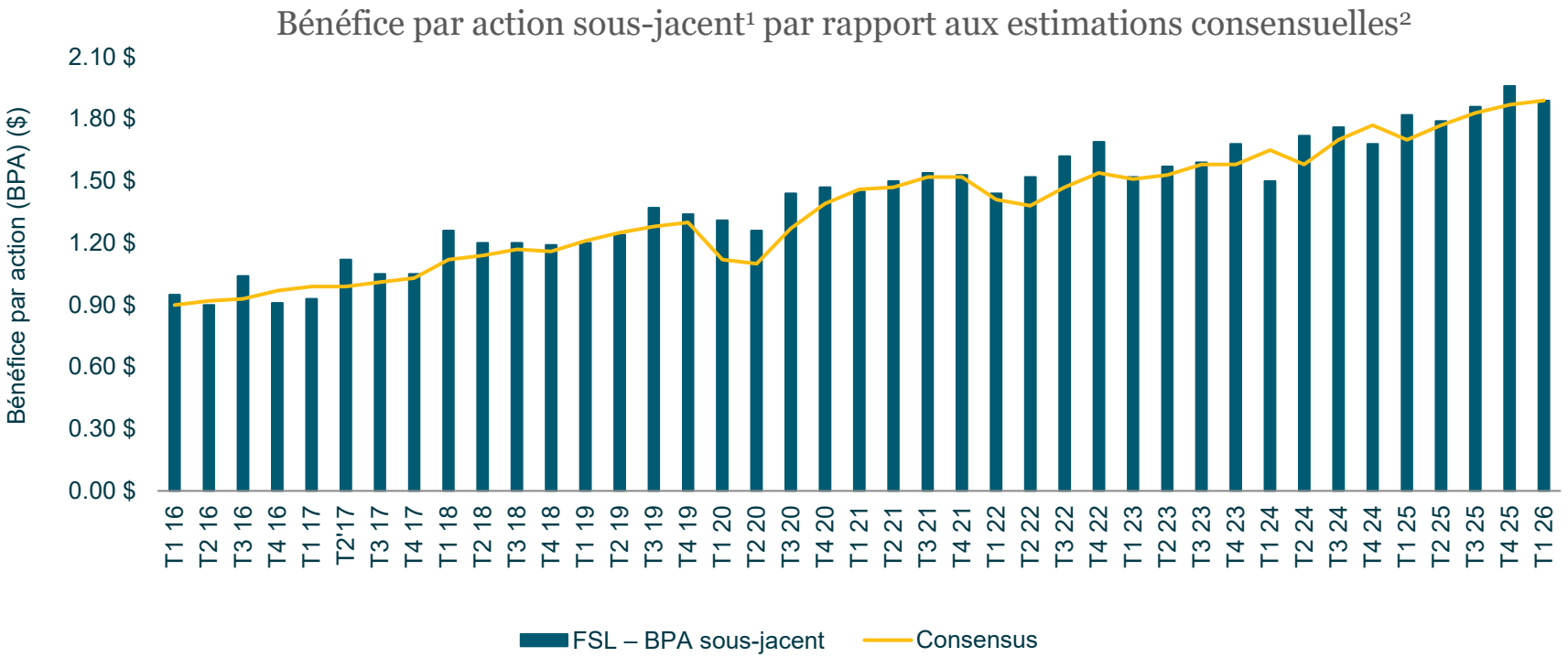
Offrir des services de bancassurance et des agences à croissance durable, intégrer la qualité et optimiser la composition de la distribution en atteignant une envergure durable, en collaborant avec nos partenaires de bancassurance actuels, en faisant croître notre réseau d'agences et en devenant le partenaire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

Renforcer notre marque et nos propositions de valeur différentes pour les Clients pour établir et 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.

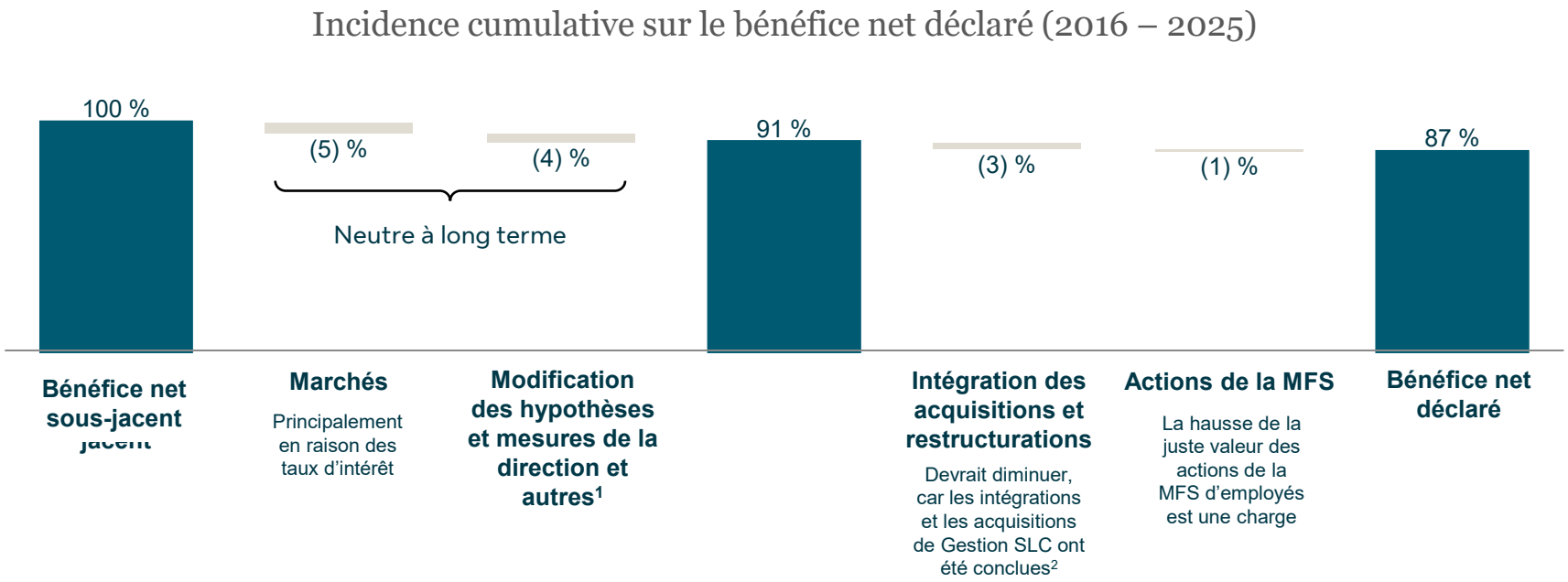
- Aperçu de la Compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- **Rendement de l’action**
- Gestion du capital
- Portefeuille d’actifs

