

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DE LA JOURNÉE DES INVESTISSEURS 2023

8 JUIN 2023

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DE LA JOURNÉE DES INVESTISSEURS 2023 DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (LA « TD »). BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DU CONTENU DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA TD N'ASSUME QUELQUE RESPONSABILITÉ QUE CE SOIT À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENT OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE LA TD OU DE LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

De temps à autre, la Banque (comme elle est définie dans le présent document) fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et des États-Unis, notamment de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, dans le rapport de gestion (le « rapport de gestion de 2022 ») du rapport annuel 2022 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et Assurance et Services bancaires de gros, et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, ainsi que dans d'autres documents précisant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2023 et les années suivantes et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, et le rendement financier attendu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « objectif », « cible », « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir » et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement physique et financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir, peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner, isolément ou collectivement, de tels écarts incluent les risques, notamment, stratégiques, de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque d'écart de taux), d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie, à la cybersécurité et à l'infrastructure), de modèle, d'assurance, de liquidité, d'adéquation des fonds propres, ainsi que les risques juridiques, réglementaires et liés à la conduite, d'atteinte à la réputation, environnementaux et sociaux, et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; le risque géopolitique; le risque d'inflation, d'augmentation des taux d'intérêt et de récession; les répercussions économiques, financières et autres d'une pandémie comme la pandémie de COVID-19; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses stratégies à long terme et ses principales priorités stratégiques à court terme, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle et élaborer des plans stratégiques; les risques liés à la technologie et à la cybersécurité (y compris les cyberattaques, les violations des données et les défaillances technologiques) visant la technologie informatique, Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; le risque de modèle; la fraude à laquelle la Banque est exposée; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées, notamment relativement au traitement et au contrôle de l'information et d'autres risques découlant de l'utilisation par la Banque de fournisseurs de services tiers; l'incidence de la promulgation de nouvelles lois et de nouveaux règlements et de la modification des lois et des règlements actuels ou de leur application, y compris, sans s'y restreindre, les lois fiscales, les lignes directrices en matière d'information sur les fonds propres et les directives réglementaires en matière de liquidité; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; la concurrence accrue exercée par les sociétés établies et les nouveaux venus (y compris de la concurrence d'entreprises de technologie financière et autres grands concurrents technologiques); l'évolution des attitudes des consommateurs et des technologies perturbatrices; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la capacité de la Banque de recruter, former et maintenir en poste des talents clés; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change, des taux d'intérêt, des écarts de taux et du prix des actions; l'augmentation des coûts de financement et de la volatilité des marchés causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le risque de transition du taux interbancaire offert (IBOR); les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes, politiques et méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; le risque environnemental et social (y compris les changements climatiques); et l'occurrence d'événements catastrophiques naturels et autres que naturels et les demandes d'indemnisation qui en découlent. La Banque avise le lecteur que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2022, telle qu'elle peut être mise à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant) relatifs à tout événement ou à toute transaction dont il est question aux rubriques « Acquisitions importantes », « Événements importants, événements postérieurs à la date de clôture et acquisitions en cours » ou « Événements importants et postérieurs à la date de

clôture » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web www.td.com/fr. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque. Il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs figurant dans le présent document comprennent des hypothèses sur la capacité du groupe Gestion de patrimoine de la Banque à attirer et à fidéliser avec succès les clients et les conseillers; sur le solide rendement soutenu du groupe en matière de gestion des placements; sur la mise en œuvre et l'optimisation réussies des améliorations numériques et mobiles; sur la stabilité générale de l'activité sur les marchés des capitaux; sur les conditions économiques favorables ainsi que sur l'obtention de toutes les approbations réglementaires exigées pour l'expansion de Gestion de Placements TD dans d'autres territoires et le lancement de nouvelles capacités au sein de Placements directs TD. D'autres hypothèses importantes sont décrites dans le rapport de gestion de 2022 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et TD Assurance et Services bancaires de gros; et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, qui peuvent être mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite. Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

PARTICIPANTS DE L'ENTREPRISE

Raymond Chun

Chef de groupe, Gestion de patrimoine et TD Assurance, Groupe Banque TD

Brooke Hales

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PRÉSENTATION

Brooke Hales – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Rebonjour à tous. J'aimerais inviter Ray Chun à monter sur scène pour la première de ses deux présentations, soit sur Gestion de patrimoine au Canada pour commencer, puis sur TD Assurance. Ray travaille pour la TD depuis plus de 30 ans et il a dirigé de nombreuses fonctions au sein des Services bancaires de détail, notamment Produits, Réseau de succursales, Données et Analyses, ainsi que des centres de contact mondiaux. Il était auparavant président et chef de la direction de TD Assurance et plus récemment, il a dirigé l'équipe Mise en œuvre, Gestion de patrimoine et Placements directs. Ray est aussi membre du conseil d'administration de la Chambre de commerce de la région de Toronto. Veuillez accueillir Ray.

Raymond Chun – Chef de groupe, Gestion de patrimoine et TD Assurance, Groupe Banque TD

Rebonjour à tous. J'espère que vous avez eu l'occasion de prendre un café et de discuter avec des collègues pendant la pause. Il fait un peu plus frais – il commençait à faire chaud dans la salle, non! Nous allons maintenant parler des équipes que j'ai l'immense privilège de diriger, à savoir Gestion de patrimoine et TD Assurance. Commençons par Gestion de patrimoine.

