



T4 2023
Procurer une valeur durable aux actionnaires

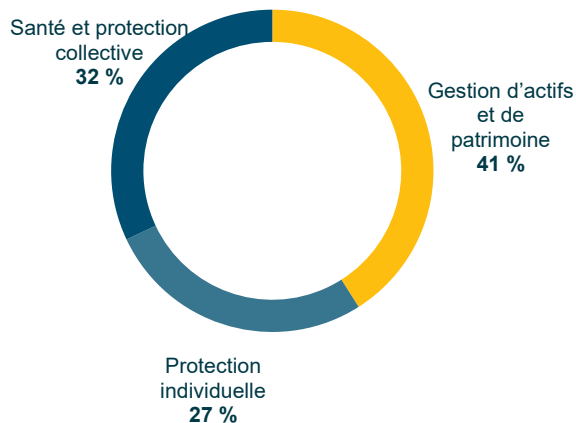


- **Aperçu de la compagnie**
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Gestion du capital
- Portefeuille d'actifs

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

Modèle d'affaires équilibré et diversifié²

Cumul annuel au 31 décembre 2023



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

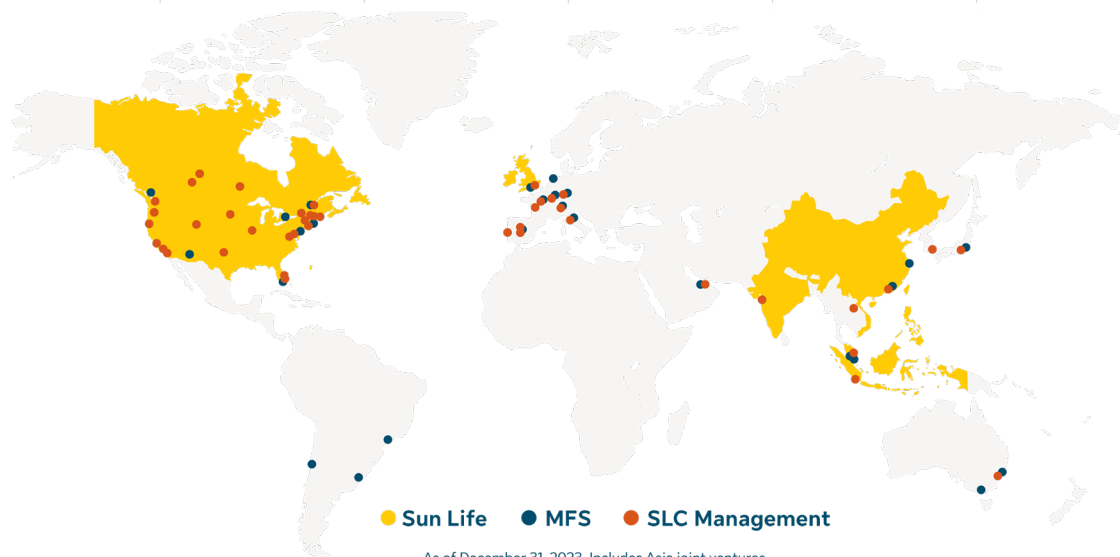
58 200
employés^{3,5}

91 700
conseillers^{3,6}

Bureaux dans
28 marchés³

1,40 T\$
d'actif géré^{1,7}

40,2 G\$
en
capitalisation
boursière⁷



¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Consultez la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2023 (le « rapport de gestion de 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



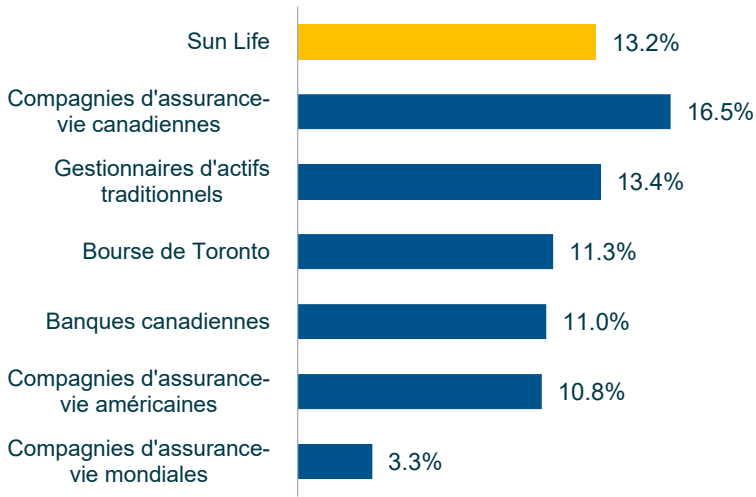
Impératifs stratégiques

- 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 (Gestion SLC, É.-U. et Asie); envisager des placements opportunistes pour accroître davantage nos capacités et notre envergure.

Procurer de la valeur aux actionnaires avec constance

Rendement total pour les actionnaires sur 5 ans²

Au 31 décembre 2023



Résultats par rapport aux objectifs à moyen terme

Objectifs financiers à moyen terme ^{3,4}	T4 2023	Sur 2 ans ^{3,5}
Croissance du BPA sous-jacent ¹ De 8 % à 10 %	11 %	11 %
RCP sous-jacent ¹ 18 % ou plus	18,4 %	17,4 %
Ratio de distribution sous-jacent ¹ De 40 % à 50 %	46 %	48 %

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

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

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

Accroître la sécurité financière

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

Encourager un mode de vie sain

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

Faire progresser les placements durables

- Pour la gestion d'actifs, nous utilisons des processus de placement auxquels sont intégrés les **facteurs ESG importants**.
- Nous offrons à nos Clients **des occasions de placements durables**.
- Nous investissons de façon à soutenir **une économie inclusive et à faibles émissions de carbone**.

Contribuer à la résilience climatique

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

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

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

Accroître la sécurité financière

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

Encourager un mode de vie sain

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

Faire avancer les placements durables

- **Deuxième émission d'obligations durables** de la Sun Life ayant permis d'amasser 500 millions de dollars pour financer de nouveaux actifs verts ou sociaux ou des actifs verts ou sociaux existants².
- **3,3 milliards de dollars** en nouveaux placements durables depuis 2023 – 88 % de l'objectif d'atteindre 20 milliards de dollars d'ici 2025³.

Contribuer à la résilience climatique

- Établissement de **quatre nouvelles cibles intermédiaires « zéro émission nette »** pour les placements de notre fonds général⁴.
- Lancement de la formation de l'**Académie du changement climatique** pour informer les employés à l'échelle mondiale des effets du changement climatique et des mesures qu'ils peuvent prendre.

Agir comme une entreprise fiable et responsable

- Maintien de la **parité hommes-femmes** dans notre conseil d'administration depuis 2022; 25 % des membres du conseil s'identifient comme appartenant à un groupe sous-représenté⁵.
- Ajout d'un **facteur de durabilité** au Régime d'unités d'actions Sun Life pour la haute direction, pour une responsabilisation accrue quant au respect de nos engagements en matière de durabilité⁶.

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

Notes 1 à 6 : voir la diapositive 37.

Leadership numérique

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

Expériences numériques

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

Capacités numériques

Déployer nos expériences et améliorer notre maturité numérique

Méthodes de travail axées sur le numérique

Donner à nos gens les moyens de favoriser notre parcours numérique

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

T4 2023 – Faits saillants

Montrer notre engagement à agir comme une entreprise numérique

- **63 %** de nos Clients ont une **relation numérique** avec la Sun Life, et le **traitement direct est possible** pour **39 %** des processus et opérations. Ces deux résultats sont supérieurs à nos objectifs pour 2023.

Élargir nos solutions et services en santé numérique au Canada

- Conclusion de l'**acquisition de Dialogue Technologies de la santé inc.**, principale plateforme virtuelle de soins de santé et de mieux-être au Canada offrant un accès abordable et sur demande à des soins de qualité.
- Acquisition d'une **participation minoritaire dans Simpill Health Group Inc.**, qui exerce ses activités sous le nom de **Pillway**. Il s'agit d'une pharmacie virtuelle qui offre des consultations par clavardage ou par téléphone avec des pharmaciens et la livraison de médicaments à domicile au Canada.

