



L'ALLOCUTION DÉFINITIVE FAIT FOI

Allocution prononcée par Ed Clark, président du Groupe et chef de la direction du Groupe Banque TD

Lors de l'assemblée annuelle des actionnaires ordinaires, le jeudi 4 avril 2013, à Ottawa, Ontario

Bonjour,

Comme Brian l'a mentionné, nous avons effectué une annonce très excitante hier. J'aborderai brièvement la succession à la direction dans ma conclusion. Cependant, mon principal objectif, aujourd'hui, est de parler de nos résultats pour l'exercice 2012, et des moyens que nous prendrons pour continuer de servir vos intérêts dans l'avenir.

Je suis ravi d'être de nouveau à Ottawa.

La TD est fière d'être l'un des plus anciens et des plus importants employeurs du secteur privé d'Ottawa, comptant 2 700 employés qui offrent des services à plus de 300 000 clients et 21 000 entreprises.

Depuis 2005, année où nous avons tenu notre dernière assemblée générale annuelle à Ottawa, la TD a accentué sa présence locale. Aujourd'hui, nous exploitons 44 établissements à Ottawa-Gatineau. Nous continuons d'investir et de croître. En 2011, nous avons acquis MBNA Canada, qui est établie à Ottawa. Nous planifions actuellement des investissements importants, afin d'en faire la plateforme de cartes de crédit la plus avancée en Amérique du Nord.

Cela nous place dans une position favorable pour notre croissance future. En effet, à mesure que nous renforçons notre présence sur la scène nord-américaine, nous créons de nouvelles possibilités à l'échelle nationale. Plus de 2 000 emplois ont été créés au Canada, et cela est une conséquence directe de notre expansion aux États-Unis.

Redonner à la collectivité fait partie intégrante de notre culture, et notre équipe d'Ottawa remplit ce devoir avec passion. L'an dernier, la TD a versé plus de 1,8 million en dons à des organismes locaux.



Hier, nous avons annoncé un don de trois cent cinquante mille dollars au Ottawa Inuit Children's Centre pour offrir l'accès à des programmes d'éducation dans un cadre qui protège et fait connaître la culture et l'héritage inuits. Et, plus tard ce mois-ci, c'est avec fierté que la TD commanditera l'événement Scène du nord du Centre national des arts, dans le cadre duquel se produiront plus de 250 artistes des arts de la scène et des arts visuels du Nunavut, du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest.

L'année 2012 a couronné une remarquable décennie de croissance et de transformation.

Pour une quatrième année consécutive, nous avons enregistré des bénéfiques records.

Le total des bénéfiques a atteint un nouveau sommet de 7,1 milliards de dollars, soit une augmentation d'environ 10 % par rapport à 2011.

Notre prudence en matière de risque continue de nous différencier de nos concurrents, et le rendement de nos actifs pondérés en fonction des risques dépasse le rendement moyen réalisé par nos homologues canadiens et américains.

Nous sommes l'une des banques les plus solides et les plus stables du monde, et la plus sûre en Amérique du Nord selon le magazine *Global Finance*. Et nous bénéficions d'une image de marque de classe mondiale. En fait, notre marque est la plus réputée parmi toutes les entreprises canadiennes.

Notre leadership a été confirmé par JD Power qui, pendant sept années consécutives, a attribué à la TD son premier prix du service à la clientèle. En fait, jamais aucune autre banque canadienne n'a remporté ce prix de JD Power.

Aux États-Unis, le magazine *Money* a désigné la TD « l'une des meilleures banques en Amérique ».



Nous avons continué de saisir de nouvelles occasions de croissance en 2012.

Nous avons acquis le portefeuille de cartes de crédit *Visa* et de cartes de crédit de marque privée de Target aux États-Unis, ce qui nous classe dorénavant parmi les 10 plus grands émetteurs de cartes de crédit en Amérique du Nord.

Nous avons fait l'acquisition d'Epoch Investment Partners - société de gestion d'actifs établie à New York et très réputée pour le rendement de ses placements. Cette acquisition favorisera grandement notre stratégie de croissance interne dans le secteur de la gestion de patrimoine en Amérique du Nord.

En ce qui concerne nos résultats d'exploitation, TD Canada Trust a enregistré des bénéfices de 3,4 milliards de dollars en 2012, une hausse de 12 % par rapport à l'exercice précédent. Ces résultats découlent d'une excellente croissance du volume des prêts et des dépôts.