La TD est un chef de file des services de gestion de patrimoine au Canada. Nos services sont intégrés au sein de Gestion de Placements, de Placements directs et de Services-conseils de Gestion de patrimoine. Nous offrons une gamme complète de solutions et de services pour permettre aux Canadiens d'avoir une plus grande confiance financière ainsi qu'un éventail de produits inégalé. Actuellement, chacun de nos secteurs est sur une lancée vigoureuse. Dans le secteur Gestion de Placements, nous continuons de creuser l'écart avec nos concurrents en étant le premier gestionnaire d'actifs institutionnel au Canada. Dans le secteur Placements directs, nous sommes le chef de file incontesté du marché et nous ajoutons plus d'actifs et de nouveaux comptes que nos concurrents. Pour ce qui est de Services-conseils de Gestion de patrimoine, la TD compte sur les services privés de gestion de patrimoine à la croissance la plus rapide en termes d'actif. Nous entendons continuer à faire mieux que nos homologues et être la société de gestion de patrimoine de choix des Canadiens. Et comme Michael et Barb l'ont indiqué, notre envergure, notre marque et l'énorme occasion que présente notre approche Une seule TD continuent d'attirer la clientèle. Aujourd'hui, nous vous présenterons les stratégies qui ont contribué à nos solides résultats et qui continueront de nous propulser dans les années à venir.

Comme la TD, Gestion de patrimoine au Canada a un grand souci du client. Nous nous efforçons de comprendre chacun d'eux pour offrir les solutions appropriées au bon moment dans les canaux les plus adaptés. Nous comptons plus de 2 millions de clients, nous gérons presque 1 billion de dollars en actifs de clients et notre bénéfice net s'élève à plus de 1,6 milliard de dollars. Au cours des 5 dernières années, le bénéfice net avant impôts s'est accru de presque 10 % par année, grâce à la croissance soutenue des actifs gérés et administrés et à de solides résultats. Nous avons mis sur pied le segment Gestion de patrimoine et TD Assurance au quatrième trimestre de l'année dernière, à la lumière de la contribution importante et croissante de ces secteurs aux résultats de la TD. Dans son mot de bienvenue, Bharat a parlé de diversification des activités. Gestion de patrimoine permet de diversifier les revenus grâce aux produits solides et croissants tirés des comptes à honoraires à travers les cycles économiques. Au cours des 5 dernières années, les produits tirés des comptes à honoraires ont augmenté à un taux de 8 % et le rendement des capitaux propres était excellent. Je voulais aussi mentionner deux choses. Premièrement, les résultats des Services bancaires privés sont comptabilisés dans les Services bancaires personnels et commerciaux, mais il s'agit d'un complément important de l'offre de Services privés, Gestion de patrimoine. Aujourd'hui, je vous communiquerai des initiatives intéressantes des Services bancaires privés qui accéléreront notre croissance. Deuxièmement, notre secteur Gestion de patrimoine aux États-Unis continue de prendre rapidement de l'expansion et nous parlerons davantage des stratégies de ce secteur à notre prochaine Journée des investisseurs.

Depuis 2012, Gestion de patrimoine TD a investi plus de 3 milliards de dollars dans son personnel, ses produits et ses plateformes pour offrir les meilleures solutions à ses clients. Notre capacité à faire des

investissements judicieux pour servir notre clientèle a permis de presque doubler notre chiffre d'affaires annuel, lequel est passé de 2,7 milliards de dollars à 5,6 milliards de dollars en 10 ans. La position de chef de file de Placements directs s'explique par nos innovations constantes pour offrir des capacités de pointe à nos clients. En 2015, nous avons relancé CourtierWeb, qui est la plateforme de base de longue date de Placements directs. Et en 2022, nous avons lancé NégociTitres TD, qui procure des expériences intuitives et guidées à nos nouveaux investisseurs. Dans le secteur Gestion de Placements TD, nous avons élargi notre gamme de produits en ajoutant des capacités liées aux actifs alternatifs avec l'acquisition de Greystone il y a cinq ans. Et depuis, nous avons continué à améliorer nos capacités de pointe en ce qui concerne la gestion fondamentale et quantitative des actions, les titres à revenu fixe, la répartition des actifs et la gestion des actifs et des passifs. Notre vaste assortiment de produits aide nos conseillers à guider les clients tout le long de leur parcours financier. Nous prenons aussi des mesures ambitieuses pour moderniser nos plateformes technologiques et améliorer notre façon de fournir des conseils. Que ce soit l'expansion de notre bureau de gestion de patrimoine familial ou nos nouveaux canaux directs au sein de Planification financière et de Services bancaires privés, nous réinventons l'expérience client de l'avenir. Et nous investissons constamment dans nos plateformes pour créer de la capacité pour nos collègues et améliorer davantage l'expérience client.

J'aimerais maintenant me concentrer sur le secteur Gestion de Placements TD, qui est le seul fournisseur canadien gérant toutes les principales catégories de produits à l'interne – un facteur de différenciation important de notre stratégie globale. Fort de sa gamme de produits inégalée – y compris trois fois plus d'actifs alternatifs gérés à l'interne que ses homologues – le secteur Gestion de Placements TD peut servir une clientèle diversifiée de tous horizons, des caisses de retraite internationales réputées aux particuliers canadiens. À titre de premier gestionnaire de fonds institutionnels au Canada, nous offrons des solutions institutionnelles intégrées et on nous confie des contrats importants comprenant des solutions passives à faible coût et des solutions actives et alternatives à marge plus élevée. Nous sommes tout aussi fiers de nos ventes et de nos offres aux clients des Services bancaires de détail, notamment des portefeuilles de répartition de l'actif diversifiés, des capacités quantitatives novatrices et un processus de placement qui tient compte des facteurs ESG.

