

B2B BANQUE ACCUEILLE LES CLIENTS DE LA COMPAGNIE DE FIDUCIE AGF

Toronto, le 1^{er} août 2012 – B2B Banque – la seule banque canadienne 100% axée sur les besoins des conseillers financiers et des courtiers hypothécaires – a annoncé aujourd’hui qu’elle a complété son acquisition de la Compagnie de fiducie AGF (« Fiducie AGF ») de la Société de gestion AGF limitée (TSX : AGF.B). Avec cette acquisition, B2B Banque offrira ses produits et services à quelque 27 000 conseillers au service de milliers d’investisseurs canadiens d’un océan à l’autre.

« Je suis ravi que l’acquisition de Fiducie AGF ait connu sa conclusion aujourd’hui, a indiqué M. François Desjardins, président et chef de la direction de B2B Banque. Cette transaction solidifie encore davantage notre engagement auprès de la communauté des conseillers financiers et des courtiers hypothécaires en enrichissant notre vaste gamme de produits et services. Je souhaite la bienvenue aux employés de Fiducie AGF, de même qu’aux conseillers, courtiers et courtiers hypothécaires qui ne faisaient pas encore affaire avec B2B Banque. »

Les produits et services de B2B Banque aident les conseillers à gérer et à bâtir le patrimoine de leurs clients. Bien que l’entreprise ait constamment enregistré de la croissance interne au cours de la dernière décennie, ses acquisitions stratégiques récentes des Sociétés MRS en novembre 2011, et maintenant de Fiducie AGF, ont intensifié sa pénétration dans le marché du conseil financier.

« Au fil des ans, nous avons amélioré notre offre de produits et services, ajouté des ressources à nos équipes de service à la clientèle et de soutien au développement des affaires, et recherché des alliances pour donner de l’expansion à nos canaux de distribution, a ajouté M. Desjardins. Avec ces réalisations, nous honorons notre promesse d’être une banque au service des conseillers. »

Le récent lancement de B2B Banque, le 7 juillet 2012, et le lancement des hypothèques B2B Banque le même jour ont complété la gamme de produits de B2B Banque et ont renforcé sa marque. « C’est un concept fort différent de celui des autres institutions financières en place, a poursuivi M. Desjardins. La mission de B2B Banque est d’offrir des services qui répondent aux besoins des conseillers financiers et des courtiers hypothécaires à travers le Canada, dans le respect de la relation qu’ils entretiennent avec leurs clients. Ceci ne changera jamais. »

À propos de B2B Banque

B2B Banque est un fournisseur prédominant de solutions bancaires et une source experte en prêts à l’investissement pour plus de 27 000 conseillers financiers et courtiers hypothécaires indépendants partout au Canada. Par l’intermédiaire des canaux des conseillers et courtiers, B2B Banque offre une vaste gamme de produits et services aux consommateurs, dont des prêts investissement et REER, des hypothèques, des CPG, des services bancaires et des comptes de placement. B2B Banque se voue avec fierté – et s’y consacre à 100% - à répondre aux besoins des conseillers financiers et courtiers hypothécaires depuis plus d’une décennie. À titre de banque canadienne de l’Annexe I et de membre de la Société d’assurance-dépôts du Canada (SADC), B2B Banque offre des solutions et des produits innovateurs qui aident les conseillers et les courtiers à bâtir une expérience différente et plus enrichissante pour leurs clients, une expérience qui favorise les services conseils financiers indépendants. B2B Banque : une banque au service des conseillers et des courtiers. Pour plus de renseignements sur B2B Banque, consultez le site b2bbanque.com.

Renseignements :

Gladys Caron

Vice-présidente

Affaires publiques, communications et relations avec les investisseurs

B2B Banque / Banque Laurentienne

514 284-4500, poste 7511

gladys.caron@banquelaurentienne.ca