



GROUPE BANQUE TD
CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU TROISIÈME
TRIMESTRE DE 2018
30 AOÛT 2018

MENTION JURIDIQUE

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2018 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 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 2017 (le rapport de gestion de 2017) de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour les secteurs Services bancaires de détail au Canada, Services bancaires de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2018 » et pour le secteur Siège social, à la rubrique « Orientation pour 2018 », ainsi que dans d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2018 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et d'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 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 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 associé aux écarts de taux), de liquidité, d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie et à l'infrastructure), d'atteinte à la réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux, d'adéquation des fonds propres et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses principales priorités, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle, élaborer des plans stratégiques et recruter, former et maintenir en poste des dirigeants clés; les interruptions ou attaques (y compris les cyberattaques) visant la technologie informatique, l'Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; l'évolution de divers types de fraude et d'autres comportements criminels auxquels 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; 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, les directives réglementaires en matière de liquidité et le régime de recapitalisation interne de la banque; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la concurrence accrue, y compris dans le domaine des services bancaires par Internet et par appareil mobile et des concurrents offrant des services non traditionnels; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change et d'intérêt (y compris la possibilité de taux d'intérêt négatifs); 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; les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes comptables et aux méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; 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 2017, 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 « Événements importants » et « Événements importants et acquisitions en cours » 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, et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque. Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion 2017 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour les secteurs Services bancaires de détail au Canada, Services bancaires de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2018 » et pour le secteur Siège social, à la rubrique « Orientation pour 2018 », telles qu'elles peuvent être mises à jour dans les rapports trimestriels aux actionnaires 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'ORGANISATION

Bharat Masrani

Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Riaz Ahmed

Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ajai Bambawale

Chef de groupe et chef de la gestion des risques, Groupe Banque TD

Teri Currie

Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Bob Dorrance

Chef de groupe, Services bancaires de gros, Groupe Banque TD

Greg Braca

Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Gillian Manning

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Ebrahim Poonawala

Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Meny Grauman

Analyste, Cormark Securities

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

Robert Sedran

Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Scott Chan

Analyste, Canaccord Genuity

Darko Mihelic

Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Sumit Malhotra

Analyste, Scotia Capitaux

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Nigel D'Souza

Analyste, Veritas Investment Research

Mike Rizvanovic

Analyste, Macquarie Capital Markets

PRÉSENTATION

Gillian Manning – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Merci. Bon après-midi et bienvenue à la présentation à l'intention des investisseurs du troisième trimestre de 2018 du Groupe Banque TD. Je m'appelle Gillian Manning et je suis chef, Relations avec les investisseurs à la Banque.

Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui avec les remarques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque, puis Riaz Ahmed, chef des finances de la Banque, présentera les résultats d'exploitation du troisième trimestre. Ajai Bambawale, chef de la gestion des risques, commentera ensuite la qualité du portefeuille de crédit. Enfin, nous répondrons aux questions des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil. Sont également présents aujourd'hui pour répondre à vos questions Teri Currie, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD, Greg Braca, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank et Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros.

Veillez passer à la diapositive 2. Avant d'aller plus loin, j'aimerais souligner à nos auditeurs que notre présentation renferme des énoncés prospectifs et que, dans la réalité, les résultats pourraient différer sensiblement des prévisions qui y sont avancées; par ailleurs, certains facteurs ou certaines hypothèses d'importance ont été appliqués à l'élaboration de ces énoncés. Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue de la direction et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et priorités ainsi que le rendement financier prévu de la Banque, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR pour obtenir les résultats rajustés afin d'évaluer chacun de ses secteurs d'activité et de mesurer son rendement global. La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement. Bharat parlera des résultats rajustés dans ses remarques. On trouvera des renseignements additionnels sur les éléments à noter, les résultats déclarés par la Banque et les facteurs et hypothèses sur lesquels s'appuient les énoncés prospectifs dans notre rapport aux actionnaires du troisième trimestre de 2018.

Je vais maintenant demander à Bharat de poursuivre la présentation.

Bharat Masrani – Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci, Gillian, et merci à vous tous présents aujourd'hui. Au troisième trimestre, la TD a encore enregistré d'excellents résultats. Le bénéfice et le bénéfice par action sont tous deux en hausse de 10 % par rapport à la même période l'an dernier, passant respectivement à 3,1 milliards de dollars et à 1,66 \$.

Nous avons connu une bonne croissance interne, parce qu'en réponse aux améliorations que nous avons apportées à nos produits et à nos plateformes, les clients nous ont confié plus d'affaires. Nous avons accéléré les investissements destinés à enrichir l'expérience client et l'expérience employé, lesquelles sont fondées sur une

infrastructure moderne grâce à laquelle nous continuerons de croître et d'innover. Notre stratégie, ambitieuse, s'appuie sur la force de notre bilan et sur notre approche disciplinée à l'égard de la répartition du capital.

Au cours du trimestre, nous avons fait l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités que nous avons annoncée au deuxième trimestre. Malgré le rachat de presque 20 millions d'actions ordinaires, notre ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'AO à la fin du troisième trimestre a peu changé, s'établissant à 11,7 %. Voilà qui témoigne de notre capacité à générer du capital de manière constante ainsi que de notre souplesse lorsqu'il s'agit de mettre en place des stratégies de croissance.

Dans l'ensemble, je suis très content de nos résultats, lesquels illustrent la puissance de notre modèle et notre capacité à exécuter avec rapidité et efficacité pour profiter d'occasions à court terme de croître et de nous tailler une part de marché, tout en gardant en tête nos objectifs stratégiques à long terme.

Laissez-moi vous présenter certains faits saillants liés à chacun de nos secteurs. Au troisième trimestre, les Services bancaires de détail au Canada ont dégagé de très bons résultats. Le bénéfice a augmenté de 7 %, ce qui montre la croissance obtenue dans nos secteurs des services bancaires, du patrimoine et de l'assurance. Ces résultats sont le fruit du travail acharné que notre équipe a fait pour parfaire notre offre de service ainsi que des investissements que nous continuons de faire pour que nos clients puissent communiquer avec nous, quand ils le souhaitent et de la manière de leur choix, pour obtenir des conseils qui les rassureront dans un monde en évolution. Citons par exemple les personnes que nous avons engagées dans les équipes des spécialistes hypothécaires mobiles, de Gestion du patrimoine et du Canal téléphonique pour garantir que nos clients parlent aux bons intervenants et que ces équipes collaborent mieux, dans le cadre de notre stratégie Une seule TD.

Mentionnons également les outils et les ressources visant les besoins quotidiens, comme le service d'assistance hypothécaire, que nous avons ajoutés à notre appli de services bancaires, laquelle est basée sur une technologie de géolocalisation permettant de lier les clients avec un spécialiste hypothécaire. C'est là un aspect de notre Parcours du propriétaire. Enfin, il faut parler de notre Plateforme avancée et de nos outils de projection de revenus de Gestion de patrimoine TD, grâce auxquels nos clients peuvent prendre des décisions de placement éclairées et mettre en place des stratégies de négociation personnalisées.

Nous continuons par ailleurs d'investir dans notre capacité stratégique à long terme, comme le montre l'acquisition annoncée de Greystone. Cette occasion nous emballe au plus haut point. La grande expertise de Greystone en matière de placements non traditionnels et d'actions internationales vient s'ajouter à notre ensemble, déjà important, de produits destinés aux institutions et aux clients ayant une valeur nette élevée. Il s'agit d'un nouveau levier de croissance important pour les Services bancaires privés, qui ont acquis des parts de marché pendant six années consécutives. Ajoutons que cette acquisition fera croître la capacité de Gestion de Placements TD qui deviendra le plus important gestionnaire de fonds au Canada lorsque la transaction sera conclue.

Nous sommes aussi heureux de l'entente de principe conclue avec Air Canada, la CIBC, Visa et Aimia concernant l'acquisition du programme de fidélisation Aéroplan. Même s'il

reste du travail à faire, nous croyons que la transaction, si elle se concrétise, permettra de transférer tous les milles Aéroplan au nouveau programme de fidélisation d'Air Canada, ce dont profiteront des millions de Canadiens, dont nos clients titulaires de cartes TD Aéroplan.

