



TD

Assurance (TDA)

Raymond Chun

Chef de groupe, Gestion de patrimoine et TD Assurance

8 JUIN 2023

Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs

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

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

Les hypothèses économiques importantes qui étayent les énoncés prospectifs figurant dans le présent document comprennent des hypothèses relatives à la capacité de TD Assurance à attirer et à fidéliser la clientèle ainsi qu'à mettre en œuvre ses priorités stratégiques, notamment en apportant des améliorations à ses plateformes mobiles et numériques. D'autres hypothèses économiques importantes sont décrites dans le rapport de gestion de 2022 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et TD Assurance et Services bancaires de gros; et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, qui peuvent être mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite. Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

TDA : Mettre en œuvre une stratégie de croissance ambitieuse

TDA aujourd'hui

Chef de file de l'assurance directe au Canada et assureur n° 1 dans le marché de l'affinité au Canada¹

TDA demain

Doubler les primes d'assurances générales en étant l'assureur de choix des familles partout au pays et des petites entreprises

Feuille de route stratégique

Renforcer notre leadership en distribution directe, offrir des expériences personnalisées et accélérer les acquisitions

Chef de file de l'assurance directe au Canada

N° 1 de l'assurance directe¹

Assureur n° 1 dans le marché¹ de l'affinité

Assurances générales (AG) et Vie et Santé


 Assurance habitation et auto	 Assurance pour petites entreprises	 Vie et Santé
---	---	--

Coup d'œil sur l'exercice 2022²


4,3 M Clients de TDA	50 % Clients d'AG
	50 % Clients de Vie et Santé
5,2 G\$ Revenu total	23 % des produits tirés des honoraires du Groupe Banque TD ³
5,1 G\$ Produits tirés des honoraires	7 % TCAC sur 5 ans ⁴
4,4 G\$ Primes d'AG ⁵	8 % TCAC sur 5 ans
0,8 G\$ Bénéfice net après impôts	6 % TCAC sur 5 ans
30 % Rendement des capitaux propres ⁶	34 % Moyenne sur 5 ans

Libérer le plein potentiel du leadership numérique pour favoriser une croissance exponentielle


Les investissements dans des plateformes numériques évolutives et modernes contribuent à une expérience client unique




Stratégies de personnalisation et de marketing alimentées par l'IA



Expériences omnicanal personnalisées



Capacités numériques de premier plan pour les ventes, le service et les réclamations

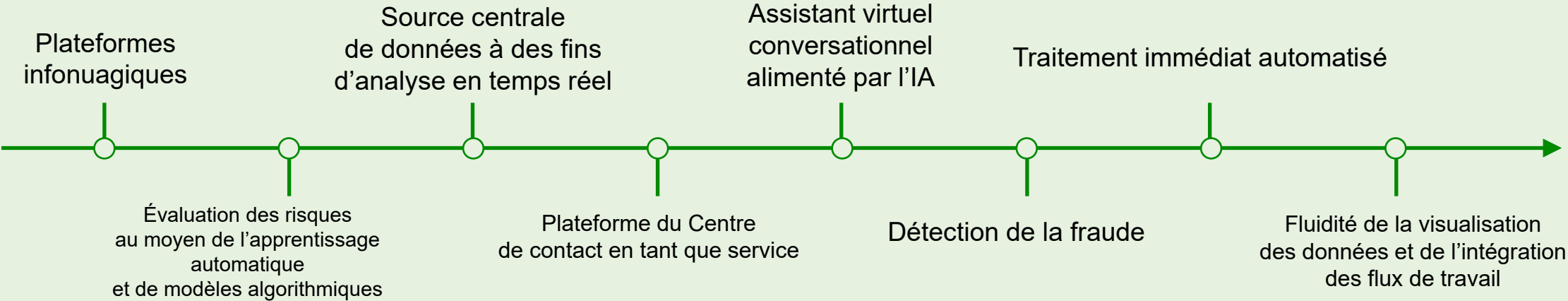


Plateforme infonuagique de pointe Policy Admin



Tendance de la marge bénéficiaire de TDA de

5 %



Notre modèle gagnant et nos capacités de marketing sophistiquées contribuent à un rendement supérieur