Bénéfices supérieurs aux estimations consensuelles depuis dix ans



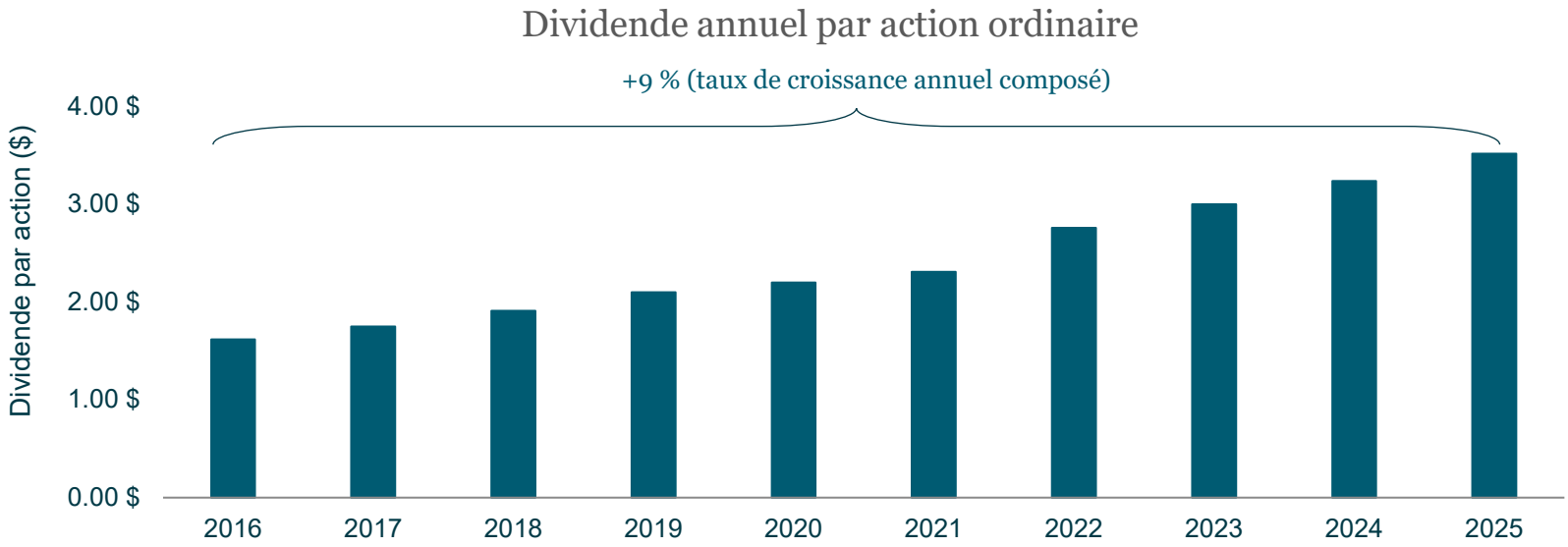
[1] Mesures financières non conformes aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » en annexe et dans notre rapport de gestion du T2 2026.
[2] Source : Bloomberg

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



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.
[1] Comprend les modifications des hypothèses et mesures de la direction, l'amortissement des immobilisations incorporelles et autres.
[2] Voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 37.