Du côté des États-Unis, le bénéfice de nos Services de détail a passé la barre des 700 M\$ US pour la première fois, du fait de la croissance la plus marquée du secteur, de marges sur les dépôts plus élevées et d'un taux d'imposition inférieur. Nous continuons de bien gérer nos dépenses, notre levier d'exploitation étant une fois de plus positif, et poursuivons nos investissements. De plus, grâce à la contribution de TD Ameritrade, plus de deux fois supérieure à ce qu'elle était il y a un an, le bénéfice du segment a augmenté de 31 % et le rendement des capitaux propres a dépassé les 13 %.

Forts d'une solide croissance interne dans un contexte opérationnel favorable, et soutenus par une marque qui interpelle les clients, nos Services de détail aux États-Unis occupent une position enviable. Ce mois-ci, Financement auto TD a remporté son deuxième prix annuel J.D. Power, arrivant au premier rang pour la satisfaction des concessionnaires, parmi les prêteurs non exclusifs, quant au financement des stocks. En effet, en faisant du client notre priorité, non seulement sommes-nous concurrentiels, mais nous devançons nos concurrents.

Par ailleurs, nous faisons des investissements destinés à rendre l'expérience encore plus légendaire : nous avons lancé de nouvelles plateformes pour les PME et les clients des prêts commerciaux qui s'ajouteront au système de prêts de détail lancé au trimestre dernier; nous avons amélioré notre infrastructure de données afin de donner des conseils plus personnalisés; et nous avons amélioré nos applications et nos sites Web afin de soutenir la popularité croissante de nos outils numériques.

Au cours du trimestre, nos Services bancaires de gros ont réalisé des gains de 223 M\$, la diminution des produits liés aux activités de négociation neutralisant la hausse des frais de consultation et des prêts. Grâce aux activités de fusion et d'acquisition, les Services bancaires d'investissement et aux grandes entreprises ont connu un excellent trimestre. De plus, notre secteur des titres à revenu fixe a atteint plusieurs jalons. Nous avons poursuivi nos activités dans le secteur des obligations vertes, agissant à titre de cochef de file pour l'émission d'obligations vertes de Manuvie d'une valeur de 600 M\$ et celle de 450 M\$ de l'Ontario Power Generation.

Valeurs Mobilières TD est l'un des trois syndicataires ayant participé à l'émission de titres utilisant le taux de financement à un jour garanti (Secured Overnight Financing Rate ou SOFR), le premier essai majeur de rechange au LIBOR, le taux interbancaire offert à Londres en \$ US. La vente d'obligations à taux variable totalisant 6 G\$ US est la première transaction de ce qui promet d'être un marché important. Elle a aussi valu à la TD de jouer un rôle de premier plan dans une transaction d'une valeur de 1 G\$ US pour la Banque mondiale, une transaction qui a nécessité une couverture au moyen de produits dérivés. C'était là une autre première pour la TD et le marché.

Le secteur des titres à revenu fixe canadiens a obtenu son meilleur résultat au sondage annuel de Greenwich Associates, partageant le premier rang pour ce qui est de la qualité générale des relations et des placements en titres à revenu fixe. Ces réalisations témoignent du succès de la stratégie des Services bancaires de gros, qui consiste à offrir des solutions novatrices à nos clients de gros à l'échelle mondiale et à être un partenaire de confiance.

Dans l'ensemble, je suis très satisfait de nos résultats jusqu'ici dans l'exercice. Après trois trimestres en 2018, le bénéfice et le bénéfice par action sont en hausse de 14 % et de 16 %, respectivement, ce qui indique que l'engagement client est élevé et que les conditions macroéconomiques demeurent positives malgré les risques de mauvaises nouvelles.

Nous profitons de l'occasion pour investir dans nos objectifs stratégiques plus vastes. La marque de la TD à titre d'employeur continue de se tailler une place de choix, de sorte que nous attirons les meilleurs candidats.

Au cours du trimestre, Layer 6, la société d'intelligence artificielle de renommée mondiale que nous avons acquise plutôt cette année, a remporté le prestigieux concours RecSys 2018, organisé par Spotify pour la deuxième année consécutive. Cette reconnaissance vient renforcer notre leadership en matière d'innovation en intelligence artificielle et fait de la TD un employeur de choix dans le domaine. Nos clients nous disent souhaiter que nous apprenions à mieux les connaître. Et Layer 6 nous aide justement à y parvenir. C'est notamment le cas dans le secteur du Crédit garanti par des biens immobiliers où, pour offrir plus de valeur à nos clients, nous nous employons à mieux exploiter nos ensembles de données existantes, grâce au meilleur outil d'apprentissage machine de Layer 6.

Nous avons célébré l'apport de nos clients dont le travail dans les collectivités est une inspiration. Cette année, nous avons souligné leur passion et leur engagement lors de la Journée d'appréciation de la clientèle, #TDVousDitMerci. Nous avons examiné des centaines d'histoires remarquables de clients canadiens et, au final, nous avons retenu 49 héros communautaires en vue de leur remettre jusqu'à 1 M\$ en reconnaissance de leurs efforts et de faire connaître leur contribution par l'intermédiaire de nos canaux numériques.

Nous avons également continué de renforcer nos liens avec les collectivités. Dans le cadre de notre nouvel engagement, La promesse Prêts à agir, nous avons lancé le défi TD Prêts à agir, une initiative annuelle organisée en Amérique du Nord par laquelle nous remettrons jusqu'à 10 M\$ en subventions destinées à concrétiser des solutions novatrices dans un monde en évolution constante. Tremplin d'innovation sociale, le défi TD Prêts à agir aidera à tisser des liens et à mettre à l'essai des solutions à des problèmes émergents et à des enjeux sociaux. Plus de 200 organisations de partout en Amérique du Nord ont déposé une demande de subventions. Nous sommes ainsi liés à des centaines de personnes et d'organisations ayant des idées nouvelles.

Enfin, j'aimerais remercier nos quelque 85 000 employés pour leur travail acharné et leur dévouement. À la TD, nous sommes une organisation conduite par un but, inébranlables dans notre vision de bâtir une meilleure banque et unis par notre but commun d'enrichir la vie de nos clients, celle de nos collègues et nos collectivités. Ce sont nos employés qui, chaque jour, matérialisent notre vision. Ils sont la raison pour laquelle les clients nous confient leurs affaires, en plus de contribuer grandement à notre réussite.

Sur ce, je cède maintenant la parole à Riaz.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Merci Bharat. Bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 5. Ce trimestre, la Banque a déclaré un bénéfice de 3,1 G\$ et un bénéfice par action de 1,65 \$. Le bénéfice par action rajusté était de 1,66 \$, une hausse de 10 % attribuable aux solides résultats obtenus dans pour nos Services de détail au Canada et aux États-Unis. Les produits étaient en hausse de 6 %, du fait de l'augmentation des marges, des volumes et des revenus tirés des frais dans nos services de détail. Les pertes sur créances ont été stables sur trois mois et les dépenses ont augmenté de 5 %, conformément au commentaire du trimestre précédent dans lequel nous avons dit que nous continuerions à investir dans nos services, notamment à renforcer nos capacités en matière de technologie, de données, de service et de ventes. Compte tenu de l'environnement d'exploitation favorable, de la forte croissance des produits et des retombées de la réforme fiscale aux États-Unis, nous nous attendions à une hausse des dépenses¹ de 5 % et à un levier d'exploitation positif pour l'exercice au complet.