TD Bank, America's Most Convenient Bank a connu une excellente année et a réalisé des bénéfices de plus de 1,4 milliard de dollars, une hausse de 10 % par rapport à l'exercice précédent. Nous avons également franchi un important jalon en ouvrant notre 1 300^e succursale aux États-Unis, ce qui classe TD Bank, America's Most Convenient Bank au 11^e rang des banques les plus importantes aux États-Unis pour son réseau de succursales. Nous sommes également la 8^e banque en importance aux États-Unis pour les dépôts.

Gestion de patrimoine a également réalisé des bénéfices records - dépassant le cap des 800 millions de dollars pour la première fois. Ce secteur a également continué d'augmenter ses volumes de négociation et d'accroître ses parts de marché en dépit d'un marché volatil. Gestion de patrimoine comprend TD Ameritrade qui, en 2012, a affiché, pour une 4^e année consécutive, une croissance à deux chiffres au chapitre des actifs. Ce secteur a surpassé la concurrence en attirant des actifs de nouveaux clients, ce qui lui a permis de



conserver sa position de leader de l'industrie pour le nombre d'opérations effectuées par jour.

TD Assurance a également réalisé des bénéfices records de plus de 550 millions de dollars et a, une fois de plus, encaissé des primes totales s'élevant à plus de 3 milliards de dollars pour une 3^e année consécutive. TD Assurance est le plus important assureur direct au Canada dans les secteurs de l'assurance habitation et de l'assurance automobile.

Enfin, Valeurs Mobilières TD a maintenu une forte croissance de ses produits de base et enregistré de solides bénéfices de 880 millions de dollars, ce qui lui a permis de réaliser un rendement des capitaux propres de plus de 21 %, malgré un contexte difficile et un marché hésitant.

Maintenant, examinons d'un peu plus près notre remarquable décennie marquée par la croissance et la transformation.

2002 a été l'année où nous avons officiellement procédé à la fusion de la TD et de Canada Trust.

Cette opération demeure la plus grosse fusion de l'histoire bancaire au Canada, et la mieux réussie.

Cependant, nous n'avons pas surmonté les épreuves d'une intégration pour le simple plaisir de créer une plus grosse banque. Nous avons fait cela pour créer une meilleure banque.

Je suis fier de dire que c'est ce que nous avons fait. Et nous continuons de le faire. Il en résulte que, depuis 2002, après notre fusion :

le nombre de nos clients a presque doublé;

notre réseau de succursales a doublé;

notre effectif a doublé et se chiffre à plus de 85 000 employés;



nos actifs et nos dépôts ont plus que doublé;

le total de nos bénéfices a plus que quadruplé au cours de la dernière décennie.

Au cours de la même période, nous avons enregistré un taux de croissance annuel composé du bénéfice de 17 % et un taux de croissance annuel composé du bénéfice par action de 13 %.

Notre capitalisation boursière a presque quadruplé, ce qui nous permet d'occuper le 6^e rang parmi les 30 plus grandes banques d'Amérique du Nord. À l'échelle des banques européennes et nord-américaines, nous occupons actuellement le 7^e rang.

Maintenant, qu'est-ce que tout cela signifie pour nos actionnaires?

Le prix de nos actions a presque triplé.

Nous avons enregistré un meilleur rendement total pour les actionnaires par comparaison au rendement moyen réalisé par nos homologues canadiens et américains au cours des 3, 5 et 10 dernières années.

En 2012, nous avons augmenté notre dividende à deux reprises, et nous l'avons encore majoré au cours du dernier trimestre, ce qui coïncide avec notre objectif établi de continuer à hausser notre dividende deux fois par année. Nous nous situons actuellement presque à mi-chemin de notre progression vers notre nouveau ratio dividendes/bénéfice plus élevé. La TD a haussé son dividende presque deux fois plus rapidement que la moyenne de ses homologues canadiens depuis le début la crise financière.

Voyons, dans les faits, ce que cela signifie. Si vous avez fait un placement de 1 000 \$ en 2002 et que vous avez toujours réinvesti les dividendes depuis 2002, votre placement vaut maintenant plus de 4 000 \$ en actions de la TD. De plus, ce placement de 1 000 \$, qui rapportait un dividende annuel de 38 \$ il y a 10 ans, rapporte aujourd'hui 110 \$ à l'investisseur.



Notre succès se résume à une stratégie fort simple, qui comprend cinq aspects fondamentaux.

D'abord, il y a notre engagement à l'égard de notre **modèle d'affaires unifié**, qui est difficile à reproduire et qui nous permet de réaliser des bénéfices de façon répétée.