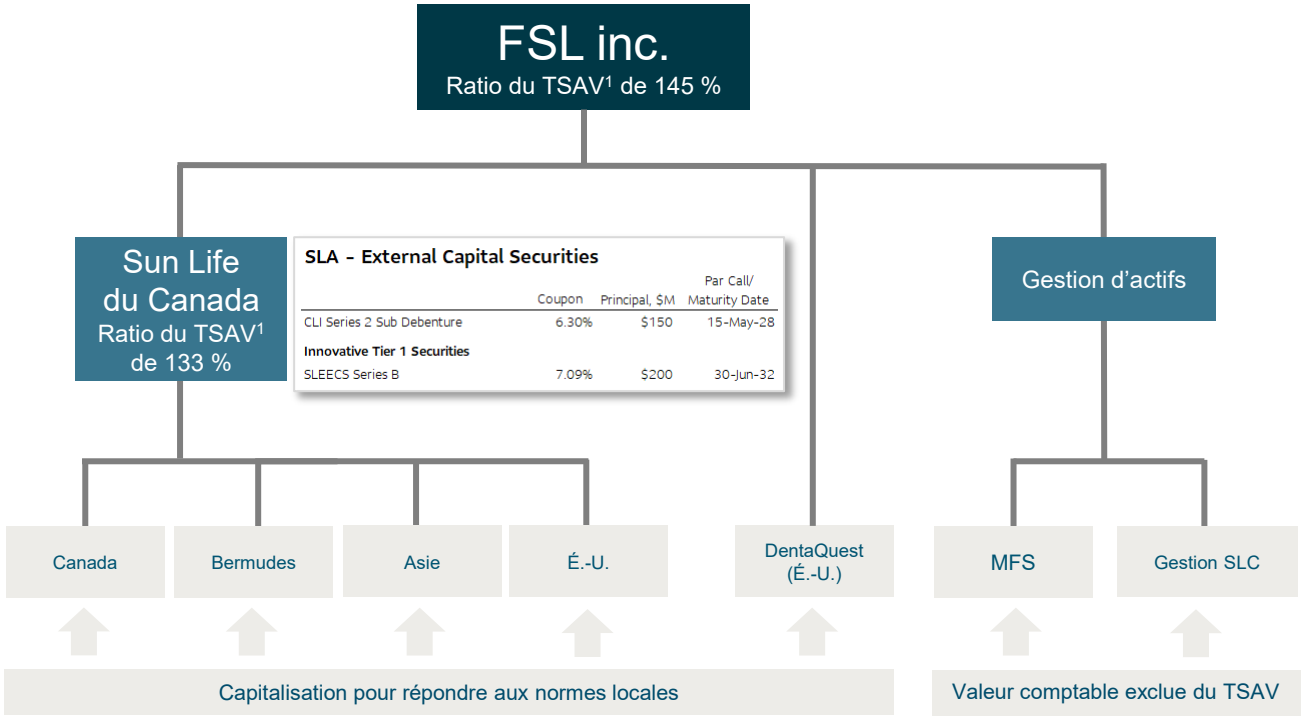
Excellent historique de paiement de dividendes aux actionnaires



Paiement de 14,3 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



SLA – External Capital Securities

	Coupon	Principal, $M	Par Call/ Maturity Date
CLI Series 2 Sub Debenture	6.30%	$150	15-May-28
Innovative Tier 1 Securities			
SLEECS Series B	7.09%	$200	30-Jun-32

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
SLF Series 2025-1	4.14%	$1,000	13-Sep-32
SLF Series 2025-2	4.56%	$1,000	3-Dec-35
SLF Series 2026-1	4.21%	$750	22-Jun-33
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	4.23%	$222	30-Jun-30
SLF Class A, Series 9QR	Floating	$58	30-Jun-30
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	5.614%	$1,000	30-Jun-31

Données au 30 juin 2026; 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

Mesures du capital au T2 2026	FSL inc.
Ratio du TSAV[3]	145 %
Ratio de levier financier [1]	23,8 %
Trésorerie dans la société de portefeuille FSL inc.[1, 2]	2,3 G$

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

A.M. Best	A+
DBRS	AA
Moody's	Aa 3
S&P	AA

Capital au T2 2026 (en millions de dollars)

Titres de créance subordonnés[4]	8 920
Instruments de capital novateurs (SLEECS)[5]	200
Capitaux propres attribuables aux actionnaires privilégiés et autres instruments[5]	2 239
	11 359
Capitaux propres	
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires[5]	23 526
Capitaux propres du compte des contrats avec participation[5]	796
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle[5]	199
	24 521
Marge sur services contractuels (après impôt)[5]	**11 903**
Capital total (pour le levier financier)	**47 783**
Ratio de levier financier [1]	***23,8 %***

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 » en annexe et dans notre rapport de gestion du T2 2026.
Notes 2 à 5 : voir la diapositive 40.

Les activités de fusions et d'acquisitions reflètent les priorités stratégiques

- Les activités des 11 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.

Gestion d'actifs Sun Life

- Ryan Labs Asset Management — 2015 – Acquisition
- PAI Prime Advisors, Inc. — 2015 – Acquisition
- Bentall Kennedy — 2015 – Acquisition d'une participation majoritaire
- BentallGreenOak — 2019 – Acquisition d'une participation majoritaire dans GreenOak et fusion de GreenOak et Bentall Kennedy 2026 – Acquisition de la participation restante de 44 %
- InfraRed Capital Partners — 2020 – Acquisition d'une participation majoritaire 2024 – Acquisition de la participation restante de 20 %
- CRESCENT — 2021 – Acquisition d'une participation majoritaire 2026 – Acquisition de la participation restante de 49 %
- 2021 – Vente du volet immobilier européen des activités d'InfraRed
- A·A·M Advisors Asset Management — 2023 – Acquisition d'une participation majoritaire
- Bell Partners — 2026 – Acquisition

Canada

- EXCEL FUNDS — 2018 – Acquisition
- 2023 – Vente des activités liées aux marchés spéciaux au Canada
- Dialogue — 2020 – Investissement stratégique; 2023 – Acquisition d'une participation majoritaire
- Pillway — 2023 – Investissement stratégique

R.-U.