Nous différencier dans le secteur de l'assurance-maladie en excédent de pertes aux É.-U.

- Annonce d'un **partenariat entre Somatus, fournisseur de solutions technologiques de soins médicaux à domicile**, et l'équipe Assurance-santé et solutions de gestion des risques.
- Ce partenariat vise à offrir un **soutien individuel aux participants** atteints d'une maladie rénale chronique ou d'une maladie cardiaque congestive, deux affections qui font partie des causes courantes de demandes de règlement de frais élevés.

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 | <ul style="list-style-type: none">• 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 | <ul style="list-style-type: none">• Produits offerts par l'intermédiaire d'un modèle de distribution à plusieurs réseaux qui comprend : a) Distribution Financière Sun Life, notre réseau de conseillers exclusif; b) un réseau de distribution aux intermédiaires (courtiers indépendants et maisons de courtage); c) des représentants qui travaillent en collaboration avec des conseillers en régimes collectifs et/ou des conseillers et des consultants en avantages sociaux; et d) un réseau de distribution directe utilisant des outils numériques comme Go Sun Life, Lumino Santé et <i>Prospr</i> par Sun Life. |
| É.-U. | <ul style="list-style-type: none">• Produits et services vendus par l'entremise de courtiers indépendants, de consultants et de régimes d'assurance-maladie, et via des partenaires de l'industrie et des partenaires numériques.• Soutien de représentants aux avantages sociaux et aux garanties facultatives ainsi que de spécialistes de l'assurance en excédent de pertes. |
| ASIE | <ul style="list-style-type: none">• Réseau de 89 000 agents en Asie¹, appuyé par la Brighter Academy de la Sun Life qui vise à perfectionner et à soutenir les conseillers par l'entremise de son programme Conseiller respecté.• 25 ententes de bancassurance dans les marchés d'Asie².• Partenariats de coentreprises en Inde, en Chine et en Malaisie. |

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

² Au 31 décembre 2023.



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

Résultats du T4 2023

Rentabilité	T4 2023	T4 2022	Variation
Bénéfice net sous-jacent ¹ (en millions de \$)	983	892	+10 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	749	1 165	(36) %
Bénéfice par action sous-jacent ^{1, 2} (\$)	1,68	1,52	+11 %
Bénéfice par action déclaré ² (\$)	1,28	1,98	(35) %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ¹ (%)	18,4	17,7	+0,7 p. p.
Rendement des capitaux propres corporels sous-jacent ^{1, 3} (%)	41,7	42,5	(0,8) p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré ¹ (%)	14,0	23,2	(9,2) p. p.

Croissance	T4 2023	T4 2022	Variation
Souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine et flux nets de gestion d'actif ¹ (en milliards de \$)	(9,7)	(12,1)	+2,3 G
Actif géré total ¹ (en milliards de \$)	1 400	1 319	+6 %
Souscriptions de produits collectifs ¹ (en millions de \$)	1 459	1 345	+8 %
Souscriptions de produits individuels ¹ (en millions de \$)	707	498	+42 %
MSC liée aux affaires nouvelles ^{1, 4} (en millions de \$)	381	253	+51 %

Solidité financière	T4 2023	T3 2023	Variation
Ratio du TSAV de la FSL inc. ⁵ (%)	149	147	+2 p. p.
Ratio du TSAV de la Sun Life du Canada ^{5, 6} (%)	141	138	+3 p. p.
Ratio de levier financier ¹ (%)	21,5	21,8	(0,3) p. p.
Valeur comptable par action ordinaire (\$)	36,51	35,91	+2 %

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion de 2023.
Notes 2 à 8 : voir la diapositive 37.

Faits saillants des résultats

Bénéfice reflétant nos solides données fondamentales et nos activités diversifiées

- **Gestion de patrimoine et d'actifs (+7 % d'un exercice à l'autre)** : Augmentation du bénéfice tiré des honoraires du secteur Gestion d'actifs et des produits tirés des placements grâce à la croissance des volumes et à l'augmentation des rendements.
- **Santé et protection collective (+14 % d'un exercice à l'autre)** : Croissance des affaires, amélioration des résultats au chapitre de l'invalidité au Canada et augmentation de l'apport des placements aux États-Unis, partiellement contrebalancées par de moins bons résultats dans le secteur dentaire.
- **Protection individuelle (+23 % d'un exercice à l'autre)** : Croissance des affaires en Asie et hausse de l'apport des placements au Canada, partiellement contrebalancées par la vente de la Sun Life R.-U.⁷
- **Charges de l'organisation internationale et autres ((46) % d'un exercice à l'autre)** : Hausse des charges visant à soutenir la croissance de l'entreprise.

Augmentation de 6 % de l'actif géré total¹ en raison de l'appréciation du marché, partiellement compensée par les sorties nettes

Total des souscriptions d'assurance en hausse de 18 % d'un exercice à l'autre

- Augmentation de 42 % des souscriptions de produits individuels d'un exercice à l'autre, grâce aux souscriptions accrues à Hong Kong, dans le segment de la clientèle fortunée et au Canada.
- Augmentation de 8 % des souscriptions de produits collectifs d'un exercice à l'autre grâce aux contrats importants au Canada et à la hausse des souscriptions d'assurance-maladie en excédent de pertes et des souscriptions de garanties de frais dentaires commerciales aux États-Unis.

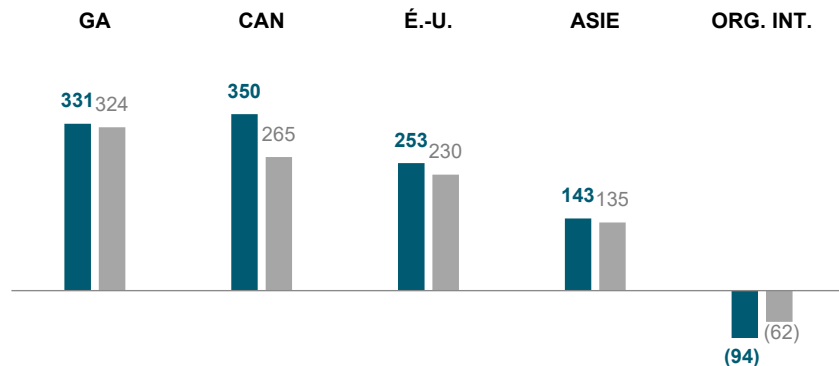
Situation solide sur le plan du capital

- Ratio du TSAV de 149 %, en hausse de 2 p. p. d'un trimestre à l'autre grâce à la forte génération de capital.
- Faible ratio de levier financier de 21,5 %
- Liquidités de 1,6 milliard de dollars dans la société de portefeuille^{1, 8}

Résultats du T4 2023

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

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



■ T4 2023 ■ T4 2022

Croissance d'un exercice à l'autre³

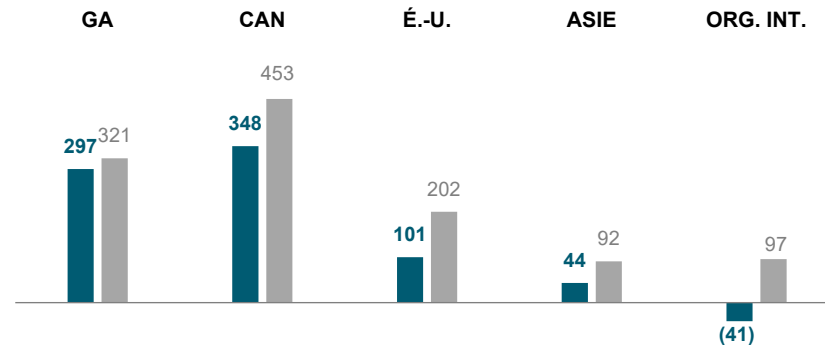
+2 %	+32 %	+10 %	+6 %	(7) %	(23) %	(50) %	(52) %
------	-------	-------	------	-------	--------	--------	--------

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

+2 %	+32 %	+10 %	+5 %	(8) %	(23) %	(50) %	(54) %
------	-------	-------	------	-------	--------	--------	--------

Bénéfice net déclaré (en millions de \$)

L'incidence du change a donné lieu à une augmentation du bénéfice net déclaré de **3 M\$**²



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

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

³ 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 \$ CA)

Rentabilité	T4 2023	T4 2022	Variation
Bénéfice net sous-jacent ¹ (en millions de \$)	331	324	+2 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	297	321	(7) %
Marge d'exploitation nette avant impôt de la MFS ^{1, 2} (%)	39	40	(1) p. p.
Marge avant impôt sur le bénéfice tiré des honoraires de Gestion SLC ^{1, 3} (%)	24	24	-
Marge d'exploitation nette avant impôt de Gestion SLC ^{1, 3} (%)	22	23	(1) p. p.

