



Pour ce qui compte
dans votre vie

Forum des investisseurs
de Marchés de détail CIBC

Le 30 septembre 2010



De temps à autre, nous faisons des énoncés prospectifs écrits ou oraux au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris dans cette présentation, dans d'autres dépôts auprès d'organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières ou de la SEC des États-Unis, et dans d'autres communications. Ces énoncés prospectifs comprennent, sans toutefois s'y limiter, des déclarations que nous faisons concernant nos activités, nos secteurs d'activité, notre situation financière, notre gestion des risques, nos priorités, nos cibles, nos objectifs permanents ainsi que nos stratégies et nos perspectives pour 2010 et les exercices subséquents. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « croire », « prévoir », « compter », « s'attendre à », « estimer » et d'autres expressions de même nature et de verbes au futur et au conditionnel. De par leur nature, ces énoncés nous obligent à faire des hypothèses et sont assujettis aux incertitudes et aux risques inhérents qui peuvent être de nature générale ou spécifique. Divers facteurs, dont nombre sont indépendants de notre volonté, influent sur nos activités, notre rendement et nos résultats et pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement des résultats avancés dans nos énoncés prospectifs. Ces facteurs comprennent : les risques de crédit, de marché, d'illiquidité, d'exploitation, les risques environnementaux et de réglementation, ainsi que les risques juridiques et de réputation, et les risques stratégiques; les changements d'ordre législatif ou réglementaire dans les territoires où nous sommes en exploitation; les changements apportés aux lignes directrices relatives aux fonds propres pondérés en fonction du risque et aux directives d'information, et leur interprétation; l'issue de poursuites et des questions connexes; l'incidence des modifications apportées aux règles et aux normes comptables, et leur interprétation; les changements apportés au montant estimé des réserves et provisions; l'évolution des lois fiscales; les changements apportés à nos cotes de crédit; la situation ou les changements politiques; l'incidence possible de conflits internationaux et de la guerre au terrorisme, des catastrophes naturelles, des urgences en matière de santé publique, des perturbations de l'infrastructure publique et de toute autre catastrophe sur nos activités; la fiabilité de tiers à fournir les infrastructures nécessaires à nos activités; l'exactitude et l'exhaustivité de l'information qui nous est fournie par nos clients et contreparties; le défaut de tiers de respecter leurs obligations envers nous et nos sociétés affiliées; l'intensification de la concurrence livrée par des concurrents existants ou de nouveaux venus dans le secteur des services financiers; l'évolution des technologies; la tenue des marchés financiers mondiaux; les modifications apportées aux politiques monétaires et économiques; les fluctuations des taux de change; la conjoncture économique mondiale et celle du Canada, des États-Unis et d'autres pays où nous menons nos activités; les changements de prix et de taux du marché qui pourraient réduire la valeur des produits financiers; notre capacité à élaborer et à lancer de nouveaux produits et services, à élargir nos canaux de distribution existants et à en créer de nouveaux, et à accroître les revenus que nous en tirons; les changements des habitudes des clients en matière de consommation et d'économie; notre capacité à attirer et à fidéliser des employés et dirigeants clés; et notre capacité à anticiper et à gérer les risques associés à ces facteurs. Cette énumération ne couvre pas tous les facteurs susceptibles d'influer sur nos énoncés prospectifs. Aussi, ces facteurs et d'autres doivent-ils éclairer la lecture des énoncés prospectifs sans toutefois que les lecteurs ne s'y fient indûment. Nous ne nous engageons à mettre à jour aucun énoncé prospectif contenu dans cette présentation ou dans d'autres communications, sauf si la loi l'exige.