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

É.-U.

- ASSURANT — 2016 – Acquisition d'Assurant Employee Benefits
- Collective Health — 2018 – Investissement stratégique
- Maxwell | Health — 2018 – Acquisition
- PINNACLECARE — 2021 – Acquisition
- DentaQuest — 2022 – Acquisition

Asie

- Birla Sun Life — 2016 – Augmentation de la participation dans Birla Sun Life, qui passe à 49 %[1]
- PVI Sun Life — 2016 – Augmentation de la participation dans PVI Sun Life à 100 %
- FWD — 2016 – Acquisition du bloc d'affaires en vigueur du secteur de la retraite de la FWD, à Hong Kong
- CIMB NIAGA — 2016 – Augmentation de la participation dans PT CIMB Sun Life à 100 %; 2016 et 2022 – Élargissement de l'entente de bancassurance; 2025 –Expansion et élargissement de l'entente de bancassurance
- bowtie — 2018 – Investissement stratégique[2]
- TPBank — 2019 – Entente de bancassurance
- ACB Asia Commercial Bank — 2020 – Entente de bancassurance
- 大新銀行 Dah Sing Bank — 2023 – Entente de bancassurance

Notes 1 et 2 : voir la diapositive 41.

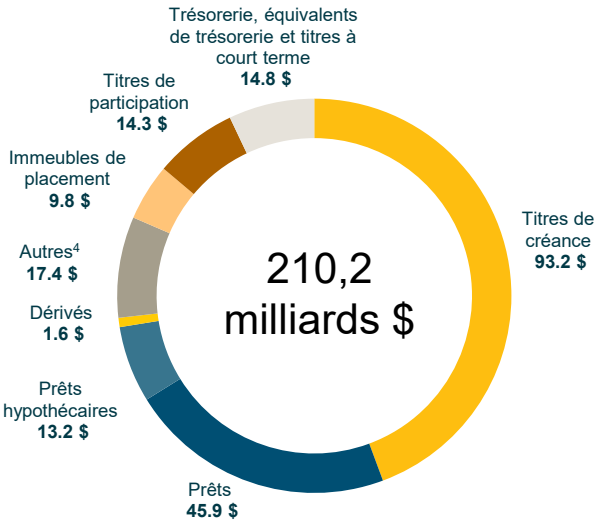
- Aperçu de la Compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Rendement de l’action
- Gestion du capital
- **Portefeuille d’actifs**

Portefeuille de placements diversifiés et de haute qualité

- Le portefeuille est composé à 72 % de titres à revenu fixe, dont 98 % sont des titres à revenu fixe de catégorie investissement[2].
- 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 24 % 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[3] de 53 % et un ratio de couverture du service de la dette[3] de 1,79.

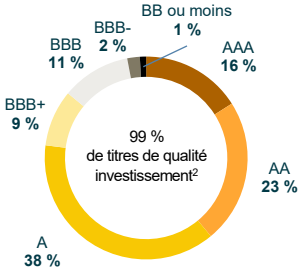
Profil de placement

Au 30 juin 2026



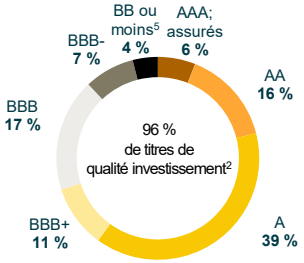
Titres de créance par notation

Au 30 juin 2026



Prêts hypothécaires et prêts par notation

Au 30 juin 2026



Les titres de participation comprennent les fonds communs de placement dans notre fonds général. La majorité de ces actifs soutiennent notre passif d'assurance-vie universelle et d'assurance-vie avec participation au Canada et en Asie.

La catégorie Autres comprend les sociétés en commandite, les titres garantis par des prêts[1] de Crescent Capital, les placements dans nos coentreprises et les placements en capitaux de lancement.

[1] Le portefeuille de placements de la Sun Life inclut 6,7 G$ en titres garantis par des prêts consolidés liés à Crescent Capital. Notre exposition contractuelle maximale à des pertes liées à ces titres est limitée à notre placement de 0,3 G$ dans la tranche subordonnée de dernier rang.
Notes 2 à 5 : voir la diapositive 41.

Exposition à des prêts hypothécaires et à des immeubles de placement

Prêts hypothécaires par catégorie et emplacement géographique[1]
Au 30 juin 2026

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada[2]	1 306	2 590	1 251	3 069	782	**8 998**	**68 %**
É.-U.	929	1 402	931	844	27	**4 133**	**31 %**
Europe	-	-	-	-	47	**47**	**1 %**
Total	***2 235***	***3 992***	***2 182***	***3 913***	***856***	***13 178***	**100 %**

Prêts hypothécaires :

- Portefeuille canadien comportant 35 % de prêts assurés par la SCHL
- Profil d'échéances diversifié
- Portefeuille de grande qualité avec une note moyenne de A

Immeubles de placement
Au 30 juin 2026

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada	1 691	3 464	1 039	1 663	387	**8 244**	**84 %**
É.-U.	407	921	124	38	2	**1 492**	**15 %**
Europe	-	-	-	59	-	**59**	**1 %**
Total	***2 098***	***4 385***	***1 163***	***1 760***	***389***	***9 795***	***100 %***

[1] Exclut les titres de créance immobiliers et les prêts privés.
Notes 2 et 3 : voir la diapositive 41.