Grâce à des résultats de placement supérieurs et à une distribution efficace, nos actifs gérés sont les deuxièmes en importance au Canada. Nous continuons de tirer parti de notre envergure pour permettre à Gestion de Placements TD de satisfaire nos clients et nos investisseurs, en réduisant les coûts et en augmentant la rentabilité. Nous sommes en bonne position pour résister aux pressions sur les marges dans le secteur, grâce à des stratégies visant à augmenter les ventes de produits de multiples catégories et à élargir l'accès aux produits alternatifs. Notre envergure et l'intégration verticale de la fabrication et de la distribution nous permettent de réagir rapidement aux contextes changeants. Cela accentue l'avantage que présente notre marge d'exploitation résiliente, qui est presque 30 points supérieure à celle de nos concurrents. Notre processus de placement discipliné et évolutif et des talents exceptionnels contribuent à des résultats nettement supérieurs à ceux de la concurrence. Au cours des cinq dernières années, la catégorie des fonds actifs de Gestion de Placements TD a surpassé son indice de référence pertinent de plus de 100 points de base. Et notre rendement est encore plus remarquable dans la catégorie des actifs alternatifs qui a obtenu un résultat de plus de 250 points de base au-dessus de l'indice de référence.

Examinons maintenant Placements directs TD, le principal service de courtage en ligne au Canada. Notre part de marché des actifs de 35 % est presque trois fois plus importante que celle de notre homologue le plus proche. Et notre classement au premier rang par *The Globe and Mail* et *MoneySense* est révélateur des expériences client novatrices et exceptionnelles que nous offrons. Nous avons la plateforme de placement numérique la plus importante et la plus axée sur le client au pays. Placements directs TD s'enorgueillit de ses antécédents d'innovation. Le secteur a été un pionnier de la négociation par téléphone et a ensuite lancé les meilleures plateformes destinées aux segments de clients émergents. La TD a été un chef de file du secteur. Rien que l'année dernière, nous avons mis en fonction une version modernisée de la Plateforme avancée, lancé NégociTitres TD pour les nouveaux investisseurs et proposé des innovations, notamment le financement instantané qui permet aux clients de transférer des fonds en temps réel de comptes bancaires externes au moyen de Virement Interac. Notre

capacité à exécuter à l'échelle plus rapidement que nos homologues nous permet de renforcer continuellement notre position de chef de file au sein du marché avec le temps.

La TD offre la seule plateforme capable de servir tous les types de clients en lien avec les placements directs. L'ampleur de notre offre de service nous permet de répondre aux besoins des clients où qu'ils se situent dans leur parcours de placement et de les soutenir à mesure qu'ils progressent. Le lancement de NégociTitres TD a été un franc succès. La plateforme attire plus de 20 % de tous les nouveaux comptes depuis son lancement en janvier 2022. Les clients de NégociTitres TD sont généralement des investisseurs plus jeunes, plus des deux tiers appartenant à la génération Z ou des millénariaux, et ces Canadiens plus jeunes détiendront 25 % des actifs du pays d'ici 2030 selon les projections. Nous intégrons rapidement ces clients dans l'écosystème TD et nous continuerons de prospérer avec eux tout le long de leur vie. Quant aux investisseurs plus expérimentés, qui utilisent notre plateforme CourtierWeb, nous leur offrons des outils de négociation efficaces et des données sur le marché personnalisées pour les aider à constituer un portefeuille diversifié à la fois sur les marchés canadien et américain. Bien que nos clients fassent des investissements autonomes, ils ne sont pas laissés à eux-mêmes. Nous leur proposons du contenu éducatif de pointe et du soutien multilingue pour les aider à devenir des investisseurs confiants. Enfin, nous disposons des meilleures technologies pour les négociateurs actifs et aguerris. Notre plateforme rapide et fiable est conçue pour les ordres spécialisés et les stratégies d'options complexes et elle offre de très nombreuses fonctions de personnalisation. Les négociateurs actifs représentent un segment de clientèle très important. Ils génèrent plus de 15 fois plus de revenu que les nouveaux investisseurs. Quant aux négociateurs actifs aguerris, ils génèrent 30 fois plus de revenu et leur taux de fidélisation est nettement supérieur. Ceci dit, la TD habilite ses clients dans l'ensemble du spectre de placement, des nouveaux investisseurs aux négociateurs plus expérimentés. Regardons une vidéo pour en savoir plus sur comment nous y parvenons au sein de Placements directs.

Comme vous venez de le voir, notre plateforme rejoint bien tous les investisseurs. Et je suis très heureux de vous parler maintenant de la négociation de fractions d'actions, du prêt de titres entièrement payés et de Négociateur actif TD, une toute nouvelle plateforme pour les négociateurs actifs aguerris. La plupart des plateformes pour négociateurs actifs ont plus de dix ans et notre nouvelle plateforme offrira des fonctionnalités inégalées. Notre position de chef de file incontesté sur le marché est un avantage concurrentiel important permettant de faire des investissements franchement novateurs qui améliorent continuellement l'expérience client et creusent davantage l'écart entre nos homologues et nous.