Personnes-ressources, Relations avec les investisseurs :

John Ferren, vice-président, CFA, CA

416 980-2088

Numéro de télécopieur, Relations avec les investisseurs

416 980-5028

Visitez la section Relations avec les investisseurs à www.cibc.com/francais

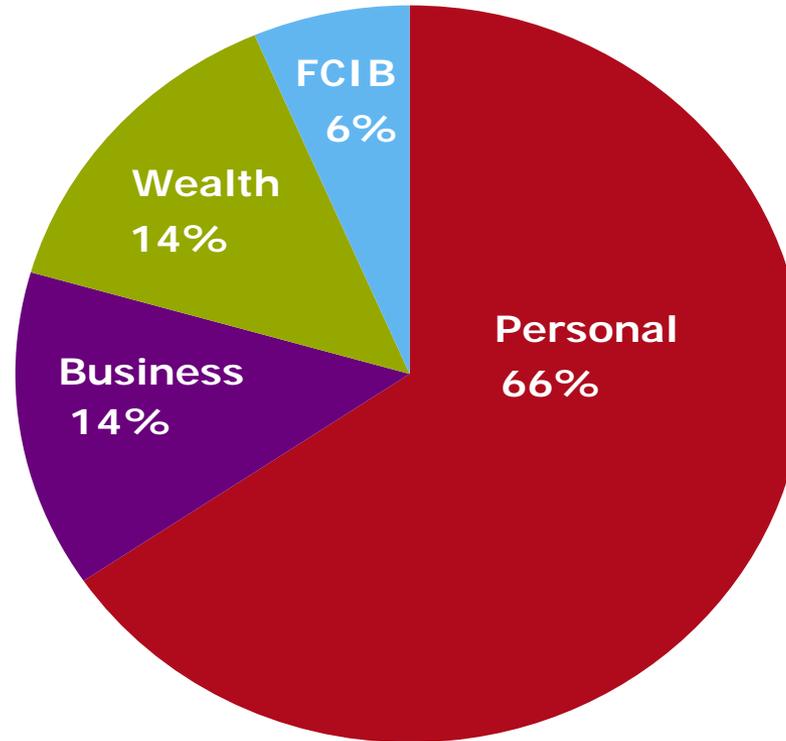


Pour ce qui compte
dans votre vie

Le logo CIBC et « CIBC Pour ce qui compte
dans votre vie » sont des marques déposées
de la Banque CIBC.

Aperçu stratégique de Marchés de détail CIBC

Sonia Baxendale
Présidente, Marchés de détail CIBC



Revenus

7,2 milliards \$ AAJ T3

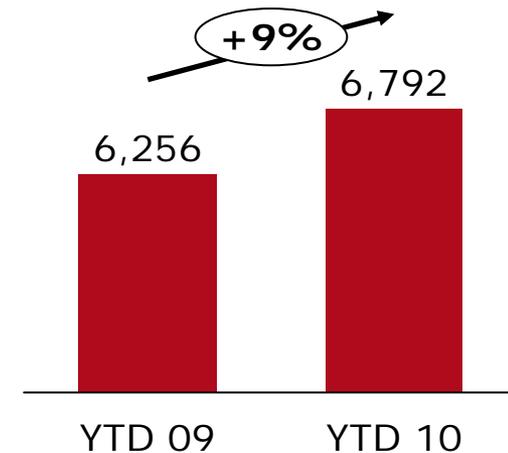
Tendances des revenus de base à la hausse

- Croissance solide des fonds sous gestion et des biens administrés
- Marges stables avec des écarts de taux plus élevés, contrebalancés par des marges plus faibles sur les dépôts

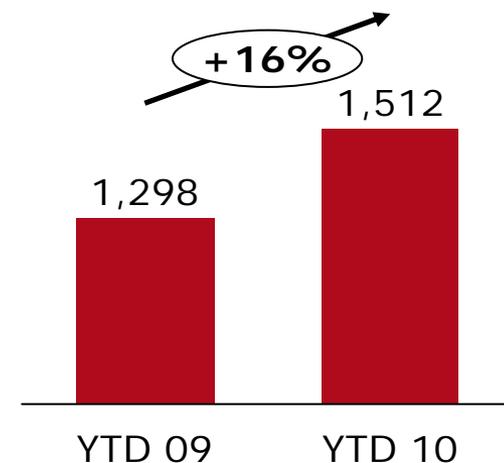
Croissance solide du revenu net

- Levier opérationnel positif de 2 %
- Amélioration de la tendance des pertes sur créances

Revenus (MM\$)