Croissance	T4 2023	T4 2022	Variation
Actif géré total ¹ (en milliards de \$)	1 015,9	952,0	+7 %
Actif géré total de la MFS ¹ (en milliards de \$)	792,8	742,3	+7 %
Actif géré total de Gestion SLC ^{1, 4} (en milliards de \$)	223,1	209,6	+6 %
Flux nets totaux ¹ (en milliards de \$)	(11,4)	(12,6)	+1,2 G
Flux nets totaux de la MFS ¹ (en milliards de \$)	(15,3)	(16,1)	+0,8 G
Flux nets totaux de Gestion SLC ¹ (en milliards de \$)	3,9	3,5	+0,3 G

¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion de 2023.
Notes 2 à 5 : voir la diapositive 38.

T4 2023 – Faits saillants stratégiques

MFS

- **La MFS se classe au 9^e rang des principaux groupes de fonds⁵** dans le secteur des **fonds offerts aux particuliers aux États-Unis**, selon l'actif géré.
- **Rendement à long terme des fonds offerts aux particuliers toujours solide** : sur dix et cinq ans, respectivement, **97 % et 95 % de l'actif s'inscrivant dans ces fonds se classaient dans la moitié supérieure** de leurs catégories Morningstar.

Gestion SLC

- Gestion SLC continue sa trajectoire de croissance, clôturant l'exercice avec un **actif géré lié au bénéfice tiré des honoraires de 177 G\$, en hausse de 8 %** par rapport à l'exercice précédent.
- Gestion SLC a remporté le prix dans la catégorie des titres de créance privés de première qualité aux Chief Investment Officer (CIO) 2023 Industry Innovation Awards.



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

599 G\$ US
d'actif géré¹

Plus de 800
Clients institutionnels
servis

9^e plus grand
gestionnaire d'actifs de
particuliers américain

Plus de 2 100
employés

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

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

Notes 2 et 3 : voir la diapositive 38.

CLIENTS INDIVIDUELS

Actif géré de 401 G\$ US¹

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

Instruments

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

Actif géré pour des particuliers par style¹

Valeur : 33 % Croissance : 31 %

De base : 14 % Autres² : 22 %

CLIENTS INSTITUTIONNELS

Actif géré de 197 G\$ US¹

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

Instruments

Produits amalgamés, comptes distincts, comptes sous-conseillés

TOTAL DE LA MFS

Actif géré de 599 G\$ US¹

La MFS apporte une contribution forte sur les plans stratégique et financier à la Sun Life et est un gestionnaire d'actif qui se situe dans les premiers quartiles en ce qui touche la marge d'exploitation³.

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

La MFS en chiffres

110 analystes en recherche fondamentale

105 gestionnaires de portefeuille

12 analystes en recherche quantitative

12 stratégies gérées par des analystes

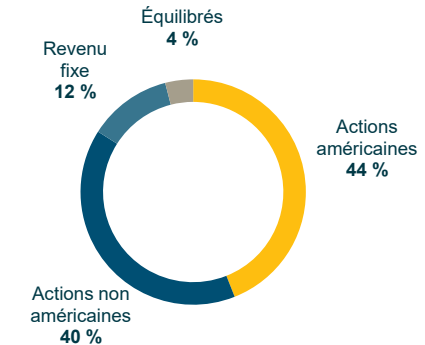
8 équipes de secteurs mondiaux

Stratégie de la MFS

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

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

Composition par catégorie d'actif¹





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

223 G\$

d'actif géré^{1,2,3}

Plus de 1 400

Clients institutionnels servis

1 196 M\$

en produits GLT tirés des honoraires sur les 12 derniers mois¹

Plus de 800

professionnels des placements

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

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

Notes 2 et 3 : voir la diapositive 38.

Sun Life – T4 2023

BentallGreenOak

Titres à revenu fixe SLC

CRESCENT

InfraRed
Capital Partners

A.A.M.
ADVISORS ASSET MANAGEMENT

Immobilier
Actif géré de 84 G\$^{1,2}

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

Stratégies

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

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

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

Stratégies

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

Crédit alternatif
Actif géré de 55 G\$^{1,2}

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

Stratégies

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

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

Gère plus de 230 placements dans le secteur des infrastructures

Stratégies

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

Distribution
Actif géré de 5 G\$^{1,2,3}

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

Stratégies

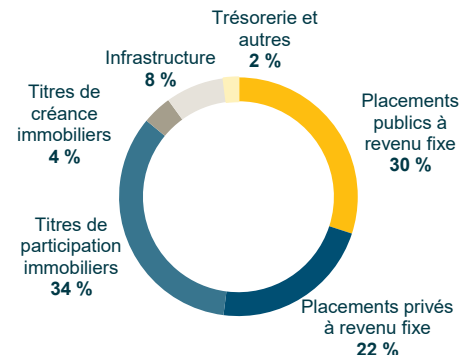
Fonds communs de placement, comptes gérés, FNB, fiducies d'investissement à participation unitaire, avec un accent sur la clientèle fortunée

Stratégie de Gestion SLC

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

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

Composition par catégorie d'actifs^{1,2,3}



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

Résultats du secteur d'activité

Rentabilité	T4 2023	T4 2022	Variation
Gestion de patrimoine et d'actifs (en millions de \$)	92	72	+28 %
Santé et protection collective (en millions de \$)	159	102	+56 %
Protection individuelle (en millions de \$)	99	91	+9 %
Bénéfice net sous-jacent ¹ (en millions de \$)	350	265	+32 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	348	453	(23) %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ¹ (%)	21,9	15,2	+6,7 p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré ¹ (%)	21,8	25,9	(4,1) p. p.

Croissance	T4 2023	T4 2022	Variation
Souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine et flux nets de gestion d'actif ¹ (en millions de \$)	996	1 151	(155) M
Actif géré – gestion de patrimoine et d'actifs ^{1,2} (en milliards de \$)	166,7	152,4	+9 %
Souscriptions – santé et protection collective ¹ (en millions de \$)	174	107	+63 %
Primes nettes – santé et protection collective ¹ (en millions de \$)	1 644	1 599	+3 %
Produits tirés des honoraires – santé et protection collective ¹ (en millions de \$)	100	85	+18 %
Souscriptions – protection individuelle ¹ (en millions de \$)	171	139	+23 %

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

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

³ 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.

T4 2023 – Faits saillants stratégiques

- Obtention de l'approbation de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) pour la création d'un courtier en valeurs mobilières, **Valeurs mobilières Sun Life Canada inc. (« VMSL »)**, nous permettant ainsi d'accroître nos capacités de distribution. Le lancement des activités de ce nouveau courtier est prévu en 2024³.
 - L'offre de VMSL élargira l'accès des Clients aux solutions de gestion de patrimoine pour les aider à atteindre une sécurité financière durable.
- Conclusion d'un contrat avec le gouvernement du Canada qui nous confère le titre d'**administrateur du Régime canadien de soins dentaires**. Ce régime aidera jusqu'à 9 millions de Canadiens de plus à bénéficier des soins dentaires dont ils ont besoin.
- Conclusion de l'acquisition de Dialogue Technologies de la santé inc.**, principale plateforme virtuelle de soins de santé et de bien-être au Canada offrant un accès abordable et sur demande à des soins de qualité.



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

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

1 376 M\$

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2023¹

158 ans

d'expérience au Canada

5,5 M

de Clients servis²

Plus de 2 500

conseillers de l'Individuelle

Les chiffres sont en date du 31 décembre 2023, à moins d'indication contraire. Cette diapositive contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour en savoir plus, voir les rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » à la diapositive 35.
¹ Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion de 2023.
Notes 2 à 8 : voir la diapositive 38.