Passons maintenant à Services-conseils de Gestion de patrimoine. Nous sommes partis de zéro et nous sommes devenus la société de gestion privée de patrimoine qui connaît la croissance la plus rapide au Canada. Nous avons atteint une telle ampleur grâce à nos 5 000 professionnels en services-conseils, à nos 600 000 clients et à des actifs administrés de plus de 300 milliards de dollars. Notre approche vise sciemment à mieux servir les clients en leur offrant une gamme complète de capacités de services bancaires et de crédit, de planification et de placements ainsi que des services spécialisés, comme le bureau de gestion de patrimoine familial et Conseils d'assurance privés. Ces services étayent notre approche globale de bout en bout en matière de conseils qui consiste à guider les clients en s'appuyant sur un plan financier qui les aide à accroître leur patrimoine, à protéger ce qui compte et à laisser un héritage à leurs proches. Services privés, Gestion de patrimoine a mis la barre haut et accélère sa croissance. La TD ajoute des conseillers au Canada à un rythme deux fois plus rapide qu'avant et plus rapidement que notre homologue principal, malgré la concurrence féroce sur le marché de l'emploi. Notre succès pour recruter des conseillers s'explique par notre culture, notre marque et notre engagement à toujours faire passer le client en premier. Gestion de patrimoine TD offre des expériences inégalées à ses conseillers en fournissant des structures d'équipe flexibles, du soutien spécialisé et l'occasion de croissance la plus favorable du secteur grâce à notre moteur de recommandation Une seule TD.

Ensemble, Gestion de Placements TD, Placements directs TD et Services-conseils de Gestion de patrimoine ont un solide historique de croissance et de rendement supérieur. Au cours des cinq dernières années, la croissance des actifs administrés et des revenus de Gestion de patrimoine TD a dépassé celle de ses homologues. Et nous avons fait des investissements ciblés pour damer le pion à nos homologues sur le plan de l'efficacité et du rendement des capitaux propres. La TD est l'un des gestionnaires de

patrimoine à la croissance la plus rapide, les plus rentables et les plus efficaces en matière de productivité du capital au Canada. Et nous avons des stratégies claires pour accentuer davantage notre position de chef de file.

Nous avons pour ambition de faire mieux que nos homologues et d'être la société de gestion de patrimoine de choix des Canadiens. Grâce aux solides contributions de chacun de nos secteurs, nous nous attendons à doubler la croissance de nos actifs nets à plus de 225 milliards de dollars à moyen terme pour réaliser une croissance du bénéfice net après impôts dans les deux chiffres. Gestion de Placements TD creusera l'écart à titre de premier gestionnaire de placements institutionnel au Canada tout en accélérant la croissance de ses activités de détail. Nous gagnerons aussi des parts de marché dans le secteur des services de courtage en ligne en creusant l'écart entre Placements directs TD et nos homologues les plus proches. Pour ce qui est de Services-conseils de Gestion de patrimoine, nous nous attendons à être le canal de services-conseils à la croissance la plus rapide selon les actifs.

Nous y parviendrons en utilisant trois leviers que je vais vous expliquer maintenant. Premièrement, nous tirerons parti de l'énorme avantage que présente l'approfondissement de nos relations actuelles grâce à notre approche Une seule TD. En partenariat avec les Services bancaires personnels au Canada, nous augmenterons les recommandations de clients provenant de la clientèle de détail la plus importante au Canada. Et avec l'aide de nos collègues des Services bancaires aux entreprises, nous fournirons des services de gestion de patrimoine à un plus grand nombre de propriétaires d'entreprise. Deuxièmement, nous continuerons d'offrir des expériences client légendaires grâce à des plateformes et des produits novateurs. Pour cela, nous améliorerons nos expériences numériques, élargirons notre vaste gamme de produits et développerons les meilleures fonctionnalités pour rester à l'avant-plan du marché. Et enfin, nous accélérerons notre expansion grâce à de nouvelles stratégies de distribution. Il ne s'agit pas seulement d'ajouter du personnel. Nous lancerons de nouveaux modèles pour joindre des segments de clientèle uniques au Canada et constituer un solide pipeline de ventes pour Gestion de patrimoine TD. Chacune de nos stratégies misera sur nos antécédents de succès pour offrir les meilleures solutions à nos clients.

Nous avons une occasion phénoménale au sein de notre propre entreprise. Nous estimons que les clients de la TD – y compris les clients actuels de Gestion de patrimoine – possèdent des actifs d'environ 2 billions de dollars qu'ils détiennent actuellement en dehors de Gestion de patrimoine. Il s'agit d'une occasion interne majeure et d'un parcours à long terme pour plus que doubler nos actifs. Les Services bancaires personnels au Canada représentent notre plus importante occasion Une seule TD et nous avons la chance de servir un Canadien sur trois, ce qui permet de donner accès à Gestion de patrimoine au plus gros bassin de clients de détail au Canada. Michael et moi faisons équipe pour offrir plus de produits et de services de la TD afin de mieux servir nos clients. De concert avec les Services bancaires commerciaux, nous soutenons aussi les propriétaires d'entreprise tout le long de leur parcours. Nous avons intégré nos banquiers privés principaux dans les centres bancaires commerciaux et nous prévoyons qu'ils seront présents dans toutes les régions du pays d'ici la fin de l'exercice 2024. La TD est en train de créer la banque de choix des propriétaires d'entreprise à valeur nette élevée en permettant à ses clients de gérer leurs finances d'entreprise et leurs finances personnelles à un seul et même endroit. Je me réjouis aussi de notre partenariat avec Valeurs Mobilières TD. Nous avons collaboré pour créer des produits de billets structurés personnalisés, renforcer nos capacités de recherche et moderniser la tarification et le traitement des opérations de change pour tous les clients de Gestion de patrimoine. Maintenant, nous estimons qu'à elle seule, Gestion de patrimoine compte plus d'un million de clients qui utilisent un seul produit de Gestion de patrimoine TD, ce qui présente de nombreuses occasions d'approfondir nos relations. Cela comprend d'étendre l'offre des Services bancaires privés à la clientèle de Conseils de placement privés et de Gestion de portefeuille et de permettre à un plus grand nombre de nos clients bien nantis d'utiliser Placements directs TD pour négocier des titres en ligne. Nous avons déjà les cahiers de stratégies pour approfondir nos relations avec les clients. Chaque année, nous obtenons environ 130 000 recommandations des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Croyez-moi, les occasions foisonnent : actuellement, seuls 15 % des clients des Services bancaires personnels au Canada et 30 % des clients des Services bancaires aux entreprises font affaire avec