Nous bâtissons notre banque en fonction de ce que nos clients veulent : les aider à démarrer et à faire croître leur entreprise; leur permettre d'économiser pour la retraite ou d'emprunter de façon intelligente pour atteindre leurs objectifs; protéger les actifs de nos clients et permettre une circulation rapide et sécuritaire de l'argent à l'échelle mondiale.

Le rôle de notre courtier en valeurs mobilières, Valeurs Mobilières TD, n'est pas celui d'un casino qui accepte des paris, mais celui d'une entité qui s'applique à servir les intérêts de ses clients et à créer de la valeur dans une économie réelle. C'est de cette manière que Valeurs Mobilières TD est devenu un chef de file en matière de négociation de blocs d'actions, de fusions et d'acquisitions, de prêts syndiqués, de prêts aux entreprises et de prise ferme d'actions. Le deuxième aspect de notre stratégie est notre **approche prudente en matière de gestion des risques**. Nous prenons uniquement des risques qui cadrent avec notre stratégie d'affaires, que nous comprenons et que nous pouvons gérer.

Nous ne « misons pas la Banque » sur une seule acquisition, une seule activité ou un seul produit.

De plus, nous ne prenons pas de risques qui pourraient entacher notre image de marque. Pour le savoir, il suffit de se demander : « Est-ce que je serais à l'aise de vendre ce produit à un membre de ma famille? » Si la réponse est non, alors vous ne devriez pas le vendre à qui que ce soit.

En outre, nous continuons de fidéliser notre clientèle en mettant continuellement l'accent sur **le service et la commodité**.



Les heures d'ouverture de nos succursales sont plus longues que celles de tous nos concurrents au Canada et aux États-Unis – au Canada, nos succursales sont ouvertes presque 50 % plus longtemps.

De plus, nous continuons d'étendre notre réseau de succursales pour mieux servir le marché : cette année, nous ouvrirons environ 60 succursales en Amérique du Nord. Parmi toutes les nouvelles succursales ouvertes par les grandes banques canadiennes au cours des huit dernières années, plus de 30 % étaient des succursales de la TD.

Nous sommes conscients du fait que nos clients recherchent une banque sur laquelle ils peuvent compter lorsqu'ils en ont besoin - surtout durant les périodes difficiles.

Pendant la récession, la TD a lancé un programme pour aider les Canadiens à reprendre leurs finances en main, grâce à des options de versements souples et de report de versements pour leur prêt hypothécaire, et à la consolidation de prêts. Plus de 140 000 clients ont bénéficié du programme jusqu'à maintenant.

Grâce au meilleur modèle d'affaires qui soit, nous réussissons bon an, mal an à prendre de l'expansion et à gagner des parts de marché. En effet, depuis 2007, TD Canada Trust a augmenté son volume de prêts hypothécaires et personnels de 64 % - un rendement supérieur au taux de croissance de 50 % enregistré par nos homologues au Canada. Au cours de la même période, nous avons accru de 25 % notre part de marché dans le secteur des services bancaires aux entreprises, une augmentation sans précédent de nos parts de marché.

Aux États-Unis, la TD a été la seule banque, parmi les 10 plus grandes banques, à avoir augmenté son volume de prêts, trimestre après trimestre, durant la crise économique et la récession.

Cela nous permet de **réinvestir continuellement nos bénéfices**, afin d'améliorer nos services, d'améliorer notre marque auprès de



nos employés et de nos clients, et de nous concentrer sur la croissance.

Finalement, nous nous efforçons d'être la **banque la mieux dirigée**, en faisant la bonne chose au bon moment pour nos clients.

Nous prônons l'excellence opérationnelle et nous cherchons à nous améliorer constamment, afin de réduire nos coûts et de réinvestir avec dynamisme. Pour ce faire, nous travaillerons sans relâche à la gestion de nos dépenses, et ce, en vue d'accroître la productivité de manière à améliorer l'expérience de nos clients et de nos employés.

Un tel résultat n'est possible qu'à condition d'être entouré du meilleur personnel qui soit au sein de notre secteur.

Pour être un employeur de choix, nous sommes déterminés à créer un environnement agréable et accueillant pour tous, où les gens peuvent être eux-mêmes et donner le meilleur d'eux-mêmes.