Régimes collectifs de retraite (RCR)

Actif géré de 134 G\$^{1,3}
Environ 1,3 million de Clients²

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

RCR

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

Solutions prestations déterminées (SPD)

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

Gestion de patrimoine de l'Individuelle

Actif géré de 32 G\$^{1,3}
Environ 0,7 million de Clients²

Position sur le marché : 4^e rang en produits individuels à capital fixe et en fonds distincts⁶

Production

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

Distribution de l'Individuelle

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

Assurance individuelle

Primes nettes de 5,9 G\$^{1,4}
Environ 1,8 million de Clients²

Position sur le marché : 1^{er} rang en assurance individuelle⁷

Production

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

Sun Life Santé

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

Position sur le marché : 1^{er} rang en garanties collectives⁸

Garanties collectives (GC)

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

Santé

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

Stratégie de la Sun Life Canada

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

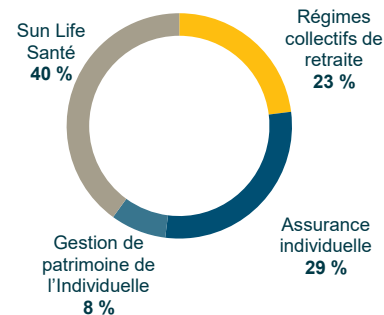
Accélérer notre stratégie de gestion de patrimoine grâce à Un Plan simplement Sun Life, à Gestion d'actifs PMSL et aux SPD, et devenir le fournisseur de choix pour les solutions de revenu de retraite.

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

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

Maintenir une discipline financière.

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



États-Unis : Leader en santé et en garanties collectives

Résultats du secteur d'activité (\$ US)

Rentabilité	T4 2023	T4 2022	Variation
Santé et protection collective (en millions de \$)	153	160	(4) %
Protection individuelle ¹ (en millions de \$)	34	13	+162 %
Bénéfice net sous-jacent ² (en millions de \$)	187	173	+8 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	77	151	(49) %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ² (%)	16,1	14,7	+1,4 p. p.
Rendement des capitaux propres déclaré ² (%)	6,7	12,7	(6,0) p. p.

Croissance	T4 2023	T4 2022	Variation
Souscriptions d'assurance collective ² (en millions de \$)	246	269	(9) %
Souscriptions d'assurance-maladie en excédent de pertes ² (en millions de \$)	572	519	+10 %
Souscriptions de garanties Frais dentaires ² (en millions de \$)	114	111	+3 %
Primes nettes ² – GC et garanties Frais dentaires (en millions de \$)	1 915	1 814	+6 %
Produits tirés des honoraires – GC et garanties Frais dentaires (en millions de \$)	92	82	+12 %

T4 2023 –Faits saillants stratégiques

- **DentaQuest a obtenu les contrats de garanties de frais dentaires pour les participants du régime Medicaid en Iowa et en Arkansas**, ce qui soutient notre mission de donner accès à des soins dentaires aux familles et aux enfants des collectivités mal desservies.
- Les souscriptions de garanties de frais dentaires **représentent plus de 650 M\$ US** depuis l'acquisition de DentaQuest le 1^{er} juin 2022, et **près de 36 millions de participants** au 1^{er} janvier 2024.
- Nous avons lancé le projet pilote de **l'appli Sun Life Health 360, appli bâtie en utilisant la plateforme de Dialogue**. Cette porte d'entrée numérique flexible permet d'obtenir du soutien et des ressources en matière de santé et de mieux-être.
- Nous continuons de nous démarquer dans le secteur de l'assurance-maladie en excédent de pertes grâce à des **partenariats avec Somatus** pour soutenir les participants vivant avec des affections onéreuses, et **avec Virtual Me³** pour offrir notre guichet d'accès santé en utilisant ses services de télésanté.

¹ Avec prise d'effet au deuxième trimestre de 2023, les activités de rentes à constitution immédiate fermées au Royaume-Uni ont été transférées du secteur Organisation internationale au secteur États-Unis à la suite de la vente de la Sun Life R.-U. Pour plus de renseignements, se reporter à la note 3 de nos états financiers consolidés intermédiaires pour la période close le 31 décembre 2023. De plus, avec prise d'effet au troisième trimestre de 2023, les activités de réassurance fermées ont été transférées du secteur Organisation internationale au secteur États-Unis.

² Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion de 2023.

³ Virtual MeTM propose une gamme de services de télésanté permettant la prestation de soins de santé de qualité directement aux patients qui en ont besoin.



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

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

663 M\$ US Plus de 50 M

en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2023¹



de participants servis

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



Plus de 6 600 employés de la Sun Life É.-U.²

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

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

Note 2 à 7 : voir la diapositive 38.

Soins dentaires

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

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

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

Clients cibles

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

Produits

Soins dentaires, soins de la vue, prestation de soins

Santé

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

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

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

Clients cibles

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

Produits

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

Collectif

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

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

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

Clients cibles

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

Produits

Vie, invalidité, gestion des absences, garanties facultatives

Individuelle

Actif géré de 15,9 G\$ US¹
Environ 0,2 million de participants

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

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

Clients cibles

Particuliers

Produits

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

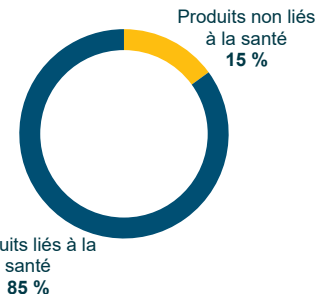
Stratégie de la Sun Life États-Unis

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

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

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

Composition des activités axées sur la santé (\$ US) pour l'exercice 2023^{1,7}



Asie : Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

Résultats du secteur d'activité

Rentabilité	T4 2023	T4 2022	Variation	Taux de change constant ¹
Gestion de patrimoine et d'actifs (en millions de \$)	16	16	-	-
Protection individuelle (en millions de \$)	138	118	+17 %	+16 %
Charges du bureau régional et autres (en millions de \$)	(11)	1	n. s.	n. s.
Bénéfice net sous-jacent ² (en millions de \$)	143	135	+6 %	+5 %
Bénéfice net déclaré (en millions de \$)	44	92	(52) %	(54) %
Rendement des capitaux propres sous-jacent ² (%)	10,5	10,4	+0,1 p. p.	s. o.
Rendement des capitaux propres déclaré ² (%)	3,2	7,1	(3,9) p. p.	s. o.

Croissance	T4 2023	T4 2022	Variation	Taux de change constant ¹
Souscriptions nettes de produits de gestion de patrimoine et flux nets de gestion d'actif ² (en millions de \$)	729	(582)	n. s.	n. s.
Actif géré – gestion de patrimoine et d'actifs ² (en milliards de \$)	37,3	35,0	+7 %	+9 %
Souscriptions – protection individuelle ² (en millions de \$)	536	359	+49 %	+49 %
Produits totaux pondérés tirés des primes ² (en millions de \$)	1 674	1 381	+21%	+21 %
MSC liée aux affaires nouvelles ³ (en millions de \$)	223	122	+83 %	+82 %

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

² Mesure financière non conforme aux normes IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » dans l'annexe de la présentation et dans notre rapport de gestion de 2023.

³ La MSC liée aux affaires nouvelles représente la croissance des activités de souscriptions au cours de la période, y compris les souscriptions de produits de protection individuelle (excluant celles enregistrées par les coentreprises).

Notes 4 et 5 : voir la diapositive 38.

T4 2023 – Faits saillants stratégiques

- **Lancement d'une nouvelle assurance-vie universelle indexée à Singapour⁴**, offrant ainsi à la clientèle fortunée la possibilité de personnaliser les paiements et la répartition des primes.
 - Ce nouveau produit a été bien reçu par le marché, ce qui a contribué à la forte croissance des ventes à Singapour.
- **Souscriptions record de produits de protection individuelle de 274 millions de dollars à Hong Kong** – quatre fois les souscriptions du trimestre précédent.
 - Résultats soutenus par notre **nouvelle entente de bancassurance avec la Dah Sing Bank**.
 - La Sun Life Hong Kong a accru sa part de marché, passant de la 13^e à la 9^e position pour les ventes d'assurance⁵.



