

Financière Banque Nationale

Présentation à la conférence des chefs  
de la direction des banques canadiennes

*Présentation aux investisseurs*

Raymond McManus

*Président et chef de la direction  
Banque Laurentienne du Canada*

**9 avril 2003**



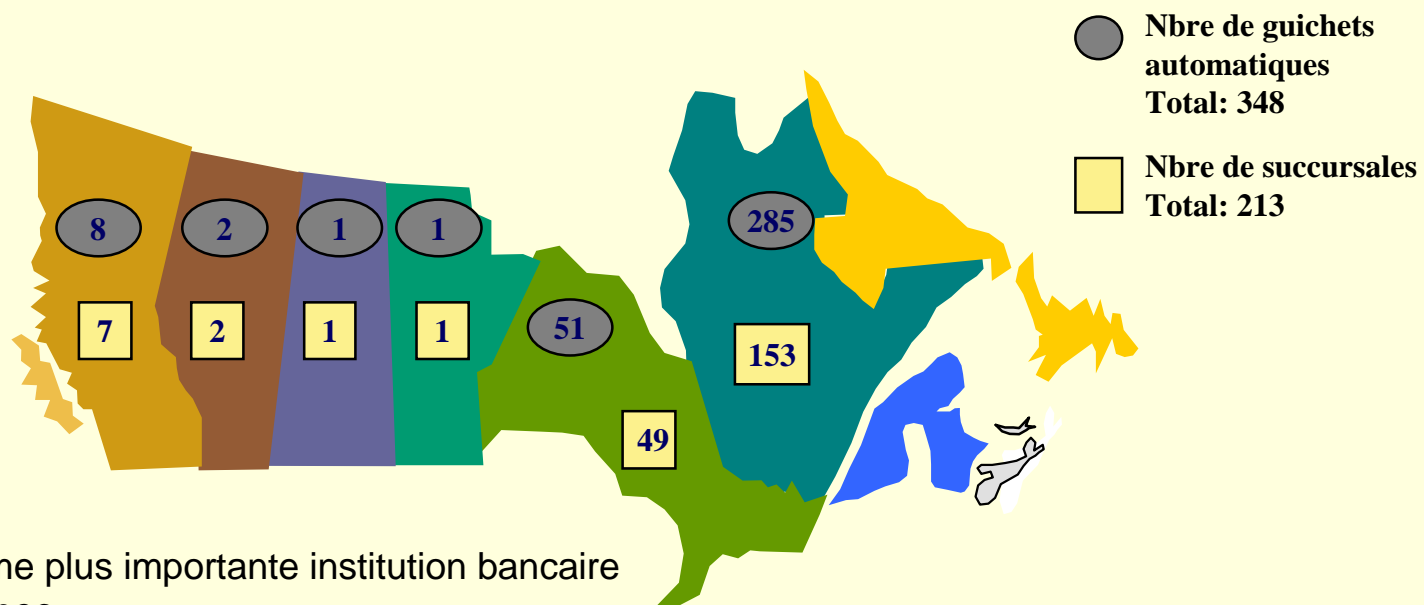
- En affaires depuis 1846
- Au 7<sup>e</sup> rang des banques à charte canadienne (Annexe 1)
- Actif au bilan de 18,6 milliards \$
- 1,3 million de clients
- 3 700 employés

# Positionnement dans le marché



## Les Services financiers aux particuliers :

- une base solide au Québec,
- une présence croissante en Ontario



- Troisième plus importante institution bancaire au Québec
- Réseaux de distribution
  - Succursales
  - Électroniques
  - Réseau direct - Centre télébancaire
  - Réseau indirect



- Efficace
- Gérée de façon prudente
- Bonnes priorités
- Centrée sur le service



Offrir un service  
supérieur





# Exercice financier 2002

Un contexte  
économique exigeant





Examen approfondi  
des politiques et pratiques  
en matière de prêts commerciaux



## Faits saillants 2002

- Renforcement de notre Cadre de gestion des risques
- Hausse de 70 M \$ de nos provisions pour pertes sur prêts