Gestion de patrimoine TD. Notre culture unique et notre engagement soutenu envers nos clients nous démarquent et nous donnent confiance que nous réussirons grâce à l'approche Une seule TD.

Notre objectif à Gestion de Placements consiste à accélérer la croissance en triplant les ventes nettes au détail de fonds communs de placement et de FNB à moyen terme. Nous investissons dans la formation en vente et dans l'infrastructure d'habilitation pour soutenir la distribution de services de détail et accélérer davantage la croissance en consolidant notre équipe des ventes. Nous renforçons notre capacité à joindre un plus grand nombre de clients en tirant parti des nouveaux canaux de distribution, y compris Accès direct à Planification financière et la plateforme NégociTitres TD. Comme je l'ai mentionné précédemment, notre position de chef de file et notre envergure nous permettent d'accentuer notre avantage et de consolider notre position. Nous continuons de mettre au point de nouveaux produits et d'importantes capacités de détail et institutionnels. Nous donnons à nos investisseurs de détails un meilleur accès à nos produits alternatifs en leur offrant d'autres options de diversification. Et nous utilisons les données et l'IA pour améliorer nos produits traditionnels en actions et nous ajoutons aussi des offres dans le secteur des produits de base et du crédit privé mondial. L'ampleur de nos capacités, notre position de chef de file du marché au Canada et notre partenariat avec Valeurs Mobilières TD dans le cadre de l'approche Une seule TD nous placent dans une position favorable pour accroître nos relations avec la clientèle à l'échelle mondiale. Sous la marque « Solutions de placement mondiales TD », nous avons l'intention de faire notre entrée dans 20 nouveaux pays à moyen terme. Dans l'immédiat, nous nous concentrons sur l'Asie orientale et l'Australie où les solides relations avec la clientèle de Valeurs Mobilières TD ont déjà porté fruit. Grâce à ces stratégies, Gestion de Placements TD est bien placée pour réaliser nos ambitions de croissance et vise une hausse des actifs nets de plus de 80 milliards de dollars à moyen terme.

Passons maintenant à Placements directs. Je me réjouis tout autant des occasions de croissance de Placements directs. Nous approfondirons nos relations avec notre clientèle considérable et nous ajouterons de nouveaux clients grâce à l'approche Une seule TD. Par la même occasion, Placements directs attirera aussi de nouveaux clients à la TD et les recommandera à ses partenaires, démontrant ainsi que l'approche Une seule TD est un vecteur à deux sens. Nous avons une longue et solide histoire d'innovation et nous continuerons à innover à l'avenir. Grâce à Négociateur actif TD, nous nous démarquerons davantage de la concurrence. Et nous ajoutons sans cesse des fonctionnalités pour permettre la négociation d'ordres spécialisés et l'exécution de stratégies complexes et améliorer notre offre de services mobiles pour fournir une expérience omnicanal transparente. Par exemple, nous prévoyons offrir sur le marché des services comme la négociation d'actions fractionnées et les prêts de titres entièrement payés. Placements directs TD gagne des parts de marché. La confiance en la marque TD et les ressources éducatives et les outils offerts par Placements directs TD jouent un rôle important dans l'accélération de notre croissance. Nous tableurons aussi sur la puissance de l'IA et sur l'analyse prédictive pour préparer d'excellentes ressources éducatives personnalisées qui aideront les nouveaux investisseurs à acquérir de l'expérience et nos investisseurs aguerris à devenir plus habiles. Grâce à ces stratégies, Placements directs TD s'attend à acquérir plus de 300 000 nouveaux clients et continuera d'approfondir ses relations avec sa solide clientèle, ce qui nous permettra de nous rapprocher de notre objectif de croissance des actifs nets de 65 milliards de dollars à moyen terme.

Pour ce qui est des Services-conseils de Gestion de patrimoine, nous avons indiqué plus tôt que nous exécutons à l'échelle et que nous connaissons une croissance accélérée. Notre capacité à attirer les conseillers est essentielle à notre croissance. Prenons une minute pour voir pourquoi les conseillers choisissent la TD et comment nous les aidons à s'épanouir. Regardons cette vidéo.