Prêts hypothécaires par catégorie et notation[1, 3]
Au 30 juin 2026

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total
Assurés	-	-	-	2 722	399	**3 121**
AAA	-	-	-	-	-	**-**
AA	134	1 552	572	88	33	**2 379**
A	747	2 138	1 234	476	47	**4 642**
BBB	995	298	360	601	269	**2 523**
Sous-total	***1 876***	***3 988***	***2 166***	***3 887***	***748***	***12 665***
BB ou moins	350	4	11	26	108	**499**
Dépréciés	9	-	5	-	-	**14**
Total	***2 235***	***3 992***	***2 182***	***3 913***	***856***	***13 178***

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

Prêts

Prêts
Au 30 juin 2026

(en millions de $)	Juste valeur au moyen du résultat net	Juste valeur au moyen des autres éléments du résultat global	Coût amorti	Total	Total
AAA	315	-	-	315	**1 %**
AA	6 165	426	30	6 621	**14 %**
A	17 241	1 231	230	18 702	**41 %**
BBB	17 538	643	46	18 227	**40 %**
Sous-total	***41 259***	***2 300***	***306***	***43 865***	***96 %***
BB ou moins	1 512	66	7	1 585	**3 %**
Dépréciés	489	3	6	498	**1 %**
Total	***43 260***	***2 369***	***319***	***45 948***	***100 %***

Prêts
Au 30 juin 2026

(en millions de $)	Total	Total
Canada	13 071	**28 %**
É.-U.	20 061	**44 %**
Europe	10 078	**22 %**
Asie	530	**1 %**
Autre	2 208	**5 %**
Total	***45 948***	***100 %***

Crédit privé : portefeuille de prêts représentant 22 % de l'actif investi total au T2 2026

Solidité du portefeuille institutionnel

- Portefeuille de haute qualité avec une exposition d'environ 95 % à des titres de qualité investissement

Plateforme éprouvée (plus de 40 ans d'existence) priorisant la protection contre les baisses

- Analyse de crédit fondamentale combinée à une expertise en structuration
- Depuis la crise financière mondiale, la perte nette annuelle moyenne[1] du portefeuille de placements privés à revenu fixe du fonds général a été inférieure à 5 points de base à partir de 2008

Construction du portefeuille

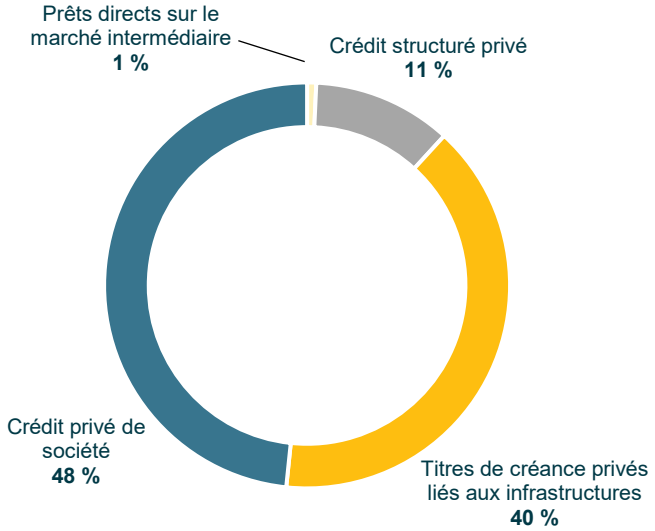
- La majorité des prêts sont couverts par une garantie
- Les prêts directs sur le marché intermédiaire représentent moins de 1 % du portefeuille
- Le portefeuille est diversifié et son exposition au secteur du logiciel[2] est inférieure à 1 %

Rigueur dans la liquidité et l'évaluation

- Cadre de surveillance robuste permettant de repérer les problèmes tôt et d'agir rapidement pour les régler

Portefeuille de prêts

Au 30 juin 2026



[1] Selon l'actif géré. 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 2026.
[2] Le classement des titres de créance par secteur est fondé sur la classification industrielle mondiale standard.

Crédit privé : portefeuille de crédit privé de Crescent Capital

Portefeuille de calibre institutionnel

- Crédit privé se chiffrant à 43 G$ US[1, 3], dont environ 99 % sont dans des instruments immobilisés
- Base constituée de capital institutionnel à plus de 95 %

Plateforme éprouvée (plus de 30 ans d'existence) priorisant la protection contre les baisses

- Depuis la création du portefeuille, la perte nette annuelle a été inférieure à 10 points de base

Construction du portefeuille

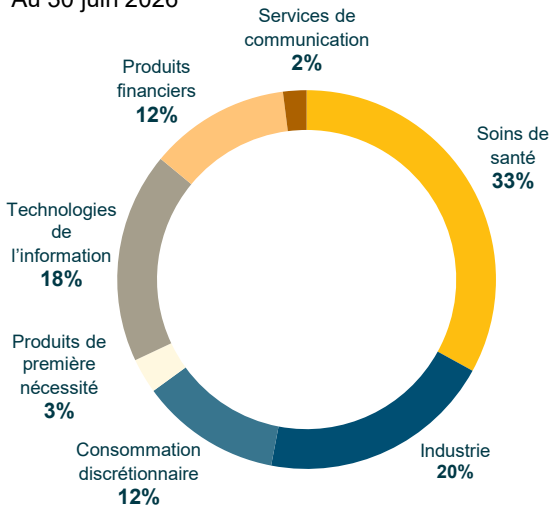
- Souscription fondée sur le flux de trésorerie, des clauses restrictives strictes et une surveillance du promoteur
- Exposition limitée aux secteurs à fortes perturbations et exposition minimale au risque de perturbation des secteurs du logiciel et de l'IA[4] (moins de 5 % dans l'ensemble de la plateforme de crédit privé de Crescent[5])