Pressions sur la marge  
nette d'intérêt



Prudence et protection  
des intérêts de nos actionnaires



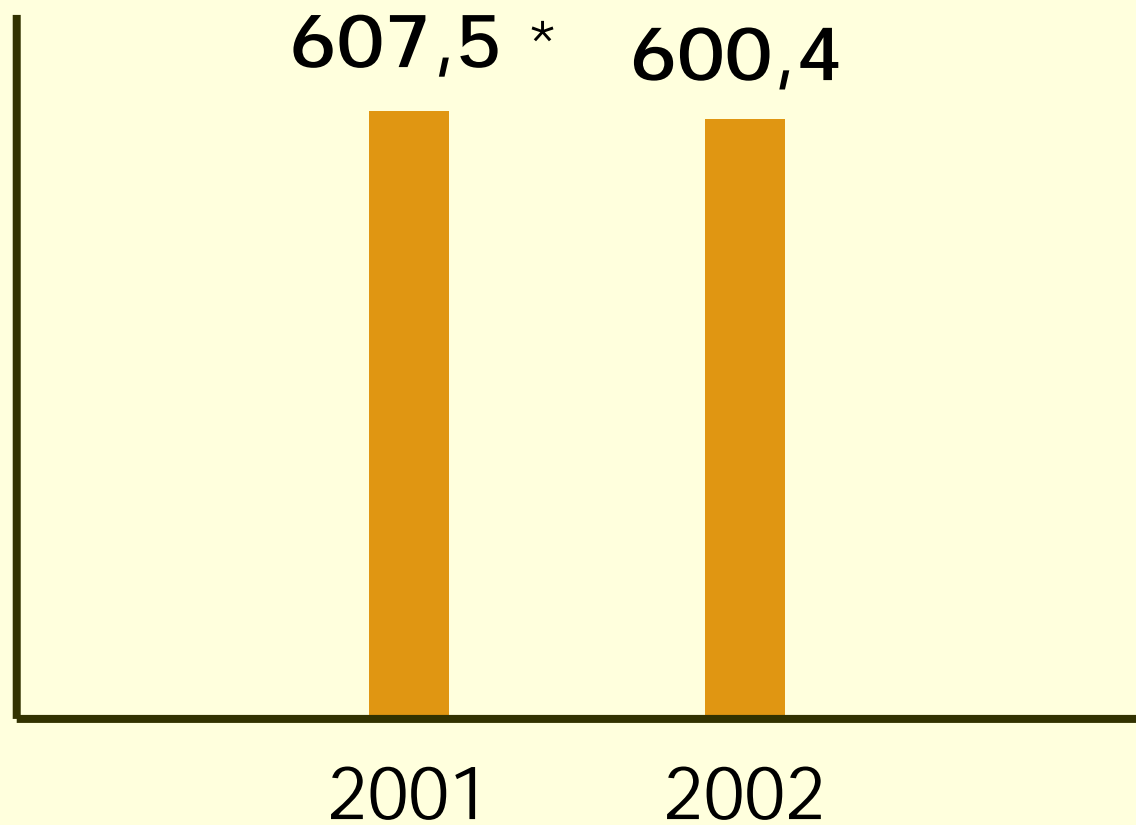
# Résultats financiers 2002





# Revenu total

*(en millions de dollars)*

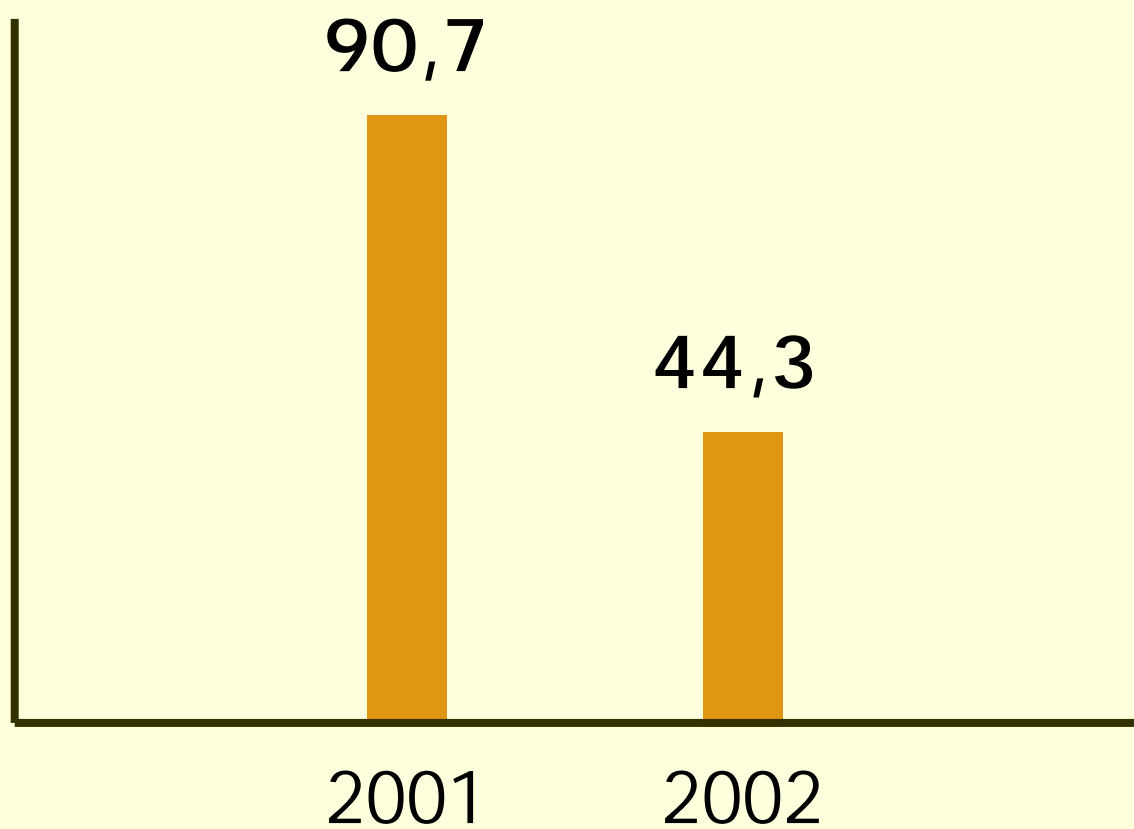


*\* Excluant les éléments spéciaux*

# Revenu net



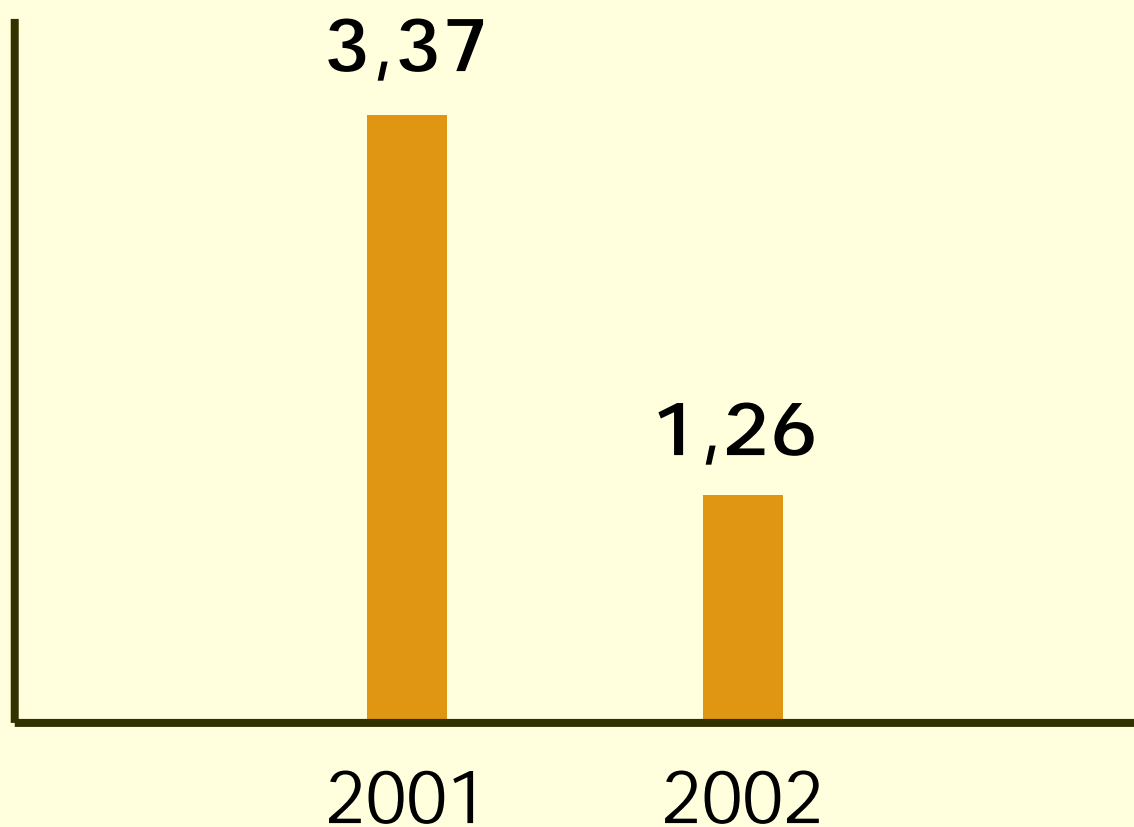
*(en millions de dollars)*



# Revenu net dilué par action ordinaire



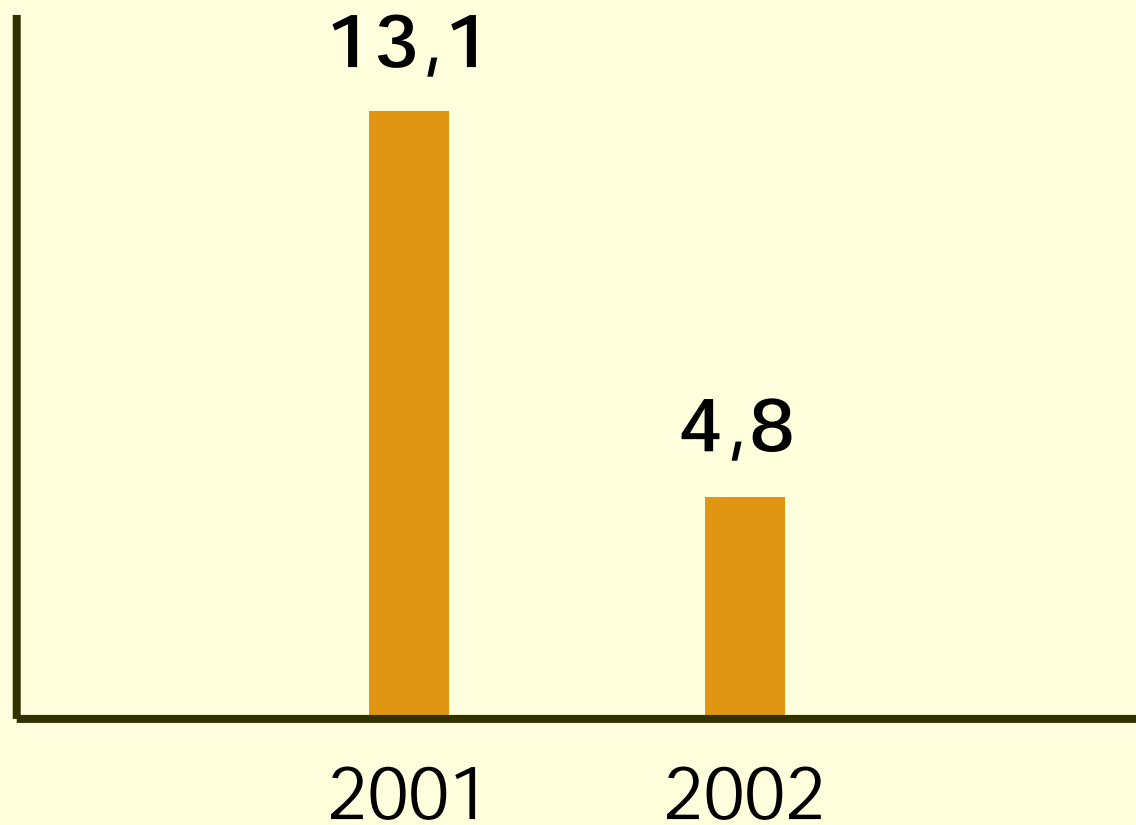
*(en dollars)*