Vous venez d'apprendre pourquoi la TD est la destination de choix des meilleurs professionnels des services-conseils de gestion de patrimoine au Canada. L'approche Une seule TD représente une occasion de plus de 2 milliards de dollars et s'avère un pipeline très intéressant pour nos conseillers. Les relations fondées sur les conseils consolident nos relations à l'échelle de l'entreprise tout comme les services globaux de planification et de gestion de placements donnent confiance aux clients et elles permettent de doubler notre part de portefeuille quand les clients reçoivent des conseils. Et pour saisir cette occasion exceptionnelle, nous continuerons d'accélérer notre distribution. Nous lancerons de

nouveaux modèles directs et améliorerons la collaboration entre les conseillers et les clients. Comme indiqué précédemment, je suis fier de notre succès à bâtir la société de gestion privée de patrimoine à la croissance la plus rapide au Canada. La TD ajoute des conseillers deux fois plus rapidement que dans les cinq dernières années et nous maintiendrons le rythme. De plus, nous consoliderons notre croissance en lançant de nouveaux modèles directs. Cette stratégie reposant sur la technologie comprend des groupes de conseillers pour améliorer jusqu'à trois fois plus leurs capacités et les niveaux de service. Ces modèles directs permettent de couvrir un plus grand territoire, ce qui est difficile à reproduire sur le terrain. Par conséquent, la TD est bien placée pour accaparer des parts dans les nouveaux marchés et créer des offres spécialisées pour les nouveaux arrivants et d'autres segments particuliers. Enfin, nous améliorons la collaboration entre le conseiller et le client grâce à des portails numériques spécialisés et nous rehaussons l'expérience client en offrant la planification financière mobile et l'intégration numérique. En engageant plus de 1 000 conseillers et en augmentant la capacité grâce aux canaux directs, nous prévoyons que les Services-conseils de Gestion de patrimoine réaliseront une croissance des actifs nets de 80 milliards de dollars à moyen terme.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous sommes un important fournisseur de services de gestion de patrimoine au Canada et nous sommes dans une position vraiment solide. Nous offrons les plateformes les plus diversifiées et intégrées au Canada, nous comptons des marques de premier plan et nous avons d'excellents antécédents de croissance. Grâce à notre culture novatrice – et à notre marque numéro un et à notre réseau de distribution de détail – nous sommes bien placés pour continuer sur cette lancée et habiliter un plus grand nombre de Canadiens à investir avec confiance. Avant de passer à TD Assurance, regardons une autre vidéo. Deux clients des Services-conseils de Gestion de patrimoine nous expliquent comment l'approche Une seule TD les a éclairés sur leurs objectifs financiers d'affaires et personnels.

Comme vous l'avez vu, Nick et Justina sont extrêmement satisfaits de leur conseiller TD. Et notre approche Une seule TD nous permet de relier nos segments pour offrir le meilleur de la TD à tous nos clients.

Passons maintenant à TD Assurance, un autre secteur prêt à surpasser la concurrence.

L'acquisition de Canada Trust par la TD en 2000 a marqué l'entrée de la Banque dans le secteur des assurances générales par l'entremise de sa filiale de services directs aux clients. Depuis, la TD a pris de l'expansion et est devenue le plus important assureur de produits destinés directement aux consommateurs et du marché de l'affinité au Canada, réalisant un chiffre d'affaires total de plus de 5 milliards de dollars. Nombre d'entre vous savent que la TD est la seule banque canadienne propriétaire d'une compagnie d'assurances générales. C'est tout un avantage concurrentiel. Nous avons pour ambition de doubler les primes d'assurances générales à 9 milliards de dollars et de surpasser nos homologues de l'assurance pour être l'assureur de choix des Canadiens et des PME. Je vais vous faire part des stratégies qui creuseront l'écart entre TD Assurance et ses concurrents et accéléreront sa croissance pour réaliser nos ambitions audacieuses.

Comme vous l'avez entendu tout le long de l'après-midi, la TD entretient des relations approfondies avec ses clients dans tous ses secteurs au Canada. Nous sommes là pour nos clients pour les aider à vivre, à emprunter et à investir, et TD Assurance aide à protéger ce qui compte le plus. Notre secteur de l'assurance est divisé en deux unités : Assurances générales et Vie et Santé. Assurances générales offre l'assurance habitation et auto, et maintenant l'assurance pour petites entreprises. Elle est le premier assureur du marché de l'affinité au Canada, au service de plus de deux millions de clients au pays. L'unité Vie et Santé offre la protection de crédit et la protection pour soldes, l'assurance temporaire, l'assurance accident et maladie et l'assurance voyage – également au service de plus de deux millions de clients au Canada. Le secteur de l'assurance représente une grande partie de la gamme d'activités diversifiées de la TD au Canada, réalisant jusqu'à un quart des produits tirés des honoraires de la TD et un bénéfice net de 760 \$ millions de dollars. Les primes annuelles s'élevant à 4,4 milliards de dollars, l'unité Assurances générales représente jusqu'à 85 % du chiffre d'affaires de TD Assurance – et s'avère un puissant moteur de croissance. Pendant le reste de cette séance, nous examinerons les activités d'Assurances générales.