Leader régional axé sur les marchés en croissance rapide

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

 **600 M\$**
en bénéfice net sous-jacent pour l'exercice 2023¹

 **Plus de 28 M**
de Clients servis

 **131 ans**
d'expérience en Asie

 **89 000**
agents

 **25**
partenaires bancaires

 **6**
coentreprises

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

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

Notes 2 à 14 : voir la diapositive 39.

Philippines

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

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

Malaisie

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

- 7^e rang pour les souscriptions d'assurance^{1, 10}
- 1^{er} rang pour les souscriptions takaful de la bancassurance et 3^e rang pour les souscriptions de la bancassurance, et part de marché de 13 % pour ce réseau^{1, 10}

Hong Kong

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

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

Inde

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

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

Vietnam

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

- 5^e rang pour les souscriptions d'assurance et 5^e rang pour les souscriptions de la bancassurance^{1, 8}
- Comparativement au 13^e rang au T4 2020 pour les souscriptions, grâce aux partenariats avec la Asia Commercial Bank et la TPBank

Chine

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

- 10^e rang des multinationales étrangères selon les primes d'assurance brutes^{1, 13}
- 12^e plus important fournisseur de fonds communs de placement¹⁴

Indonésie

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

- 11^e rang pour les souscriptions d'assurance et 8^e rang pour les souscriptions de la bancassurance^{1, 9}
- Parmi les 3 premières multinationales étrangères pour les produits conformes à la charia⁹
- Part de marché globale de 2,7 %^{1, 9}

Clientèle fortunée

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

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

Stratégie de la Sun Life Asie

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

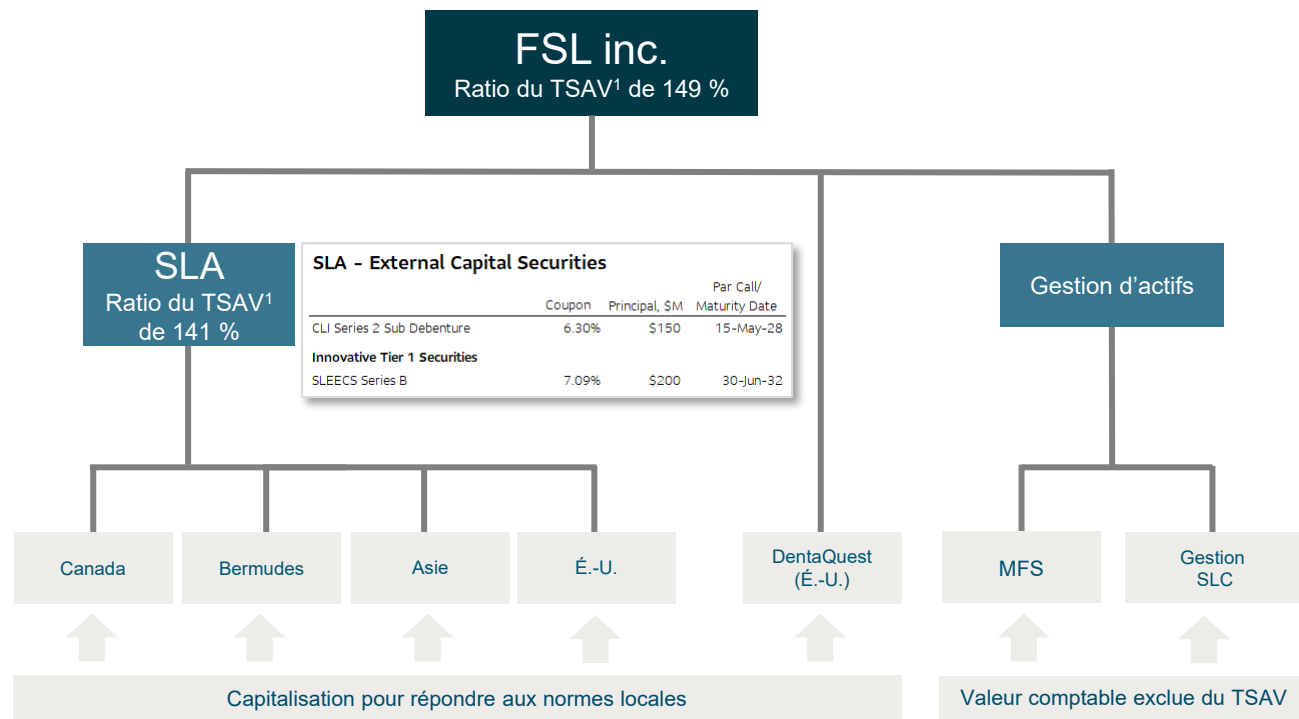
Renforcer notre marque et nos propositions de valeur différentes pour les Clients afin d'établir et d'approfondir les relations de qualité avec nos Clients, nos conseillers et nos employés en offrant une excellence numérique, en bâtissant une marque distinctive et digne de confiance, en fournissant des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

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



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

Modèle de capital offrant de la souplesse financière



SLF Inc. – External Capital Securities			
Subordinated Debt	Coupon	Principal, \$M	Par Call Date
SLF Series 2007-1	5.40%	\$400	29-May-37
SLF Series 2019-1 Sustainability Bond	2.38%	\$750	13-Aug-24
SLF Series 2020-1	2.58%	\$1,000	10-May-27
SLF Series 2020-2	2.06%	\$750	1-Oct-30
SLF Series 2021-1	2.46%	\$500	18-Nov-26
SLF Series 2021-2	2.80%	\$1,000	21-Nov-28
SLF Series 2021-3	3.15%	\$500	18-Nov-31
SLF Series 2022-1	4.78%	\$650	10-Aug-29
SLF Series 2023-1 Sustainability Bond	5.50%	\$500	4-Jul-30
Preferred Shareholders' Equity & Other Equity Instruments			
SLF Series 3	4.45%	\$250	31-Mar-15
SLF Series 4	4.45%	\$300	31-Dec-15
SLF Series 5	4.50%	\$250	31-Mar-16
SLF Class A, Series 8R	1.83%	\$155	30-Jun-25
SLF Class A, Series 9QR	Floating	\$125	30-Jun-25
SLF Class A, Series 10R	2.97%	\$171	30-Sep-26
SLF Class A, Series 11QR	Floating	\$29	30-Sep-26
SLF LRCN, Series 2021-1	3.60%	\$1,000	30-Jun-26

Information à jour au 31 décembre 2023; en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

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

Solidité et souplesse du capital

- Cible minimale pour la trésorerie et les autres actifs liquides de la société de portefeuille de 500 millions de dollars^{1, 2, 3}

Mesures du capital au T4 2023	FSL inc.
Ratio du TSAV ⁴	149 %
Ratio de levier financier ¹	21,5 %
Trésorerie dans la société de portefeuille FSL inc ^{1,3}	1,6 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 T4 2023 (en millions de dollars)

Titres de créance subordonnés ⁵	6 178 \$
Instruments de capital novateurs (SLEECs) ⁶	200 \$
Capitaux propres attribuables aux actionnaires privilégiés et autres instruments ⁶	2 239 \$
	8 617 \$
Capitaux propres	
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires ⁶	21 343 \$
Capitaux propres du compte des contrats avec participation ⁶	457 \$
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle ⁶	161 \$
	21 961 \$
Marge sur services contractuels (après impôt)⁶	9 576 \$
Capital total (pour le levier financier)	40 154 \$
Ratio de levier financier^{1,2}	21,5 %

Occasions de déploiement de capital

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

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

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

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

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

Notes 3 et 4 : voir la diapositive 39.

Les activités de fusions et acquisitions reflètent les priorités stratégiques

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

Gestion d'actifs



2015 – Acquisition



2015 – Acquisition



2015 – Acquisition d'une participation majoritaire



2019 – Acquisition d'une participation majoritaire dans GreenOak et fusion de GreenOak et Bentall Kennedy



2020 – Acquisition d'une participation majoritaire



2021 – Acquisition d'une participation majoritaire

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



2023 – Acquisition d'une participation majoritaire

Canada



2018 – Acquisition

2023 – Vente des activités liées aux marchés spéciaux au Canada



2020 – Investissement stratégique

2023 – Acquisition d'une participation majoritaire



2023 – Investissement stratégique

R.-U.