# Rendement de l'avoir des actionnaires



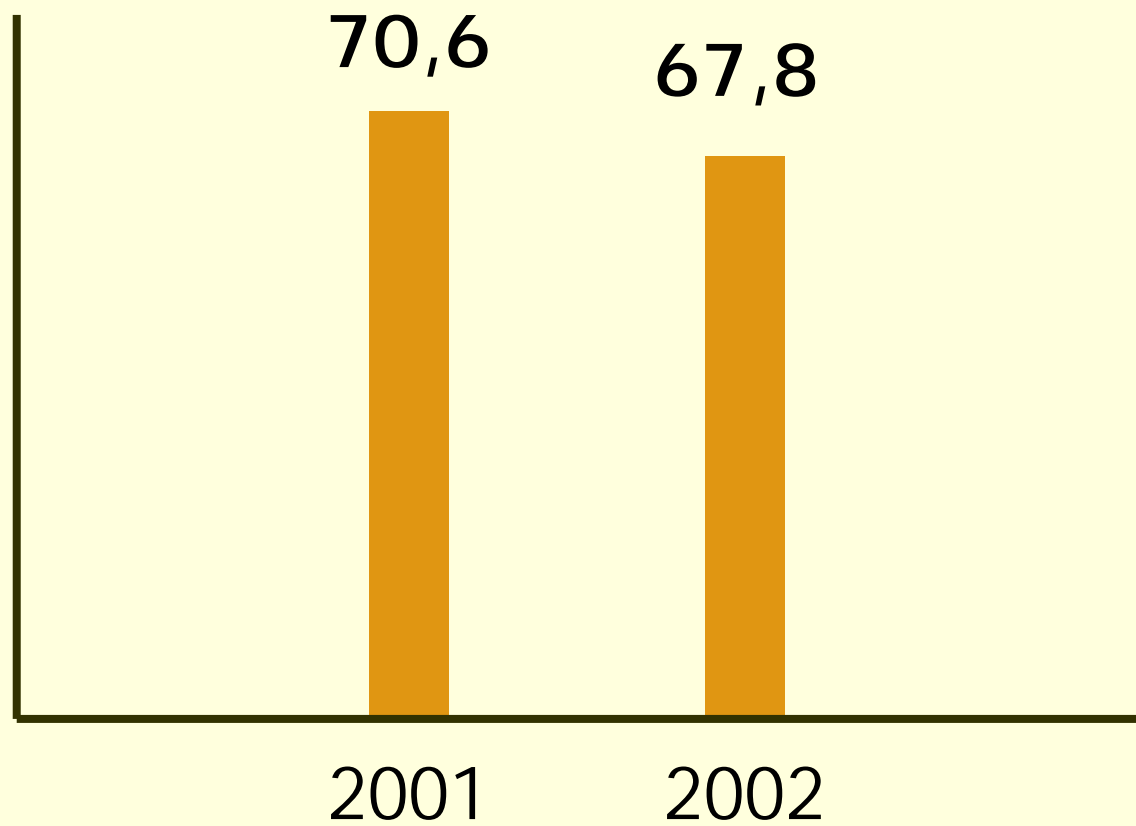
*(en %)*



# Ratio d 'efficacité



*(en %)*

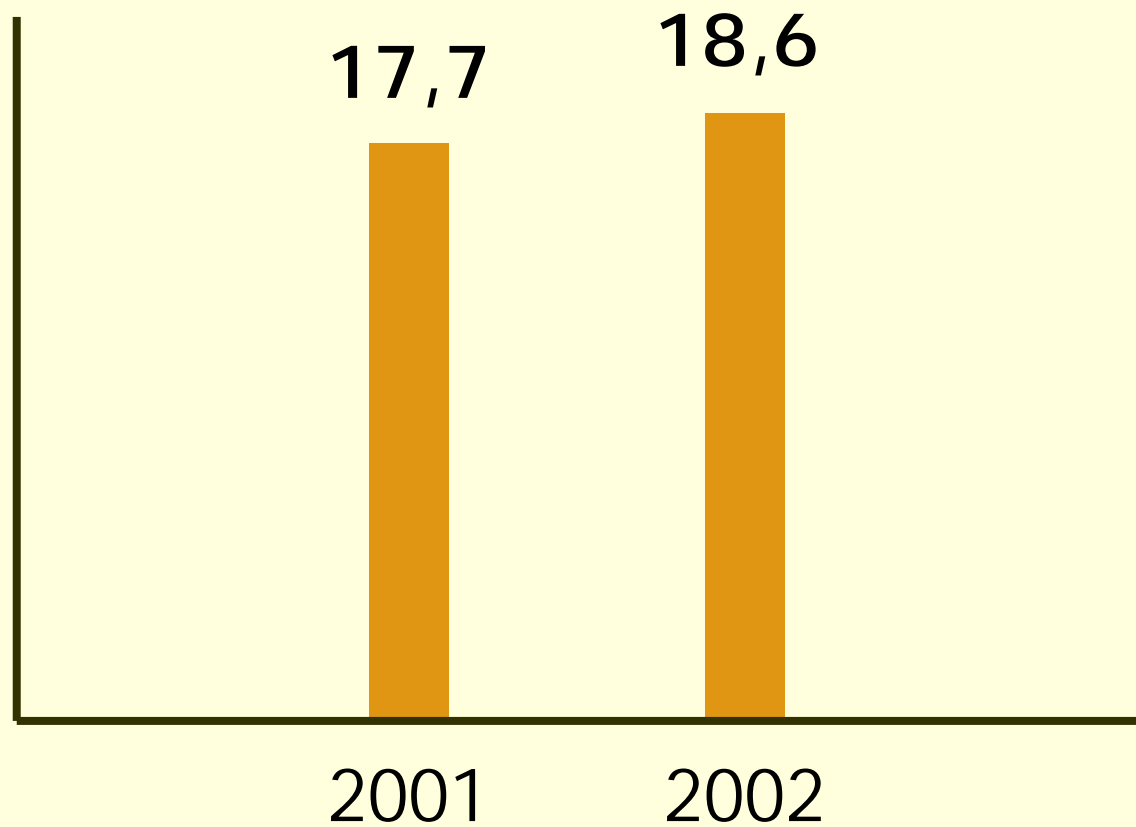




# Actif au bilan



*(en milliards de dollars)*



# Capital BRI



2001                  2002

<b>1<sup>re</sup> catégorie</b>	<b>8,1 %</b>	<b>8,8 %</b>
---------------------------------	--------------	--------------

<b>Total</b>	<b>12,4 %</b>	<b>13,5 %</b>
--------------	---------------	---------------