Un modèle de vente directe gagnant

100 %

Accent mis sur le canal de vente destinée directement aux consommateurs

Efficace

Un modèle à faible coût

De bout en bout

Analyse de la clientèle et agilité face au changement

Force de la marque et du marketing de la TD

N° 1

sur le plan de la notoriété spontanée²

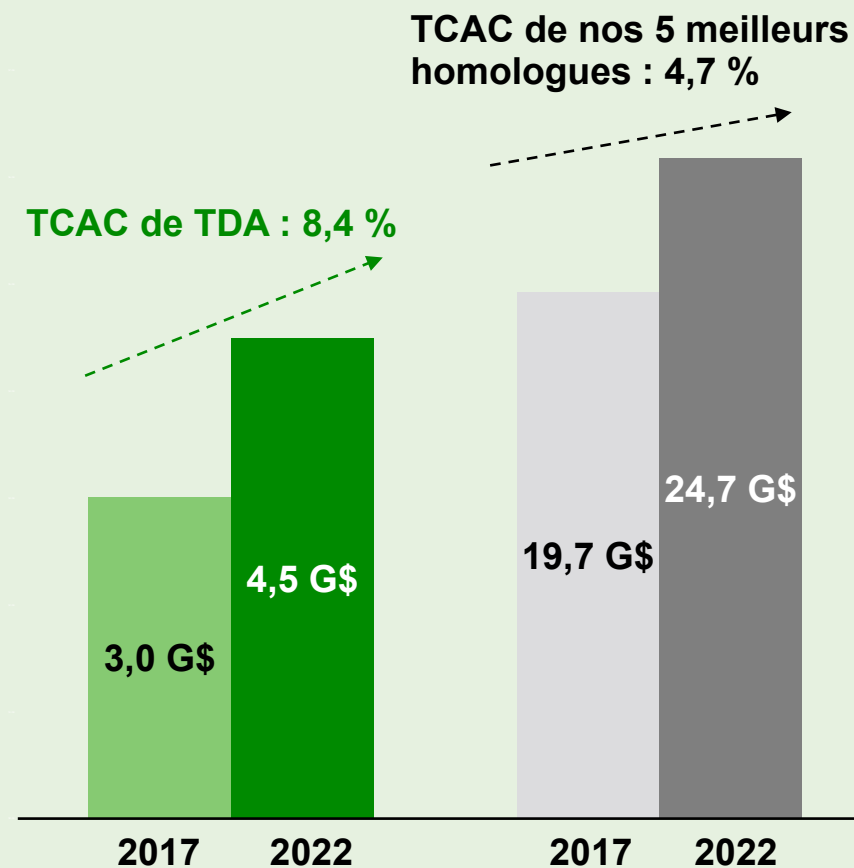
N° 1

en matière d'optimisation du moteur de recherche³

Axée sur l'IA

Marketing et offres personnalisés

Primes d'Assurances générales¹



Ambitions de croissance à moyen terme de TDA

Surpasser nos homologues et être l'assureur de choix des familles partout au pays et des petites entreprises

Doubler

les primes d'Assurances générales à moyen terme

N° 1

de l'assurance directe
aux particuliers¹

**Enregistrer
la croissance la plus
rapide**

sur les produits
d'assurance
aux particuliers¹

N° 1

de l'assurance pour
les petites entreprises

Feuille de route stratégique

Renforcer la distribution grâce à notre modèle gagnant de vente directe numérique

- Viser l'excellence numérique
- Développer nos capacités en matière de service et de réclamations
- Favoriser l'efficacité pour réinvestir dans la croissance

Offrir une expérience client légendaire et personnalisée

- Optimiser le réseau de centres auto
- Répondre aux attentes dans les moments de vérité
- Offrir une personnalisation et des solutions de marketing alimentées par l'IA et axées sur l'analyse