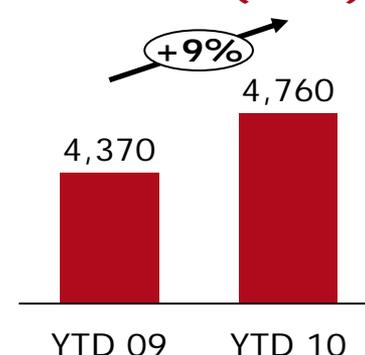
Revenu net (MM\$)



Services bancaires personnels

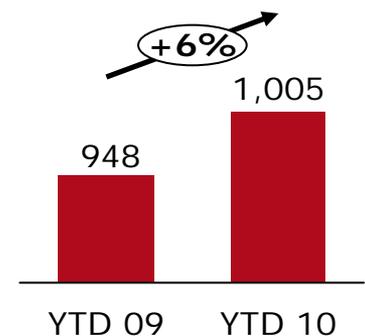
- Croissance de 6 % des fonds sous gestion, menés par les prêts hypothécaires et les dépôts
- Franchise coincidentielle appuyée par des investissements continus dans les produits et l'accès
- Tendence constante de croissance annuelle

Revenus (MM\$)



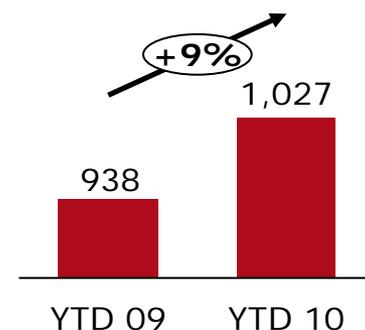
Services bancaires aux entreprises

- Croissance de 5 % des fonds sous gestion
- Amélioration de la position dans le marché et de l'offre
- T3 2010 : revenus trimestriels les plus élevés en plus de deux ans



Gestion des avoirs

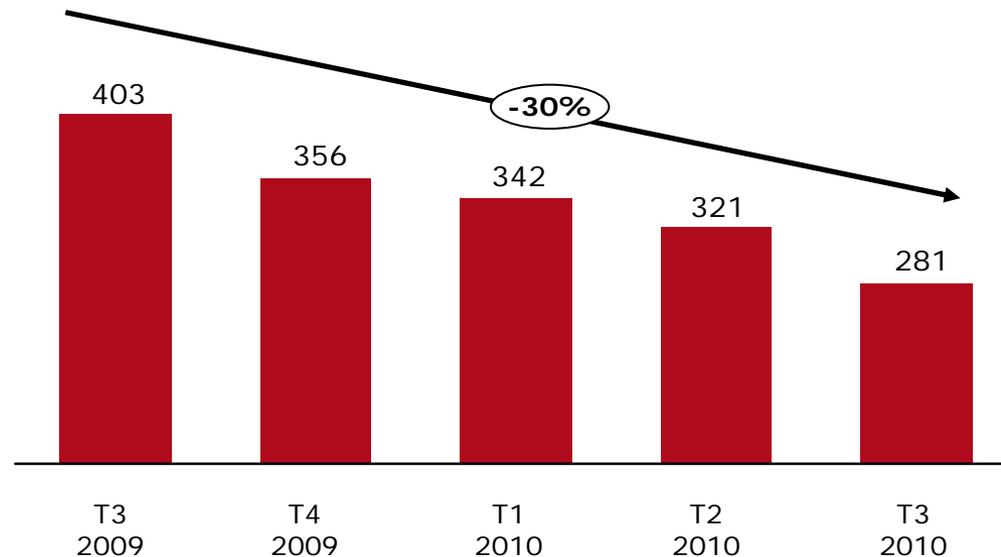
- Croissance de 9 % des biens administrés
- Meilleures ventes nettes à long terme depuis 2004
- Nouveau leadership