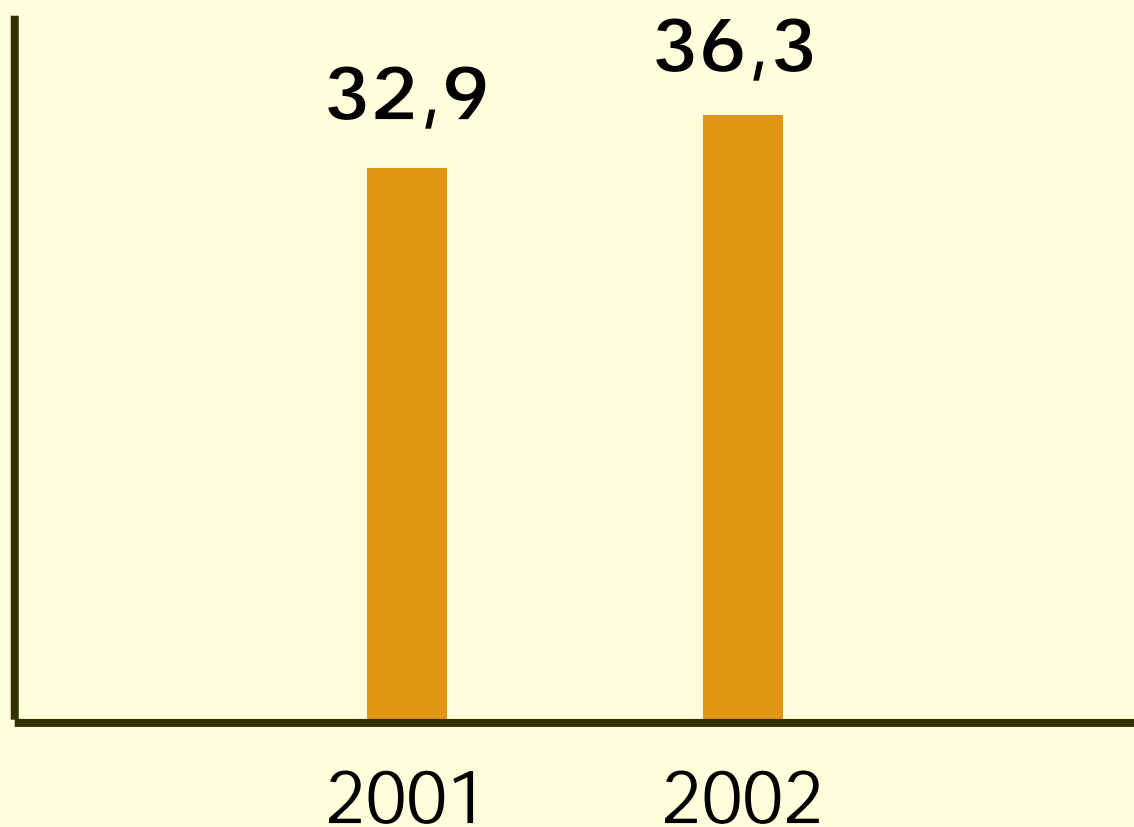
- Services financiers aux particuliers
- Services financiers aux entreprises
- B2B Trust et Services financiers aux intermédiaires
- Gestion du patrimoine et Courtage

# Services financiers aux particuliers



## Revenu net

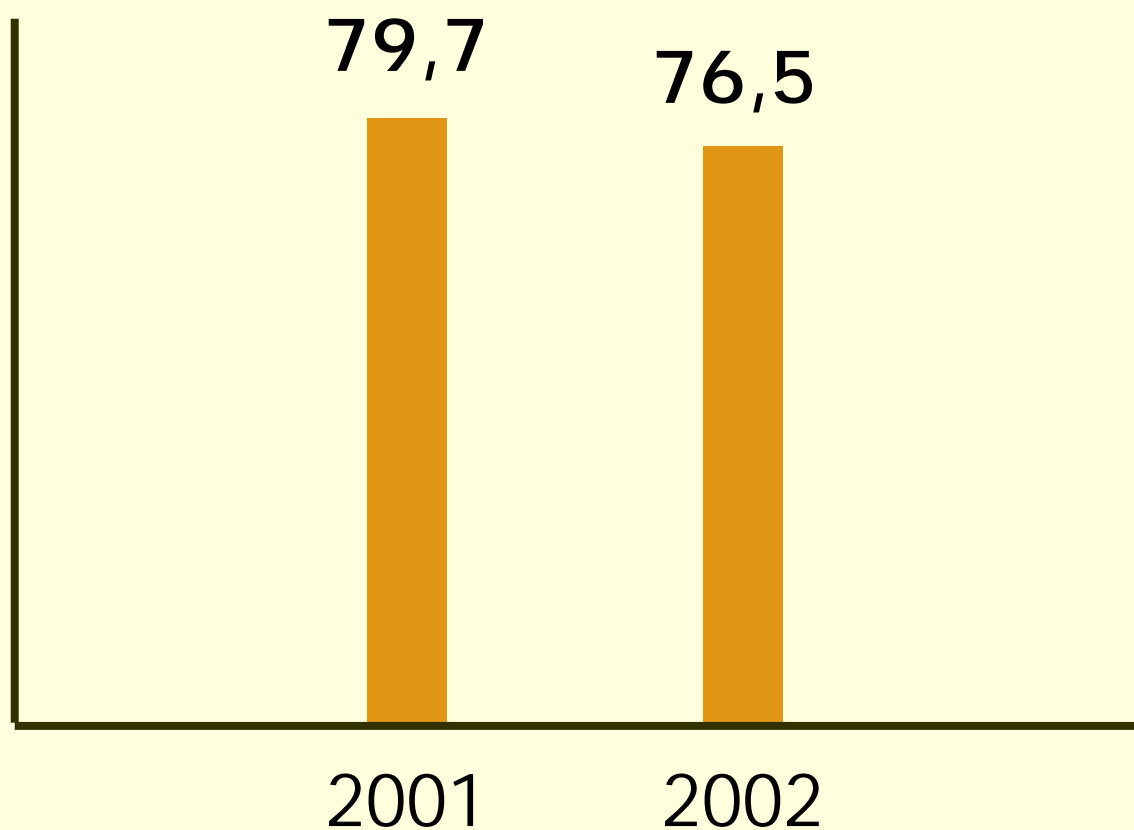
*(en millions de dollars)*





## Ratio d'efficacité

(en %)