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

É.-U.



2016 – Acquisition d'Assurant Employee Benefits



2018 – Investissement stratégique



Maxwell | Health

2018 – Acquisition



2021 – Acquisition



2022 – Acquisition

Asie



Birla Sun Life

2016 – Augmentation de la participation dans Birla Sun Life, qui passe à 49 %



PVI Sun Life

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



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



2016 – Augmentation de la participation dans PT CIMB Sun Life à 100 %; 2016 et 2022 – Élargissement de l'entente de bancassurance



bowtie

2018 – Investissement stratégique¹



2019 – Entente de bancassurance



2020 – Entente de bancassurance



2023 – Entente de bancassurance



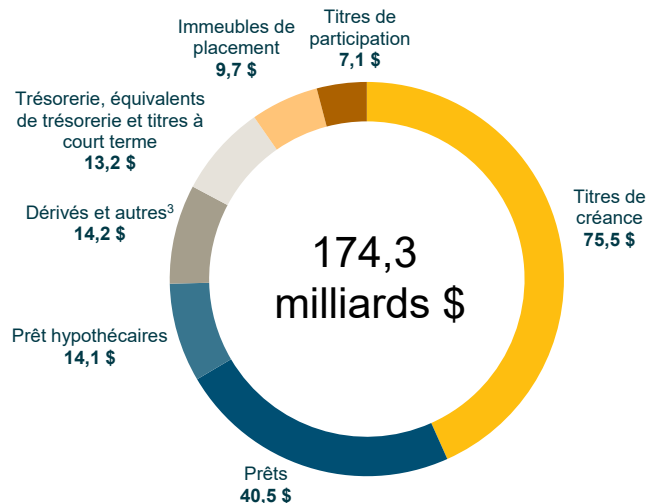
- Aperçu de la compagnie
- Aperçu stratégique
- Résultats et faits saillants des organisations
- Gestion du capital
- **Portefeuille d'actifs**

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.¹
- 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 28 % de prêts hypothécaires commerciaux du portefeuille sont assurés par la SCHL; la portion de prêts hypothécaires commerciaux non assurés est solide, avec un ratio prêt-valeur² de 52 % et un ratio de couverture du service de la dette² de 1,75.
- Les portefeuilles de créances immobilières et d'actions ont été repositionnés pour réduire l'exposition aux secteurs immobiliers et aux emplacements en banlieue peu performants.

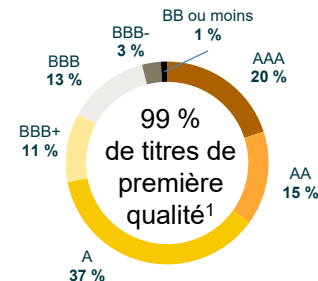
Profil de placement

Au 31 décembre 2023



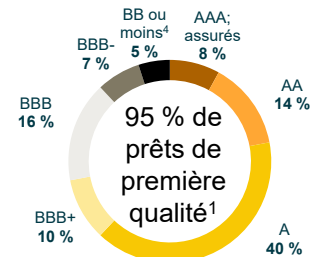
Titres de créance par notation

Au 31 décembre 2023



Prêts hypothécaires et prêts par notation

Au 31 décembre 2023



¹ Cote BBB- ou supérieure.

Notes 2 à 4 : voir la diapositive 39.

Exposition à des prêts hypothécaires et à des immeubles de placement

Prêts hypothécaires par catégorie et emplacement géographique¹
Au 31 décembre 2023

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada ²	1 500	1 839	1 376	3 838	824	9 377	66 %
É.-U.	1 254	1 115	1 182	1 001	57	4 609	33 %
R.-U.	-	-	-	-	159	159	1 %
Total	2 754	2 954	2 558	4 839	1 040	14 145	100 %

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 31 décembre 2023

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total	% du total
Canada	1 558	3 318	921	1 468	668	7 933	82 %
É.-U.	476	1 046	232	34	2	1 790	18 %
Europe	-	-	-	-	-	-	-
Total	2 034	4 364	1 153	1 502	670	9 723	100 %

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

Notes 2 et 3 : voir la diapositive 39.

Prêts hypothécaires par catégorie et notation^{1,3}
Au 31 décembre 2023

(en millions de dollars)	Immeubles de bureaux	Immeubles industriels	Immeubles de détail	Immeubles d'habitation collective	Autres	Total
Assurés	-	-	-	3 583	440	4 023
AAA	-	-	7	-	-	7
AA	296	1 119	420	109	46	1 990
A	1 437	1 576	1 460	605	80	5 158
BBB	770	255	570	503	327	2 425
BB ou moins	251	4	89	39	147	530
Dépréciés	-	-	12	-	-	12
Total	2 754	2 954	2 558	4 839	1 040	14 145

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



Au palmarès Women Lead Here pour la 4^e année de suite. Publié dans le magazine Report on Business du Globe and Mail, ce palmarès annuel mesure la diversité de genre dans les entreprises au Canada.



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



Pour la 15^e année de suite, la Sun Life États-Unis a obtenu un score de 100 % selon le Corporate Equality Index de la Human Rights Campaign Foundation.



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



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

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



FTSE4Good
(23 années de suite)

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

(18 années de suite)



(15 années de suite)



(15 années de suite)



G R E S B[®]
(13 années de suite)



(6 années de suite)



(18^e fois depuis 2002)

Sensibilités aux marchés

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

Au 31 décembre 2023 (en millions de \$, sauf indication contraire)	Baisse de 25 %	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %	Hausse de 25 %
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(400)	(175)	175	425
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(625)	(250)	250	600
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁴	Baisse de 3,0 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 1,0 %	Hausse de 2,5 %
Au 31 décembre 2022⁵ (en millions de \$, sauf indication contraire)	Baisse de 25 %	Baisse de 10 %	Hausse de 10 %	Hausse de 25 %
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(300)	(125)	125	325
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	(650)	(250)	250	625
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁴	Baisse de 3,5 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 0,5 %	Hausse de 2,0 %

Variation des taux d'intérêt^{2,3,6}

	Au 31 décembre 2023		Au 31 décembre 2022⁵	
(en millions de \$, sauf indication contraire)	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	(25)	50	(100)	75
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	75	(75)	125	(150)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global	200	(200)	225	(225)
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁷	Hausse de 1,5 %	Baisse de 1,5 %	Hausse de 1,5 %	Baisse de 2,5 %

Variation des écarts de crédit^{3,8}

(en millions de \$, sauf indication contraire)	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb	Baisse de 50 pb	Hausse de 50 pb
Incidence possible sur le bénéfice net (après impôt)	50	(50)	50	(50)
Incidence possible sur la MSC (avant impôt)	75	(25)	75	(100)
Incidence possible sur les autres éléments du résultat global	200	(175)	200	(200)
Incidence possible sur le ratio du TSAV ⁷	Hausse de 1,0 %	Baisse de 1,0 %	Hausse de 1,0 %	Baisse de 2,0 %

Variation des écarts de swap^{3,9}

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

Notes 1 à 9 : voir la diapositive 39.

Dans le présent document, les termes « la Compagnie », « Sun Life », « nous », « nos », « notre » et « nos » font référence à la Société 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.

Notes 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 conforme à IFRS 17 ont été prises au premier trimestre de 2023. Par conséquent, une analyse fondée sur les résultats comparatifs de 2022 pourrait ne pas être nécessairement représentative des tendances futures et devrait être interprétée dans ce contexte. L'utilisation des sensibilités pour analyser les perspectives à l'égard du risque de marché et les incidences connexes (p. ex., les sensibilités aux taux d'intérêt) sera plus représentative à partir des sensibilités présentées pour le premier trimestre de 2023 et les périodes ultérieures à la rubrique K, « Gestion du risque », de notre rapport de gestion annuel 2023 et 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 affinés afin de refléter plus fidèlement la façon dont la direction considère ses activités.