Accélérer l'acquisition et renforcer les relations avec les clients

- Bousculer et conquérir le marché de l'assurance pour petites entreprises
- Tirer parti de notre marque de premier plan¹
- Exploiter la puissance de la stratégie Une seule TD

Facteurs de différenciation de TDA

Un modèle de vente directe gagnant

Marque n° 1 en assurance au Canada¹

Chef de file dans le marché de l'affinité²

Plateforme numérique évolutive de bout en bout

Données et analyses avancées

Modèles de travail agiles

Exploiter les avantages du numérique pour transformer l'expérience d'assurance

TDA aujourd'hui

- 1^{er}** grand assureur pour la souscription en ligne de bout en bout à l'échelle nationale¹
- 85 %** des opérations effectuées issues du libre-service numérique
- 3 clients sur 5** engagés sur le plan numérique²
- Plus de 340 M\$** Premier assureur au chapitre des primes brutes des affaires nouvelles souscrites en ligne³
- ★★★★☆ 4,6** L'application d'assurance la mieux notée⁴



TDA demain ⁵

- 60 % et plus** Ventes numériques
- 100 %** Engagés sur le plan numérique
- Coût d'acquisition plus faible de **50 %**⁶

Fonctionnalités numériques

- Soumission et souscription numériques
- Assurance en fonction de l'utilisation
- Documents électroniques
- Alertes météo
- Indemnisation et estimation à partir de photos
- Fonction biométrique dans l'appli
- Premier avis de sinistre électronique
- Robot conversationnel
- Plus de 1 M de clients utilisant l'application libre-service MonAssurance

Offrir une expérience de réclamation légendaire dans les moments de vérité

Une expérience de réclamation repensée

<p>24 centres auto de type guichet unique à l'échelle nationale</p>	<p>Réduction des délais de réparation de 20 %</p>	<p>Résultats en matière de satisfaction de la clientèle plus élevés de 14 %</p>
--	--	--

Favoriser l'efficacité opérationnelle

<p>Détection avancée de la fraude grâce aux capacités de l'IA et de l'apprentissage automatique</p>	<p>Indemnisation numérique de bout en bout Premier avis de sinistre électronique et estimation à partir de photos</p>	<p>Réduction des coûts de réparation de 10 %</p>	<p>70 % des véhicules indemnisés réparés au moyen du réseau de confiance</p>
--	--	---	---



Bousculer le marché de l'assurance pour petites entreprises grâce à un modèle de vente directe éprouvé

12 G\$¹

Marché potentiel

9 clients sur 10²

prêts à souscrire une assurance auprès d'un fournisseur non traditionnel

98 %³

des entreprises canadiennes sont des petites ou des microentreprises

900 000

clients des Services bancaires aux PME TD déjà fidèles à la TD

+ 500 pdb⁴

Marges bénéficiaires plus élevées dans les segments cibles que pour l'assurance des particuliers

Forces uniques qui permettront à TDA de conquérir ce marché

- ✓ Appliquer les enseignements tirés de notre modèle d'assurance des particuliers hors pair
- ✓ Fidéliser environ 400 000 propriétaires de petite entreprise dans le marché de l'affinité
- ✓ Tirer parti d'un modèle omnicanal axé sur les conseils