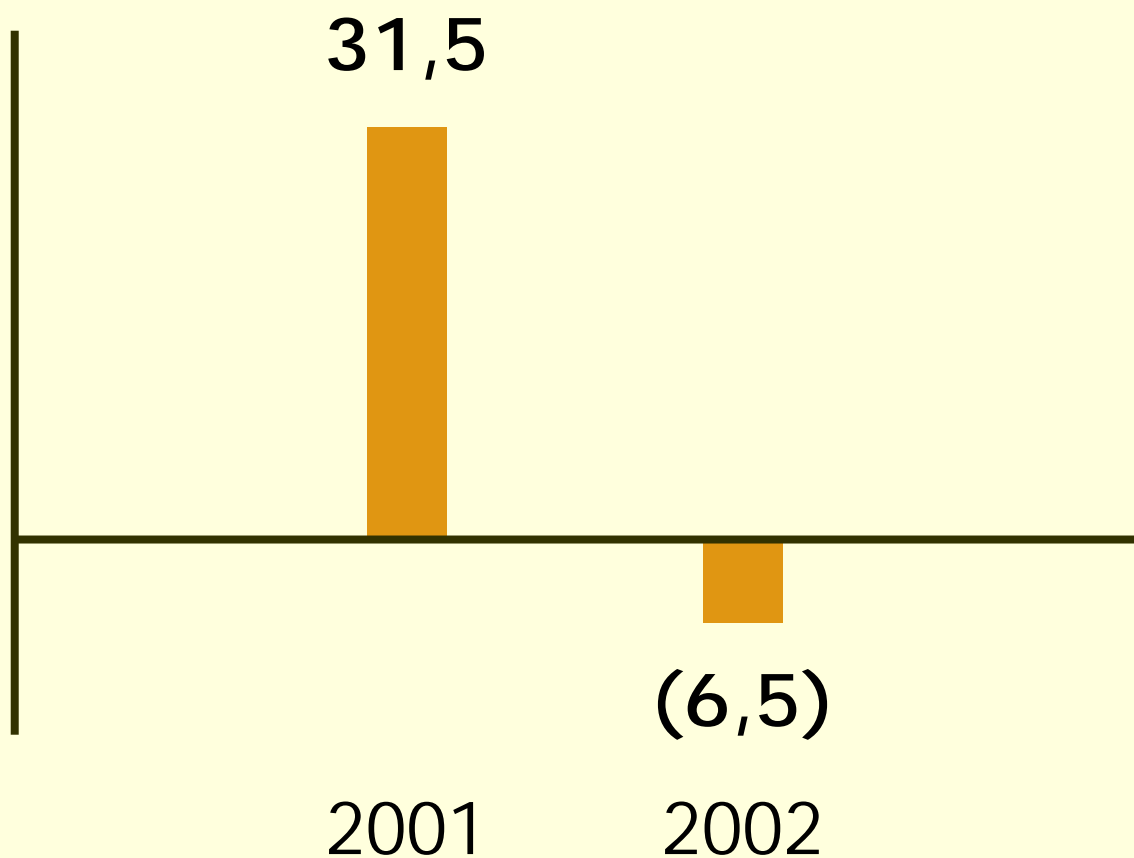


# Services financiers aux entreprises



## Revenu net

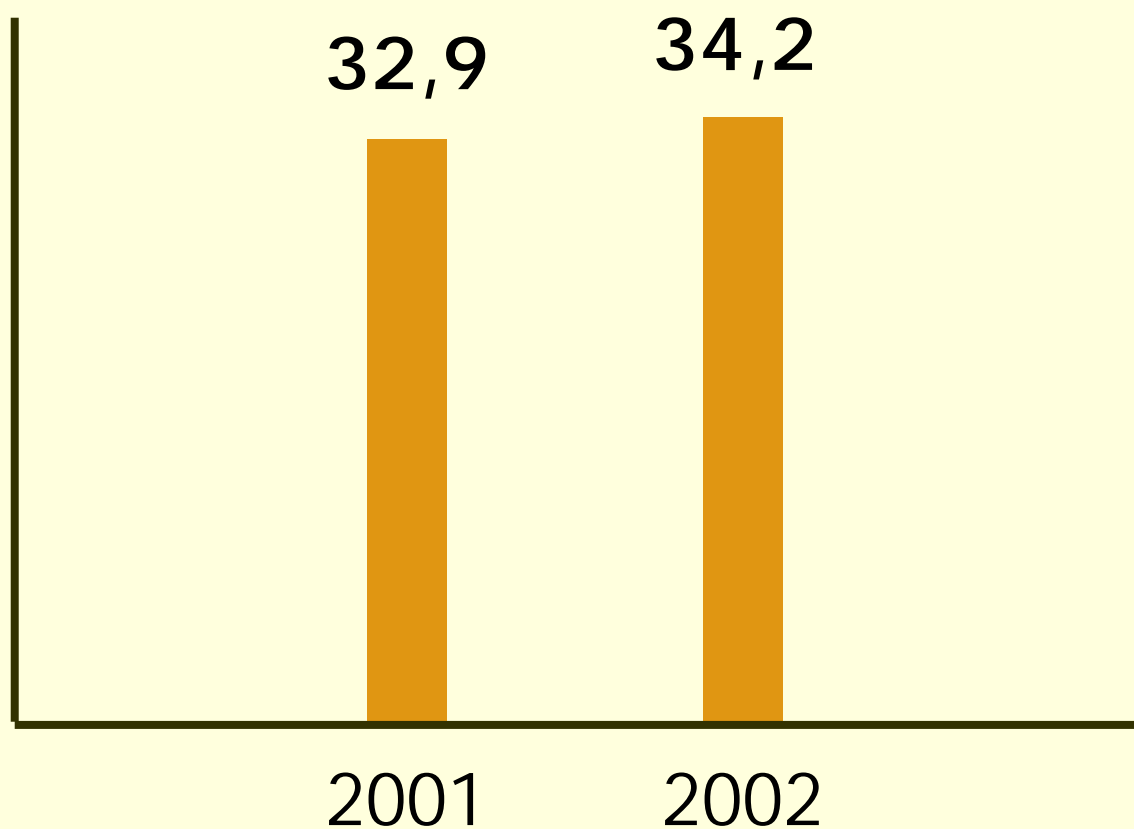
*(en millions de dollars)*





## Ratio d'efficacité

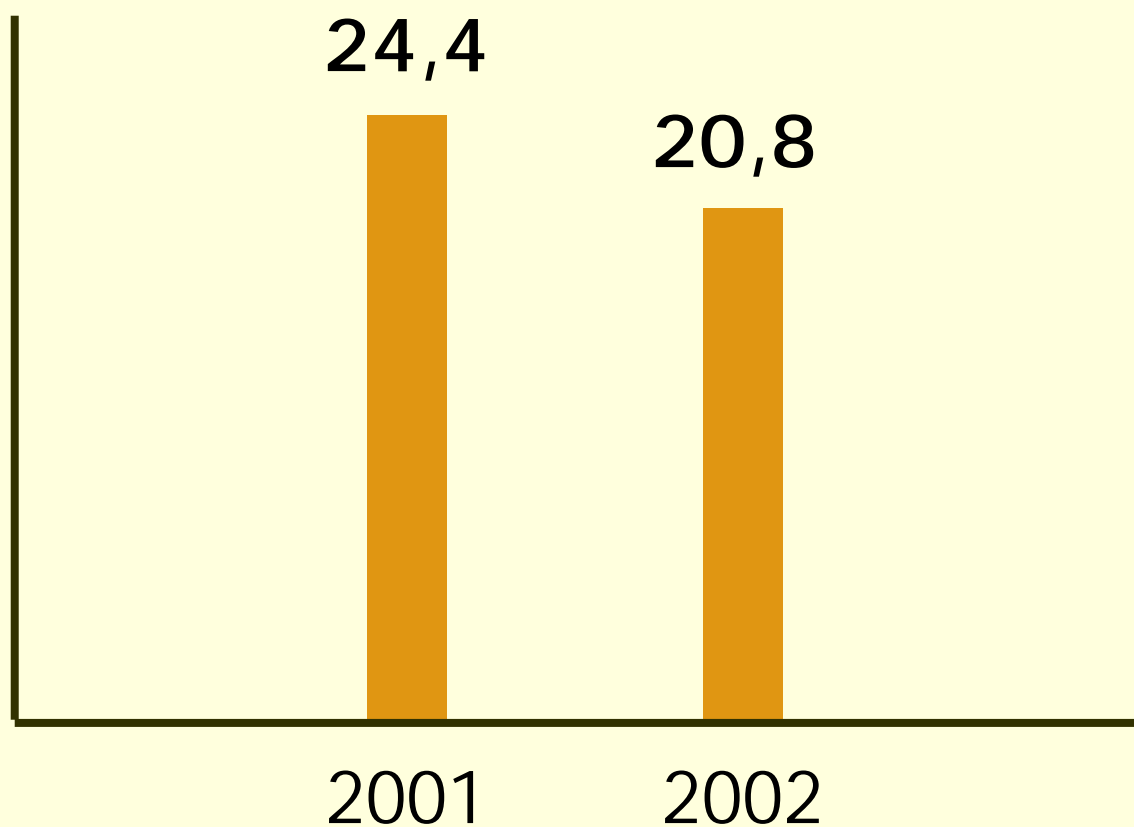
(en %)