Veuillez passer à la diapositive 6. Le bénéfice net des Services de détail au Canada a été de 1,9 G\$, en hausse de 7 % sur 12 mois, en raison de la bonne croissance des produits, partiellement neutralisée par la hausse des réclamations d'assurance, y compris celles concernant les sinistres liés à une catastrophe, et des dépenses. Les produits ont augmenté de 9 % en raison de volumes de dépôts et de prêts plus élevés, de l'accroissement des marges, de la croissance des actifs des activités de Gestion de patrimoine TD ET de la hausse des revenus du secteur de l'assurance. La croissance des prêts s'est établie à 6 % grâce à la hausse des volumes des prêts aux particuliers et aux entreprises. Les dépôts ont grimpé de 4 % grâce à la croissance des dépôts des particuliers et des dépôts des entreprises, et les actifs des activités de Gestion de patrimoine ont progressé de 9 %. La marge se chiffrait à 2,93 %, en hausse de 2 points de base comparativement au trimestre précédent, ce qui s'explique par l'augmentation des taux. La marge d'intérêt nette a augmenté de 9 points de base sur 12 mois.

La PPC totale a augmenté de 12 % d'un trimestre à l'autre. La PPC pour prêts douteux a augmenté de 7 M\$ et la PPC pour prêts productifs, de 20 M\$, ces deux résultats découlant de la croissance du volume. La PPC totale exprimée sous forme de pourcentage annualisé du volume de crédit a atteint 24 points de base, en hausse de 1 point de base comparativement au trimestre précédent. Les charges ont augmenté de 8 % sur 12 mois en raison des investissements dans les conseillers en contact avec les clients à l'échelle de l'entreprise et de la hausse des dépenses liées aux initiatives stratégiques – comme le parcours du client de bout en bout et le traitement plus rapide des opérations de clients – et de la hausse des coûts de marketing et de promotion.

Veuillez passer à la diapositive 7. Le bénéfice net du secteur Services de détail aux États-Unis s'est élevé à 877 M\$ US comme présenté, et à 891 M\$ US en données rajustées, en hausse de 31 % sur 12 mois. Le bénéfice des Services de détail aux États-Unis a augmenté de 19 % sur 12 mois. Ces solides résultats sont attribuables à une croissance des produits de 8 % sous l'effet d'une augmentation des marges sur les dépôts, de la croissance du volume des dépôts et des prêts, des retombées de la transaction de Scottrade, ainsi que d'une diminution du taux d'imposition des sociétés.

¹Exception faite des opérations de change.

Le volume moyen des prêts a enregistré une hausse de 4 %, du fait de la croissance des secteurs des clients des services bancaires personnels et commerciaux. Les dépôts ont grimpé de 9 %, ce qui s'expliquait notamment par une solide croissance de 8 % des comptes-chèques et par la hausse de 19 % des dépôts dans les comptes de passage de TD Ameritrade, découlant en grande partie de la transaction de Scottrade.

La marge d'intérêt nette a enregistré une hausse de 3,33 %, soit 10 points de base comparativement au trimestre précédent, stimulée par l'accroissement des marges sur les dépôts et la bonne composition du bilan. La marge d'intérêt nette sur 12 mois a augmenté de 19 points de base. La PPC totale a augmenté de 6 % d'un trimestre à l'autre. La PPC pour prêts productifs a augmenté de 25 M\$ US, principalement attribuable au gain affiché au trimestre précédent du fait de la baisse de la croissance du volume commercial. La PPC pour prêts douteux a diminué de 16 M\$ US, en raison du meilleur rendement des portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto. Le ratio PPC net des Services bancaires de détail aux États-Unis, qui comprend uniquement la portion de l'obligation contractuelle de la Banque des pertes sur créances du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis, était de 46 points de base au cours du trimestre, en hausse de 1 par rapport au trimestre précédent.

Les charges ont augmenté de 5 % sur 12 mois du fait de la hausse des investissements dans des projets d'affaires et des charges liées aux employés et de la croissance du volume d'affaires, partiellement neutralisées par des gains de productivité. La contribution de notre investissement dans TD Ameritrade a augmenté de 98 % sur 12 mois comme présentée et a augmenté de 114 % lorsqu'elle est ajustée en fonction de la part des charges de la TD liées à l'acquisition de Scottrade. Le rendement des capitaux propres du secteur s'est chiffré à 13,1 % comme présenté et à 13,3 % en données rajustées, en hausse de 300 points de base sur 12 mois.

Veillez passer à la diapositive 8. Le bénéfice net pour les Services bancaires de gros était de 223 M\$, une diminution de 24 % découlant de la baisse des revenus et de la hausse des charges autres que d'intérêts, partiellement neutralisées par un recouvrement net de la PPC. Les produits ont affiché une baisse de 12 % en raison de la baisse des produits tirés des activités de négociation découlant principalement de la réévaluation des dépôts pour opération à court terme associée à l'amélioration de nos écarts de taux, partiellement neutralisée par la hausse des frais de consultation et des prêts aux entreprises, ce qui témoigne du solide rendement sous-jacent de notre entreprise.

La PPC totale a représenté un bénéfice net de 14 M\$ par rapport au bénéfice de 16 M\$ obtenu au trimestre précédent. La PPC pour prêts productifs a diminué de 38 M\$ sur 3 mois, en raison de la migration du crédit au trimestre précédent et d'un bénéfice au trimestre courant du fait de la diminution des volumes à l'étape 2. Les charges autres que d'intérêts ont augmenté de 3 %, en raison des investissements continus dans les employés en contact avec les clients pour appuyer le déploiement général de la stratégie des Services bancaires de gros relative au dollar américain, partiellement neutralisés par la diminution de la rémunération variable.

Veillez passer à la diapositive 9. Le Siège social a inscrit une perte nette de 113 M\$ ce trimestre. Si la perte est inférieure, c'est en raison de la perte découlant de la vente du secteur Placements directs en Europe au troisième trimestre de l'an dernier et de l'avantage fiscal découlant de la mise à jour de l'impact de la réforme fiscale aux É.-U., qui avait d'abord été estimé au premier trimestre de 2018. Les charges nettes du Siège

social étaient en hausse, essentiellement en raison des répercussions positives des rajustements fiscaux effectués au troisième trimestre de l'an dernier et des investissements réalisés à ce moment et encore maintenant dans les capacités d'analyse avancées.

Veillez passer à la diapositive 10. Notre ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires s'est établi à 11,7% à la fin du troisième trimestre, en baisse de 16 points de base par rapport au deuxième trimestre. Nous avons connu une solide production interne de capitaux au cours du trimestre, qui a ajouté 43 points de base à notre capitalisation, ce qui a été largement contrebalancé par le rachat d'environ 20 millions d'actions ordinaires. Notre ratio de levier financier s'élevait à 4,1% et celui de liquidité à court terme, à 127 %.

Je cède maintenant la parole à Ajai.

Ajai Bambawale – Chef de groupe et chef de la gestion des risques, Groupe Banque TD

Merci Riaz et bon après-midi à tous. Veillez passer à la diapositive 11. La qualité du crédit est demeurée solide au troisième trimestre, et ce, dans tous les secteurs d'activité. Les formations de prêts douteux bruts se sont élevées à 1,18 G\$, soit 18 points de base; des résultats stables tant sur 3 mois que sur 12 mois. Elles étaient stables tant du côté des Services de détail aux États-Unis que du côté des Services de détail au Canada. Comme c'est le cas depuis quelques trimestres déjà, le secteur des Services bancaires de gros n'a enregistré aucune nouvelle formation.

Veillez passer à la diapositive 12. Les prêts douteux bruts se sont établis à 2,96 G\$ à la fin du trimestre ou à 45 points de base, en baisse de 2 points de base d'un trimestre à l'autre et de 4 points de base sur 12 mois, reflétant la contribution de tous les secteurs. Le secteur des Services de détail aux États-Unis a été le principal responsable de la baisse sur 3 mois de 29 M\$ en prêts douteux bruts, conséquence du fait que les résolutions ont surpassé les formations dans les portefeuilles de Crédit garanti par des biens immobiliers et des Services bancaires commerciaux aux États-Unis, une diminution partiellement neutralisée par l'incidence du taux de change. Le secteur des Services bancaires de gros a conservé un solde de prêts douteux nul par rapport au trimestre précédent.