Rigueur dans la liquidité et l'évaluation

- Cadre d'évaluation robuste et structures de levier prudentes offrant liquidité et souplesse en situation de volatilité

Concentration du portefeuille de crédit privé (% de la valeur de marché)[1, 2]

Au 30 juin 2026



[1] Selon l'actif géré. 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 2026.
Notes 2 à 5 : voir la diapositive 41.

Annexe

Sensibilités aux marchés

Variation des marchés des actions privés et publics[1, 2, 3]

Au 30 juin 2026 (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)				
Marchés privés	**(400)**	**(150)**	**150**	**400**
Marchés publics	**(250)**	**(100)**	**100**	**275**
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	**(1 000)**	**(350)**	**375**	**925**
Incidence possible sur le ratio du TSAV[4]	**Baisse de 1,5 %**	**Baisse de 0,5 %**	**Hausse de 0,5 %**	**Hausse de 1,0 %**
Au 31 décembre 2025 (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)				
Marchés privés	(325)	(125)	125	325
Marchés publics	(225)	(100)	100	250
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(900)	(350)	325	825
Incidence possible sur le ratio du TSAV[4]	Baisse de 1,0 %	Baisse de 0,5 %	Hausse de 0,5 %	Hausse de 0,5 %

Variation des taux d'intérêt[2, 3, 5]

	Au 30 juin 2026		Au 31 décembre 2025	
(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**	**(50)**	-	25
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	**200**	**(200)**	175	(200)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global[6]	**225**	**(200)**	200	(200)
Incidence possible sur le ratio du TSAV[7]	**Hausse de 3,0 %**	**Baisse de 2,5 %**	Hausse de 3,0 %	Baisse de 3,0 %

Notes 1 à 7 : voir la diapositive 41.

Sensibilités aux marchés

Variation des écarts de crédit[1, 2]

	Au 30 juin 2026		Au 31 décembre 2025	
(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)	**150**	**(50)**	125	(25)
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	**100**	**(125)**	100	(125)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global[3]	**200**	**(200)**	200	(175)
Incidence possible sur le ratio du TSAV[4]	**Hausse de 2,5 %**	**Baisse de 2,0 %**	Hausse de 2,5 %	Baisse de 2,5 %

Variation des écarts de swap[1, 5]

(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)	**-**	**-**	-	-

Variation de la valeur des biens immobiliers[1]

(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

Notes 1 à 5 : voir la diapositive 41.

Dans 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.

Nous avons mis à jour notre présentation d'information pour 2026 afin de refléter la mise en œuvre de la nouvelle structure Gestion d'actifs Sun Life, avec prise d'effet le 1er janvier 2026, ainsi que d'autres améliorations visant à faciliter la compréhension de nos résultats financiers. Les résultats des périodes précédentes ont été mis à jour afin de refléter la présentation de la période considérée. Pour plus de renseignements sur la façon dont nous présentons nos résultats, se reporter à la rubrique A, « Mode de présentation de nos résultats », du rapport de gestion du T2 2026.

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 I, « Gestion du risque – Sensibilités au risque de marché – Sensibilités aux taux d'intérêt » du rapport de gestion du T2 2026; 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 traités aux rubriques C, « Rentabilité – 5 – Impôt sur le résultat », F, « Solidité financière », et I, « Gestion du risque » du rapport de gestion du T2 2026 et à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de 2025 de la FSL inc., et des facteurs décrits à la rubrique K, « Gestion du risque », du rapport de gestion annuel de 2025 de la FSL inc., ainsi que dans ses autres documents déposés 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.

Objectifs financiers à moyen terme
Les objectifs à moyen terme de la Compagnie sont des mesures financières prospectives non conformes aux normes IFRS et ils ne constituent pas des lignes directrices. Bien que la Compagnie estime que ces objectifs sont raisonnables, les résultats réels pourraient différer de façon significative en fonction de notre succès à mener à bien les initiatives de croissance et les objectifs commerciaux, ainsi que de certaines hypothèses clés qui pourraient s'avérer inexactes, 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; vii) aucune modification significative de notre programme de couverture; viii) des coûts de couverture conformes à nos attentes; ix) aucune modification importante de nos hypothèses et x) aucune modification importante des normes comptables. 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 rendement des capitaux propres sous-jacent est tributaire des niveaux de capital et des options en matière d'affectation des capitaux excédentaires. 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 2025.

Facteurs de risque
Les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que nos hypothèses et nos estimations, ainsi que nos attentes et nos prévisions, soient inexactes et que les résultats ou événements réels diffèrent de façon significative de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont indiqués ci-dessous. La réalisation de nos énoncés prospectifs dépend essentiellement du rendement de nos activités, qui est assujetti 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 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 où 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.

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 N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion du T2 2 026 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. 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 2026.