## Revenu net

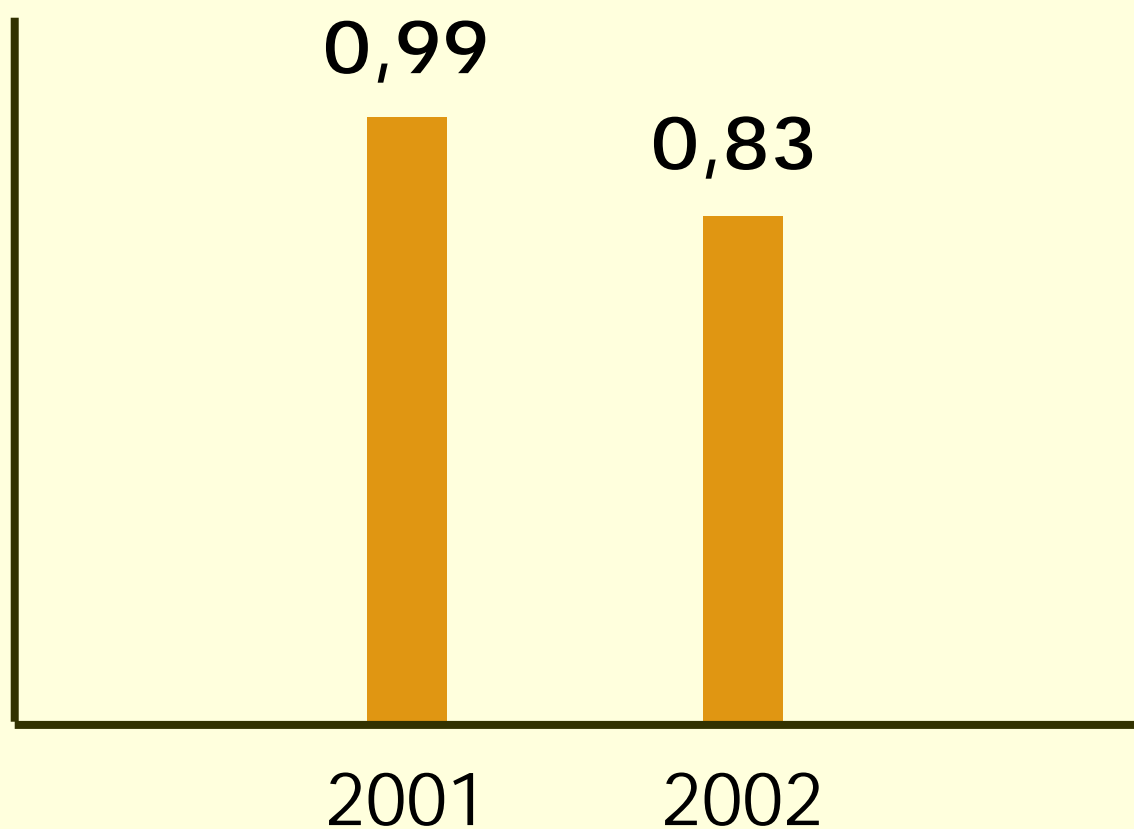
*(en millions de dollars)*







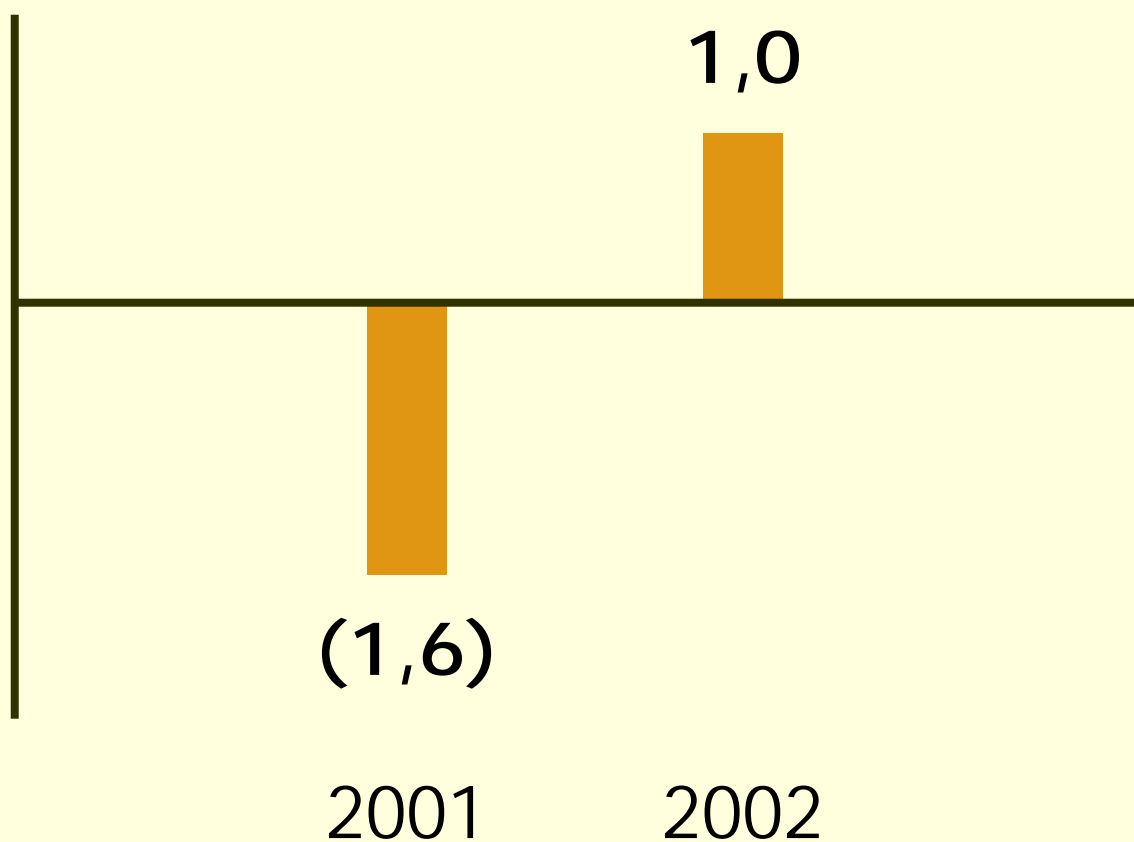
## Revenu net dilué par action ordinaire (*en dollars*)