Ainsi, notre culture axée sur le rendement permet à chaque employé d'exploiter son plein potentiel. Il faut pour cela éliminer tous les obstacles pouvant nuire à l'épanouissement et au perfectionnement des employés; cela signifie donner la chance à chacun de réaliser son plein potentiel et préparer le terrain à notre prochaine génération de leaders. En fait, c'est sur ce principe que repose notre programme visant à favoriser la diversité.

Je suis très fier de pouvoir dire que la TD se classe constamment parmi les meilleurs milieux de travail au Canada et aux États-Unis. La TD a été reconnue comme l'un des meilleurs employeurs du Canada sur le plan de la diversité, et, récemment, nous avons été nommés l'un des meilleurs employeurs du Canada pour les Néo-Canadiens. Pour la quatrième année consécutive, la Human Rights Campaign Foundation a reconnu que la TD offrait l'un des meilleurs milieux de travail pour les lesbiennes, les gays, les bisexuels et les transgenres.

Nous avons connu un excellent début en 2013. En fait, les résultats ont surpassé nos attentes.



Le total des bénéfices pour le trimestre s'élève à 1,9 milliard de dollars, une hausse de 9 % sur 12 mois. Cela est en partie attribuable à une bonne croissance de nos prêts et de nos dépôts dans le secteur des services bancaires personnels et commerciaux au Canada et aux États-Unis et à une excellente croissance des revenus de nos secteurs Gestion de patrimoine et Assurance. Les résultats trimestriels des Services bancaires de gros ont été plus modestes, mais le rendement sous-jacent de ce secteur a été fort satisfaisant.

La devise de votre ville est « Advance - Ottawa - En avant », et cela me donne l'occasion de dire comment la TD entend réussir à aller de l'avant au cours des prochaines années.

Mais d'abord, examinons un peu le contexte.

Depuis la dernière assemblée générale annuelle que nous avons tenue ici en 2005, le monde a changé, et le secteur des services bancaires aussi.

Grâce aux politiques prudentes et aux solides mesures qu'ont adoptées le gouvernement, la Banque du Canada et les organismes de réglementation pour contrer la crise financière, le Canada a réussi à surmonter l'une des pires crises économiques survenues depuis la Crise de 1929 et à s'en sortir relativement indemne.

Cependant, lorsqu'on sonde l'avenir, on constate que le Canada, et par extension la TD ne sont pas à l'abri des événements économiques mondiaux.

La situation en Europe s'est stabilisée, mais il faudra encore des années pour qu'elle parvienne à se rétablir. Les marchés financiers demeurent nerveux.

Les États-Unis ont évité le mur budgétaire, et l'économie de ce pays repose sur des bases solides.

Cependant, nos voisins du Sud devront surmonter le problème du déficit, et cela représentera sans doute une entrave à la croissance économique. À cet égard, le défi est plus politique qu'économique.



J'ai bon espoir qu'on finira par se sortir de cette impasse politique et j'espère que nos dirigeants sauront prendre les décisions difficiles qui sont nécessaires pour assurer une croissance durable.

Au Canada, plusieurs des avantages qui nous ont permis de surmonter la récession ne sont plus aussi indéniables.

Notre dollar est presque au pair avec le billet vert américain. La demande mondiale pour nos produits de base a diminué. Le gouvernement fédéral ainsi que la plupart des provinces ont enregistré des déficits considérables, commencent à réduire leurs dépenses et cherchent de nouvelles sources de revenus. La dette des particuliers a atteint un niveau record. Le marché de l'immobilier perd de la vigueur.

De plus, nous sommes toujours aux prises avec un grand nombre des enjeux structurels à long terme qui minent bon nombre des pays occidentaux, y compris le Canada.

La productivité est l'un des problèmes les plus préoccupants.

Pour dire les choses simplement, la richesse de chaque pays repose presque essentiellement sur la croissance de sa productivité. À cet égard, comparativement aux autres économies occidentales, notre pays, le Canada, accuse du retard.

De plus, les changements démographiques ont une incidence sur la croissance du revenu par habitant. Nous pouvons prévoir une croissance du revenu par habitant plus lente et, par le fait même, le ralentissement de la croissance des revenus de l'État. Cela survient à un moment où le vieillissement de la population accroît la demande à l'égard des services publics.

Également, comme bon nombre de pays occidentaux, nous faisons face aux problèmes des inégalités sans cesse croissantes et du déclin de la classe moyenne.



Ces facteurs sont susceptibles de ralentir la croissance économique du Canada, qui sera d'environ 1,5 % en 2013 et probablement inférieure à la croissance à moyen terme aux États-Unis.