Comme vous le savez, les attentes des clients continuent d'évoluer. En effet, 77 % des clients préfèrent soumettre une réclamation en ligne et 90 % veulent souscrire leur assurance auto en ligne. Nous savons aussi que 90 % des clients s'attendent à un service personnalisé. La possibilité de communiquer numériquement n'est pas seulement intéressante pour nos clients, mais aussi essentielle. TD Assurance a été le premier assureur d'importance au Canada à offrir des fonctionnalités de vente et de libre-service en ligne de bout en bout à l'échelle nationale pour l'assurance habitation et auto. Ces fonctionnalités s'ajoutent à notre réseau actuel d'experts en sinistres et de conseillers des centres de contact qui fournissent du soutien et des conseils spécialisés à nos clients. Nous créons une expérience omnicanal en mettant le client au centre de tout ce que nous faisons. Nous avons fait d'importants investissements stratégiques dans ce secteur pour contribuer à créer une expérience client différenciée et acquérir un avantage concurrentiel durable. Forte de sa base solide pour perfectionner ses services numériques et automatisés, TD Assurance peut réinvestir dans ses activités tout en tirant parti du savoir-faire de la Banque en matière de données, d'analyse, d'IA et d'apprentissage automatique. Ces fonctionnalités différentes améliorent la sélection des risques, la tarification, la souscription et la gestion des provisions et favorisent une meilleure personnalisation et expérience client. Nous nous en servons pour offrir les meilleures capacités de détection de la fraude du secteur. Ces investissements améliorent la rentabilité et permettent à TD Assurance de prendre de l'expansion tout en protégeant ses marges.

Traditionnellement, l'assurance était vendue par des courtiers qui touchaient une commission à chaque vente. Mais le modèle gagnant pour les compagnies d'assurance – maintenant et à l'avenir – est le modèle de vente directe aux consommateurs. TD Assurance, Assurances générales offre exclusivement des services directs aux consommateurs. À notre échelle, ce modèle présente d'importants avantages de coûts par rapport aux courtiers, ce qui nous a permis d'investir dans des capacités de marketing sophistiquées. TD Assurance a mis en œuvre des stratégies de marketing fondées sur des analyses avancées et l'IA. La marque TD n'a pas son égal et en moyenne, nous sommes le premier résultat de recherche dans Google quand les clients font des recherches sur l'assurance. Le modèle de vente directe aux consommateurs a aussi permis à la TD de fournir une expérience client supérieure. TD Assurance est une entreprise intégrée verticalement et elle est responsable de la chaîne de valeur de bout en bout, des ventes à la distribution en passant par les produits, la tarification, la souscription et la gestion des réclamations. Nous faisons évoluer constamment chaque partie de la chaîne de valeur pour offrir des expériences client légendaires. Conséquemment, la TD a naturellement grimpé d'un rang pour devenir le troisième assureur de particuliers au Canada.

Comme mentionné précédemment dans cette séance, nous avons pour ambition d'être l'assureur de choix des particuliers et des PME au Canada. Nous entendons doubler les primes de TD Assurance, Assurances générales à moyen terme. Nous maintiendrons notre position de premier assureur direct de particuliers au Canada en continuant de créer la meilleure expérience client sur le marché, une expérience distincte, là où nos clients se trouvent et comment ils veulent faire affaire avec nous. Nous gagnons des parts de marché dans le secteur de l'assurance des particuliers avec pour ambition d'être l'assureur de particuliers à la croissance la plus rapide au Canada. Enfin, nous perturberons le secteur de l'assurance pour petites entreprises et deviendrons le premier assureur pour petites entreprises au Canada. Il s'agit de l'occasion appropriée et le moment ne pourrait pas être mieux choisi. Le marché de l'assurance pour petites entreprises de 12 milliards de dollars est très fragmenté, mal desservi et prêt à être secoué. Il y a une place importante à prendre auprès des petites entreprises – qui représentent 98 % de toutes les entreprises au Canada – en leur fournissant des conseils fiables et des produits d'assurance conçus pour répondre à leurs besoins.

Nous avons une feuille de route claire pour réaliser ces aspirations et accélérer la croissance interne en saisissant les occasions uniques à la TD. Comme indiqué, TD Assurance vient brouiller les cartes dans le marché de l'assurance et nous redoublerons d'efforts. Nous augmenterons le nombre d'opérations de vente et de service entièrement numériques et favoriserons une expérience omnicanal distincte.

Actuellement, 85 % de toutes les opérations de service à la clientèle sont offertes en ligne. À moyen terme, nous voulons que les clients effectuent plus de 60 % de toutes les ventes entièrement en ligne, de bout en bout. Nous offrons l'appli d'assurance la mieux cotée au Canada qui présente les meilleures

fonctionnalités, y compris la possibilité de commencer une réclamation en quelques secondes. Et nous investissons pour offrir une expérience omnicanal transparente tout en améliorant notre avantage sur le plan des dépenses liées à la distribution directe et en réduisant les coûts d'acquisition de 50 % à moyen terme. La Nouvelle évolution du travail de la TD contribuera à réaliser ces accomplissements. Grâce à une planification structurée et à la collaboration au sein de nos équipes Parcours et Plateformes, nous nous attendons à passer à la vitesse supérieure en apportant des améliorations continues à l'expérience client. Nous savons que le secteur de l'assurance évolue en fonction des attentes changeantes des clients et nous avons donc établi un modèle d'affaires agile pour répondre à ces besoins changeants sur le plan de la facilité, de la valeur et des conseils. Voici des informations de première main sur la façon dont nous plaçons le client au centre de tout ce que nous faisons dans l'ensemble de notre chaîne de valeur. Regardez cette vidéo.