Les pertes sur créances en baisse de 30 % sur le sommet

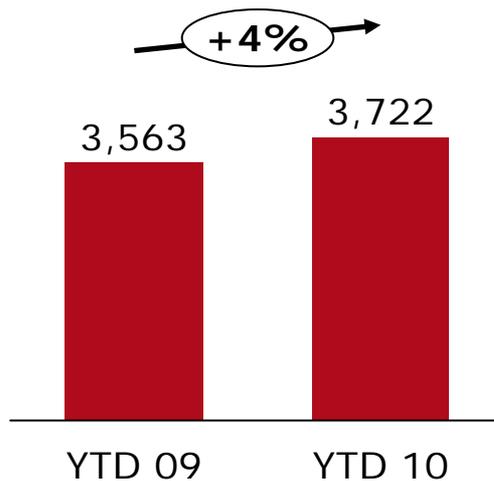
- Quatre trimestres consécutifs de baisse des provisions pour cartes de crédit
- Les pertes sur le crédit personnel au niveau trimestriel le plus bas depuis six trimestres
- Les pertes sur les prêts aux entreprises au niveau prévu, avec une tendance à l'amélioration

Provisions pour pertes sur créances (MM\$)

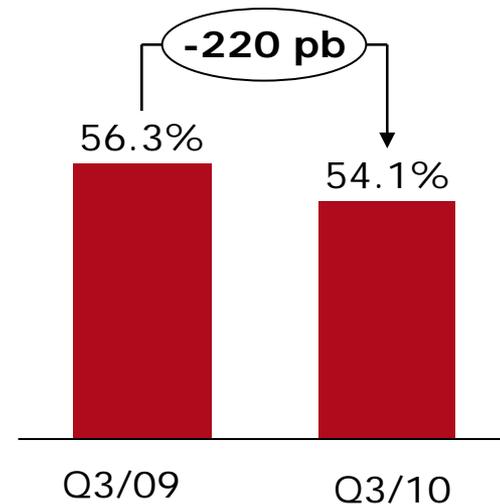


Investir dans la croissance tout en améliorant notre ratio FAI

Dépenses totales (MM\$)



Ratio FAI



- Améliorer notre position de leadership dans le marché des cartes de crédit
- Renforcer les Services bancaires aux entreprises
- Investissements importants dans les succursales
- Innovation dans les Services bancaires mobiles
- Investir dans notre marque

