



T3 2023  
Procurer une valeur durable aux actionnaires



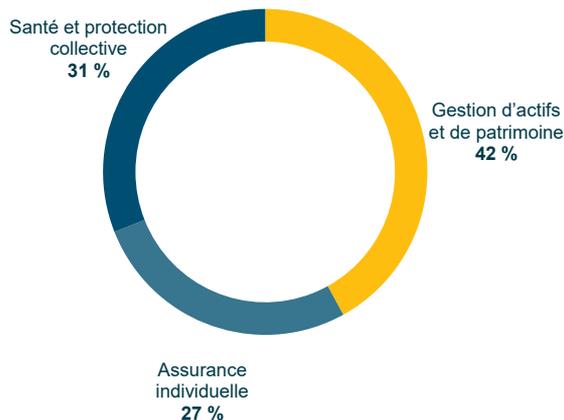


- **Aperçu de la compagnie**
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

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

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

Cumul annuel au 30 septembre 2023



Environ **85 M**  
Clients<sup>3, 4</sup>

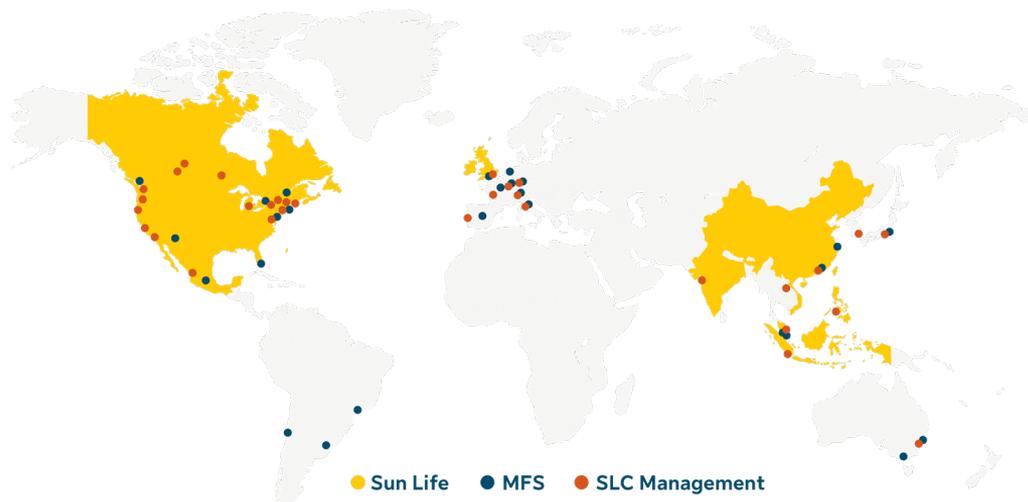
**52 500**  
employés<sup>3, 5</sup>

**97 400**  
conseillers<sup>3, 6</sup>

Bureaux dans  
**28 marchés**<sup>3</sup>

**1,34 T\$**  
d'actif géré<sup>1, 7</sup>

**38,7 G\$**  
en  
capitalisation  
boursière<sup>7</sup>



<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close le 30 septembre 2023 (le « rapport de gestion du T3 2023 »).

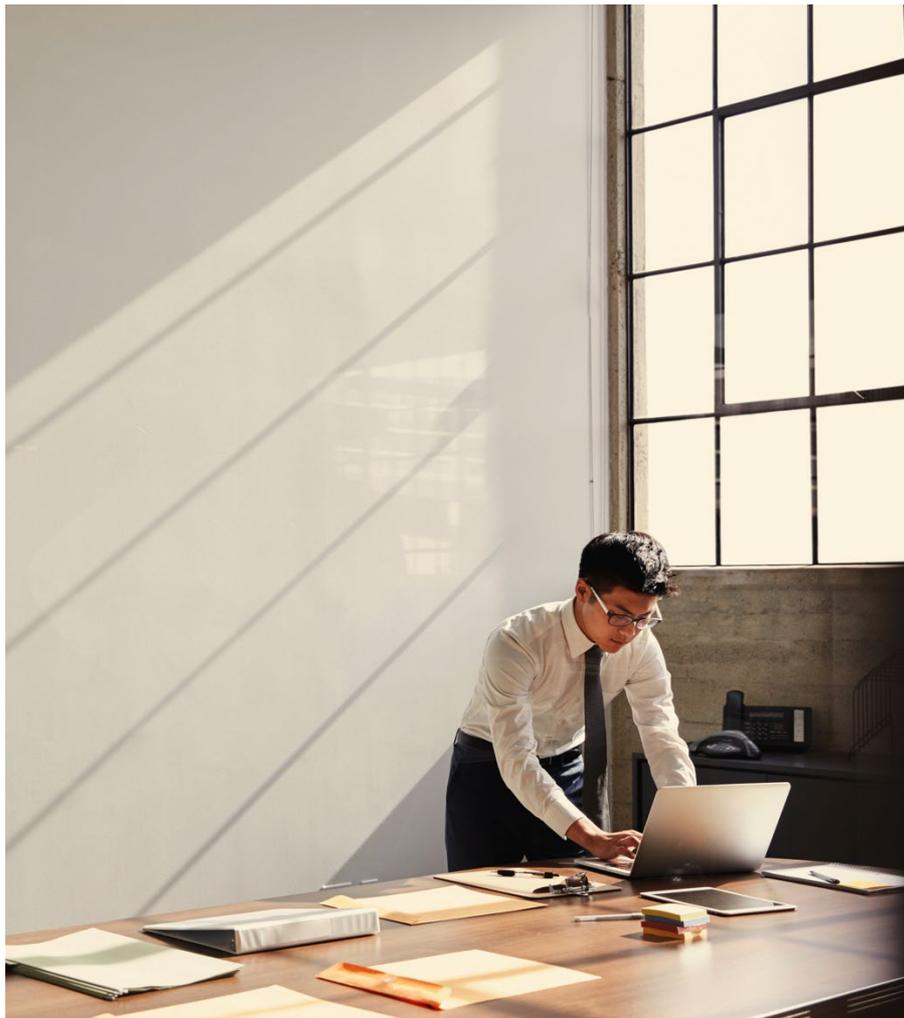
Notes 2 à 7 : voir la diapositive 37.



## L'histoire Sun Life

---

- **Modèle commercial diversifié**, quatre piliers adéquatement positionnés, accent sur la création de valeur et la génération de **retombées favorables pour nos Clients**, nos employés et nos actionnaires
- Portefeuille d'activités ayant un **fort potentiel de croissance** et **générant un capital élevé** dans des marchés attrayants du monde entier
- Stratégie s'appuyant sur un engagement continu envers une **grande discipline financière** et une gestion du risque rigoureuse
- Nous adoptons une **approche omnicanal pour la distribution** qui permet aux Clients de faire plus facilement affaire avec nous dans tous les marchés
- Nous pensons et agissons comme une **entreprise numérique** pour offrir des expériences et des capacités de pointe
- Notre **stratégie de durabilité** vise à générer des retombées favorables pour toutes les parties prenantes
- **Nos gens et notre culture s'appuient sur notre raison d'être** pour nous aider à exécuter notre stratégie, en démontrant de l'**AUDACE** et en prenant des décisions efficaces
- Notre **marque de confiance** sous-tend les expériences Sun Life distinctives que nous créons, ainsi que les produits que nous offrons et la culture qui nous anime



## Tirer parti des tendances mondiales

---

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



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

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

## Quatre piliers stratégiques

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

CAN Leader en santé, en gestion de patrimoine et en assurance

É.-U. Leader en santé et en garanties collectives

ASIE Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

## Notre raison d'être

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

## Nos valeurs

Chaleureuse, authentique, audacieuse, inspirante, marquante



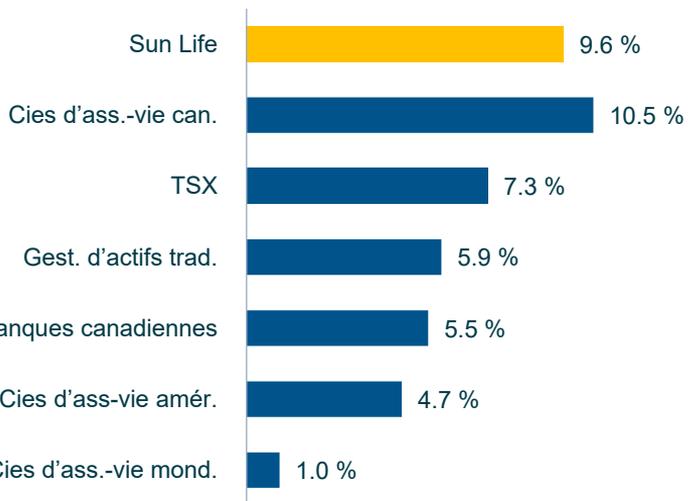
## Impératifs stratégiques

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

# Procurer de la valeur aux actionnaires avec constance

## Rendement total pour les actionnaires sur 5 ans<sup>2</sup>

Au 30 septembre 2023



## Résultats par rapport aux objectifs à moyen terme

Objectif à moyen terme <sup>3</sup>	T3 2023	Période de 5 ans se terminant en 2022 <sup>4</sup>
Croissance du BPA sous-jacent <sup>1</sup> 8 à 10 %	(2) %	9 %
RCP sous-jacent <sup>1</sup> 18 %+	17,7 %	14,7 %
Ratio de distribution sous-jacent <sup>1,5</sup> 40 à 50 %	47 %	41 %

<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023.  
Notes 2 à 5 : voir la diapositive 37.

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

Le plan comprend trois piliers. Ce sont les domaines où nous pouvons avoir le plus de retombées positives pour la société, tout en procurant un avantage concurrentiel à la Sun Life.

## Accroître la sécurité financière

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

## Encourager un mode de vie sain

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

## Faire progresser les placements durables

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

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

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

## Accroître la sécurité financière

Plus de 120 000 parcours financiers créés pour des Clients au Canada<sup>1</sup>, grâce à l'outil numérique Un Plan, simplement Sun Life

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

1,6 million de personnes couvertes par des contrats d'assurance abordables établis en Asie<sup>2</sup>.

## Encourager un mode de vie sain

Nouveau : garantie complémentaire Grossesse pour autrui, garantie Adoption et Services de fertilité ajoutés aux régimes collectifs au Canada

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

DentaQuest a ajouté environ 3 millions de participants et facilite l'accès des personnes à faible revenu aux soins dentaires aux États-Unis<sup>3</sup>.