TDA demain⁵

N° 1

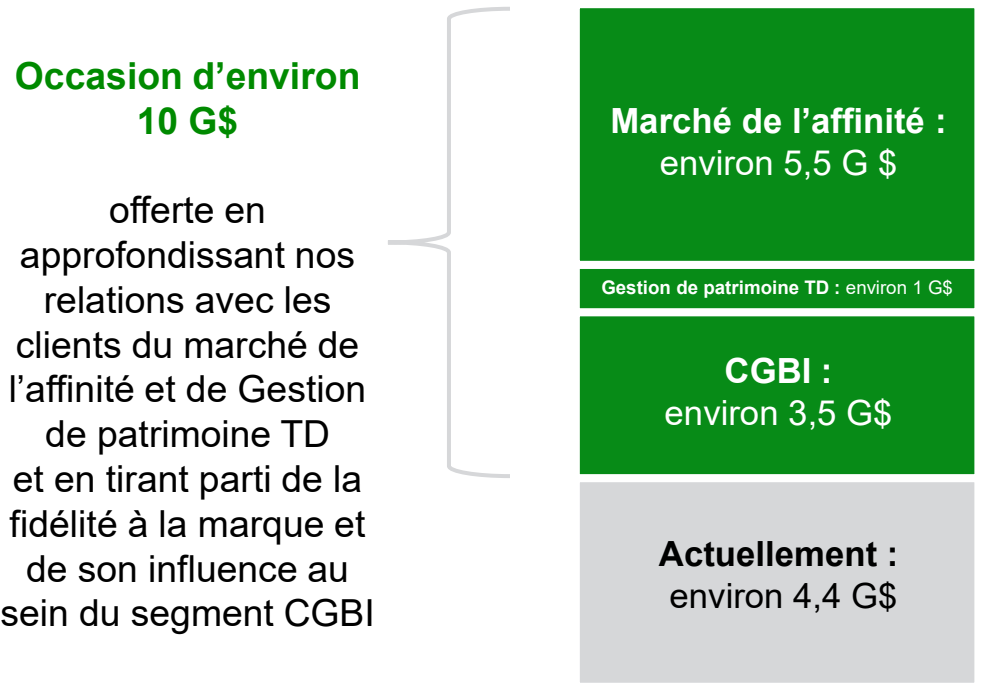
en assurance pour petites entreprises au Canada

Plus de 275 000 entreprises assurées

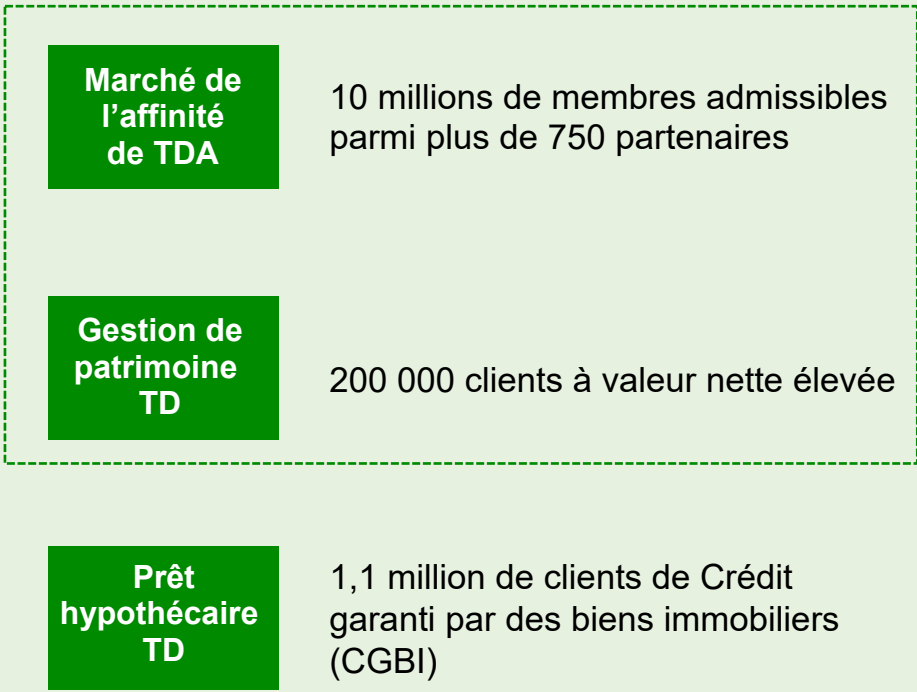
Tirer parti du modèle Une Seule TD, notre avantage concurrentiel unique, pour afficher des rendements supérieurs