Énoncés prospectifs

La Compagnie présente à l'occasion, verbalement ou par écrit, des énoncés prospectifs au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris les règles d'exonération de la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 des États-Unis et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent document comprennent i) les énoncés se rapportant à nos stratégies; (ii) les énoncés se rapportant au lancement opérationnel prévu de VMSL en 2024; (iii) les énoncés se rapportant à l'utilisation du produit de notre placement d'obligations durables; (iv) les énoncés se rapportant à nos initiatives de croissance et autres objectifs d'affaires; (v) les énoncés se rapportant à nos cibles, à nos objectifs et à nos engagements (y compris en ce qui concerne notre plan de durabilité et notre objectif de zéro émission nette; (vi) les énoncés présentés à la rubrique K, « Gestion du risque » (Sensibilités aux marchés des actions, Sensibilité aux taux d'intérêt) de notre rapport de gestion annuel 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. Notre capacité à atteindre nos cibles et objectifs de réduction des émissions nettes de GES à zéro repose sur plusieurs hypothèses et est soumise à plusieurs facteurs hors de notre contrôle, notamment : la disponibilité de données complètes, comparables et fiables sur les émissions de GES, une participation active et constante des parties prenantes (incluant les entreprises, institutions financières et organisations gouvernementales et non gouvernementales), l'établissement et la réalisation d'engagements climatiques et de cibles zéro émission nette par les gouvernements et les entreprises, la mise au point et le déploiement de nouvelles technologies et de solutions propres à l'industrie, y compris dans les secteurs présentant une plus grande résistance, la coopération internationale et le développement d'une réglementation internationale. La transition énergétique ne sera pas linéaire et la vitesse de décarbonisation variera selon les secteurs et les pays. Nous avons l'intention de revoir et potentiellement de réviser nos objectifs et nos cibles de réduction des émissions comme il se doit, à mesure que les méthodologies et la qualité des données s'améliorent et que les meilleures pratiques, les réglementations et les sciences du climat continuent d'évoluer. Les autres facteurs pouvant faire en sorte que les résultats et la valeur réels pour les actionnaires diffèrent sensiblement de ceux qui sont présentés dans les énoncés prospectifs comprennent, notamment, les facteurs traités aux rubriques D, « Rentabilité – 5 – Impôt sur le résultat », G, « Solidité financière » et K, « Gestion du risque » du rapport de gestion annuel 2023 et à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de 2023 de la FSL inc., ainsi que les facteurs décrits dans d'autres documents déposés par la FSL inc. auprès des autorités canadiennes et américaines de réglementation des valeurs mobilières, que l'on peut consulter au www.sedarplus.ca et au www.sec.gov, respectivement.

Facteurs de risque

Les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que nos hypothèses et estimations, ainsi que nos attentes et nos prévisions, soient inexactes et que les résultats ou événements réels diffèrent de façon significative de ceux exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs présentés dans le présent document sont indiqués ci-après. La concrétisation de nos énoncés prospectifs dépend essentiellement de notre rendement, lequel est assujéti à son tour à bon nombre de risques. Les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que nos hypothèses et estimations, ainsi que nos attentes et nos prévisions, soient inexactes et que les résultats ou événements réels diffèrent de façon significative de ceux exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs présentés dans cette présentation 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

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 définies par les 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 définies par les normes IFRS, il n'y a aucun montant calculé selon les normes IFRS qui soit directement comparable. Ces mesures financières non conformes aux normes IFRS ne doivent pas être considérées de manière isolée ou comme une solution de rechange aux mesures de performance financière établies conformément aux normes IFRS. Des renseignements supplémentaires concernant les mesures financières non conformes aux normes IFRS, ainsi que des rapprochements avec les mesures conformes aux normes IFRS les plus proches, le cas échéant, sont disponibles à la rubrique M, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS », de notre rapport de gestion annuel 2023 et dans les dossiers de renseignements financiers supplémentaires disponibles à la section « Investisseurs – Résultats et rapports financiers » à l'adresse www.sunlife.com.

Mesures financières non conformes aux normes IFRS

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

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

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, acquisitions, intégrations et restructurations, amortissement des immobilisations incorporelles, et autres). Des renseignements supplémentaires sur ces ajustements sont fournis à la rubrique M, « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » de notre rapport de gestion annuel 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

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

³ Au 31 décembre 2023.

⁴ Arrondi au million près.

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

⁶ Arrondi à la centaine près.

⁷ En dollars canadiens, au 31 décembre 2023.

Diapositive 8

² 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.

Notre objectif financier à moyen terme en matière de rendement des capitaux propres sous-jacent est passé à plus de 18 % par suite de l'adoption des normes IFRS 17 et IFRS 9, en hausse par rapport à plus de 16 % avant la transition. Nos objectifs financiers à moyen terme après l'adoption des deux normes demeurent les mêmes pour ce qui est de la cible de la Sun Life en matière de placements durables respectent un ou plusieurs des 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.

⁴ Nous estimons que nos objectifs financiers à moyen terme sont raisonnables, toutefois nous pourrions ne pas être en mesure de les atteindre dans l'éventualité où nos hypothèses seraient inexactes. Par conséquent, nos résultats réels pourraient différer de façon significative de nos objectifs financiers à moyen terme décrits sur la diapositive. Nos objectifs financiers à moyen terme ne constituent pas des lignes directrices. Ils constituent des mesures financières prospectives non conformes aux normes IFRS, et des renseignements additionnels à ce sujet sont présentés à la rubrique P - « Énoncés prospectifs – Objectifs financiers à moyen terme » dans notre rapport de gestion annuel 2023.

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

Diapositive 10

¹ Les produits d'assurance abordables aident les personnes du marché de masse (y compris les segments à plus faible revenu) à obtenir une protection contre les risques à un prix accessible. Pour être considéré comme abordable, un produit d'assurance doit respecter certains critères qui varient selon le pays. Les critères sont basés sur des facteurs tels que le montant de la prime d'assurance par rapport au revenu moyen, la période de couverture, les exigences de tarification et/ou la réglementation gouvernementale.

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

³ Les placements pris en compte pour ce qui est de la cible de la Sun Life en matière de placements durables respectent un ou plusieurs des 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.

⁴ Se reporter au rapport Zéro émission nette d'ici 2050 de la Sun Life pour en savoir plus.

⁵ Personnes qui s'identifient comme étant membres des communautés noires, autochtones, des personnes de couleur, des personnes handicapées et/ou LGBTQ2+.

⁶ Se reporter à la Circulaire d'information de la direction de la Sun Life du 17 mars pour en savoir plus.

Diapositive 14

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

³ Le rendement des capitaux propres corporels sous-jacent est calculé en divisant le bénéfice net sous-jacent (la perte nette sous-jacente) par action par la valeur comptable corporelle par action moyenne pondérée. Le rendement des capitaux propres 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 31 décembre 2023.

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

⁵ Ratios du TSAV de la Financière Sun Life et de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie. Nos ratios du TSAV sont calculés conformément à la ligne directrice du BSIF intitulée Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie.

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

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

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

Diapositive 16

² La marge d'exploitation brute avant impôt était de 35 % au quatrième trimestre de 2023 et de 35 % au quatrième trimestre de 2022.

³ Ce ratio est fondé sur les 12 derniers mois. La norme IFRS 9 a été adoptée le 1^{er} janvier 2023, de sorte que la marge du quatrième trimestre de 2022 reflète la norme IAS 39.

⁴ Ne comprend pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 374 milliards de dollars au 31 décembre 2023.

⁵ Selon la plateforme Simfund d'ISS Market Intelligence.

Diapositive 17

² Comprend : rendement global, haute qualité, municipal, et autres.

³ Sondage McKinsey Performance Lens Global Asset Management 2023, avec environ 250 répondants à l'échelle mondiale et représentant plus de 60 % de l'actif géré mondial, qui classe la marge avant impôt de la MFS dans le 17^e centile.

Diapositive 18

² Ne comprend pas le fonds général. Le total de l'actif géré de Gestion SLC, y compris le fonds général, était de 374 milliards de dollars au 31 décembre 2023.

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

Diapositive 20

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

³ Le total de l'actif géré de PMSL était de 36,1 milliards de dollars au 31 décembre 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.

⁴ Primes nettes de l'exercice 2023, qui comprennent les primes brutes d'assurance et de rente rajustées des primes non acquises, des bonifications de primes, des taxes sur la prime et des montants cédés connexes.

⁵ Fondé sur le total de l'actif des régimes de capitalisation pour l'exercice clos en décembre 2022 (selon le 2023 Pension Universe Report de Fraser).