## Faire progresser les placements durables

14,2 milliards \$ en nouveaux placements durables depuis 2021<sup>4</sup>.

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

Cibles intermédiaires de réduction à zéro des émissions nettes établies pour plusieurs de nos sociétés de gestion d'actifs<sup>5</sup>.

## Agir comme une entreprise fiable et responsable

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

Atteinte et maintien de la parité hommes-femmes dans notre conseil d'administration depuis mai 2022; 25 % des membres du conseil s'identifient comme appartenant à des groupes sous-représentés<sup>7</sup>

89 % Score d'engagement des employés<sup>8</sup> (pour la 3<sup>e</sup> année de suite), ce qui est supérieur à la norme du secteur des services financiers à l'échelle mondiale<sup>9</sup>

# Leadership numérique

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

## Expériences numériques

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

## Capacités numériques

Déployer nos expériences et améliorer notre maturité numérique

## Méthodes de travail axées sur le numérique

Donner à nos gens les moyens de favoriser notre parcours numérique

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

## T3 2023 – Faits saillants

### Renforcement de notre engagement à soutenir la santé des Canadiens

- En octobre nous avons **conclu l'acquisition de Dialogue Technologies de la santé inc.**
- Cette acquisition nous permettra **d'offrir à nos Clients un accès abordable et sur demande à des soins de qualité**, tout en répondant à des problèmes de santé appropriés pour contribuer à **réduire la pression sur le système de soins de santé**.
- L'intégration des systèmes de la Sun Life et de Dialogue offrira une **expérience Client numérique fluide** sur le plan de la couverture et de l'accès aux soins.

### Élargissement de notre partenariat avec Teledentistry.com aux É.-U.

- Nous avons **élargi notre partenariat avec Teledentistry.com** afin d'inclure les participants de DentaQuest.
- Grâce à ce **service virtuel**, les participants peuvent consulter en tout temps des fournisseurs, ce qui facilite l'accès à des soins dentaires et à des conseils.
- Le service devrait être **accessible aux participants du programme Medicaid et des régimes de soins dentaires commerciaux dans 20 États** vers la fin de 2023<sup>1</sup>.

### Investissement accru dans le premier assureur virtuel de Hong Kong

- Nous avons accru notre investissement stratégique dans Bowtie Life Insurance Company Limited (« Bowtie »).
- Bowtie est le **premier assureur virtuel de Hong Kong et le chef de file du marché avec une part d'environ 30 %<sup>2</sup>** du canal de vente direct de la région.

<sup>1</sup> Cet énoncé est de nature prospective au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

<sup>2</sup> Selon les statistiques provisoires pour 2021 à 2023 relatives aux activités à long terme de l'Insurance Authority, Bowtie s'est classée au premier rang en fonction du nombre de nouveaux contrats individuels payés souscrits par l'intermédiaire du canal direct à Hong Kong.

# Excellence en distribution

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

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

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

## Distribution sur l'ensemble de nos quatre piliers

GA

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

CAN

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

É.-U.

- Nos produits et services sont vendus par **des courtiers et des conseillers indépendants**, soutenus par des représentants aux avantages sociaux et aux garanties facultatives ainsi que des spécialistes de l'assurance en excédent de pertes

ASIE

- **Réseau de 97 000 agents** en Asie<sup>1</sup>, appuyé par la Brighter Academy de la Sun Life qui vise à perfectionner et à soutenir les conseillers par l'entremise de son programme **Conseiller respecté**
- **28 ententes de bancassurance** dans les marchés d'Asie<sup>2</sup>
- **Partenariats de coentreprise** en Inde, en Chine et en Malaisie

<sup>1</sup> Au 31 décembre 2022, compte tenu de nos coentreprises en Asie.

<sup>2</sup> Au 30 septembre 2023.



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

# Résultats du T3 2023

Rentabilité	T3 2023	T3 2022	Changement
Bénéfice net sous-jacent <sup>1</sup> (en millions de \$)	930	949	(2) %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	871	111	n. s.
Bénéfice par action sous-jacent <sup>1, 2</sup> (\$)	1,59	1,62	(2) %
Bénéfice par action déclaré <sup>2</sup> (\$)	1,48	0,19	n. s.
Rendement des capitaux propres sous-jacent <sup>1</sup> (%)	17,7	19,4	(1,7) p. p.
Rendement des capitaux propres corporels sous-jacent <sup>3</sup> (%)	40,1	48,5	(8,4) p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré <sup>1</sup> (%)	16,6	2,3	+14,3 p. p.

Croissance	T3 2023	T3 2022	Changement
Souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine et flux nets de gestion d'actif <sup>1</sup> (en milliards de \$)	(9,1)	(8,1)	(1,0) G
Actif géré total <sup>1</sup> (en milliards de \$)	1 340	1 269	+6 %
Souscriptions de produits collectifs <sup>1</sup> (en millions de \$)	374	499	(25) %
Souscriptions de produits individuels <sup>1</sup> (en millions de \$)	669	444	+51 %
MSC liée aux affaires nouvelles <sup>4</sup> (en millions de \$)	370	177	+109 %

Solidité financière	T3 2023	T2 2023	Changement
Ratio du TSAV de la FSL inc. <sup>5</sup> (%)	147	148	(1) p. p.
Ratio du TSAV de la Sun Life du Canada <sup>5, 6</sup> (%)	138	139	(1) p. p.
Ratio de levier financier <sup>1</sup> (%)	21,8	23,3	(1,5) p. p.
Valeur comptable par action ordinaire (\$)	35,91	34,86	+3 %

<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023. Notes 2 à 8 : voir la diapositive 38.

## Faits saillants des résultats

### Bénéfice reflétant nos solides données fondamentales et nos activités diversifiées

- **Gestion de patrimoine et d'actifs (+9 % d'un exercice à l'autre)** : inclut l'augmentation des produits tirés des placements découlant de la croissance des volumes et de l'augmentation des rendements et du bénéfice tiré des honoraires de gestion d'actifs.
- **Santé et protection collective (+1 % d'un exercice à l'autre)** : reflète la croissance des produits dans l'ensemble des activités aux États-Unis et l'amélioration des résultats enregistrés au chapitre de l'invalidité au Canada, en grande partie contrebalancées par les résultats enregistrés en santé et en protection aux États-Unis.
- **Protection individuelle ((3) % d'un exercice à l'autre)** : inclut la vente de la Sun Life UK<sup>7</sup> et la diminution du résultat net des activités de placement aux États-Unis, partiellement contrebalancées par la croissance des activités en Asie.
- **Charges de l'Organisation internationale et autres : ((95) % d'un exercice à l'autre)** : reflète l'augmentation des charges d'exploitation, y compris la rémunération incitative et la hausse des coûts de financement par emprunt.

### Actif géré total<sup>1</sup> en hausse de 6 % reflétant la croissance du marché, partiellement contrebalancée par les sorties nettes

#### Total des souscriptions d'assurance en hausse de 11 % d'un exercice à l'autre

- Souscription d'assurance individuelle en hausse de 51 % d'un exercice à l'autre à Hong Kong, dans les secteurs de la clientèle fortunée et de l'assurance avec participation au Canada.
- Souscriptions de produits collectifs en baisse de 25 % d'un exercice à l'autre, en raison de gros contrats dans l'exercice précédent aux États-Unis au titre des régimes Medicaid et Medicare Advantage

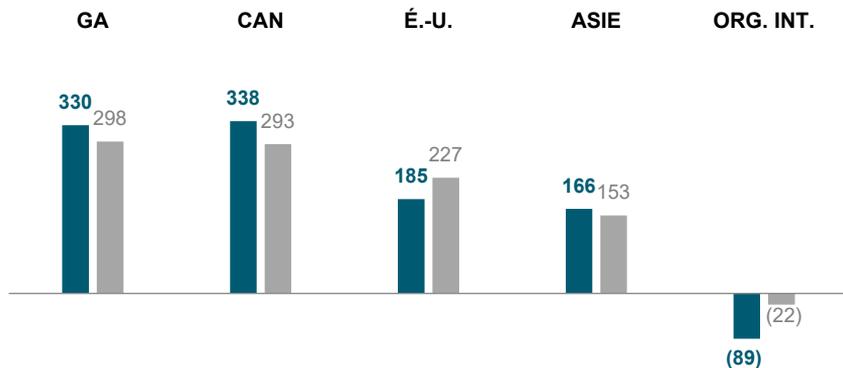
#### Situation solide sur le plan du capital

- Ratio du TSAV de 147 %, en baisse d'un point d'un trimestre à l'autre; la forte génération de capital a été contrebalancée par le remboursement de la dette nette, le rachat d'actions et la conclusion de l'entente de bancassurance avec la Dah Sing Bank.
- Faible ratio de levier financier de 21,8 %
- Liquidités de 1,4 milliard de dollars dans la société de portefeuille<sup>1, 8</sup>

# Résultats du T3 2023

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

L'incidence du change a donné lieu à une augmentation du bénéfice net sous-jacent de **16 M\$**<sup>2</sup>



■ T3 2023 ■ T3 2022

### Croissance d'un exercice à l'autre<sup>3</sup>

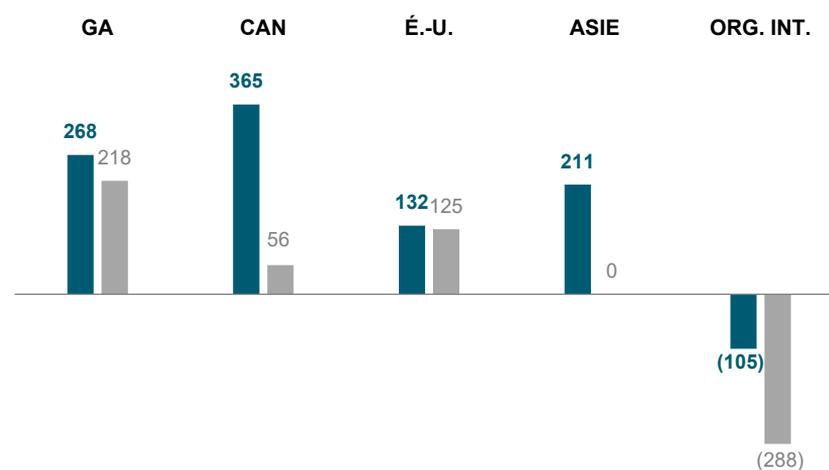
Région	T3 2023	T3 2022
GA	+11 %	+15 %
CAN	(19) %	+8 %
É.-U.	+8 %	(19) %
ASIE	+23 %	n. s.
ORG. INT.	+6 %	n. s.