Veillez passer à la diapositive 13. Souvenez-vous que dans notre présentation, nous déclarons des ratios de PPC bruts et après déduction de la quote-part des partenaires dans les pertes sur créances du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis. Nous vous rappelons que la portion de l'obligation contractuelle de la Banque à l'égard de la perte sur créances est comptabilisée dans le secteur Services de détail aux États-Unis, alors que la quote-part des partenaires est comptabilisée dans le secteur Siège social.

Au cours du trimestre, la provision pour pertes sur créances de la Banque était de 567 M\$ ou 35 points de base, stable d'un trimestre sur l'autre et en hausse de 2 points de base sur 12 mois, ce qui illustre le rendement toujours solide du portefeuille de crédit.

Veillez passer à la diapositive 14. Par rapport au trimestre précédent, la PPC pour prêts douteux était stable pour la Banque et les différents secteurs. Toujours par rapport au trimestre précédent, la PPC pour prêts productifs de la Banque était stable. Le changement de la PPC pour prêts productifs à l'échelle des secteurs s'explique principalement par l'augmentation des volumes attribuable aux Services de détail au Canada, au bénéfice dégagé au trimestre précédent par les Services de détail aux États-Unis du fait d'une baisse de la croissance du volume commercial et d'une provision pour l'incertitude entourant les échanges commerciaux. Ce résultat a été contrebalancé par des volumes inférieurs dans le portefeuille des Services bancaires de gros à l'étape 2 au cours du trimestre, puis par une provision pour ce même portefeuille au cours d'un trimestre précédent.

En résumé, la qualité du crédit demeure solide au sein de tous les portefeuilles de la Banque, et nous demeurons en bonne position pour poursuivre notre croissance.

Cela dit, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Opérateur

Nous commençons par Ebrahim Poonawala de Bank of America Merrill Lynch.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Bon après-midi. Riaz ou Teri, je me demandais si l'un de vous pouvait parler des perspectives de croissance des dépôts aux États-Unis. Quand j'examine votre répartition des dépôts de particuliers et d'entreprises, je remarque que la croissance des dépôts de particuliers se poursuit tandis que du côté des dépôts d'entreprises et même des prêts aux entreprises, la croissance s'est stabilisée. Je me demandais donc si vous pouviez juste nous présenter vos perspectives en ce qui concerne la croissance du bilan ainsi que des perspectives pour les marges aux États-Unis pour la fin du présent exercice et le début du prochain.

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Ebrahim, ici Greg Braca de TD Bank aux États-Unis. Si cela ne vous ennuie pas, je répondrai à votre question. Pour commencer, parlons des volumes en général. Si l'on se penche sur les derniers trimestres, nous avons évalué notre rendement par rapport à celui de nos pairs et une fois de plus, au troisième trimestre, je dirais que nous continuons d'être dans la limite supérieure en matière de croissance, tant du côté des prêts que des dépôts. Dans certains cas, nous sommes même en tête. J'aborderai donc la question en fonction du marché actuel et de ce qu'il a à offrir.

Si je m'en tiens aux dépôts, allons du côté des dépôts de consommateurs. Évidemment, je n'inclus pas les dépôts dans les comptes de passage de TD Ameritrade ou de Scottrade. Je m'intéresse surtout à la croissance des activités de base de la Banque. J'aimerais aussi faire une mise en garde concernant notre façon de penser à la qualité de la croissance des dépôts; nous sommes assez contents d'obtenir une croissance totale de 3 % étant donné qu'un autre sujet d'actualité ces derniers temps avec la hausse des taux d'intérêt est celui du taux de base et de ce que nous payons, et nous continuons de nous retrouver dans la partie inférieure de ce que les banques paient en termes de taux d'intérêt. Et nous ne payons pas pour des capitaux fébriles ou des dépôts à terme ou d'autres choses de ce genre. Je reviendrai là-dessus dans une minute. Pourtant, nous continuons de dominer en ce qui concerne les nouveaux ménages et les volumes absolus, ce dont nous sommes ravis.

Alors, voilà pour les dépôts. À moins que vous souhaitiez aborder d'autres points liés aux dépôts, je parlerai des prêts. Mais voici une dernière chose concernant les dépôts; un des indicateurs que je vous donnerais à titre d'exemple c'est que nos dépôts à terme sont relativement stables sur 12 mois, voire en baisse. Pourtant, en ce qui concerne les dépôts sur comptes-chèques dont Riaz et Bharat ont parlé, les volumes de comptes-chèques ne portant pas intérêt sont en hausse de 8 % sur 12 mois et ce sont les types de dépôts de valeur que j'ai en tête quand je parle de qualité. Voilà. C'est ce que j'avais à dire sur les dépôts.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

C'est utile. Alors, il ne semble pas y avoir beaucoup de discussions sur le bêta des dépôts comme vous le disiez, Greg. Concernant la situation aux États-Unis et la hausse des taux de la Fed, vous n'avez pas l'air particulièrement inquiet quant au bêta des dépôts aux États-Unis et à votre capacité de générer des dépôts de base de consommateurs?

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

En effet, pas d'inquiétude. Je pense que nous nous sommes toujours souciés de notre croissance. Mais j'ajouterai ceci : nous sommes en excellente position pour augmenter nos parts de marché comme nous l'avons toujours dit, et nous veillons à nous assurer d'augmenter le volume des ménages de base tant du côté des dépôts commerciaux, de la gestion du flux de trésorerie, que des dépôts de consommateurs. Notre plan continue de rapporter et nous en sommes heureux.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Oui. C'est correct pour les dépôts, oui.

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

En ce qui concerne les prêts, je décrirais la situation ainsi : nous le soulignons depuis sept ou huit trimestres – ayant atteint notre part de marché naturelle au chapitre du portefeuille de prêts commerciaux, en particulier pour les Services bancaires aux grandes entreprises et les autres capacités, nos résultats viendraient à se stabiliser. Et si on revient sept ou huit trimestres en arrière, on constaterait une croissance à deux chiffres sur plusieurs années des prêts commerciaux, parfois même une croissance de 15 % ou plus, dont une part importante était attribuable aux Services bancaires aux grandes entreprises et Services bancaires spécialisés et, dans une moins mesure, à Financement auto TD.

Nous avons clairement indiqué que la croissance diminuerait sur quelques trimestres et c'est ce que nous voyons maintenant. En ce qui concerne les prêts commerciaux, disons d'abord que la concurrence est féroce sur le marché pour ce qui est d'attirer des actifs. Ensuite, nombreux sont nos clients qui ont accès à des possibilités hors du marché bancaire. Le marché obligataire est très réceptif, le papier commercial fait un retour en force et les clients utilisent de plus en plus leurs liquidités. Malgré tout, nous demeurons très satisfaits de la croissance des prêts commerciaux, parce qu'une fois de plus, c'est la qualité qui nous intéresse. Nous ne la sacrifions pas au bénéfice, ne prolongerons pas la durée, et ne ferons pas de compromis sur la tarification. Et bien sûr, les relations demeurent une grande priorité.

En ce qui concerne les activités de détail, et vous le verrez clairement également, je sais que l'information se trouve dans la documentation, dans l'information financière supplémentaire : la croissance des cartes de crédit a été bonne, nous nous sommes stabilisés du côté du financement auto (un peu moins de 5 %) et notre stratégie à cet égard nous convient. Enfin, tout le secteur a de toute évidence connu des vents contraires en ce qui a trait à la valeur nette des propriétés. Et même si nous avons enregistré une baisse de 2 % sur 12 mois, nombreux sont nos concurrents qui ont connu une chute supérieure à 10 % en raison du boom du refinancement et de la hausse des taux d'intérêt. Alors, une fois de plus, nous sommes contents de la situation et nous nous attendons à une croissance accrue.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

C'est très complet. Merci. Et Riaz, dites-nous comment cela se répercute sur les marges. Le trimestre a été très bon. De quelle manière envisagerons-nous les marges au cours de l'exercice et quelles seront les répercussions d'éventuelles hausses de taux?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Je crois, Ebrahim, qu'aux États-Unis, d'un point de vue macro, nous continuons de viser une hausse des marges, et je crois que les marges profiteront de la croissance continue des volumes de dépôts, en particulier du côté des comptes-chèques.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Pour revenir à l'accroissement des marges que nous avons observé au cours du trimestre, pourrait-il se maintenir, ralentir ou encore s'accroître? Des commentaires à ce sujet?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Eh bien, Ebrahim, je crois que nous devons aussi regarder la courbe de rendement et comme vous le savez, elle est plutôt neutre. À un certain moment, il faudra s'attendre à ce que la croissance se stabilise un peu à moins que les écarts commencent à se creuser sur les courbes.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Entendu. Merci pour vos réponses.