Importante occasion de croissance interne

Primes d'Assurances générales



Optimiser les occasions Une Seule TD



TDA : Mettre en œuvre une stratégie de croissance ambitieuse

TDA aujourd'hui

Chef de file de l'assurance directe au Canada et assureur n° 1 dans le marché de l'affinité

TDA demain

Doubler les primes d'assurances générales en étant l'assureur de choix des familles partout au pays et des petites entreprises

Feuille de route stratégique

Renforcer notre leadership en distribution directe, offrir des expériences personnalisées et accélérer les acquisitions

Notes explicatives des diapositives 3-7

Diapositive 3

1. MSA Research, données de 2022 – Selon les primes brutes émises pour le secteur de l'assurance générale des particuliers.

Diapositive 4

1. MSA Research, données de 2022 – Selon les primes brutes émises pour le secteur de l'assurance générale des particuliers.
2. Les chiffres englobent tous les secteurs de TD Assurance (Assurances générales et Vie et Santé), sauf indication contraire.
3. Pourcentage des produits tirés des honoraires de TDA pour l'exercice 2022 par rapport aux produits tirés des honoraires comme présentés du Groupe Banque TD pour l'exercice 2022.
4. Le TCAC sur 5 ans désigne le taux de croissance annuel composé calculé de 2017 à 2022.
5. Les primes d'AG désignent les primes brutes émises pour le secteur d'Assurances générales.
6. Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cette mesure, se reporter à la section « Glossaire » du rapport de gestion 2022 de la Banque, lequel est intégré par renvoi.

Diapositive 6

1. MSA Research, données des assurances aux particuliers recueillies entre 2017 et 2022. Les cinq principaux homologues : Intact Assurance, Desjardins, Aviva, Co-Operators et Allstate du Canada.
2. Ipsos, classement de TD Assurance, Canada anglais seulement – Selon les titulaires d'une assurance auto et habitation au cours des 12 derniers mois se terminant en janvier 2023 ou les clients susceptibles de souscrire une assurance au cours des 12 prochains mois.
3. STAT Search Analytics – Comptabilisant 18,93 % de part de voix pour notre ensemble de mots-clés, TD Assurance arrive au premier rang devant tous ses concurrents canadiens du secteur de l'assurance générale. En date d'avril 2023.

Diapositive 7

1. Selon les primes émises.

Notes explicatives des diapositives 8-11

Diapositive 8

1. Classement de TD Assurance, Canada anglais seulement – 2021, Kantar Brand Dynamics « Brand Power » Score (évaluation de la puissance de la marque).
2. MSA Research, données de 2022 – Selon les primes brutes émises pour le secteur de l'assurance générale des particuliers.

Diapositive 9

1. TD Assurance a lancé la souscription en ligne à l'échelle nationale pour l'ensemble de ses produits avant les 10 autres principaux assureurs.
2. Selon le nombre de clients enregistrés à l'application mobile MonAssurance TD.
3. Selon les primes brutes souscrites au moyen d'une soumission en ligne au cours de l'exercice financier 2022. Par comparaison avec les données des autres principaux assureurs dévoilées lors de leurs présentations publiques.
4. Note cumulative de 4,65 pour iOS et Android en date d'avril 2023. Au premier rang devant ses principaux homologues : Intact Assurance, Desjardins, Aviva, Co-Operators, Beneva, Allstate du Canada, Onlia, et belairdirect.
5. Cibles ambitieuses à moyen terme.
6. Par comparaison avec les coûts d'acquisition du Canal téléphonique de TD Assurance.

Diapositive 11

1. MSA Research, données de 2022.
2. Deloitte : « The Future of Small Business Insurance Insights ».
3. Statistique Canada – Enquête canadienne sur la situation des entreprises, premier trimestre de 2022.
4. MSA Research, données de 2022 – Selon les marges bénéficiaires du secteur de l'assurance pour petites entreprises comparativement à celles du secteur de l'assurance des particuliers.
5. Cibles ambitieuses à moyen terme.