### Croissance d'un exercice à l'autre – taux de change constant<sup>2, 3</sup>

Région	T3 2023	T3 2022
GA	+8 %	+15 %
CAN	(21) %	+7 %
É.-U.	+20 %	n. s.
ASIE	+2 %	n. s.
ORG. INT.	(105)	(288)

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

L'incidence du change a donné lieu à une augmentation du bénéfice net déclaré de **17 M\$**<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023.

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

<sup>3</sup> Voir l'intitulé « Note aux lecteurs : Résultats retraités de 2022 à l'adoption d'IFRS 17 et d'IFRS 9 » dans l'annexe de la présentation.

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

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

Rentabilité	T3 2023	T3 2022	Changement
Bénéfice net sous-jacent <sup>1</sup> (en millions de \$)	330	298	+11 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	268	218	+23 %
Marge d'exploitation nette avant impôt de la MFS <sup>1, 2</sup> (%)	41	41	-
Marge avant impôt sur le bénéfice tiré des honoraires de Gestion SLC <sup>1, 3</sup> (%)	24	24	-
Marge d'exploitation nette avant impôt de Gestion SLC <sup>1, 3</sup> (%)	20	22	(2) p. p.

Croissance	T3 2023	T3 2022	Changement
Actif géré total <sup>1</sup> (en milliards de \$)	974,2	911,6	+7 %
Actif géré total de la MFS <sup>1</sup> (en milliards de \$)	754,8	703,4	+7 %
Actif géré total de Gestion SLC <sup>1, 4</sup> (en milliards de \$)	219,5	208,2	+5 %
Flux nets totaux <sup>1</sup> (en milliards de \$)	(9,1)	(7,7)	(1,4) G
Flux nets totaux de la MFS <sup>1</sup> (en milliards de \$)	(12,5)	(13,4)	+1,0 G
Flux nets totaux de Gestion SLC <sup>1</sup> (en milliards de \$)	3,4	5,7	(2,4) G

## T3 2023 – Faits saillants stratégiques

### MFS

- La **marge d'exploitation** nette avant impôt<sup>1</sup> de **41 %** est inchangée par rapport à l'année précédente; on note **une augmentation de 4 points comparativement au trimestre précédent**.
- Les souscriptions de régimes à cotisations déterminées ont pris de l'ampleur dans un marché en croissance; en cumul annuel, les **ventes brutes sont en hausse de 14 %, d'un exercice à l'autre, générant environ 3 G\$ US d'entrées nettes**.

### Gestion SLC

- En octobre, Gestion SLC a conclu **un partenariat stratégique avec la Banque Scotia afin d'introduire des capacités en placements alternatifs à l'intention nouveaux Clients dans le marché des particuliers au Canada**. Avec l'acquisition récente d'Advisors Asset Management (AAM), ce partenariat permettra à Gestion SLC de **répondre à la demande croissante du marché des Clients fortunés pour des actifs alternatifs**.
- **AAM a également annoncé qu'elle distribuera Crescent Private BDC**, fonds à capital fixe non coté en bourse lancé par Crescent Capital Group LP. Il s'agit de la deuxième collaboration entre AAM et d'autres sociétés liées de Gestion SLC depuis l'acquisition d'AAM au premier trimestre, **soulignant l'avantage stratégique de l'ajout de ce canal de distribution**.

<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023.  
Notes 2 à 4 : voir la diapositive 38.



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

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

556 G\$ US  
d'actif géré<sup>1</sup>

Plus de 800  
Clients  
institutionnels servis<sup>2</sup>

10<sup>e</sup> plus grand  
gestionnaire d'actifs de  
particuliers américain<sup>2</sup>

Plus de 2 100  
employés<sup>2</sup>

## CLIENTS INDIVIDUELS

Actif géré de 376 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 : 33 % Croissance : 30 %  
De base : 14 % Autres<sup>3</sup> : 23 %

## CLIENTS INSTITUTIONNELS

Actif géré de 180 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 CD, de compagnies d'assurance, des fonds souverains, des fonds de dotation et des fondations, notamment

### Instruments

Produits amalgamés, comptes distincts, comptes sous-conseillés

## TOTAL DE LA MFS

Actif géré de 556 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>

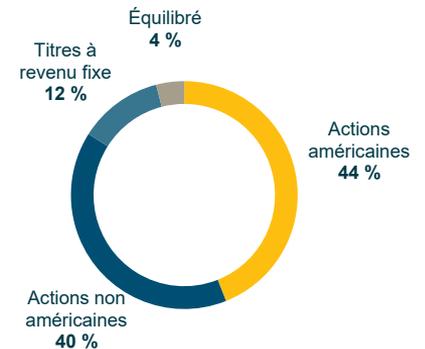
110 analystes en recherche fondamentale  
105 gestionnaires de portefeuille  
12 analystes en recherche quantitative  
12 stratégies gérées par des analystes  
8 équipes de secteurs mondiaux

## 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
- Facteurs ESG intégrés à notre approche globale de placement, qui consiste à répartir le capital de façon responsable au nom de nos Clients
- Développer des capacités pour les produits à revenu fixe institutionnels et les ventes, et élargir nos initiatives destinées aux particuliers hors des États-Unis
- La MFS vise à maintenir des marges la positionnant dans le premier quartile des gestionnaires actifs tout en offrant une valeur à long terme aux Clients

## Composition par catégorie d'actif<sup>1</sup>



Les chiffres sont en date du 30 septembre 2023, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023.

Notes 2 à 4 : voir la diapositive 38.



Accent sur les titres à revenu fixe et les actifs réels

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

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

 Plus de 1 300  
Clients servis<sup>4</sup>

 1 140 M\$  
en produits GLT tirés des honoraires sur les 12 derniers mois<sup>1</sup>

 Plus de 850  
professionnels des placements<sup>4</sup>

Les chiffres sont en date du 30 septembre 2023, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.  
<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023.  
Notes 2 à 4 : voir la diapositive 38.



Titres à  
revenu fixe | SLC

Immobilier  
Actif géré de 84 G\$<sup>1, 2</sup>

Au sommet du classement mondial annuel du Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) depuis 10 ans

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

Crédit de première  
qualité  
Actif géré de 58 G\$<sup>1, 2</sup>

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

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

CRESCENT

Crédit alternatif  
Actif géré de 55 G\$<sup>1, 2</sup>

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

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



Infrastructures  
Actif géré de  
17 G\$<sup>1, 2</sup>

Gestion de plus de 200 placements dans les infrastructures

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



Distribution  
Actif géré de 5 G\$<sup>1, 2, 3</sup>

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

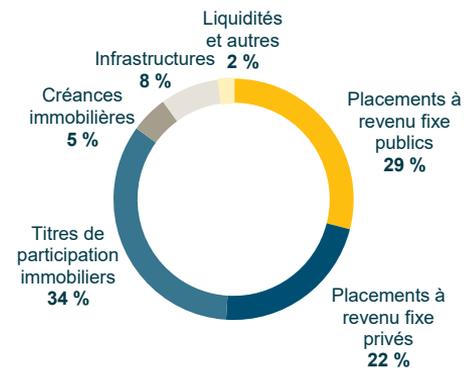
**Stratégies**  
Fonds communs de placement, comptes gérés, FNB, fiducies d'investissement à participation unitaire, avec un accent sur la clientèle fortunée

## Stratégie de Gestion SLC

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

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

## Composition par catégorie d'actif<sup>1, 2, 3</sup>



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

## Résultats du secteur d'activité

Rentabilité	T3 2023	T3 2022	Changement
Gestion de patrimoine et d'actifs (en millions de \$)	116	102	+14 %
Santé et protection collective (en millions de \$)	136	102	+33 %
Protection individuelle (en millions de \$)	86	89	(3) %
Bénéfice net sous-jacent <sup>1</sup> (en millions de \$)	338	293	+15 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	365	56	n. s.
RCP sous-jacent <sup>1</sup> (%)	22,2	17,6	+4,6 p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré <sup>1</sup> (%)	23,9	3,3	+20,6 p. p.

Croissance	T3 2023	T3 2022	Changement
Souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine et flux nets de gestion d'actif <sup>1</sup> (en millions de \$)	(114)	46	(160) M
Actif géré – gestion de patrimoine et d'actifs <sup>1,2</sup> (en milliards de \$)	154,4	145,5	+6 %
Souscriptions – santé et protection collective <sup>1</sup> (en millions de \$)	119	114	+4 %
Primes nettes – Santé et protection collective <sup>1</sup> (en milliards de \$)	1,6	1,6	+3 %
Produits tirés des honoraires – Santé et protection collective <sup>1</sup> (en millions de \$)	76	80	(5) %
Souscriptions – Protection individuelle (en millions de \$) <sup>1</sup>	148	119	+24 %

<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023

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

<sup>3</sup> Cet énoncé constitue un énoncé prospectif au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

## T3 2023 – Faits saillants stratégiques

- La Sun Life a été sélectionnée pour prendre part aux dernières étapes des négociations contractuelles avec le Gouvernement du Canada pour agir comme **administrateur du Régime canadien de soins dentaires (« RCSD »)**, qui procurera un accès à des soins dentaires pour les Canadiens dans le besoin.
  - Grâce au RCSD, **jusqu'à neuf millions de Canadiens de plus auront accès à des soins dentaires<sup>3</sup>.**
- Pour appuyer nos efforts en ce qui touche les garanties inclusives au travail, **nous faisons en sorte qu'il soit plus facile pour les participants de comprendre les soins de santé adaptés à la culture qui sont couverts** au titre du compte de dépenses personnel (CDP) standard.
  - Nous avons créé la catégorie Santé des Autochtones**, qui met de l'avant la couverture des dépenses liées à la médecine traditionnelle et aux articles de cérémonies autochtones offerte par la Sun Life au titre du CDP.
- Nous avons élargi notre partenariat avec Spirit North, organisme caritatif national, **en nous engageant à verser 1 M\$ sur trois ans** dans le but d'offrir des programmes de santé physique et de **nous attaquer aux inégalités en matière de santé dans les communautés autochtones mal desservies.**



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

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

1 063 M\$

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2022<sup>1</sup>

5,4 M

de Clients servis<sup>2, 3</sup>

158 ans

d'expérience au Canada

Plus de 2 000

conseillers de l'Individuelle

Les chiffres sont en date du 31 décembre 2022, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35. <sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023. Notes 2 à 9 : voir la diapositive 38.