Opérateur

La prochaine question est posée par Meny Grauman, de Cormark Securities.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Bonjour. J'ai une question sur les rachats. Le niveau de rachats était élevé ce trimestre. Je me demande quel était le message au sujet des rachats. Plus précisément, que faut-il comprendre des occasions de fusions et acquisitions aux États-Unis, ou de l'absence de telles occasions? Et de telles données sur les rachats sont-elles indicatrices d'une nouvelle approche à venir sur les plans de l'échéancier et de l'ampleur?

Bharat Masrani – Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Meny, c'est Bharat à l'appareil. Non, je ne crois pas que nous envisagions le capital différemment. En général, comme je l'ai dit souvent, le capital sert à financer nos principales stratégies ainsi qu'à combler les manques à gagner ou à concrétiser des

possibilités d'achat. Greystone en est un bon exemple. Cette acquisition a été annoncée récemment. Nous voulons également nous assurer de pouvoir répondre à toute exigence réglementaire éventuelle et continuer d'examiner les possibilités de fusions et acquisitions. Je crois que notre message n'a pas changé : il y a de bonnes occasions aux États-Unis. Nous avons une plateforme de croissance, et notre marque ainsi que notre modèle d'affaires obtiennent une réponse favorable, comme le montrent les chiffres. Alors si une bonne affaire se présente, qu'elle est avantageuse d'un point de vue stratégique et financier, nous l'examinerons très attentivement. De plus, compte tenu du ratio dépôts-prêts aux États-Unis, toute occasion menant à l'acquisition d'actifs serait très intéressante également.

Voilà comment on évalue le capital et si on examine le cadre, on constate que même si on jouit encore d'une bonne souplesse financière, nous n'avons jamais hésité à utiliser le capital pour racheter nos actions. Évidemment, si nos actionnaires voient une meilleure façon d'utiliser le capital, on l'examinera très attentivement. Voilà donc ce qu'il faut comprendre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités annoncée au deuxième trimestre et conclue au troisième trimestre. On avait dit qu'on rachèterait 20 millions d'actions et on a effectivement racheté 20 millions d'actions. C'est conforme à notre approche et c'est ce qu'il faut retenir.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Je vous remercie. Et maintenant, pourriez-vous donner des précisions sur la transaction avec Aimia, plus précisément au sujet des répercussions que le prix d'achat aura sur le capital et de l'incidence de la transaction sur la TD?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Ici Teri Currie. Je vais répondre à votre question. Évidemment, nous sommes très contents d'avoir conclu une entente de principe avec le consortium et avec Aimia. Si la transaction se concrétise, ce sera, comme Bharat le soulignait, une très bonne nouvelle pour les Canadiens, en particulier pour les titulaires de cartes TD Aéroplan. Comme les négociations sont en cours, nous ne pouvons divulguer aucun détail financier concernant la transaction.

Ce que je peux dire par contre c'est que dans le contexte global de notre stratégie en matière de cartes de crédit, nous sommes heureux d'affirmer du fait de notre excellente gamme de cartes de crédit, y compris de nos cartes de primes-voyages TD Classe ultime Voyages, que nous sommes convaincus d'avoir une carte de crédit pour tous les types de consommateurs canadiens. Nos cartes avec remises en argent obtiennent de bons résultats, mieux en fait que ne l'indiquait notre analyse de rentabilité. En ce qui concerne nos nouveautés, nous avons poursuivi la réorganisation de notre gamme de cartes de crédit, et les ventes au détail sont meilleures en ce qui concerne notre gamme de cartes Visa par rapport à la moyenne globale de Visa.

Nous avons restructuré le portefeuille de cartes MBNA et amélioré la rentabilité de celui-ci. Du point de vue du volume, nous sommes heureux d'annoncer la vente de nos Services de cartes de commerçants, ce qui représente environ 250 M\$ en soldes, et que les volumes sont demeurés stables au cours du trimestre. Donc, il y a

beaucoup de points positifs. Et si la transaction Aéroplan se concrétise, les consommateurs auront l'embarras du choix en ce qui concerne notre gamme de cartes de crédit et nos offres.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Voilà qui semble très positif. Juste une précision.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Meny. Meny. Meny, nous nous en tiendrons à deux questions parce que la dernière fois, nous avons manqué de temps.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Pas de problème.

Opérateur

C'est maintenant au tour de Gabriel Dechaine de la Banque Nationale de poser une question.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bonjour! Bon après-midi. Oui. La question des fusions et acquisitions risque de revenir sur le tapis s'il n'y a pas de rachats et que vos assises en matière de capitaux propres sont solides. Je suis curieux, Bharat, entre les Services bancaires régionaux aux

États-Unis et un appui à TD Ameritrade, s'il y avait des possibilités de regroupement, auriez-vous un penchant pour l'un des deux? Imaginons que vous êtes au bureau et que vous recevez deux appels : un des Services bancaires régionaux aux États-Unis et un de Tim Hockey qui vous demande de l'aide concernant une transaction. Auquel des deux donnerez-vous suite?

Bharat Masrani – Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Eh bien si les deux possibilités sont avantageuses pour la TD, nous donnerons suite aux deux. C'est de cette manière qu'il faut voir les choses. Et Gabriel, nous avons fait preuve de beaucoup de constance à cet égard. Depuis un moment déjà, nous expliquons ce qu'est notre cadre et nous avons suivi notre plan. S'il y a lieu, nous n'hésiterons pas à utiliser notre capital pour réaliser nos stratégies et nous assurer de recevoir un bon rendement. Je pense que nos antécédents sont révélateurs : si l'occasion se présente, nous utiliserons notre capital et jusqu'à maintenant, cela a très bien fonctionné.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Mais vous avez mentionné que le volume de dépôts aux États-Unis était élevé et que vous examiniez d'autres possibilités de regroupement d'actifs, mais si vous étiez partie d'une transaction avec une société de courtage en ligne, vous auriez probablement encore plus de dépôts. Est-ce un obstacle ou s'agit-il d'un aspect dont vous ne vous préoccupez pas?

Bharat Masrani – Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Oui, c'est difficile de parler de quelque chose qui n'est pas concret, de situations hypothétiques. C'est toujours hasardeux parce qu'on peut mal évaluer une situation et penser qu'une partie est meilleure qu'une autre, mais en ce qui concerne les acquisitions, ce sont des limites que nous nous sommes fixées. Cela ne signifie pas pour autant que nous lèverons le nez sur une occasion intéressante sous prétexte qu'elle dépasse le cadre établi. Il arrive que des occasions surgissent là où on ne les attendait pas. C'est comme cela que nous envisagerions la situation.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Parfait. J'étais pour glisser une autre question, mais je ne veux pas me mettre Riaz à dos!

Opérateur

La prochaine question provient de Robert Sedran, Marchés mondiaux, CIBC.