Tout cela pour dire que les Canadiens ne peuvent pas baisser leur garde. Et la TD ne baissera pas la sienne non plus. En fait, la TD ne l'a jamais fait - comme en témoigne notre historique de croissance - et ne le fera jamais.

Le présent contexte continue d'être celui d'un environnement de lente croissance et de faibles taux d'intérêt. C'est un contexte exigeant pour une entreprise axée sur les dépôts comme la TD.

Par conséquent, il nous sera plus difficile d'atteindre notre cible de croissance du BPA rajusté, qui est de 7 à 10 %; ce que l'on peut déjà constater dans le cours de notre action, qui a enregistré une faible croissance au cours de la dernière année en raison de l'inquiétude des marchés, qui craignent que nous ne puissions pas égaler nos rendements précédents. Cependant, je continue d'avoir confiance en nos succès futurs, car nous continuerons de nous concentrer sur la croissance et sur l'expansion d'une grande institution.

La force de notre service unique et de notre modèle axé sur la commodité continue de nous distinguer de la concurrence.

Nous sommes en bonne position pour diversifier nos sources de revenus, grâce à notre ensemble de secteurs diversifiés. Nos Services bancaires aux entreprises en sont un bon exemple, tout comme le sont nos secteurs des cartes de crédit et de la gestion de patrimoine. Par ailleurs, il ne fait pas de doute que notre position unique aux États-Unis sera pour nous un atout concurrentiel à mesure que l'économie américaine se redressera.

À la TD, nous sommes conscients que les préférences de nos clients évoluent. Nous sommes déterminés à rendre les services financiers mobiles et par Internet aussi confortables que nos services bancaires offerts par le personnel de nos succursales et de nos centres d'appels.



Par le passé, nous avons toujours su prévoir les besoins futurs en matière de service à la clientèle et de commodité. La TD a été un précurseur au Canada en instaurant des guichets automatiques multiservices. Elle a également été la première institution à offrir, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, des services bancaires complets avec l'assistance de téléphonistes. Elle a été la première à offrir une plateforme de négociation en ligne, et la première banque au Canada à offrir des services de courtage par Internet par l'entremise de TD Waterhouse, qui est aujourd'hui la seule maison de courtage à escompte à offrir un service en 4 langues, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Aujourd'hui, aux États-Unis, TD Ameritrade occupe le premier rang pour ce qui est du nombre d'opérations de négociation mobiles par jour. Au Canada, notre application de services bancaires mobiles est la plus populaire.

Nous continuons de répondre aux besoins de nos clients qui, de plus en plus, veulent pouvoir faire leurs opérations bancaires à l'aide d'appareils mobiles.

Par exemple, aux États-Unis, en 2012 uniquement, le nombre de paiements de factures au moyen d'un appareil mobile a presque doublé, alors qu'un tiers des virements ont été effectués à partir d'un appareil mobile. Cela montre clairement que notre capacité de servir nos clients partout, en tout temps et à l'aide de n'importe quel appareil continuera de nous permettre de nous distinguer de nos concurrents.

Nous continuerons également d'évoluer et de mettre à profit la taille et l'envergure de notre organisation en Amérique du Nord.

Pour ceux et celles d'entre vous qui voyagent aux États-Unis ou qui y possèdent une propriété, voici mon argumentaire de vente : aucune autre institution n'est mieux positionnée que nous pour vous offrir des services bancaires transfrontaliers faciles, simples et commodes.

Nous sommes la seule banque canadienne à offrir à ses clients la possibilité de visualiser en même temps leurs comptes américains et



canadiens en ligne. Ce n'est là que l'une des nombreuses offres qui expliquent pourquoi nous bénéficions d'une position unique grâce à notre optique « deux pays - une seule TD ».

Mettons cette occasion de croissance en perspective.

Nous savons que 60 % des adultes canadiens ont besoin de services bancaires aux États-Unis et que nous exerçons nos activités dans 70 % des marchés américains que les Canadiens visitent. Depuis le début de l'année, plus de 50 000 Canadiens ont ouvert des comptes-chèques de la TD aux États-Unis ou ont obtenu des cartes de crédit TD en dollars américains.

Notre nouvel établissement de Hallandale, en Floride, est un bel exemple du succès que nous obtenons à cet égard. En l'espace de seulement deux mois, un tiers des comptes ont été ouverts par des Canadiens.