## Régimes collectifs de retraite (RCR)

Actif géré de 124 G\$<sup>1, 3, 4</sup>  
Environ 1,3 million de Clients<sup>2, 3</sup>

**Position sur le marché :** 1<sup>er</sup> rang en RCR<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 31 G\$<sup>1, 3, 4</sup>  
Environ 0,7 million de Clients<sup>2, 3</sup>

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

### Fabrication

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 l'Individuelle

Distribution des solutions par l'intermédiaire de notre réseau de conseillers exclusif (DFSL), de Prospr (plateforme numérique), et de conseillers tiers

## Assurance individuelle

Primes nettes de 5,1 G\$<sup>1, 5</sup>  
Environ 1,9 million de Clients<sup>2, 3</sup>

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

### Fabrication

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

## Sun Life Santé

Primes nettes de 6,3 G\$<sup>1, 5</sup>  
Environ 2,6 millions de Clients<sup>2, 3</sup>

**Position sur le marché :** 1<sup>er</sup> rang en garanties collectives<sup>9</sup>

### Garanties collectives (GC)

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

### Frais médicaux

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

## Stratégie de la Sun Life Canada

Faire progresser notre stratégie Client Une Sun Life grâce à des solutions personnalisées, à des conseils omnicanal et à un modèle de service permettant de répondre aux besoins de tous les Clients

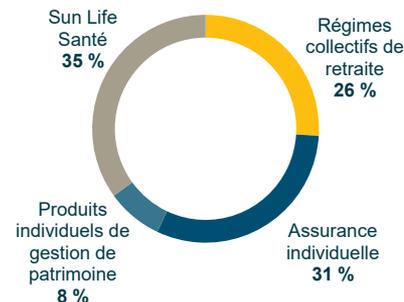
Accélérer notre stratégie de gestion de patrimoine grâce à Un Plan simplement Sun Life, à Gestion d'actifs PMSL et aux SPD, et devenir le fournisseur de choix pour les solutions de revenu de retraite

Renforcer et étendre nos activités en santé au moyen de soins de santé virtuels, du coach en santé mentale et de solutions d'assurance ciblées

Transformer la distribution aux particuliers grâce à notre modèle de conseils en personne et à Prospr par Sun Life

Maintenir une discipline financière

## Bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2022 par secteur<sup>1</sup>



# États-Unis : Leader en santé et en garanties collectives

## Résultats du secteur d'activité (\$ US)

Rentabilité	T3 2023	T3 2022	Changement
Santé et protection collective (en millions de \$)	112	136	(18) %
Protection individuelle (en millions de \$)	28	37	(24) %
Bénéfice net sous-jacent <sup>2</sup> (en millions de \$)	140	173	(19) %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	105	96	+9 %
Rendement des capitaux propres sous-jacent <sup>2</sup> (%)	12,2	15,0	(2,8) p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré <sup>2</sup> (%)	9,2	8,3	+0,9 p. p.
Croissance	T3 2023	T3 2022	Changement
Souscriptions d'assurance collective <sup>2</sup> (en millions de \$)	81	101	(20) %
Souscriptions d'assurance-maladie en excédent de pertes <sup>2</sup> (en millions de \$)	69	65	+6 %
Souscriptions de garanties Frais dentaires <sup>2</sup> (en millions de \$)	29	115	(75) %
Primes nettes <sup>2</sup> – GC et garanties Frais dentaires (en milliards de \$)	1,9	1,8	+8 %
Produits tirés des honoraires – GC et garanties Frais dentaires (en millions de \$)	80	79	+1 %

## T3 2023 – Faits saillants stratégiques

- Nous avons établi un **partenariat privilégié avec OptiMed**, société de soins de santé nationale des États-Unis, pour **rendre les médicaments de spécialité plus accessibles et abordables pour nos participants des régimes d'assurance en excédent de pertes.**
  - Le nouveau programme **améliorera la façon dont ces médicaments sont administrés** aux participants qui en ont besoin, souvent à la maison, **tout en gérant les coûts croissants des soins de santé.**
- Nous avons lancé en assurance collective une **gamme bonifiée de produits d'assurance-invalidité** spécifiquement conçue pour les **professionnels de la santé**, leur procurant une **couverture de remplacement du revenu qui répond à leurs besoins particuliers.**
- Nous avons **élargi notre partenariat avec Teledentistry.com** afin d'inclure les participants de DentaQuest. Grâce à ce service virtuel, **les participants peuvent consulter en tout temps des fournisseurs**, ce qui facilite l'accès à des soins dentaires et à des conseils.
  - Ce service devrait être **offert au titre du régime Medicaid et des régimes de garanties de frais dentaires commerciaux dans 20 États** d'ici la fin 2023<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> À effet du deuxième trimestre de 2023, les activités de rentes à constitution immédiate fermées au Royaume-Uni ont été transférées du secteur Organisation internationale au secteur États-Unis à la suite de la vente de la Sun Life UK. Pour plus de renseignements, se reporter à la note 3 de nos états financiers consolidés intermédiaires pour la période close le 30 septembre 2023. De plus, à effet du troisième trimestre de 2023, les activités de réassurance fermées ont été transférées du secteur Organisation internationale au secteur États-Unis.

<sup>2</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023.

<sup>3</sup> Cet énoncé constitue un énoncé prospectif au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.



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

L'un 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

💰 531 M\$ US

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2022<sup>1</sup>



Plus de 50 M

de participants servis

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



Plus de 6 000

employés de la Sun Life États-Unis<sup>2</sup>

Les chiffres sont en date du 31 décembre 2022, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans notre rapport de gestion du T3 2023.

Notes 2 à 9 : voir la diapositive 38/39.

## Frais dentaires

Primes nettes de 2,8 G\$ US<sup>1, 3, 4</sup>  
Environ 37 millions de participants

Deuxième plus important fournisseur de garanties de frais dentaires aux É.-U.<sup>5</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

## Frais médicaux

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

Plus important fournisseur d'assurance en excédent de pertes aux É.-U.<sup>6</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'entremise de sociétés captives), orientation dans le système de santé, solutions santé

## Groupe

Primes nettes de 2,0 G\$ US<sup>1, 3</sup>  
Environ 8 millions de participants

L'un des dix principaux fournisseurs de produits collectifs d'assurance-vie et d'assurance-invalidité aux É.-U.<sup>7</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 facultatives

## Particulier

Actif géré de 14,3 G\$ US<sup>1, 8</sup>  
Environ 0,2 million de particuliers

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

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

### Clients cibles

Particuliers

### Produits

Assurance individuelle aux États-Unis et rentes au R.-U. (produits fermés aux nouvelles souscriptions)

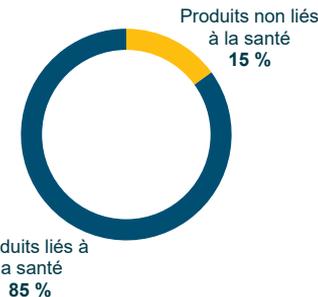
## Stratégie de la Sun Life États-Unis

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

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

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

## Composition des activités axées sur la santé (\$ US) pour l'exercice 2022<sup>9</sup>



# Asie : Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

## Résultats du secteur d'activité

Rentabilité	T3 2023	T3 2022	Changement	Taux de change constant <sup>1</sup>
Gestion de patrimoine et d'actifs (en millions de \$)	11	19	(42) %	(40) %
Protection individuelle (en millions de \$)	175	136	+29 %	+25 %
Charges du bureau régional et autres (en millions de \$)	(20)	(2)	n. s.	n. s.
Bénéfice net sous-jacent <sup>2</sup> (en millions de \$)	166	153	+8 %	+7 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	211	0	n. s.	n. s.
Rendement des capitaux propres sous-jacent <sup>2</sup> (%)	12,2	12,1	+0,1 p. p.	s. o.
Rendement des capitaux propres déclaré <sup>2</sup> (%)	15,5	–	+15,5 p. p.	s. o.

Croissance	T3 2023	T3 2022	Changement	Taux de change constant <sup>1</sup>
Souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine et flux nets de gestion d'actif <sup>2</sup> (en millions de \$)	101	(468)	+569 M	+568 M
Actif géré – gestion de patrimoine et d'actifs <sup>2</sup> (en milliards de \$)	36,1	34,1	+6 %	+8 %
Souscriptions – protection individuelle <sup>2</sup> (en millions de \$)	521	325	+60 %	+57 %
Produits totaux pondérés tirés des primes <sup>2</sup> (en milliards de \$)	1,6	1,2	+31 %	+29 %
MSC liée aux affaires nouvelles <sup>3</sup> (en millions de \$)	238	79	+201 %	+193 %

<sup>1</sup> Les variations du pourcentage sont exprimées à un taux de change constant, qui exclut l'incidence du change. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023.

<sup>2</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour la période close du T3 2023

<sup>3</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).

## T3 2023 – Faits saillants stratégiques

- Notre **entente de bancassurance exclusive d'une durée de 15 ans avec la Dah Sing Bank à Hong Kong s'est amorcée avec de solides souscriptions.**
  - Aux termes de ce partenariat, la Sun Life sera le fournisseur exclusif de solutions d'assurance-vie pour environ **570 000 Clients particuliers de services bancaires** de la Dah Sing **pour répondre à leurs besoins d'épargne et de protection à différentes étapes de la vie.**
- La **Sun Life Hong Kong** a obtenu l'approbation de l'Insurance Authority de Hong Kong pour **l'adoption anticipée du programme de capital pondéré en fonction du risque**, à compter de la fin juin 2023.
  - La Sun Life Hong Kong figure parmi les quelques assureurs à Hong Kong ayant fait la transition à ce programme plus tôt que prévu, **ce qui reflète nos capacités de gestion du risque et notre solidité financière.**
- **L'expérience Client s'améliore partout en Asie**, et les résultats sur le plan de la satisfaction de la clientèle sont particulièrement bons en Malaisie (+10 points d'un exercice à l'autre) et en Indonésie (+6 points d'un exercice à l'autre).



Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

Mène des activités dans huit marchés pour procurer de la valeur à 25 millions de Clients grâce à des solutions vie et santé et des solutions de gestion de patrimoine distribuées dans de multiples réseaux et gère les affaires d'assurance de la division International pour la clientèle fortunée

 539 M\$  
en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2022<sup>1</sup>

 25 M  
de Clients servis

 131 ans  
d'expérience en Asie

 97 000  
agents

 28  
partenaires bancaires<sup>15</sup>

 6  
coentreprises

Les chiffres sont en date du 31 décembre 2022, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.