Comme vous l'avez vu dans la vidéo, TD Assurance s'efforce de faciliter la tâche des Canadiens qui veulent obtenir les meilleurs conseils, la meilleure protection et le meilleur soutien dans leurs moments de vérité. Le processus de réclamation est probablement la partie la plus critique de l'assurance et TD Assurance offre une expérience client légendaire. Par exemple, il n'y a rien de plus important que d'être là pour nos clients pendant les catastrophes comme les feux de forêt qui touchent actuellement les Canadiens partout au pays. Je ne pourrais pas être plus fier de la réaction de notre équipe des Services d'indemnisation, y compris de l'Unité mobile de dépannage qui est sur place, pour aider nos clients directement à un moment critique. Grâce à ses excellents centres auto qui la distinguent, TD Assurance continue de mettre la barre plus haut pour offrir une expérience de traitement des réclamations exceptionnelle. Dans nos centres auto TD Assurance, les clients peuvent commencer leur réclamation, obtenir un véhicule de location et faire réparer leur véhicule au même endroit. Généralement, il y a des compromis à faire entre un excellent service et la gestion des dépenses. Mais pas dans nos centres auto. En plus d'élever l'expérience client, les centres auto TD Assurance créent des efficacités opérationnelles. En s'occupant de l'expérience de traitement de la réclamation de bout en bout avec des partenaires fiables, la TD réalise des économies sur les frais de réparation et gère l'incidence de l'inflation dans les chaînes d'approvisionnement de la réparation automobile. Les avantages de cette stratégie sont supérieurs dans le contexte actuel de hausse des coûts dans le secteur alors que le volume des réclamations revient à la normale après la pandémie et que les pressions inflationnistes demeurent. Tous ceux d'entre vous qui ont eu un accident d'auto savent à quel point c'est stressant. Les centres auto TD Assurance contribuent à soulager ce stress. Les commentaires recueillis sur nos centres auto sont élogieux. Voici mon commentaire préféré que j'ai reçu d'un client qui a fait affaire avec un de nos centres auto : « Disneyland est peut-être l'endroit où l'on est le plus heureux sur terre, mais les centres auto TD Assurance ne sont pas loin derrière. » C'est doux à mes oreilles. La TD est une marque axée sur les objectifs et elle est soucieuse de l'environnement depuis longtemps. TD Assurance est le premier assureur à offrir des ateliers de réparation certifiés de voitures électriques ainsi que des bornes de recharge et des options de location de véhicules électriques dans ses centres auto. Notre leadership dans ce segment sera un important avantage concurrentiel quand 100 % de tous les nouveaux véhicules de tourisme seront électriques d'ici 2035.

Nous avons parlé de la position particulière de la TD dans le secteur de l'assurance et de comment nous perturbons le marché. Je voulais vous donner un autre exemple des occasions inégalées de la TD dans ce secteur. Nous avons récemment lancé l'assurance pour petites entreprises et les résultats jusqu'à maintenant sont fantastiques. Notre taux de conclusion se situe légèrement sous les 50 %, ce qui démontre la valeur de notre nouvelle offre de produits dans ce marché mal desservi. L'assurance pour petites entreprises est une prolongation naturelle des assurances des particuliers de la TD. Nous cibons les détaillants, les entrepreneurs, les grossistes et les professionnels qui présentent des risques de faible niveau de complexité. Cela comprend les clients d'affinité comme les ingénieurs, les comptables et les avocats. Ces clients sont similaires à nos clients actuels, ce qui nous aide non seulement à leur offrir des conseils, des protections et du soutien hors pair, mais aussi à générer une croissance rentable. Actuellement, TD Assurance est fière d'offrir aux propriétaires de PME une gamme complète de produits, notamment l'assurance biens commerciaux, responsabilité civile et auto. Nous voulons être le premier assureur pour petites entreprises au Canada à moyen terme, et forts de notre excellente marque, de

notre modèle gagnant et de la puissance de l'approche Une seule TD, nous savons que nous sommes bien placés pour y parvenir.

Faire partie du Groupe Banque TD est un avantage concurrentiel et permet de réaliser une croissance interne exceptionnelle et de saisir les occasions phénoménales que présente l'approche Une seule TD. La TD est une marque vigoureuse synonyme de confiance. TD Assurance en profite grâce à des coûts d'acquisition de clients moindres et elle est la marque d'assurance numéro 1 au Canada. TD Assurance peut aussi approfondir ses relations avec les clients au sein de la Banque en tirant parti de notre excellente marque et de notre modèle pour mieux protéger plus de 1,1 million de clients de Crédit garanti par des biens immobiliers de la TD. TD Assurance devient rapidement l'assureur de choix des Canadiens à valeur nette élevée grâce à l'offre de Conseils d'assurance privés TD Assurance, et contribue à la croissance substantielle des primes dans ce créneau très prisé depuis le lancement en 2018. Plus de 200 000 clients à valeur nette élevée de Gestion de patrimoine TD peuvent profiter des services particuliers de vente directe aux consommateurs de Conseils d'assurance privés.

En qualité de chef de file des assureurs directs au Canada, TD Assurance dispose déjà d'un modèle gagnant. Dotée d'excellentes capacités et profitant de la solidité de la marque TD, TD Assurance est en bonne position grâce à des avantages concurrentiels durables. Nous avons fait les investissements de base appropriés pour maintenir notre leadership dans le marché et accélérer davantage la croissance. Je suis convaincu que TD Assurance réalisera notre ambitieuse stratégie de croissance. Sur ce, j'aimerais vous remercier de votre présence et je cède la parole à Brooke.