Rob Sedran – Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Bonjour! Bon après-midi. J'aimerais revenir sur la baisse des produits tirés des activités de négociation. Riaz, si je comprends bien, c'est essentiellement une question de comptabilité. Pourriez-vous donner quelques précisions sur le sujet et aussi, et là je sais que vous ne voudrez sans doute pas donner de chiffres précis pour ce trimestre, dire dans quelle mesure la baisse des produits tirés des activités de négociation est liée à cette question.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Robert, nous utilisons le financement à court terme, ce qui, dans notre bilan, correspond aux dépôts pour opération, pour essentiellement financer nos activités sur les marchés à court terme mondiaux. Et nous évaluons ces dépôts à la valeur du marché à l'aide des profits et des pertes. Alors lorsque les coûts de financement se resserrent, ce qui est en fait avantageux pour la Banque, il se trouve que d'utiliser la méthodologie de l'évaluation à la valeur du marché entraîne des pertes à l'égard de ces passifs. Ce phénomène s'apparente beaucoup aux rajustements de la valeur des débits tels qu'ils figurent dans les rapports des banques américaines. En général, lorsque cela se produit, on voit des changements connexes, qu'il s'agisse de pertes ou de gains du côté des actifs.

Et au cours du trimestre, considérant la manière dont la courbe de financement s'est comportée – nous avons comme vous le savez un portefeuille considérable de plus de 100 G\$ –, cela a créé un effet un peu démesuré. Et nous n'avons observé aucune

compensation corrélée. Alors, il est vrai que d'un point de comptable, nous évaluons à la valeur du marché ces dépôts et ce financement, que nous payons à l'échéance. Au fil du temps, les choses tendent à s'équilibrer. Mais cette méthode ne donne pas un rendement linéaire. Il varie.

Alors en ce qui concerne le delta de l'exercice passé, l'activité des clients a aussi été très bonne dans ce portefeuille. Entre les deux, nous – enfin, vous voyez la différence. Compte tenu de la taille du portefeuille et de la variation des coûts de financement, si cela continue et qu'il s'ensuit un rendement très volatile qui est davantage le fait d'une comptabilité axée sur l'évaluation à la valeur du marché que de n'importe quoi d'autre, il existe des options comptables nous permettant de transposer cette évaluation en d'autres éléments du résultat étendu ou, essentiellement, en comptabilité d'exercice. Nous pourrions alors envisager de changer de méthode comptable. Mais vraiment, du point de vue du rendement sous-jacent de notre entreprise comme nous l'avons indiqué précédemment, nous avons affiché de solides revenus liés aux frais de consultation et aux prêts aux entreprises, et je ne considère pas que c'est un élément d'importance.

Rob Sedran – Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

S'il s'agit – merci pour cette réponse. S'il s'agit de revenus évalués à la valeur du marché ou d'un effet de l'évaluation à la valeur du marché, vous attendez-vous à ce qu'au cours des prochains trimestres, la tendance s'inverse ou à ce qu'elle reste ainsi? Ce que je me demande en fait, c'est si nous reverrons une telle situation.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Je pense que lorsque vous évaluez à la valeur du marché un simple dépôt comme cela, je veux dire, vous – si c'était un simple dépôt – vous verriez assurément des effets de ce genre de situation. Mais lorsqu'un portefeuille a été constitué sur quatre ou cinq ans et que les dépôts continuent d'arriver à échéance et que le portefeuille croît, vous ne le voyez pas d'une manière aussi linéaire parce qu'une part de vos dépôts peut afficher des gains et une autre, des pertes. Bref, je ne crois pas qu'il s'agisse d'une situation linéaire. Mais effectivement, ces dépôts arrivent à échéance et ils sont payés au pair alors dans l'ensemble, tout s'équilibre.

Rob Sedran – Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Parfait. Merci.

Opérateur

Passons ensuite à Scott Chan, de Canaccord Genuity.

Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity

Merci. Si j'avais à choisir un aspect relatif aux États-Unis, ce serait les actifs gérés. Sur 12 mois, ils sont en baisse de 5 %. Et bien sûr, nous avons bien profité du rendement des marchés des actions, en particulier aux États-Unis, ce dont vous avez parlé lorsqu'il a été question des sorties de capitaux nettes. Mais je me demandais si

vous pouviez donner quelques précisions sur le sujet. L'impact se fait-il surtout sentir dans le secteur ou plutôt à la TD?

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Oui. Eh bien, je crois que je répondrai sous deux angles. Tout d'abord, je dirai que d'un point de vue institutionnel, nous observons un phénomène récurrent, à savoir ce passage de la gestion active à la gestion passive. De plus, comme nous l'avons indiqué je crois à la fin de 2016 et certains des soldes reportés étaient en 2017, nous avons mis fin à une relation de sous-conseiller du côté institutionnel dont les effets continuent de se faire sentir et certains de ces soldes ont été reportés en 2017.

De façon générale, je dirais, comme vous le savez étant donné que vous suivez nos activités, notre grande priorité est de continuer à consolider nos activités de gestion de patrimoine. Il s'agit d'un aspect très important, et qui le sera de plus en plus, de notre stratégie en matière de Services bancaires de détail. Bref, je dirais que du point de vue institutionnel, ma réponse est essentiellement cette transition de la gestion active à la gestion passive.

Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity

Et en ce qui concerne les Services bancaires de détail, la situation a-t-elle été positive ou négative ou...?

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Oui. Alors c'est très positif. Vous savez qu'au cours des trois ou quatre dernières années, nous avons consacré beaucoup de temps et d'énergie à bâtir nos services bancaires privés pour obtenir une clientèle fortunée ainsi qu'à mettre en place une stratégie liée au segment des clients bien nantis, tandis que nous poursuivons notre partenariat avec TD Ameritrade. Et si vous revenez en arrière de cinq ou six ans, nous étions loin d'occuper une place de choix dans les secteurs des services bancaires privés et de gestion de patrimoine. Et ce sont là des secteurs auxquels nous voulons consacrer temps et énergie au cours des prochaines années.

Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity

C'est vrai. Merci beaucoup.

Opérateur

La prochaine question provient de Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Bonjour! Merci. J'aimerais revenir sur la chute observée ce trimestre au chapitre des activités de négociation. Riaz, je voudrais avoir des précisions parce qu'elle semble disproportionnée. Je veux dire, vous n'avez pas donné de chiffres, mais les activités de négociation ont chuté d'environ 200 M\$ sur trois mois et cela me paraît être assez

disproportionné. Si je pose la question, c'est que nous n'avons pas vraiment vu de changement en ce qui concerne les écarts de taux dans les banques canadiennes. En fait, quand on regarde du côté des autres banques qui utilisent la juste valeur par l'intermédiaire des profits et des pertes, on peut voir leurs évaluations dans leurs autres éléments du résultat étendu et aucune des banques n'affiche de très grands écarts au cours du trimestre.

Bref, je suis juste curieux de savoir si vous pouvez préciser si une chose qui ne concerne que la TD est à l'origine de ce gros changement ou est-ce que j'exagère l'ampleur de la chute?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Non. Il y a deux choses, je pense. D'abord, pour ce qui est de vous faire une comparaison, Darko, je ne suis pas en position de parler de la façon dont les autres banques établissent leurs évaluations à la valeur du marché et comment les différents facteurs touchant la courbe de rendement, à court terme, à long terme, influencent le positionnement du bilan des banques relativement aux activités de négociation.

Je pense par contre pouvoir dire sans me tromper qu'en ce qui concerne les pertes et les gains que nous avons enregistrés d'un trimestre sur l'autre, ils sont parmi les plus importants et c'est pourquoi il est pertinent d'en parler. Ensuite, comme je l'ai dit précédemment, je pense que le troisième trimestre de l'an dernier a été très intéressant du fait d'un bel ensemble d'activités liées aux clients. Alors je peux voir que – comme je l'ai dit, c'est peut-être propre à nous et – mais nous examinerons la chose de plus près au fil du temps pour savoir s'il est pertinent de procéder autrement.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Et ce sont vos écarts de taux qui sont en cause, n'est-ce pas? Qui ont causé – je veux dire, le propre risque de crédit de la TD. Ce sont vos écarts de taux qui ont changé au cours du trimestre?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Ce sont nos propres coûts de financement et comme je l'ai dit plus tôt, il faut regarder les écarts et parfois comment vous positionnez les choses par rapport au taux interbancaire offert à Londres en \$US-swap indexé sur le taux d'intérêt à un jour, etc. Alors, dans l'ensemble, je dirais les coûts de financement et oui, c'est le résultat d'un resserrement de notre propre type de coût de financement, y compris les écarts de taux.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Parfait. Et puis, voici une question pour Bob^oDorrance. C'est le troisième trimestre consécutif au cours duquel vous annoncez des dépenses supérieures, et il y a beaucoup plus d'équivalents temps plein. Alors, on dirait que vous développez la stratégie en dollars américains. Pourriez-vous nous expliquer ce que vous avez fait à ce sujet et ce à quoi nous pouvons nous attendre du secteur des Services bancaires de gros au cours de l'année prochaine? On peut s'attendre à ce que ces dépenses et

l'arrivée de nouveaux employés aient des répercussions? Bref, pourriez-vous nous dire ce que devraient être nos attentes à l'égard de ce secteur, l'année prochaine?