<sup>1</sup> Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans notre rapport de gestion du T3 2023.

Notes 2 à 15 : voir la diapositive 39.

## Philippines

Souscriptions d'assurance de 258 M\$<sup>1, 2</sup>

- 1<sup>er</sup> rang au chapitre du total des primes<sup>1, 3</sup> pour 12 années consécutives
- 1<sup>er</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 208 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>
- 11<sup>e</sup> rang pour les souscriptions d'assurance avec une part de marché de 2,4 %<sup>1, 7</sup>

## Vietnam

Souscriptions d'assurance de 177 M\$<sup>1, 2</sup>

- 5<sup>e</sup> rang pour les souscriptions d'assurance et 5<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, grâce aux partenariats avec la Asia Commercial Bank et la TPBank

## Indonésie

Souscriptions d'assurance de 75 M\$<sup>1, 2</sup>

- 11<sup>e</sup> rang pour les souscriptions d'assurance et 9<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 2,9 %<sup>1, 9</sup>

## Malaisie

Souscriptions d'assurance de 72 M\$<sup>1, 2</sup>

- 7<sup>e</sup> rang pour les souscriptions d'assurance<sup>1, 10</sup>
- 1<sup>er</sup> rang pour les souscriptions takaful de la bancassurance et 3<sup>e</sup> rang pour les souscriptions de la bancassurance, et part de marché de 14 % pour ce réseau<sup>1, 10</sup>

## Inde

Souscriptions d'assurance de 221 M\$<sup>1, 2</sup>

- 7<sup>e</sup> rang pour l'assurance individuelle, avec une part globale de marché de 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 126 M\$<sup>1, 2</sup>

- 9<sup>e</sup> rang des multinationales étrangères selon les primes d'assurance brutes<sup>1, 13</sup>
- 12<sup>e</sup> plus important fournisseur de fonds communs de placement<sup>14</sup>

## Clientèle fortunée

Souscriptions d'assurance de 134 M\$<sup>1, 2</sup>

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

## Stratégie de la Sun Life Asie

Tirer parti de l'excellence de la distribution et diversifier notre composition de l'actif, prendre de l'envergure et avoir une incidence sur le Client en bâtissant une marque de confiance, en atteignant une portée durable, en assurant le développement de notre programme Conseiller respecté et en collaborant avec les partenaires existants de bancassurance

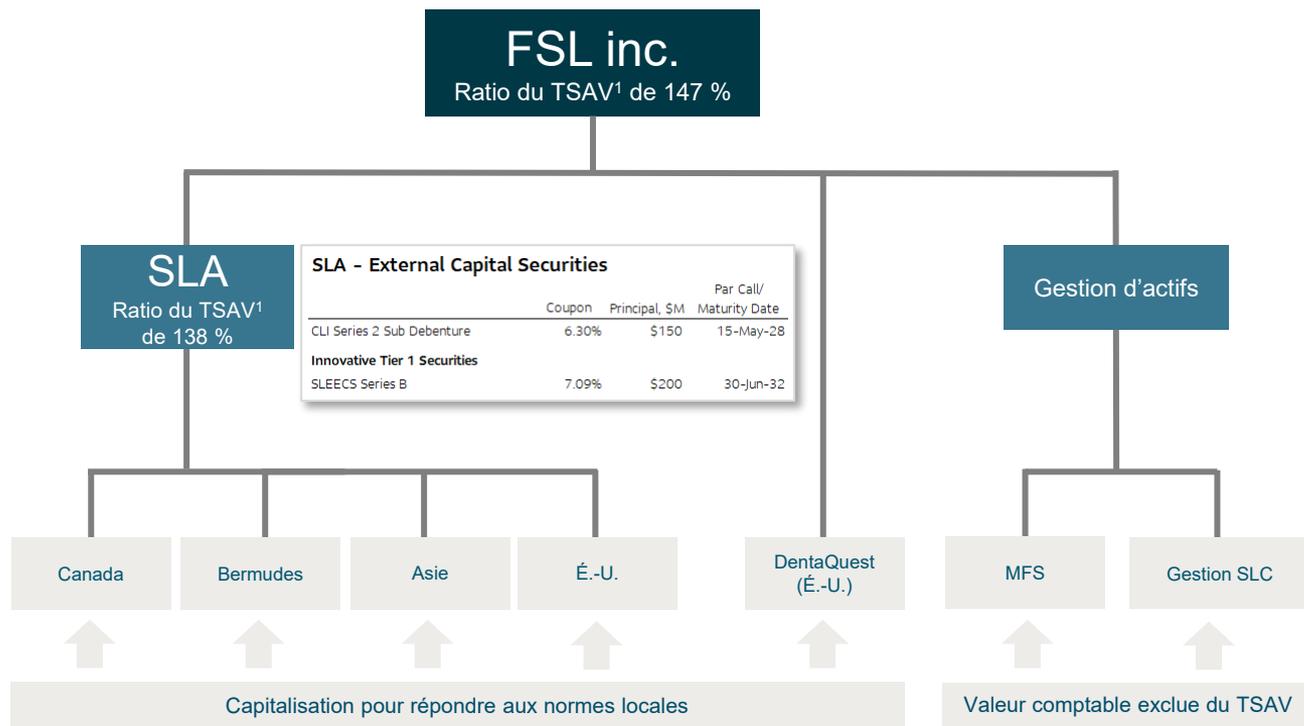
Être un chef de file du numérique, améliorer l'expérience numérique afin de transformer l'expérience Client et l'expérience conseiller, et permettre une plus grande efficacité et une meilleure portée en numérisant la conduite de nos affaires, en étant plus personnels, plus proactifs et plus prédictifs et en donnant les moyens d'agir aux conseillers

Intégrer la durabilité à nos activités afin de favoriser la création de valeur, d'avoir une incidence positive et de nous conformer à notre raison d'être en fournissant des conseils de qualité et des solutions financières pertinentes, en devenant un partenaire dans les parcours santé de nos Clients, en rendant les solutions d'assurance, de santé et de gestion de patrimoine plus abordables et accessibles et en intégrant les facteurs ESG à nos processus de placement



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

# Modèle de capital offrant de la souplesse financière



## SLF Inc. - External Capital Securities

Subordinated Debt	Coupon	Principal, \$M	Par Call Date
SLF Series 2007-1	5.40%	\$400	29-May-37
SLF Series 2019-1 Sustainability Bond	2.38%	\$750	13-Aug-24
SLF Series 2020-1	2.58%	\$1,000	10-May-27
SLF Series 2020-2	2.06%	\$750	1-Oct-30
SLF Series 2021-1	2.46%	\$500	18-Nov-26
SLF Series 2021-2	2.80%	\$1,000	21-Nov-28
SLF Series 2021-3	3.15%	\$500	18-Nov-31
SLF Series 2022-1	4.78%	\$650	10-Aug-29
SLF Series 2023-1 Sustainability Bond	5.50%	\$500	4-Jul-30
<b>Preferred Shareholders' Equity &amp; Other Equity Instruments</b>			
SLF Series 3	4.45%	\$250	31-Mar-15
SLF Series 4	4.45%	\$300	31-Dec-15
SLF Series 5	4.50%	\$250	31-Mar-16
SLF Class A, Series 8R	1.83%	\$155	30-Jun-25
SLF Class A, Series 9QR	Floating	\$125	30-Jun-25
SLF Class A, Series 10R	2.84%	\$171	30-Sep-26
SLF Class A, Series 11QR	Floating	\$29	30-Sep-26
SLF LRCN, Series 2021-1	3.60%	\$1,000	30-Jun-26

Information à jour au 30 septembre 2023; 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>
- Dividende par action ordinaire en augmentation, passant de 0,75 \$ à 0,78 \$ par action au quatrième trimestre de 2023

Mesures du capital au T3 2023	FSL inc.
Ratio du TSAV <sup>4</sup>	147 %
Ratio de levier financier <sup>1</sup>	21,8 %
Trésorerie dans la société de portefeuille FSL inc. <sup>1, 3</sup>	1,4 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 T3 2023 (en millions de dollars)	
Titres de créance subordonnés <sup>5</sup>	6 177 \$
Instruments de capital novateurs (SLEECs) <sup>6</sup>	200 \$
Capitaux propres attribuables aux actionnaires privilégiés et autres instruments <sup>6</sup>	2 239 \$
	<b>8 616 \$</b>
Capitaux propres	
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires <sup>6</sup>	20 984 \$
Capitaux propres du compte des contrats avec participation <sup>6</sup>	397 \$
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle <sup>6</sup>	147 \$
	<b>21 528 \$</b>
<b>Marge sur services contractuels (après impôt)<sup>6</sup></b>	<b>9 329 \$</b>
<b>Capital total (pour le levier financier)</b>	<b>39 473 \$</b>
<b>Ratio de levier financier<sup>1, 2</sup></b>	<b>21,8 %</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> Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion du T3 2023.