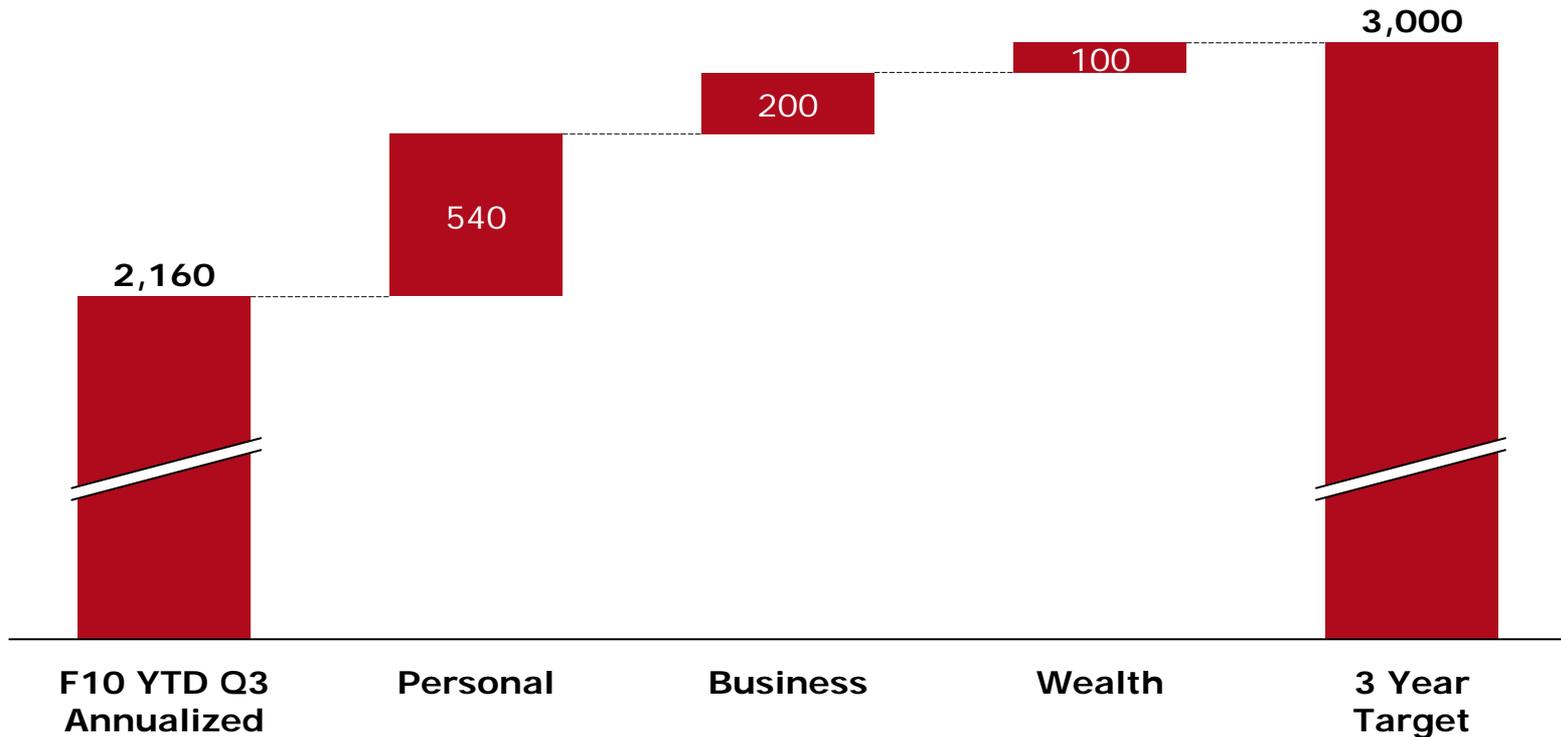


	Soldes T3 (G\$, dispo.)	Part de marché ⁽¹⁾ (%)	Rang
Personnel	Cartes	13.8	16.6
	Cartes (incluant Citi)	15.8	18.7
	Prêts hypothécaires	136.4	13.9
	Dépôts personnels et CPG	106.9	16.9
	Crédit personnel	30.2	8.3
Entreprises	Dépôts d'entreprises	30.1	14.6
	Prêts aux PME	29.2	16.2
Avoirs	Wood Gundy	105.7	20.4
	Fonds communs de placement	46.2	7.0

(1) Source : ABC, Banque du Canada, CFIQ, SFI & Investor Presentation, Investor Economics

Alignement sur l'impératif stratégique de la Banque CIBC de revenus constants et durables, tout en respectant notre énoncé sur l'intérêt à l'égard du risque

Revenu net
(MM\$)





Christina Kramer
Canaux intégrés



Cheryl Longo
Produits de cartes



Todd Lawrence
**Dépôts des
consommateurs**



Colette Delaney
**Prêts hypothécaires
et Crédit personnel**



Victor Dodig
Gestion des avoirs



Jon Hountalas
**Services bancaires
aux entreprises**



Stephen Forbes
**Marketing et
commandites**



Bijal Patel
Finances



Pour ce qui compte
dans votre vie

Canaux intégrés

Christina Kramer

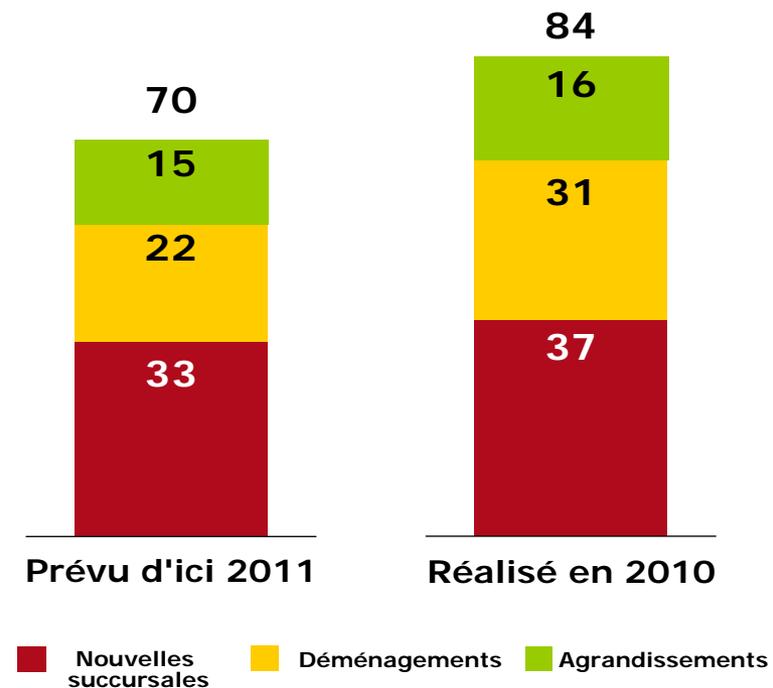
Vice-présidente à la direction,
Services de distribution

