

EXPANSION ET INTÉGRATION

B2B TRUST DEVIENT...



En juillet 2012, B2B Trust est officiellement devenue B2B Banque, une banque à charte fédérale. Il s'agit d'une évolution logique car au cours des dernières années, B2B Trust était de plus en plus reconnue pour offrir des produits et services bancaires de qualité, tels les prêts investissement, les dépôts et les prêts hypothécaires, par l'intermédiaire d'un réseau de conseillers financiers et de courtiers et ce, d'un bout à l'autre du pays. Le slogan *B2B Banque, la Banque au service des conseillers* démontre bien toute l'importance que prend le soutien aux conseillers financiers, qui aident à leur tour les Canadiens à bâtir et à gérer leur patrimoine financier.

POSER LES JALONS DE LA CROISSANCE FUTURE

L'année 2012 a été, à bien des égards, historique pour B2B Banque. « Nous avons travaillé sur plusieurs grands chantiers, dont l'acquisition de la Fiducie AGF, l'intégration des Sociétés MRS, la transition vers le statut de banque à charte et le lancement des hypothèques B2B Banque », affirme François Desjardins.



François Desjardins, vice-président exécutif de la Banque et président et chef de la direction de B2B Banque

La transition de B2B Trust à B2B Banque reflète mieux la nature des activités de prêts et de dépôts qui constituent le cœur des activités bancaires de B2B Banque. « Avec la création des hypothèques B2B Banque, nous sommes désormais en mesure de commercialiser, sous la bannière B2B Banque, des produits hypothécaires et d'offrir une panoplie complète de produits financiers », précise François Desjardins. Le produit, offert aux courtiers hypothécaires depuis juillet 2012, comporte beaucoup de potentiel.

Les acquisitions récentes donnent une toute nouvelle envergure à B2B Banque, tout particulièrement en regard de son développement stratégique et commercial. Les Sociétés MRS étaient reconnues comme un chef de file canadien dans l'administration des comptes d'investissement, tandis que la Fiducie AGF est un fournisseur de premier plan dans les produits et les services bancaires. « Ces acquisitions permettront d'améliorer les pratiques et les systèmes de B2B Banque, en plus d'augmenter notre masse critique. Elles auront pour effet de créer une entreprise encore plus solide et performante, mais toujours axée sur l'excellence opérationnelle et commerciale, ainsi que la satisfaction des besoins de sa clientèle de conseillers financiers et de courtiers hypothécaires. »

Les produits et services de B2B Banque ont pour objectif d'aider les conseillers à gérer et à bâtir le patrimoine de leurs clients. « Notre mission demeure toujours d'offrir des produits qui répondent aux besoins des conseillers financiers et des courtiers hypothécaires partout au Canada, dans le respect de la relation qu'ils entretiennent avec leurs clients. Et nous allons tout mettre en œuvre pour la réaliser », conclut François Desjardins.

APERÇU DU SECTEUR D'ACTIVITÉ - B2B BANQUE

Produits bancaires aux particuliers tels que prêts investissement, prêts hypothécaires, comptes d'épargne à haut rendement, CPG, comptes d'investissement et services offerts par l'intermédiaire d'un réseau de conseillers financiers et de courtiers

Équipes de développement des affaires au service de conseillers financiers et de leurs courtiers, de courtiers en financement hypothécaire et de firmes de fonds communs de placement, partout au Canada

Chef de file au Canada auprès des conseillers financiers et des courtiers

Répartition géographique des prêts :

Ontario : 58 %

Ouest du Canada et provinces de l'Atlantique : 32 %

Québec : 10 %

B2B BANQUE GAGNE EN ENVERGURE

	Avant les acquisitions ⁽¹⁾	Après les acquisitions ⁽²⁾	Croissance
Prêts totaux et acceptations bancaires	5,8 milliards \$	9,3 milliards \$	61 %
Dépôts	9,5 milliards \$	13,0 milliards \$	37 %
Actifs sous gestion	3,0 milliards \$	23,8 milliards \$	683 %
Conseillers financiers (nombre approximatif)	15 000	27 000	80 %

(1) Données du secteur d'activités au 31 octobre 2012, excluant la Fiducie AGF et les Sociétés MRS à la date de l'acquisition

(2) Données du secteur d'activités au 31 octobre 2012, incluant la Fiducie AGF et les Sociétés MRS

LES CLIENTS DE B2B BANQUE : QUI SONT-ILS ?



B2B Banque est dédiée à 100 % à la communauté des conseillers financiers et des courtiers. Quelque 27 000 conseillers financiers, œuvrant pour des firmes de fonds communs de placement, des firmes de courtage et des compagnies d'assurance, en plus des agents de dépôts et des courtiers hypothécaires, sont la raison d'être derrière toutes les activités de B2B Banque. Ces professionnels travaillent avec des Canadiens d'un bout à l'autre du pays, en leur offrant de l'aide et des conseils financiers pour plus de 750 000 comptes individuels.

B2B Banque respecte les relations privilégiées qui existent entre les conseillers et leurs clients. B2B Banque soutient les conseillers financiers et les courtiers en proposant des solutions financières conçues pour permettre aux Canadiens de bâtir et de gérer leur patrimoine financier. C'est une formule où tout le monde gagne !



ON VOUS SIMPLIFIE LA VIE !

Avec le lancement des Services de courtiers B2B Banque, les conseillers financiers ont accès à une nouvelle gamme d'outils pour les aider à consolider et gérer avec efficacité les actifs de leurs clients. En bénéficiant de la plate-forme et de l'expertise des Sociétés MRS acquises récemment, B2B Banque a pu considérablement améliorer les services offerts aux conseillers et à leurs clients. Lorsque les conseillers ont recours aux comptes d'investissement des Services de courtiers B2B Banque, y compris l'accès en ligne sécurisé à l'ensemble des placements de leurs clients, ils obtiennent une vue globale – et peuvent ainsi proposer des conseils et services qui répondent mieux aux besoins de leurs clients.