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

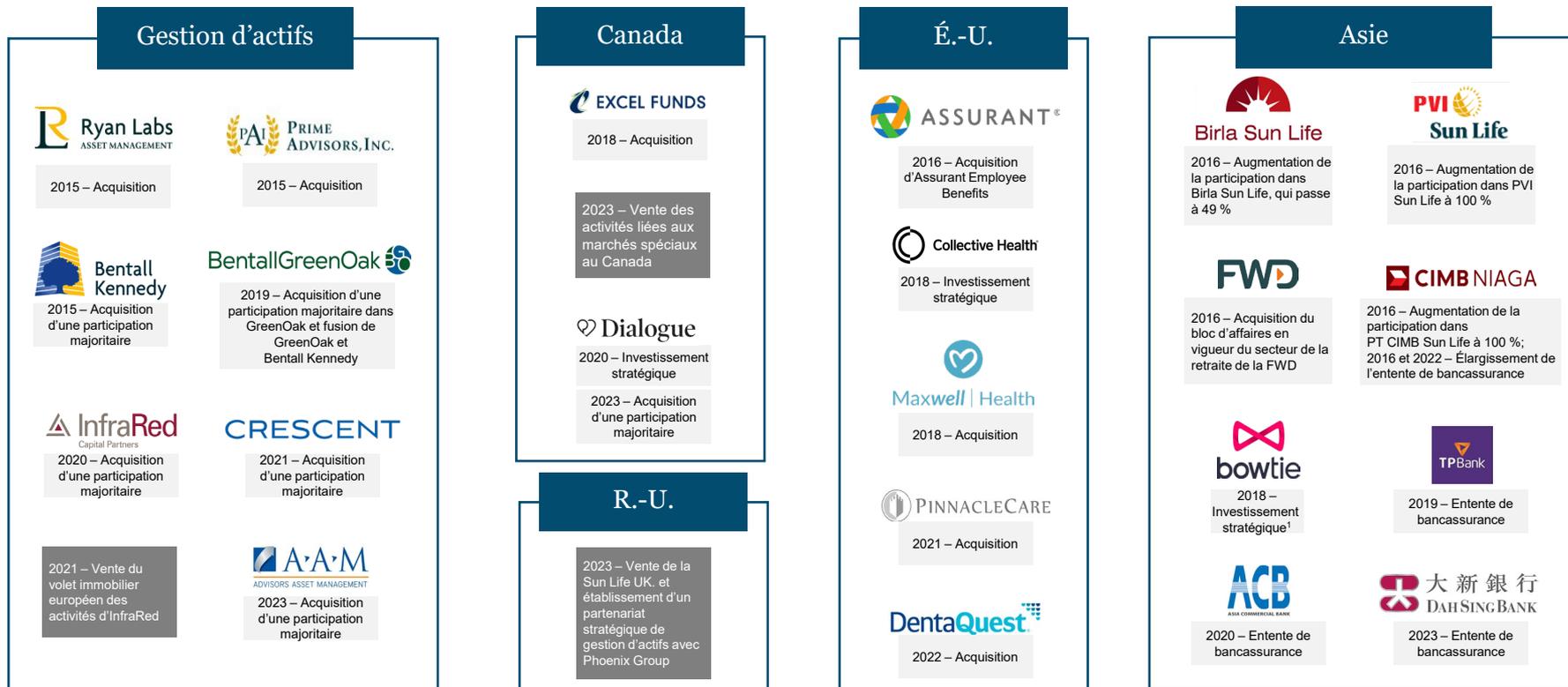
<sup>3</sup> Fonds propres de catégorie 2 en vertu du cadre du TSAV.

<sup>4</sup> Fonds propres de catégorie 1 en vertu du cadre du TSAV.

Notes 3 et 4 : voir la diapositive 39.

# Les activités de fusions et acquisitions reflètent les priorités stratégiques

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





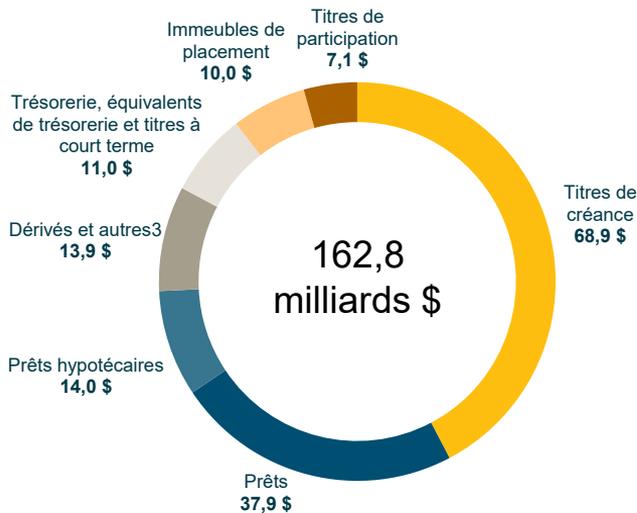
- Aperçu de la compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Gestion du capital
- **Portefeuille d'actifs**

# Portefeuille de placements diversifiés et de haute qualité

- Le portefeuille est composé à 74 % de titres à revenu fixe; à 97 % de titres à revenu fixe de première qualité<sup>1</sup>
- Seulement 5 % 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 29 % de prêts hypothécaires commerciaux du portefeuille sont assurés par la SCHL; la portion de prêts hypothécaires commerciaux non assurés est solide, avec un ratio prêt-valeur<sup>2</sup> de 52 % et un ratio de couverture du service de la dette<sup>2</sup> de 1,74
- Les portefeuilles de créances immobilières et d'actions ont été repositionnés pour réduire l'exposition aux secteurs immobiliers et aux emplacements en banlieue peu performants

## Profil de placement

Au 30 septembre 2023



## Titres de créance par notation

Au 30 septembre 2023



## Prêts hypothécaires et prêts par notation

Au 30 septembre 2023



<sup>1</sup> Cote BBB- ou supérieure.  
Notes 2 et 4 : voir la diapositive 39.

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

## Prêts hypothécaires par catégorie et emplacement géographique<sup>1</sup> Au 30 septembre 2023

(en millions de dollars)	Bureaux	Industries	Clients individuels	Immeubles d'habitation collective	Divers	Total (\$)	% du total
Canada <sup>2</sup>	1 457	1 852	1 358	3 838	744	<b>9 249</b>	<b>66 %</b>
É.-U.	1 288	1 069	1 228	1 008	59	<b>4 652</b>	<b>33 %</b>
R.-U.	-	-	-	-	147	<b>147</b>	<b>1 %</b>
<b>Total (\$)</b>	<b>2 745</b>	<b>2 921</b>	<b>2 586</b>	<b>4 846</b>	<b>950</b>	<b>14 048</b>	<b>100 %</b>

### Prêts hypothécaires :

- Portefeuille canadien comportant 43 % de prêts assurés par la SCHL
- Exposition réduite aux immeubles de détail et de bureaux ces dernières années
- Portefeuille de grande qualité avec une cote moyenne de A

## Immeubles de placement Au 30 septembre 2023

(en millions de dollars)	Bureaux	Industries	Clients individuels	Immeubles d'habitation collective	Divers	Total (\$)	% du total
Canada	1 631	3 421	920	1 458	618	<b>8 048</b>	<b>81 %</b>
É.-U.	553	1 101	247	-	3	<b>1 904</b>	<b>19 %</b>
Europe	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total (\$)</b>	<b>2 184</b>	<b>4 522</b>	<b>1 167</b>	<b>1 458</b>	<b>621</b>	<b>9 952</b>	<b>100 %</b>

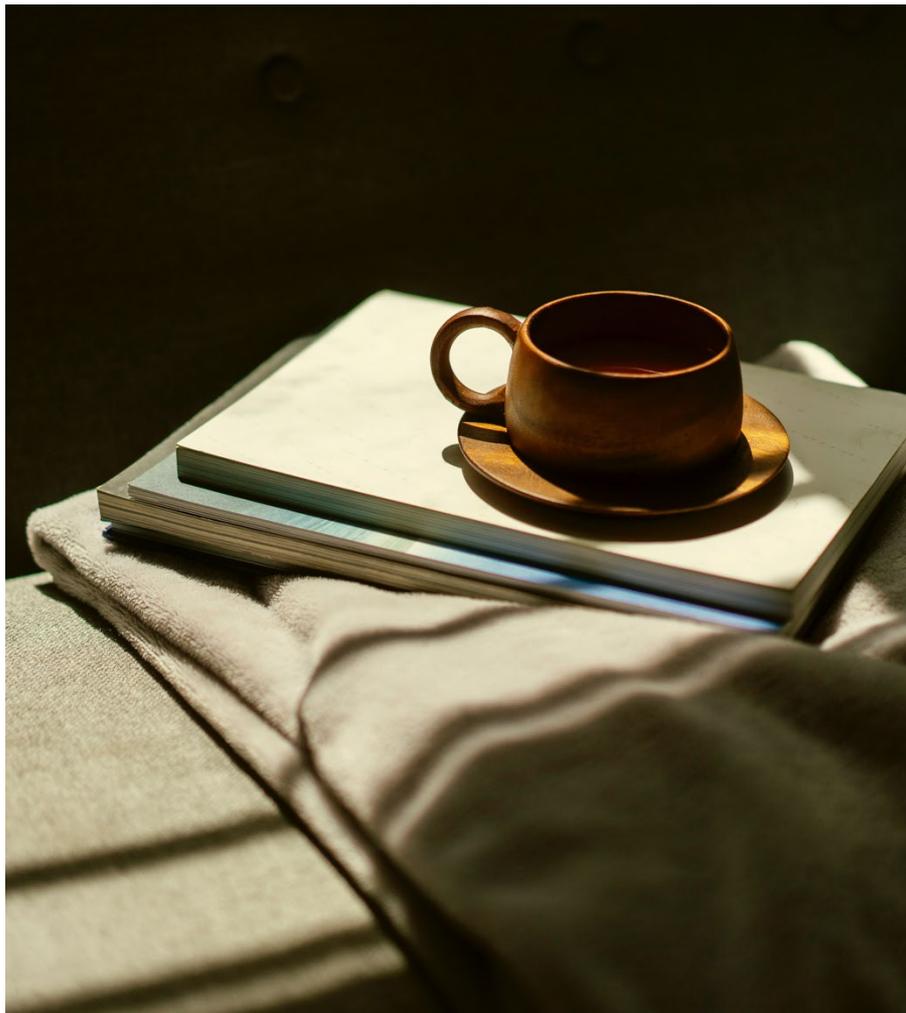
<sup>1</sup> Exclut les titres de créance immobiliers et les prêts privés.  
Notes 2 et 3 : voir la diapositive 39.

## Prêts hypothécaires par catégorie et notation<sup>1,3</sup> Au 30 septembre 2023

(en millions de dollars)	Bureaux	Industries	Clients individuels	Immeubles d'habitation collective	Divers	Total (\$)
Régimes assurés	-	-	-	3,590	421	<b>4 011</b>
AAA	-	-	7	-	-	<b>7</b>
AA	309	974	416	97	37	<b>1 833</b>
A	1 363	1 696	1 517	606	71	<b>5 253</b>
AAA	778	246	533	514	281	<b>2 352</b>
BB ou moins	285	5	101	39	140	<b>570</b>
Rente modifiée	10	-	12	-	-	<b>22</b>
<b>Total (\$)</b>	<b>2 745</b>	<b>2 921</b>	<b>2 586</b>	<b>4 846</b>	<b>950</b>	<b>14 048</b>

### Immeubles de placement :

- Exposition réduite aux immeubles de détail et de bureaux ces dernières années
- Augmentation de la répartition en immeubles industriels et d'habitation collective
- Repositionnement de portefeuille dans des centres urbains



## Annexe

---

# Évaluations et marques de reconnaissance en matière de durabilité



En 2023, pour la 14<sup>e</sup> année d'affilée, la Sun Life figure dans le palmarès des 100 sociétés les plus engagées en matière de développement durable à l'échelle mondiale établi par *Corporate Knights*. Nous avons obtenu la 1<sup>re</sup> position parmi les compagnies d'assurance à l'échelle mondiale. Seules 11 compagnies canadiennes, tous secteurs d'activité confondus, s'y retrouvent.