## Revenu net

*(en millions de dollars)*





# Résultats premier trimestre 2003

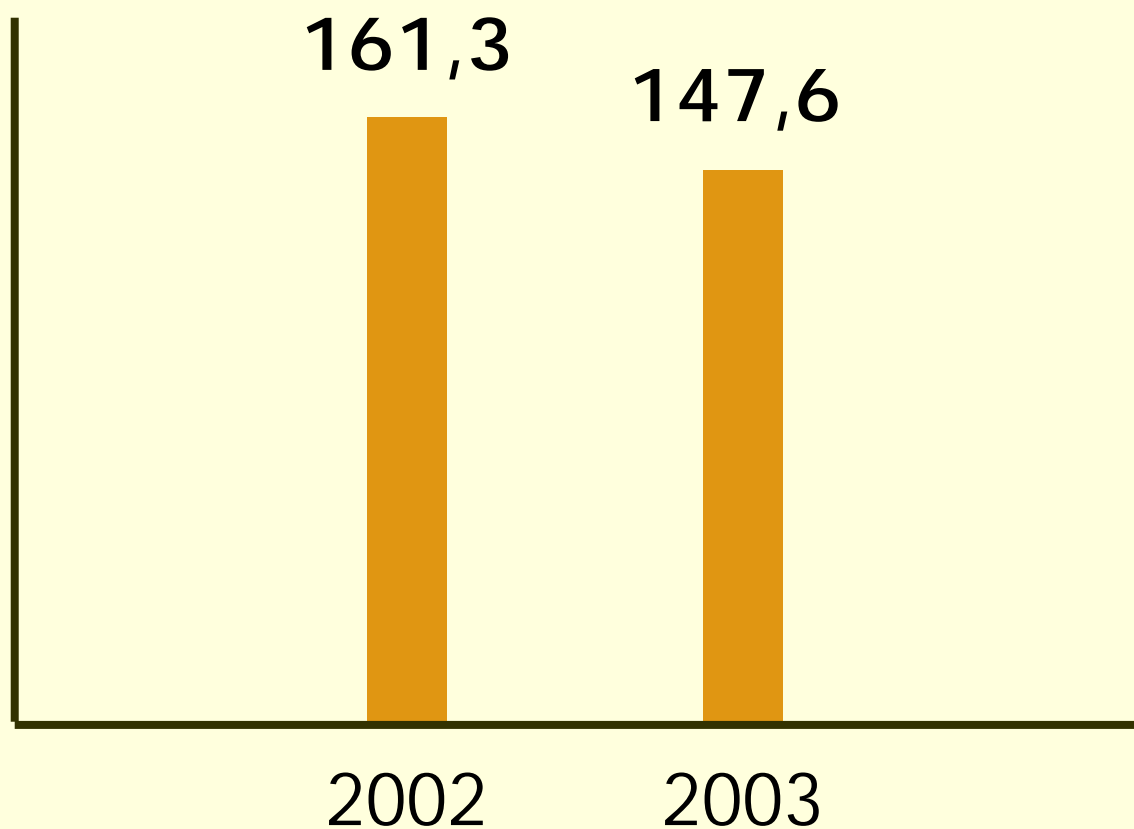
2003

# Premier trimestre



## Revenu total

*(en millions de dollars)*

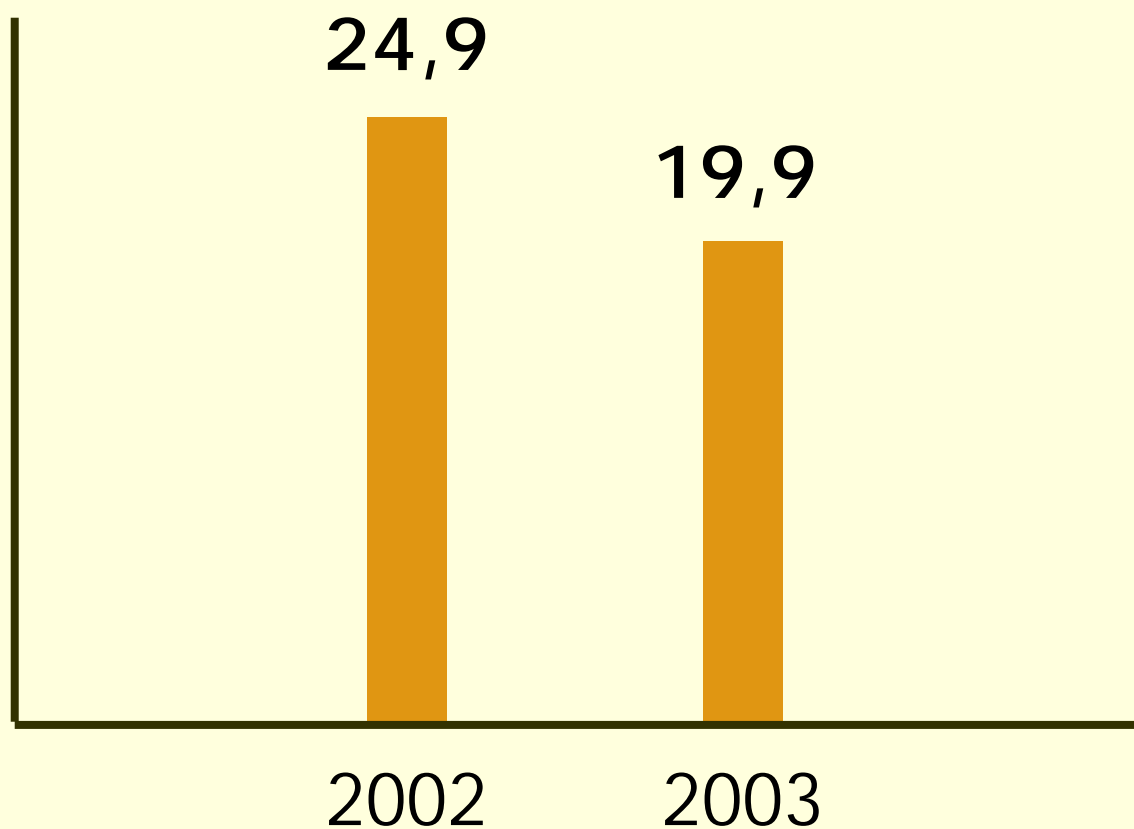


# Premier trimestre



## Revenu net

*(en millions de dollars)*

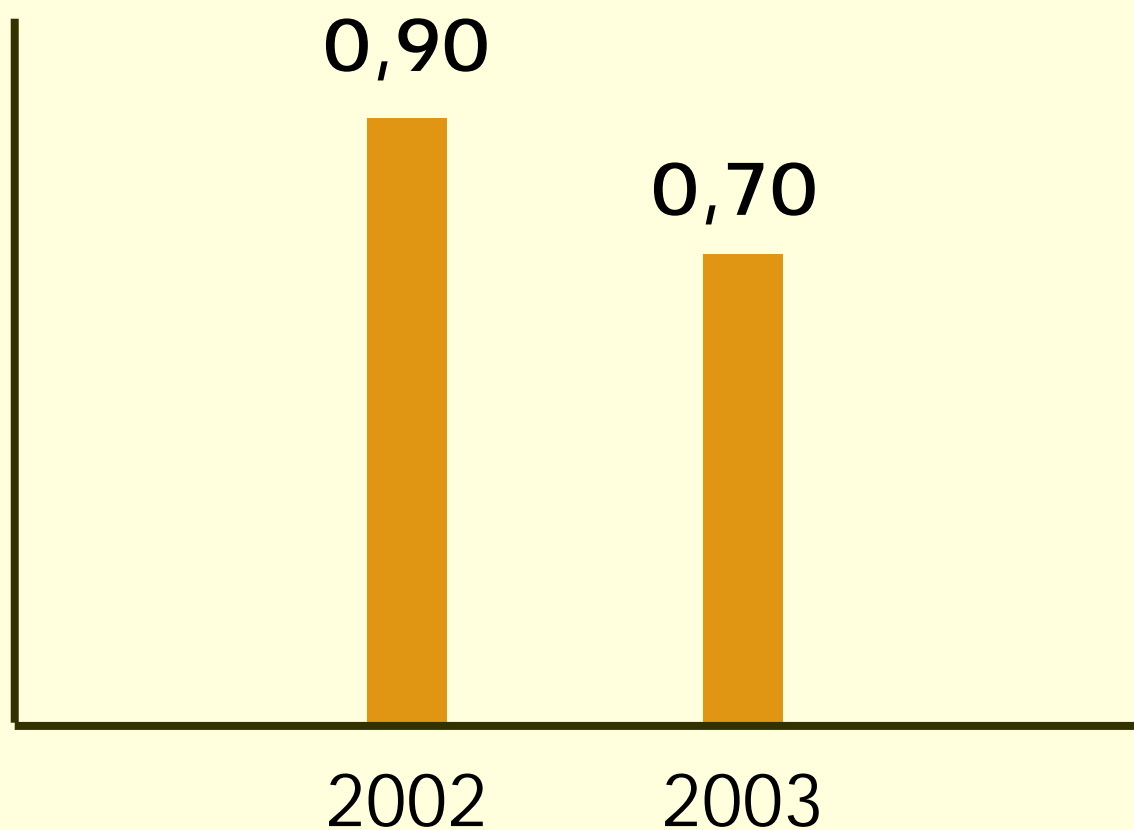


# Premier trimestre



## Revenu net dilué par action ordinaire

*(en dollars)*

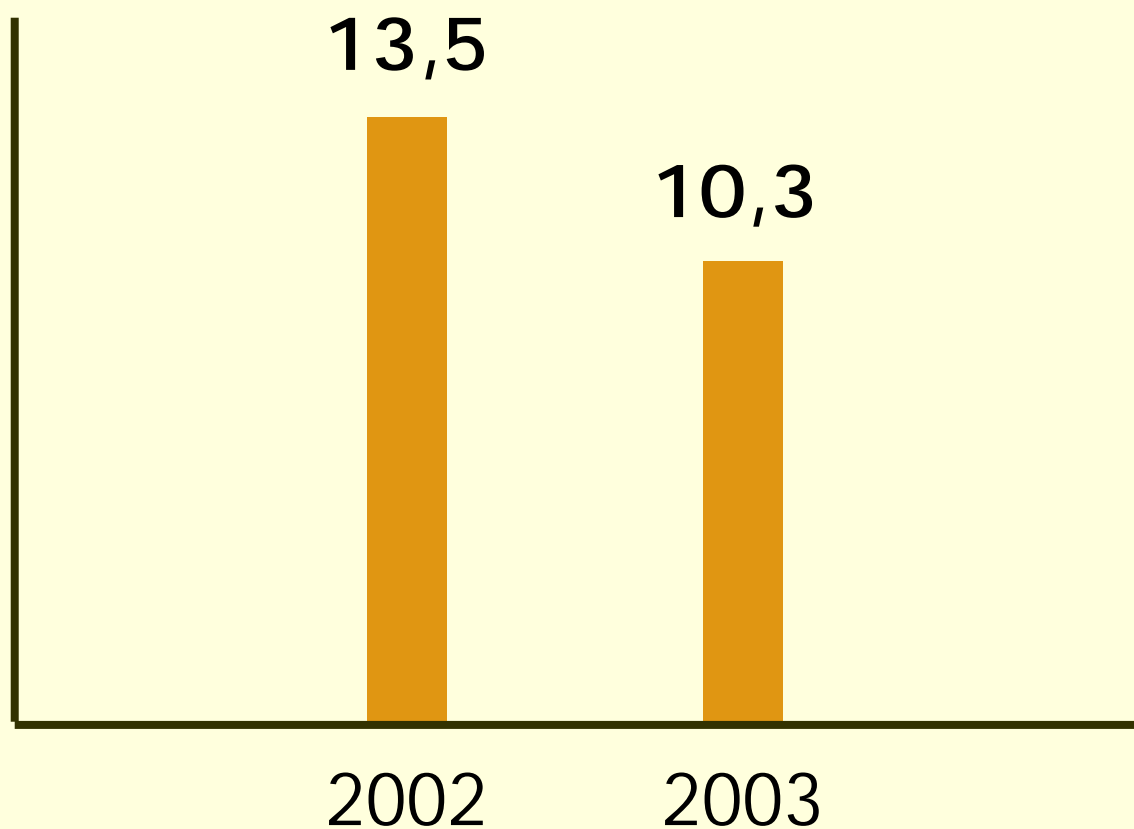


# Premier trimestre



## Rendement de l'avoir des actionnaires ordinaires

(en %)



# Premier trimestre



*(en milliards de dollars)*

	2002	2003
<b>Actif au bilan</b>	<b>18,0</b>	<b>18,6</b>
<b>Actif administré</b>	<b>14,9</b>	<b>15,1</b>



# Premier trimestre



	2002	2003
<b>Ratio de capital BRI de 1<sup>re</sup> catégorie</b>	<b>8,6 %</b>	<b>9,0 %</b>
<b>Ratio de capital total</b>	<b>13,0 %</b>	<b>13,5 %</b>

# Nos forces financières



- Ratio de liquidités élevé
- Bilan sain
- Forte proportion de dépôts de particuliers
- Exposition limitée aux marchés des capitaux
- Faible niveau de prêts douteux



## Créer de la valeur pour nos actionnaires

- Qualité du service à la clientèle
- Améliorer l'efficacité
- Gestion conservatrice
- Croissance profitable soutenue



## Accentuer nos avantages concurrentiels

### Services financiers aux particuliers :

- Mettre l'accent sur ce que nous sommes
- Une base solide au Québec et une présence croissante en Ontario



Accentuer nos avantages concurrentiels

Services financiers aux intermédiaires :

Service aux points de vente  
et prêts hypothécaires provenant  
de courtiers

# Nos priorités



Accentuer nos avantages concurrentiels

Services financiers aux entreprises :

Nouvelle stratégie

Secteurs bien ciblés

# Nos priorités



Accentuer nos avantages concurrentiels

B2B Trust :

Continuer de croître de façon profitable

# Nos priorités



Accentuer nos avantages  
concurrentiels

Gestion du patrimoine et Courtage :  
Croissance interne





# Gestion intégrée des risques





- Marché
- Liquidités
- Gestion du capital