Passons maintenant à l'une des parties de l'assemblée générale annuelle que je préfère. Voici donc venu le moment de vous présenter certaines des personnes exceptionnelles qui se sont démarquées par leur talent à mettre en œuvre notre stratégie.

Comme Brian l'a mentionné plus tôt, il y a parmi vous 90 lauréats Vision en action. Ces lauréats incarnent les normes très élevées de la TD et notre ferme engagement envers nos clients et vous, les actionnaires.

Ils représentent la crème de la crème et, cette année, ils ont eu l'honneur d'être les premiers à participer à des événements de dons à la collectivité. Chaque gagnant a pu choisir de donner de son temps comme bénévole afin d'appuyer la cause de l'un des trois plus importants organismes de bienfaisance d'Ottawa.

Ces organismes sont le Centre hospitalier pour enfants de l'est de l'Ontario, le Ottawa Inuit Children's Centre et la Carp Ridge Forest School. L'expérience s'est révélée vraiment formidable pour toutes les personnes concernées et prouve que nous travaillons non seulement dans les collectivités, mais aussi pour les collectivités.



J'aimerais que ces personnes se lèvent, afin que nous puissions les féliciter pour leurs grandes réalisations.

J'aimerais également profiter de l'occasion pour souligner le travail de John Thompson, qui a servi les actionnaires de la TD de façon remarquable.

Brian a décrit certaines de ses contributions plus tôt aujourd'hui. Permettez-moi d'ajouter simplement que j'ai profité de ses judicieux conseils pendant de nombreuses années. Tout comme la Banque, je lui suis reconnaissant. Mes sincères remerciements, John.

J'aimerais commenter brièvement l'annonce excitante qui a été effectuée hier, et dont Brian a fait mention plus tôt, c'est-à-dire que Bharat Masrani a été choisi comme mon successeur, sa nomination prenant effet le 1^{er} novembre 2014.

Je suis heureux, car Bharat apporte à la TD un très grand sens des affaires et la volonté de perpétuer notre stratégie et notre culture unique, transparente et inclusive.

Également, je ne pourrais être plus heureux des nominations internes qui ont suivi cette annonce et qui renforcent notre message d'une importance cruciale : l'équipe de direction qui nous a permis d'obtenir des résultats spectaculaires, qui a appuyé notre culture exceptionnelle et qui a contribué à bâtir cette entreprise formidable demeure en place.

Bharat, je t'invite à venir me rejoindre sur scène. Mesdames et messieurs, ensemble, applaudissons Bharat.

Une transition implique du changement et le changement est nécessaire. Les transitions réussies se font dans la continuité – c'est-à-dire dans la continuité des choses qui importent.

Bharat a été mon partenaire d'affaires depuis le jour de mon arrivée à la TD, ou presque. Bharat et moi savons tous deux que sans notre fabuleuse équipe de direction et les leaders exceptionnels qui



relèvent de cette dernière, nous n'aurions pas réussi à bâtir la meilleure banque.

Finalement, j'aimerais vous dire que nous sommes très enthousiastes à l'idée de franchir les prochaines étapes qui nous attendent. Bharat et moi vous remercions de votre confiance et de votre soutien constants. Nous sommes impatients de vous servir à nouveau.

Merci.

Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs

De temps à autre, la Banque 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 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 la loi des États-Unis intitulée Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, dans le rapport de gestion du rapport annuel 2012 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun de ses secteurs d'activité, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2013 » ainsi que d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2013 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « 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 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 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 de tels écarts incluent les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, de change et de taux d'intérêt), de liquidité, opérationnels (y compris les risques liés à la technologie), de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux, liés à l'adéquation des fonds propres et les autres risques, tous présentés dans le rapport de gestion de 2012. Parmi les facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme il est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2012 » de la section « Aperçu des résultats financiers » du rapport de gestion de 2012; les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et la liquidité, et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur nouvelle interprétation; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; l'augmentation des coûts de financement de crédit causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées relativement au traitement et au contrôle de l'information, ainsi que les perturbations liées à la technologie informatique, à Internet, à l'accès au réseau ou à d'autres systèmes ou services de communications vocale ou de transmission de données de la Banque; et le contexte de contentieux globalement difficile, y compris aux États-Unis. Veuillez noter que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les risques 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 2012. 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 et 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 sont décrites dans le rapport de gestion de 2012 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », et en leur version modifiée dans le présent document; pour chacun des secteurs d'activité, sous les rubriques « Perspectives et orientation pour 2013 », et en leur version modifiée dans le présent document sous les rubriques « Perspectives ».

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.