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



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



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



La Sun Life Canada, la Sun Life États-Unis, les Solutions mondiales Sun Life (Inde et Philippines), la Sun Life Philippines, la Sun Life Indonésie, la Sun Life Vietnam et nos bureaux en Irlande ont obtenu le titre *Great Place to Work*.



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

- Meilleurs lieux de travail dans les services financiers et assurance
- Meilleurs lieux de travail avec les équipes de direction les plus fiables



FTSE4Good  
(22 années de suite)

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

(17 années de suite)



(14 années de suite)



(14 années de suite)



G R E S B<sup>®</sup>  
(13 années de suite)



(6 années de suite)



(3 années de suite)



(18<sup>e</sup> fois depuis 2002)

# Sensibilités aux marchés

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

<b>Au 30 septembre 2023</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)	<b>(400)</b>	<b>(150)</b>	<b>175</b>	<b>425</b>
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	<b>(575)</b>	<b>(225)</b>	<b>200</b>	<b>525</b>
Incidence possible sur le ratio du TSAV <sup>4</sup>	<b>Baisse de 4,0 %</b>	<b>Diminution de 1,5 %</b>	<b>Hausse de 1,0 %</b>	<b>Hausse de 2,5 %</b>
<b>Au 31 décembre 2022<sup>5</sup></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)	(300)	(125)	125	325
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(650)	(250)	250	625
Incidence possible sur le ratio du TSAV <sup>4</sup>	Baisse de 3,5 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 0,5 %	Hausse de 2,0 %

## Variation des taux d'intérêt<sup>2, 3, 6</sup>

(en millions de \$, sauf indication contraire)	<b>Au 30 septembre 2023</b>		<b>Au 31 décembre 2022<sup>5</sup></b>	
	<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>	(100)	75
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	<b>75</b>	<b>(100)</b>	125	(150)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global	<b>200</b>	<b>(200)</b>	225	(225)
Incidence possible sur le ratio du TSAV <sup>7</sup>	<b>Augmentation de 3,0 %</b>	<b>Baisse de 1,0 %</b>	Hausse de 1,5 %	Baisse de 2,5 %

## Variation des écarts de crédit<sup>5, 8</sup>

(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>75</b>	<b>(100)</b>	50	(50)
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	<b>125</b>	<b>(125)</b>	75	(100)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global	<b>175</b>	<b>(175)</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 1,0 %	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

Notes 1 à 9 : voir la diapositive 39/40.

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

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

Les résultats de 2022 ont été retraités pour tenir compte de l'adoption d'IFRS 17 et de la superposition de classement connexe relative à IFRS 9 (les « nouvelles normes »). Les résultats retraités pourraient ne pas être entièrement représentatifs de notre bénéfice futur, car nous ne gérons pas nos portefeuilles d'actifs et de passifs en vertu des nouvelles normes. La majorité des mesures prises pour rééquilibrer les portefeuilles d'actifs et faire passer la gestion actif-passif à une gestion conforme à IFRS 17 ont été prises au premier trimestre de 2023. Par conséquent, il est possible que l'analyse basée sur les résultats comparatifs 2022 ne reflète pas les tendances futures. L'utilisation des sensibilités pour analyser les perspectives à l'égard du risque de marché et les incidences connexes (p. ex., les sensibilités aux taux d'intérêt) sera plus représentative à partir des sensibilités présentées pour le premier trimestre de 2023 et les périodes ultérieures à la rubrique I, « Gestion du risque », du rapport de gestion de chacun des trimestres respectifs. Certains résultats retraités de 2022 et résultats intermédiaires de 2023 présentés dans l'analyse des composantes du bénéfice et l'analyse de la variation de la MSC ont été raffinés afin de refléter plus fidèlement la façon dont la direction considère ses activités. Étant donné que ces résultats ne sont pas audités ou n'ont pas encore été audités, ils pourraient encore changer.

#### **Énoncés prospectifs**

La Compagnie présente à l'occasion, verbalement ou par écrit, des énoncés prospectifs au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris les règles d'exonération de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent document comprennent i) les énoncés se rapportant à nos stratégies; ii) les énoncés se rapportant aux bénéfices attendus de nos partenariats stratégiques; iii) les négociations contractuelles avec le Gouvernement du Canada pour l'administration du Régime canadien de soins dentaires; iv) les énoncés se rapportant à nos initiatives de croissance et autres objectifs d'affaires; v) les énoncés se rapportant à nos cibles et à nos engagements; vi) les énoncés présentés à la rubrique I, « Gestion du risque – Sensibilités au risque de marché – Sensibilités aux taux d'intérêt » du rapport de gestion du T3 2023; vii) les énoncés de nature prévisionnelle ou dont la réalisation est tributaire, ou qui font mention de conditions ou d'événements futurs; et viii) les énoncés qui renferment des mots ou expressions tels que « atteindre », « viser », « ambition », « prévoir », « aspirer à », « hypothèse », « croire », « pourrait », « estimer », « s'attendre à », « but », « avoir l'intention de », « peut », « objectif », « initiatives », « perspectives », « planifier », « projeter », « chercher à », « devrait », « stratégie », « s'efforcer de », « cibler », « fera », ou d'autres expressions semblables. Entrent dans les énoncés prospectifs les possibilités et hypothèses présentées relativement à nos résultats d'exploitation futurs. Ces énoncés font état de nos attentes, estimations et prévisions actuelles en ce qui concerne les événements futurs, et non de faits passés, et ils pourraient changer.

Les énoncés prospectifs ne constituent pas une garantie des résultats futurs et comportent des risques et des incertitudes dont la portée est difficile à prévoir. Les résultats et la valeur pour l'actionnaire futurs pourraient différer sensiblement de ceux qui sont présentés dans ces énoncés prospectifs en raison, parmi d'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 T3 2023 et à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de 2022 de la FSL inc., et des facteurs décrits dans d'autres documents déposés par la FSL inc. auprès des autorités canadiennes et américaines de réglementation des valeurs mobilières, que l'on peut consulter au [www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca) et au [www.sec.gov](http://www.sec.gov), respectivement.

#### **Facteurs de risque**

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

La Compagnie ne s'engage nullement à mettre à jour ni à réviser ses énoncés prospectifs pour tenir compte d'événements ou de circonstances postérieurs à la date du présent document ou par suite d'événements imprévus, à moins que la loi ne l'exige.

#### **Monnaie du contrat**

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 T3 2023 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.

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

Le bénéfice net sous-jacent élimine l'incidence des éléments suivants du bénéfice net déclaré : l'incidence des marchés reflétant l'écart après impôt entre les fluctuations réelles et les fluctuations prévues du marché, les modifications des hypothèses et mesures de la direction, ainsi que d'autres ajustements (participation de la direction dans des actions de la MFS, acquisition, intégration et restructuration, amortissement des immobilisations incorporelles, et autres). Des renseignements supplémentaires sur ces ajustements sont fournis à la rubrique N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion du T3 2023.

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

Les autres mesures financières non conformes aux normes IFRS que nous utilisons comprennent la marge après impôt des Garanties collectives aux États-Unis, l'actif administré (à Gestion SLC), l'actif géré, l'actif géré ne générant pas encore d'honoraires, la mobilisation de capitaux, la trésorerie et les autres actifs liquides, les mesures fondées sur l'écart de change, l'analyse de la variation de la MSC (la variation interne de la MSC comprend l'incidence des affaires nouvelles d'assurance, des fluctuations attendues du rendement des actifs et des taux arrêtés, l'incidence des marchés et autres, des profits/pertes liés aux résultats enregistrés au chapitre de l'assurance, l'incidence des modifications des hypothèses, les sensibilités au marché), le déploiement de capitaux, les composantes des bénéfices, le bénéfice relatif à l'excédent, les éléments relatifs aux résultats attribuables au bénéfice net déclaré et au bénéfice net sous-jacent, l'actif géré générant des honoraires, le bénéfice tiré des honoraires et le bénéfice d'exploitation, le ratio de levier financier, l'incidence du change, les sensibilités du marché relatives au TSAV, la marge avant impôt sur le bénéfice tiré des honoraires, la marge d'exploitation nette avant impôt, le rendement des capitaux propres, les ventes et les flux, l'actif géré de tiers, les produits totaux pondérés tirés des primes, le ratio de distribution sous-jacent 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 de patrimoine et d'actifs » comprend MFS Investment Management, Gestion SLC, la Gestion de patrimoine de l'Individuelle, les Régimes collectifs de retraite et la Gestion de patrimoine et d'actifs de la FSL Asie. La catégorie « Santé et protection collective » comprend la Sun Life Santé au Canada, les Garanties collectives aux États-Unis (garanties collectives des employés, et solutions en santé et en gestion des risques) et les garanties Frais dentaires aux États-Unis. La Protection individuelle comprend : les produits individuels d'assurance au Canada, les produits de Gestion des affaires en vigueur aux États-Unis et les produits de protection individuelle en Asie.

<sup>3</sup> Au 31 décembre 2022.

<sup>4</sup> Arrondi au million près.

<sup>5</sup> Arrondi à la centaine près. Représente les employés à temps plein, les employés temporaires et les employés dans les coentreprises en Asie.

<sup>6</sup> Arrondi à la centaine près.

<sup>7</sup> En dollars canadiens au 30 septembre 2023.

### Diapositive 8

<sup>2</sup> Sources : Bloomberg; [Compagnies d'assurance-vie canadiennes](#) – Financière Manuvie, Great West et Industrielle Alliance.

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

[Compagnies d'assurance-vie américaines](#) – Hartford Financial Services Group, Lincoln National Corporation, MetLife Inc., Principal Financial Group, Inc., Prudential Financial, Inc., Unum Group et Voya.

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

[Banques canadiennes](#) – RBC, TD, Banque Scotia, BMO, CIBC et Banque Nationale.