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, TD

Je crois que toutes autres choses étant égales d'ailleurs, Darko, si le contexte est favorable, la croissance devrait se poursuivre puisque comme vous le souligniez, nous faisons des investissements. Nous investissons dans nos activités en dollars américains sur tous les plans et ces investissements sont destinés à la fois au personnel en contact avec la clientèle ainsi qu'au personnel responsable des services d'arrière-guichet parce que la croissance exige un investissement de bout en bout. Nous ajoutons, du côté des Services bancaires d'investissement et aux grandes entreprises, des banquiers pour grandes entreprises à mesure que nous élargissons nos domaines d'intervention. Traditionnellement, nous étions surtout portés vers l'énergie ainsi que les médias et les télécommunications, et maintenant, nous nous intéressons à d'autres secteurs. Et nous avons aussi approfondi nos relations avec les clients et obtenu de nouveaux clients dans ces deux secteurs traditionnels. Bref, nous investissons dans les gens.

Récemment, étant donné que ces stratégies mènent à une augmentation de la clientèle et à une meilleure hiérarchisation des relations que nous souhaitons développer, nous avons accru notre effectif au sein des Services bancaires d'investissement. Sur ce plan, l'accent était surtout mis sur les fusions et acquisitions. En particulier cette année, les ajouts sont particulièrement importants, dans l'énergie à Houston et dans les services publics à New York. Nous augmentons l'effectif du côté des fusions et acquisitions ainsi que dans le secteur des médias et des télécommunications. Notre présence du côté des autres services aux entreprises en est encore à ses débuts, nous voulons donc y approfondir nos relations avant d'y ajouter des services bancaires d'investissement. Mais nous recrutons aussi des gens du côté des marchés, des marchés des capitaux, afin d'appuyer les investissements dans les clients des services aux entreprises et de la sphère réelle. Nous ajoutons de nouveaux produits, nous avons déjà parlé des services de courtage de premier ordre, qui obtiennent de bons résultats et nous prévoyons une belle croissance en 2019.

Nous continuons de faire des ajouts à la sphère réelle, au secteur institutionnel puisque nous accueillons plus de clients importants et une fois de plus, il est capital de développer et d'élargir la gamme de produits. Alors nous avons travaillé à bâtir notre secteur des titres hypothécaires, nous avons travaillé à bâtir nos secteurs de titrisation et de négociation des actifs. Nous avons augmenté nos effectifs dans les ventes, la négociation et le montage dans les bureaux ainsi qu'à l'égard des activités liées au dollar US.

En somme, la croissance est partout. C'est un investissement, et nous le faisons en toute connaissance de cause, nous nous attendons à ce que la Banque en tire des résultats suffisants dans une période de temps raisonnable. Et j'ajouterais Darko que certains aspects de cette aventure sont plus matures et génèrent déjà des résultats et des flux de trésorerie qui permettent de poursuivre les investissements, tandis que certains aspects sont encore en début de course. Mais il s'agit d'une belle occasion pour Valeurs mobilières TD en dollars US, en particulier aux États-Unis où nous pouvons travailler avec nos partenaires américains. La croissance que connaissent les Services bancaires aux États-Unis, le financement, l'évaluation, la marque, etc., je crois que ce sont des éléments qui montrent que nous aurons un très bel avantage concurrentiel tant que nous travaillerons ensemble, que nous recrutons les bonnes personnes et que nous respecterons notre appétence au risque.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Merci beaucoup Bob.

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, TD

Parfait.

Opérateur

La prochaine question est celle de Sumit Malhotra, de Scotia Capitaux. Allez-y, s'il vous plaît.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Merci. Bon après-midi. La première est pour Riaz, au sujet du ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'AO. Nous avons parlé avec certains de vos homologues au cours des dernières semaines et ils nous ont parlé des répercussions que pourraient avoir sur le capital les changements liés aux actifs pondérés en fonction des risques qui ont été apportés aux mesures relatives aux contreparties et à la titrisation. Pouvez-vous faire le point sur ce que cela pourrait signifier pour le capital en 2019?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Je crois, Sumit, que la mise en place du nouveau cadre de titrisation et les changements liés aux contreparties auront peu d'effet sur nous, peut-être une variation de l'ordre de 10 à 15 points de base.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Parfait. Donc le chiffre ce matin est 11,7 %, juste en dessous. Alors si je voulais établir une donnée pro forma, les changements, y compris l'entente avec Greystone, compteraient pour environ 20 points de bases, n'est-ce pas?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui, en tenant compte de Greystone.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Parfait. Merci de votre réponse. Et la deuxième est pour Teri. Probablement que de toutes les banques que je couvre, celle à l'égard de laquelle nous avons le moins de questions au sujet du financement de base et en particulier au sujet de la solidité des dépôts est la TD. Mais quand je regarde vos dépôts de consommateurs au Canada, la croissance du solde sur douze mois a ralenti pour s'établir à 3 %. J'aborde cette

question plus précisément parce que nombre de vos homologues disent que la croissance des dépôts de consommateurs est devenue une priorité pour eux. Et on entend parler de campagnes de prime sur le taux d'intérêt, 300 \$ si vous ouvrez un compte-chèques. Quelle est la réponse de la TD, s'il y a lieu, à de telles promotions? Et est-ce ce qui explique que vous avez le sentiment que la croissance des dépôts a ralenti récemment?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Eh bien, ce que je dirais, c'est que nous sommes contents de notre acquisition de comptes-chèques. Sur ce plan, nous sommes toujours devant nos concurrents sur le marché et nous l'observons dans la part du marché des dépôts personnels sans terme que nous occupons, où nous sommes largement en tête. Et ce que vous constatez globalement au sujet des dépôts de consommateurs est l'incidence des dépôts à terme, où la concurrence est plus forte sur le plan de la tarification, en particulier en dehors du cercle des principaux joueurs sur le marché.

Donc si je fais un parallèle avec ce que Greg disait tout à l'heure au sujet du contexte américain, je dirais que notre tarification continue d'être pertinente pour les consommateurs et nous continuons de faire en sorte qu'elle demeure concurrentielle dans l'ensemble du secteur des dépôts. Mais évidemment quand on regarde le rendement de notre secteur par rapport aux acquisitions, que nous faisons constamment, ou à la croissance de la clientèle nouvelle, nous sommes satisfaits et nous avons toujours l'impression d'être en tête sur ce plan.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Je vous remercie de votre temps.

Opérateur

La parole est maintenant à Sohrab Movahedi, de BMO Marchés des capitaux.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Oui, merci. Riaz, les dépôts pour opérations dont vous avez dit qu'il s'agissait en quelque sorte de la cause des problèmes observés au cours du trimestre, il semble que cela a vraiment commencé à avoir une incidence sur ces soldes sur le bilan, au cours du troisième trimestre de 2017. Alors, le secteur est-il au niveau que vous visiez ou pensez-vous qu'il connaîtra une certaine croissance? Premièrement, ces soldes augmenteront-ils? Et deuxièmement, l'écart de taux se resserre-t-il, freine-t-il ce qu'on pourrait appeler un bénéfice à la valeur du marché plutôt élevé obtenu lors de trimestres précédents grâce aux mêmes écarts de taux?