- Crédit
- Opérationnel



# Structure de société de portefeuille



Une banque plus efficace  
centrée sur ses activités de base

Retour à l'essentiel



Au cœur des activités  
de la Banque



Offrir un service  
de qualité supérieure  
à la clientèle





Projet *Entrepreneurship*



## Centre télébancaire

Service à la clientèle

24 heures / 24

7 jours / 7

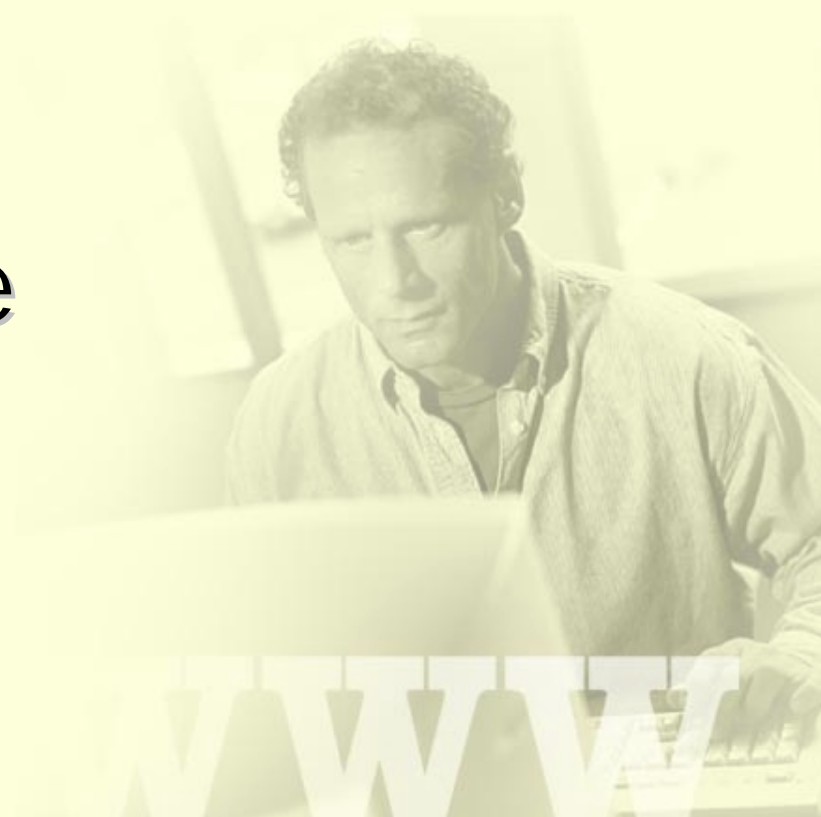






Services Internet

Financement  
aux points de vente





- Accroître l'efficacité et la rentabilité
- Réorganisation des canaux de distribution



## Fusions bancaires :

Occasion de croissance  
pour la Banque Laurentienne

# Services financiers aux entreprises



- Développement de la clientèle
- Augmentation de la rentabilité
- Qualité du crédit
- Investissement dans les ressources humaines
- Relations étroites avec les clients



- Pratiques de crédit revues et recentrées
- Mesures de prévention pour limiter les risques



Un chef de file fournissant  
des produits financiers  
à l'intention des IFI,  
des institutions financières non  
bancaires et des grands  
détaillants

Croissance soutenue  
par une bonne capitalisation



Accent sur la croissance



Nos employés

La clé du succès







# Relations de travail

## Évolution positive



# Conclusion

2003



**Cette présentation et tout communiqué afférent peuvent contenir des énoncés prospectifs, incluant des énoncés relatifs aux affaires et au rendement financier prévu de la Banque Laurentienne. Ces énoncés prospectifs ne tiennent pas compte d'un certain nombre de risques et d'incertitudes. Par conséquent, la différence entre les résultats prévus et les résultats réels peut être importante, surtout en ce qui concerne les activités du marché mondial des capitaux, les changements apportés aux politiques monétaires et économiques du gouvernement, les taux d'intérêt, les niveaux d'inflation, la conjoncture économique en général, les développements législatifs et réglementaires, la concurrence et les changements technologiques.**



**BANQUE  
LAURENTIENNE**