<sup>3</sup> Nous estimons que ces objectifs financiers à moyen terme sont raisonnables, toutefois nous pourrions ne pas être en mesure de les atteindre dans l'éventualité où nos hypothèses seraient inexactes. Par conséquent, nos résultats réels pourraient différer de façon significative de nos objectifs financiers à moyen terme tels qu'ils sont décrits. Nos objectifs financiers à moyen terme ne constituent pas des lignes directrices. Ils consistent en des mesures financières prospectives non conformes aux normes IFRS, et des renseignements additionnels à ce sujet sont présentés à la rubrique O, « Énoncés prospectifs – Objectifs financiers à moyen terme », du rapport de gestion pour la période close le 31 décembre 2022.

<sup>4</sup> Les résultats sur une période de cinq ans sont calculés selon IFRS 4 et reflètent la définition du bénéfice net sous-jacent utilisée par la Sun Life avant le 1<sup>er</sup> janvier 2023. Le rendement des capitaux propres sous-jacent et le ratio de distribution sous-jacent sont calculés en fonction d'une moyenne.

<sup>5</sup> Le ratio de distribution sous-jacent représente le ratio des dividendes versés par action sur le bénéfice par action sous-jacent dilué de la période; consulter la rubrique N, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » – « Mesures financières additionnelles non conformes aux normes IFRS » dans notre rapport de gestion du T3 2023.

### Diapositive 10

<sup>1</sup> Au 30 septembre 2023.

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

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

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

<sup>5</sup> Se reporter au rapport [Zéro émission nette d'ici 2050](#) de la Sun Life pour en savoir plus.

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

<sup>7</sup> Depuis le 7 février 2023. Personnes qui s'identifient comme étant membres des communautés noires, autochtones, des personnes de couleur, des personnes handicapées et/ou LGBTQ2+.

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

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

#### Diapositive 14

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

<sup>3</sup> Le rendement des capitaux propres corporels sous-jacent est calculé en divisant le bénéfice net sous-jacent (la perte nette sous-jacente) par action par la valeur comptable corporelle par action moyenne pondérée. Le rendement des capitaux propres trimestriel est annualisé. Voir la définition de la valeur comptable corporelle par action dans le glossaire des mesures financières additionnelles non conformes aux normes IFRS de la trousse d'information financière supplémentaire pour la période close le 30 septembre 2023.

<sup>4</sup> Incidence des nouvelles affaires d'assurance sur la MSC, également appelée la « MSC liée aux affaires nouvelles ». La MSC liée aux affaires nouvelles représente la croissance des activités de souscriptions au cours de la période, y compris les souscriptions de produits de protection individuelle (excluant celles enregistrées par les coentreprises), de régimes à prestations déterminées, de fonds distincts et de produits de gestion de patrimoine au Canada.

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

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

#### Diapositive 16

<sup>2</sup> La marge d'exploitation brute avant impôt était de 36 % au troisième trimestre de 2023 et de 36 % au troisième trimestre de 2022.

<sup>3</sup> Ce ratio est fondé sur les 12 derniers mois. Les normes IFRS 17 et IFRS 9 ont été adoptées le 1<sup>er</sup> janvier 2023, de sorte que la marge du troisième trimestre de 2022 reflète la norme IAS 39.

<sup>4</sup> Ne comprend pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 358 milliards de dollars au 30 septembre 2023.

#### Diapositive 17

<sup>2</sup> Au 31 décembre 2022.

<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 18

<sup>2</sup> Ne comprend pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 358 milliards de dollars au 30 septembre 2023.

<sup>3</sup> Ne comprend pas l'actif administré de 48,4 milliards de dollars distribué par Advisors Asset Management, Inc.

<sup>4</sup> Au 31 décembre 2022.

#### Diapositive 20

<sup>2</sup> 5,4 millions est le nombre total de Clients uniques au Canada. Certains Clients détiennent des produits de plusieurs divisions au Canada.

<sup>3</sup> Au 30 septembre 2023.

<sup>4</sup> Le total de l'actif géré de PMSL était de 34,3 milliards de dollars au 30 septembre 2023. Une portion de l'actif géré de PMSL lié aux activités des RCR est incluse dans le total de l'actif géré des RCR.

<sup>5</sup> Primes nettes de l'exercice 2022, 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>6</sup> Fondé sur le total de l'actif des régimes de capitalisation pour l'exercice clos en décembre 2021 (selon le *2022 Pension Universe Report* 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 pour le cumul annuel au quatrième trimestre de 2022.

<sup>8</sup> Part de marché en fonction des primes sur le marché de l'assurance-vie et de l'assurance-santé individuelles selon les mesures de la LIMRA pour le cumul annuel au quatrième trimestre de 2022.

<sup>9</sup> En fonction des produits pour l'exercice clos en décembre 2021, selon le *Group Benefits Provider Report* de 2022.

#### Diapositive 22

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

<sup>3</sup> Primes nettes de l'exercice 2022, 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>4</sup> Comprend les primes nettes annualisées relativement à DentaQuest.

<sup>5</sup> D'après le nombre de participants au 31 décembre 2021. Le classement se fonde sur les données publiées par des concurrents.

<sup>6</sup> Classement établi par la Sun Life en fonction des données de *Accident and Health Policy Experience Report* de 2022 publié par la National Association of Insurance Commissioners (« NAIC »). Un fournisseur indépendant de produits d'assurance en excédent de pertes est défini comme un fournisseur de produits d'assurance en excédent de pertes qui n'offre pas aussi de services de gestion de règlements de coûts médicaux.

**Diapositive 22 (suite)**

<sup>7</sup> Selon les rapports annuels *Sales & In-Force* de 2022 de la LIMRA pour l'assurance-vie et l'assurance-invalidité collectives. Les résultats au chapitre de l'invalidité de longue durée excluent les rachats effectués dans les réserves. Les résultats au chapitre de l'assurance-vie temporaire et de l'assurance-invalidité de longue durée et de courte durée collectives excluent les ventes faites par l'entremise d'associations; comprend les affaires en vigueur gérées par la Sun Life pour le compte de compagnies d'assurance partenaires.

<sup>8</sup> Au 30 septembre 2023.

<sup>9</sup> En fonction du produit annualisé (primes nettes + produits tirés des honoraires) de 2022; comprend les primes perçues et les honoraires pour la Gestion des affaires en vigueur.

**Diapositive 24**

<sup>2</sup> Souscriptions – protection individuelle pour l'exercice 2022. Comprennent 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 deuxième trimestre de 2023.

<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 deuxième trimestre de 2023.

<sup>5</sup> Philippine Investment Funds Association, en fonction de l'actif géré à la fin d'août 2023.

<sup>6</sup> Mercer, MPF Market Shares Report, juin 2023.

<sup>7</sup> Insurance Authority of Hong Kong, rapport *Provisional Statistics on Hong Kong Long Term Insurance Business*, en fonction des primes de première année annualisées en cumul annuel au deuxième trimestre de 2023.

<sup>8</sup> Primes de première année annualisées enregistrées depuis le début de l'exercice jusqu'en août 2023 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 deuxième trimestre de 2023.

<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 deuxième trimestre de 2023.

<sup>11</sup> Insurance Regulatory Authority of India, en fonction des primes de première année en cumul annuel en août 2023 parmi les intervenants privés.

<sup>12</sup> Association of Mutual Funds in India, en fonction de l'actif moyen géré pour le trimestre clos le 30 septembre 2023.

<sup>13</sup> 2022, en fonction des primes brutes (excluant les versements aux produits d'assurance-vie universelle et les sociétés de régimes de retraite) parmi les multinationales étrangères.

<sup>14</sup> 2022, en fonction du total des produits parmi les sociétés de gestion d'actifs.

<sup>15</sup> Au 30 septembre 2023.

**Diapositive 27**

<sup>3</sup> Trésorerie et autres actifs liquides de la FSL inc. et de ses sociétés de portefeuille en propriété exclusive.

<sup>4</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.

**Diapositive 30**

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

<sup>3</sup> Comprend : autres placements financiers (10,2 G\$), actifs dérivés (1,9 G\$), autres placements non financiers (1,8 G\$).

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

**Diapositive 31**

<sup>2</sup> Comprend les prêts hypothécaires assurés; immeubles d'habitation collective, 3 590 M\$; autres, 421 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 annuel de 2022.

**Diapositive 34**

<sup>1</sup> Variation respectueuse sur tous les marchés des actions au 30 septembre 2023 et au 31 décembre 2022. En présumant que les placements réels en actions suivent de façon constante et précise l'ensemble des marchés des actions. Étant donné que, en pratique, les placements réellement effectués sur les marchés des actions diffèrent des indices boursiers généraux (en raison de l'incidence de la gestion active, du risque de corrélation et d'autres facteurs), les sensibilités réelles pourraient différer considérablement de celles présentées dans la diapositive. 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).

<sup>2</sup> Les sensibilités au risque de marché tiennent compte de l'effet estimatif de nos programmes de couverture en vigueur au 30 septembre 2023 et au 31 décembre 2022. 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 et des entreprises associées, qui est comptabilisé selon la méthode de la mise en équivalence.

<sup>4</sup> Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 30 septembre 2023 et au 31 décembre 2022. Les ratios du TSAV sont arrondis au multiple de 0,5 %.

**Diapositive 34 (suite)**

<sup>5</sup> Avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> janvier 2023, nous avons adopté IFRS 17 et IFRS 9, et certains actifs financiers ont été reclassés entre les catégories d'évaluation, comme le permettent ces normes. Les montants présentés au 31 décembre 2022 dans les sensibilités à la rubrique I, « Gestion du risque » du rapport de gestion du T3 2023 ont été ajustés pour refléter ces reclassements au 1<sup>er</sup> janvier 2023. Pour plus de renseignements au sujet des reclassements, se reporter à la note 2 de nos états financiers consolidés intermédiaires pour la période close le 30 septembre 2023.

<sup>6</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 septembre 2023 et au 31 décembre 2022 et aucune variation du taux sans risque ultime. Les variations des rendements réalisés découlant de facteurs comme les différences au chapitre de la durée à 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>7</sup> Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 30 septembre 2023 et au 31 décembre 2022. Les sensibilités reflètent le pire scénario au 30 septembre 2023, et elles supposent qu'une modification du scénario ne se produit pas au cours du trimestre. Les ratios du TSAV sont arrondis au multiple de 0,5 %.

<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

---

### **David Garg**

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

416-408-8649

[david.garg@sunlife.com](mailto:david.garg@sunlife.com)

### **Paul Poon**

Vice-président adjoint, relations avec les investisseurs

416-305-3389

[paul.poon@sunlife.com](mailto:paul.poon@sunlife.com)