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, TD

Je dirais qu'en ce qui concerne le volume, dans une certaine mesure, la portion à court terme du bilan est une combinaison de ce que nous utilisons pour faire croître

les activités de l'entreprise. C'est en partie attribuable au levier excédentaire dont dispose la TD en tant que banque et nous utiliserions ce levier si, sur une base normalisée, nous voyions la possibilité de réaliser de bons rendements de l'actif et des capitaux propres. En fait, je crois, pour renchérir sur ce que Riaz a dit, il y a habituellement une corrélation entre les rendements de l'actif et ce que coûte le financement. En ce qui concerne certaines de ces relations, les différences observées au cours du trimestre sont significatives.

J'ajouterais également que c'est l'une des raisons pour lesquelles les produits tirés des activités de négociation sont en baisse sur 12 mois. L'autre aspect, comme Riaz le mentionnait, c'est que le troisième trimestre de 2017 avait été particulièrement bon du fait de certaines opérations importantes touchant des comptes de clients. Cela ne s'est pas reproduit. Alors, il est raisonnable de dire qu'en l'absence de cette évaluation à la valeur du marché, les produits tirés des activités de négociation, particulièrement sur les plans de l'intérêt et du crédit, auraient chuté. Le résultat a seulement été amplifié d'une manière considérable – ou d'une manière suffisamment considérable, je crois, pour que nous jugions important de vous en parler.

Maintenant, quant à savoir si nous continuerons de faire croître le secteur, cela dépendra de la rentabilité et des possibilités sur le marché, et de façon générale, nous dégageons des rendements intéressants pour les actionnaires dans ce secteur.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Parfait. Merci.

Opérateur

Et nous allons passer la parole à Nigel D'Souza, de Veritas Investment Research.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Merci. Bon après-midi. J'aimerais parler du Crédit garanti par des biens immobiliers. La croissance sur 12 mois est un peu supérieure à 5 % au troisième trimestre. Et elle semble être supérieure à celle de certains de vos homologues. Alors je me demande d'où provient ce taux de croissance supérieur. Est-ce à cause de votre tarification concurrentielle, en particulier du côté des taux variables? Pourriez-vous nous dresser un portrait de la situation?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Oui. C'est Teri de nouveau. Alors en ce qui concerne la croissance, nous sommes contents de la croissance de notre secteur du Crédit garanti par des biens immobiliers. C'est un secteur dont nous parlons depuis quelques trimestres et les investissements que nous y faisons rapportent et c'est vraiment ce qui explique la croissance. Nous avons recruté environ 250 spécialistes hypothécaires mobiles au cours des derniers trimestres. Voilà qui nous aide aussi. Nous avons aussi des normes de souscription dans le cycle, alors nous sommes à l'aise avec le risque que nous prenons. Nous continuons de voir des possibilités de croissance du côté de la Ligne de crédit sur valeur domiciliaire dont nous avons parlé précédemment. Alors

nous sommes très contents de cet aspect, et en fait, c'est la croissance de la LDCVD avec amortissement et cela attire les clients qui font affaire avec nous pour des services bancaires courants et qui avaient emprunté dans une autre institution et qui empruntent chez nous à cause de ce lien.

Au cours de la dernière année, nous avons continué d'investir dans les activités de l'arrière-guichet et cela nous a permis de nous assurer que les clients qui veulent savoir s'ils sont admissibles à un prêt obtiennent plus rapidement une réponse, ce qui se répercute d'ailleurs sur le montage. Enfin, et c'est un point important, nous avons investi dans nos capacités numériques et notre Parcours du propriétaire en ce qui concerne le Crédit garanti par des biens immobiliers contribue à accroître le nombre de clients, qui nous ont trouvés en ligne, et qui font ensuite affaire avec nous pour leur prêt hypothécaire.

Et ensuite je pense que Bharat a aussi indiqué que nous étions capables de tirer parti des capacités de Layer 6 pour nous assurer que nous utilisons les données au sujet des clients, avec le consentement de ceux-ci, dans le but de leur faire des offres pertinentes au moment voulu.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Parfait. Merci, Teri. Pour faire un suivi au sujet de la LDCVD avec amortissement. Quand je regarde ces soldes, ils s'établissent à environ 35 % sur 12 mois au troisième trimestre. Sont-ils entièrement attribuables à CréditFlex ou y a-t-il autre chose qui vous aide à atteindre une croissance aussi élevée?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Alors pour ce qui est de la LDCVD avec amortissement, la croissance de CréditFlex en est assurément responsable. Et une fois de plus, nous affichons constamment une croissance du fait que nous améliorons le produit depuis quelques années, afin d'offrir aux bons clients un produit de remplacement crédible en matière de prêt hypothécaire, un produit flexible et pratique.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

OK, d'accord. Merci.

Opérateur

C'est maintenant au tour de Mike Rizvanovic de Macquarie.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

Bonjour! Bon après-midi. Tout d'abord, j'ai une petite question pour Greg. J'aimerais revenir sur la marge aux États-Unis et sur la hausse de 10 points de base. Est-elle exclusivement attribuable aux marges sur les dépôts? Je regarde simplement le changement séquentiel dans vos soldes de prêts aux États-Unis et il ne me semble

pas qu'il s'agit là d'une combinaison favorable, du moins du point de vue des marges. Pourriez-vous nous dire un peu d'où proviennent ces 10 points de base?

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Oui. Alors l'augmentation a été plus marquée qu'elle ne l'avait été au cours de trimestres précédents, mais je dirais qu'elle est attribuable à un certain nombre d'éléments. D'abord, évidemment, les taux de dépôts absolus, donc les taux de dépôts. C'est aussi un peu la composition des activités ainsi que le rendement sur capital investi plus élevé que nous avons obtenu dans le portefeuille de placement du fait que nous réinvestissons à de meilleurs taux à long terme. Alors, c'est le résultat combiné d'investissements, de meilleurs taux de dépôts et de la composition des activités.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

Parfait. Je vous remercie. Et maintenant, Teri, une brève question sur les prêts hypothécaires résidentiels au Canada. Je regarde la différence entre ce que nous avons observé du côté des prêts assurés par rapport aux prêts non assurés, et clairement, les premiers sont en chute. Au cours des 5 derniers trimestres, cette chute est supérieure à 10 sur 12 mois, tandis que le portefeuille de prêts non assurés affiche une croissance de l'ordre de 15 à 17 %. J'aimerais savoir ce à quoi vous vous attendez pour 2019. Stabilité, modération, une baisse moins marquée en ce qui concerne les prêts assurés et peut-être une certaine modération du côté des prêts non assurés. Quel est votre avis général ou peut-être sur chacun des deux portefeuilles?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Disons que compte tenu du dynamisme sur le marché en ce qui concerne les prêts hypothécaires assurés, la concurrence et le coût de financement, je crois que ce que nous avons vu, nous continuerons de l'observer, soit une certaine érosion des soldes de prêts assurés.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

En pour ce qui est des prêts non assurés?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Pour les prêts non assurés, je m'attends à ce que la croissance se poursuive.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

Mais sera-t-elle du même ordre, de 15 à 17 % ou est-il réaliste de penser qu'elle diminuera dans une certaine mesure?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Difficile de dire avec certitude. Mon hypothèse néanmoins c'est qu'elle ralentira au fil de temps.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

Parfait. Merci.

Opérateur

Merci. Je cède maintenant la parole à M. Bharat Masrani pour le mot de la fin.

Bharat Masrani – Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci. Merci à tous de votre présence cet après-midi. Comme je l'indiquais en ouverture, je suis très heureux des résultats du trimestre. Les données sont révélatrices. Et je crois sincèrement que les stratégies sont exécutées comme il se doit, et les résultats en témoignent.

J'aimerais profiter de cette occasion pour remercier une fois de plus les banquiers de la TD de partout dans le monde pour leur dévouement et leur expertise, eux qui continuent à travailler pour nos actionnaires. Merci encore de vous être joints à nous, et nous nous reverrons le trimestre prochain.