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 et autres actifs gérés, 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.

Notes de bas de page

Diapositive 3

[2] Pour en savoir plus sur les activités du groupe Sun Life, reportez-vous à la section *General Information* du document *Supplementary financial information* dans les résultats financiers et opérationnels pour l'exercice clos le 30 juin 2026.
[3] Au 31 décembre 2025.
[4] Arrondi au million près.
[5] Les Clients sont les gens qui ont accès à nos services professionnels : titulaires de contrat d'assurance, titulaires de comptes de placement, participants et participantes aux régimes collectifs et personnes à leur charge, participants et participantes aux programmes d'assurance-maladie publics financés par le gouvernement et participants et participantes des sociétés de services de santé détenues par la Sun Life.
[6] Arrondis à la centaine près. Représente les employés à temps plein, les employés temporaires et les employés dans les coentreprises en Asie.
[7] Arrondis à la centaine près.
[8] Au 30 juin 2026, en dollars canadiens.

Diapositive 8

[3] 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 gérions 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.
[4] La croissance du BPA sous-jacent est calculée selon un taux de croissance annuel composé de trois ans. Le RCP sous-jacent et le ratio de distribution des dividendes sont calculés selon une moyenne sur quatre ans (de 2022 à 2025). Ces calculs reflètent les données disponibles en vertu des nouvelles normes. À mesure que nous continuons de présenter notre information en vertu de ces nouvelles normes pour les périodes futures, un exercice additionnel sera ajouté jusqu'à ce que nous atteignions une période de cinq exercices, conformément aux présentations d'information de 2022 et des exercices antérieurs.
[5] 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, China Pacific Insurance Company 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

[2] Les montants présentés pour les périodes précédentes reflètent la présentation de la période considérée.
[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), de régimes à prestations déterminées, de fonds distincts et de produits de gestion de patrimoine au Canada.
[4] Ratios du TSAV de la Financière Sun Life inc. 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*.
[5] La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est la principale filiale d'assurance-vie active de la FSL inc.

Diapositive 14

[2] Ne comprend pas l'actif administré.
[3] Comprend l'actif géré total pour la Aditya Birla Sun Life Asset Management Company.
[4] Au 9e rang pour l'actif de fonds communs de placement en date de juin 2026, selon un rapport de la plateforme Simfund d'ISS Market Intelligence.
[5] Au 6e rang pour l'actif géré moyen en date de mars 2026, selon l'AMFI.
[6] Au 3e rang pour la valeur de l'actif en date de juin 2026, selon la MPFA.
[7] Plus important bloc de transfert de risques liés aux régimes de retraite parmi huit assureurs qui soumissionnaient sur des rentes collectives en mars 2026, selon Eckler.

Diapositive 15

[2] Comprend : rendement global, haute qualité, municipal et autres.
[3] Sondage McKinsey Performance Lens Global Asset Management 2023, avec environ 250 répondants à l'échelle mondiale représentant plus de 60 % de l'actif géré mondial, qui classe la marge avant impôt de la MFS dans le 17e centile.

Diapositive 16

[2] Ne comprend pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 316 G$ US au 30 juin 2026.
[3] Ne comprend pas l'actif géré. Plus d'information fournie sur demande.
[4] La somme de l'actif géré de chaque organisation pourrait ne pas être égale à l'actif géré total déclaré en raison de l'arrondissement.

Notes de bas de page (suite)

Diapositive 17

[2] Nombre total de Clients servis (inclut les participants de Dialogue et du Régime canadien de soins dentaires).
[3] Comprend les conseillers et conseillers collaborateurs du réseau de Distribution Financière Sun Life (DFSL).
[4] Primes nettes de l'exercice 2025, 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.
[5] En fonction des produits pour l'exercice clos en décembre 2025, selon le *Group Life and Health in Canada Report* de Fraser. La part du marché des garanties collectives ne tient pas compte des activités de la Sun Life liées au Régime canadien de soins dentaires ni des régimes semblables qui ne sont pas présentés par d'autres fournisseurs. Notre ambition est d'élargir notre position de chef de file quant à la part du marché des garanties collectives au Canada.
[6] La Gestion d'actifs et de patrimoine comprend les divisions de la Gestion de patrimoine – Individuelle et de la Gestion de patrimoine – Groupe. Avec prise d'effet au T1 2026, nous présentons notre division Régimes collectifs de retraite sous Gestion de patrimoine – Groupe.
[7] Actif géré et administré au 30 juin 2026. L'actif géré et administré total de PMSL s'élevait à 47 G$ au 30 juin 2026 et il est compris dans le total pour la Gestion d'actifs et de patrimoine.
[8] Fondé sur le total de l'actif des régimes de capitalisation pour l'exercice clos en décembre 2025 (selon le *Pension Universe Report* de 2026 de Fraser).
[9] En fonction des données de la Life Insurance Marketing and Research Association (« LIMRA ») pour les produits à capital fixe et les fonds distincts de la Gestion de patrimoine – Individuelle au premier trimestre de 2026.
[10] 2B = Interentreprise, 2C = Entreprise-clientèle, 2A = Entreprise-conseillers.
[11] Parts de marché en fonction des primes sur le marché de l'assurance-vie et santé individuelle selon les mesures de la LIMRA au quatrième trimestre de 2025, depuis le début de l'année.