⁶ En fonction des données de la LIMRA pour les produits à capital fixe et les fonds distincts de la gestion de patrimoine de l'Individuelle pour le cumul annuel au troisième trimestre de 2023.

⁷ Parts de marché en fonction des primes sur le marché de l'assurance-vie et santé individuelle selon les mesures de la LIMRA au troisième trimestre de 2023, depuis le début de l'année.

⁸ En fonction des produits pour l'exercice clos en décembre 2022, selon le Group Benefits Provider Report de 2023.

Diapositive 22

² Comprend les associés de nos cabinets dentaires partenaires.

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

⁴ Selon la participation au 31 décembre 2022. Classement établi par la Sun Life à partir de données publiées par ses concurrents.

⁵ Classement établi par la Sun Life en fonction des données du Accident and Health Policy Experience Report de 2022 publié par la National Association of Insurance Commissioners (« NAIC »). Un fournisseur indépendant de produits d'assurance en excédent de pertes est défini comme un fournisseur de produits d'assurance en excédent de pertes qui n'offre pas aussi de services de gestion de règlements de coûts médicaux.

⁶ Selon les rapports annuels Sales & In-Force de 2022 de la LIMRA pour l'assurance-vie et l'assurance-invalidité collectives. Les résultats au chapitre de l'invalidité de longue durée excluent les rachats effectués dans les réserves. Les résultats au chapitre de l'assurance-vie temporaire et de l'assurance-invalidité de longue durée et de courte durée collectives excluent les ventes faites par l'entremise d'associations; comprend les affaires en vigueur gérées par la Sun Life pour le compte de compagnies d'assurance partenaires.

⁷ En fonction du produit (primes nettes + produits tirés des honoraires) de 2023; comprend les primes brutes et les honoraires pour la Gestion des affaires en vigueur.

Diapositive 23

⁴ Assurance-vie universelle indexée SunBrilliance.

⁵ Insurance Authority of Hong Kong, rapport Provisional Statistics on Hong Kong Long Term Insurance Business, en fonction des primes de première année annualisées enregistrées depuis le début de l'exercice au troisième trimestre de 2023.

Diapositive 24

- ² Souscriptions – protection individuelle pour l'exercice 2023. Comprennent les souscriptions enregistrées par nos coentreprises et entreprises associées avec les partenaires d'Asie, en fonction de notre pourcentage de participation.
- ³ Commissions d'assurance aux Philippines en fonction des produits totaux tirés des primes de la Sun Life of Canada (Philippines) selon le cumul annuel au troisième trimestre de 2023.
- ⁴ Commissions d'assurance aux Philippines en fonction des primes liées aux affaires nouvelles de la Sun Life of Canada (Philippines) selon le cumul annuel au troisième trimestre de 2023.
- ⁵ Philippine Investment Funds Association, en fonction de l'actif géré à la fin de novembre 2023.
- ⁶ Mercer MPF Market Shares Report, septembre 2023.
- ⁷ Insurance Authority of Hong Kong, rapport Provisional Statistics on Hong Kong Long Term Insurance Business, en fonction des primes de première année annualisées en cumul annuel au troisième trimestre de 2023.
- ⁸ Primes de première année annualisées enregistrées depuis le début de l'exercice jusqu'en décembre 2023 en fonction des données partagées entre les intervenants du secteur au Vietnam.
- ⁹ Indonesia Life Insurance Association, en fonction des primes de première année en cumul annuel au troisième trimestre de 2023.
- ¹⁰ Life Insurance Association of Malaysia et Insurance Services Malaysia Berhad, en fonction des primes annualisées de première année liées aux produits conventionnels et takaful en cumul annuel au troisième trimestre de 2023.
- ¹¹ Insurance Regulatory Authority of India, en fonction des primes de première année en cumul annuel au quatrième trimestre de 2023 parmi les intervenants privés.
- ¹² Association of Mutual Funds in India, en fonction de l'actif moyen géré au 30 novembre 2023.
- ¹³ Chine : en fonction des primes brutes enregistrées au deuxième trimestre de 2023 depuis le début de l'année (excluant les versements sur les produits d'assurance-vie universelle et les sociétés de régimes de retraite) parmi les multinationales étrangères.
- ¹⁴ 2022, en fonction du total des produits parmi les sociétés de gestion d'actifs.

Diapositive 27

- ³ Trésorerie et autres actifs liquides de la FSL inc. et de ses sociétés de portefeuille en propriété exclusive.
- ⁴ Ratio du Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (« TSAV ») de la FSL inc.; nos ratios du TSAV sont calculés conformément à la ligne directrice Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie du BSIF.

Diapositive 30

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

Diapositive 31

- ² Comprend les prêts hypothécaires assurés; immeubles d'habitation collective, 3 583 M\$ et autres 440 M\$.
- ³ Les cotes ont été établies selon le processus de notation interne décrit à la rubrique « Gouvernance et contrôle de la gestion du risque de crédit » de notre rapport de gestion annuel 2023.

Diapositive 34

- ¹ Variation respective sur tous les marchés des actions au 31 décembre 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, des placements en actions de sociétés fermées 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).
- ² Les sensibilités au risque de marché tiennent compte de l'effet estimatif de nos programmes de couverture en vigueur au 31 décembre 2023 et au 1^{er} décembre 2022. Elles tiennent également compte des affaires nouvelles réalisées et des modifications apportées aux produits avant ces dates.
- ³ Les sensibilités du bénéfice net, de la MSC et des autres éléments du résultat global ont été arrondies au multiple de 25 M\$. Les sensibilités ne tiennent pas compte de l'incidence des marchés sur le bénéfice tiré des coentreprises et des entreprises associées, qui est comptabilisé selon la méthode de la mise en équivalence.
- ⁴ Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 31 décembre 2023 et au 31 décembre 2022. Les ratios du TSAV sont arrondis au multiple de 0,5 %.
- ⁵ Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2023, nous avons adopté IFRS 17 et IFRS 9, et certains actifs financiers ont été reclassés entre les catégories d'évaluation, comme le permettent ces normes. Les montants présentés au 31 décembre 2022 dans les sensibilités à la rubrique K, « Gestion du risque » du rapport de gestion annuel 2023 ont été ajustés pour refléter ces reclassements au 1^{er} janvier 2023. Pour plus de renseignements au sujet des reclassements, se reporter à la note 2 de nos états financiers consolidés annuels de 2023.
- ⁶ Les sensibilités aux taux d'intérêt supposent une variation uniforme des taux d'intérêt présumés sur l'ensemble de la courbe de rendement au 31 décembre 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).
- ⁷ Les sensibilités du TSAV illustrent l'incidence sur la FSL inc. au 31 décembre 2023 et au 31 décembre 2022. Les sensibilités reflètent le pire scénario au 31 décembre 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 %.
- ⁸ Les sensibilités aux écarts de crédit présumant une variation uniforme des écarts indiqués sur l'ensemble de la structure par terme, sans variation de la prime de liquidité ultime. Les sensibilités reflètent un plancher de zéro pour les écarts de crédit lorsque ceux-ci ne sont pas négatifs. Les Variations des écarts réalisés découlant de différences au chapitre de la durée à courir jusqu'à l'échéance, des emplacements géographiques, des catégories d'actifs et des types de dérivés, des fluctuations des taux d'intérêt sous-jacents et des notations de crédit pourraient donner lieu à des sensibilités réelles qui diffèrent de façon importante des sensibilités présentées dans la diapositive.
- ⁹ Les sensibilités aux écarts de swap présumant une variation uniforme des écarts indiqués sur l'ensemble de la structure par terme. Les Variations des écarts réalisés découlant de différences au chapitre de la durée à courir jusqu'à l'échéance, des emplacements géographiques, des catégories d'actifs et des types de dérivés, des fluctuations des taux d'intérêt sous-jacents et des notations de crédit pourraient donner lieu à des sensibilités réelles qui diffèrent de façon importante des sensibilités présentées dans la diapositive.



Relations avec les investisseurs – Sun Life

David Garg

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

416-408-8649

david.garg@sunlife.com

Paul Poon

Vice-président adjoint, relations avec les investisseurs

416-305-3389

paul.poon@sunlife.com