Diapositive 18

[2] Comprend les associés de nos cabinets dentaires partenaires.
[3] Produit de l'exercice 2025 (primes nettes plus frais).
[4] 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.
[5] Classement établi par la Sun Life en fonction des données sur l'industrie du *Accident and Health Policy Experience Report* de 2025 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 frais médicaux.
[6] Le classement des 10 principaux fournisseurs est établi par la Sun Life en fonction des données du secteur provenant des rapports annuels Sales & In-Force de 2025 de la LIMRA et des données internes du portefeuille d'affaires de la Sun Life. Ce classement reflète notre position relative dans les secteurs d'activité auxquels nous participons, y compris l'assurance-vie et l'assurance-invalidité collectives, ainsi que l'assurance-vie et l'assurance-invalidité collectives gérées et réassurées par la Sun Life. Le classement exclut les assurances collectives vendues par l'intermédiaire d'associations.

Diapositive 19

[2] Au 30 juin 2026
[3] Souscriptions – protection individuelle pour l'exercice de 2025. Comprend les souscriptions enregistrées par nos coentreprises et entreprises associées avec les partenaires d'Asie, en fonction de notre pourcentage de participation.
[4] 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 T1 2026.
[5] Commissions d'assurance aux Philippines en fonction des primes liées aux affaires nouvelles de la Sun Life of Canada (Philippines) et de la Sun Life Grepa selon le cumul annuel au T1 2026.
[6] Philippine Investment Funds Association, en fonction de l'actif géré à la fin de mars 2026.
[7] Mercer, *MPF Market Shares Report*, selon le cumul annuel au T1 2026.
[8] 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 T1 2026.
[9] Primes de première année annualisées enregistrées depuis le début de l'exercice jusqu'en juin 2026, en fonction des données partagées entre les intervenants du secteur au Vietnam.
[10] Indonesia Life Insurance Association, en fonction des primes de première année en cumul annuel au T1 2026.
[11] Indonesia Life Insurance Association, en fonction des primes annualisées liées aux affaires nouvelles en cumul annuel au T1 2026.
[12] 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 T1 2026.
[13] Insurance Regulatory Authority of India, en fonction des primes de première année en cumul annuel en mai 2026 parmi les intervenants privés.
[14] Chine : en fonction des primes brutes enregistrées au T1 2026 depuis le début de l'exercice (excluant les versements sur les produits d'assurance-vie universelle et les sociétés de régimes de retraite) parmi les multinationales étrangères.

Diapositive 26

[2] Trésorerie et autres actifs liquides de la FSL inc. et de ses sociétés de portefeuille en propriété exclusive.
[3] 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.
[4] Fonds propres de catégorie 2 en vertu du cadre du TSAV.
[5] Fonds propres de catégorie 1 en vertu du cadre du TSAV.

Notes de bas de page (suite)

Diapositive 27
[1] Aditya Birla Sun Life AMC Limited (« ABSLAMC ») et Aditya Birla Life Insurance. Par la suite, la Sun Life a vendu 12,5 % et 6,5 % de sa participation dans ABSLAMC en 2021 et en 2024, respectivement, pour se confirmer à des obligations réglementaires.
[2] Acquisition d'une participation supplémentaire dans Bowtie Life Insurance Company Limited en 2021, en 2023 et en juillet 2025.

Diapositive 29
[2] Titres notés BBB- ou plus.
[3] RPV : ratio prêt/valeur; RCSD : ratio de couverture du service de la dette.
[4] Comprend : autres placements financiers (15,6 G$), autres placements non financiers (1,8 G$).
[5] Les titres cotés BB ou moins incluent les prêts hypothécaires et autres dépréciés.

Diapositive 30
[2] Comprend les prêts hypothécaires assurés; immeubles d'habitation collective, 2 722 M$ et autres, 399 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 du T2 2026.

Diapositive 33
[2] En date du T2 2026; Crescent Capital avait aussi environ 11 G$ US d'actif géré en crédit public, dont des prêts bancaires syndiqués à grande échelle et syndiqués de manière restrictive, des obligations à rendement élevé et des produits structurés; les actifs de la Sun Life gérés par Crescent Capital se chiffraient à 2,1 G$ CA au T2 2026 (incluant les engagements non financés).
[3] Les rendements passés ne sont pas garants des résultats futurs.
[4] Le secteur du logiciel comprend des sociétés dont l'activité principale consiste à développer, à concéder sous licence ou à fournir des produits logiciels et des solutions de logiciel-service (« Software-as-a-Service » ou « SaaS »).
[5] Données au 30 juin 2026.

Diapositive 35
[1] Variation respective sur tous les placements en actions au 30 juin 2026 et au 31 décembre 2025. 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 30 juin 2026 et au 31 décembre 2025. 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 en Chine et en Inde.
[4] Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 30 juin 2026 et au 31 décembre 2025. 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 30 juin 2026 et au 31 décembre 2025 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 30 juin 2026 et au 31 décembre 2025. Les sensibilités reflètent le pire scénario au 30 juin 2026 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 %.

Diapositive 36
[1] 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.
[2] 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.
[3] 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.
[4] Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 30 juin 2026 et au 31 décembre 2025. Les sensibilités reflètent le pire scénario au 30 juin 2026, et elles supposent qu'une modification du scénario ne se produit pas au cours du trimestre. Les ratios du TSAV sont arrondis au multiple de 0,5 %.
[5] 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.