- 3^e plus important réseau de succursales
- Plus de 400 succursales ouvertes le soir et le samedi
- Chef de file des services bancaires le dimanche
- 2^e plus important réseau de GAB FI
- Système de réponse vocale interactive le mieux classé
- Mmeilleur fournisseur de services bancaires par Internet aux particuliers
- Premier sur le marché avec une application de services bancaires mobiles



- Programme bâtir, déménager et agrandir 70 succursales d'ici 2011 complété plus d'un an à l'avance
- Ouverture le soir et le samedi étendue à plus de 400 succursales
- Services bancaires sept jours par semaine dans plus de 50 succursales

Les investissements dans le réseau de succursales se poursuivent

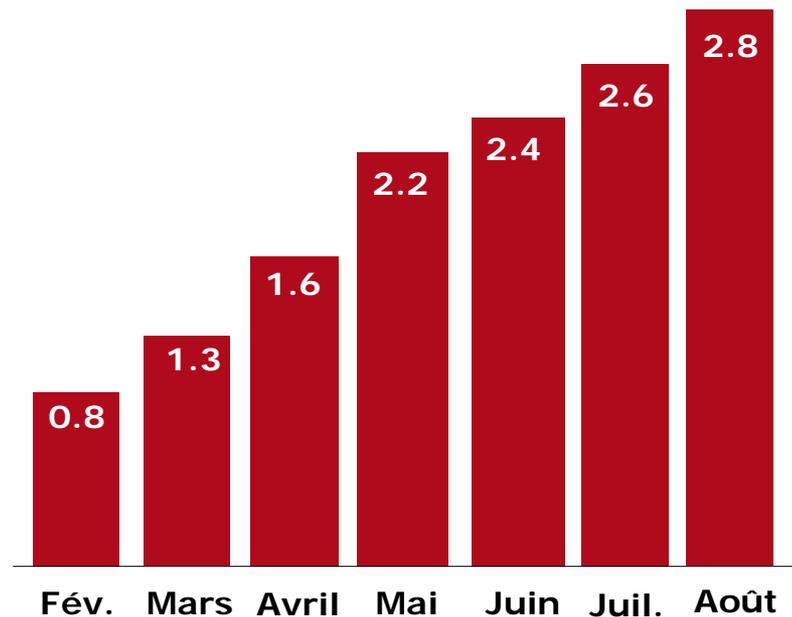


- Poursuivre la modernisation des GAB avec une technologie et une sécurité de pointe
- Capacité d'appel de ventes doublée à 2 millions /année
- Programme d'appels de bienvenue étendu à un plus grand nombre de clients
- Mise en place d'initiatives de pointe en sécurité de l'information



- Lancement de la première application de services bancaires mobiles au Canada
- Adoption rapide par les clients
- Demande croissante pour plus de services mobiles
 - Plus de services bancaires
 - Services de courtage
 - Paiements

14 millions de transactions en services mobiles et le nombre va croissant (MM)



Maintenir la position concurrentielle solide en matière d'accès et de choix

- Investir pour répondre aux besoins croissants des clients
- Concentrer la croissance dans les marchés à forte croissance

Faire croître les activités par une expérience de canaux intégrés

- Tirer parti de la technologie et des investissements dans les produits dans tous les canaux
- Faire la promotion des relevés sans papier

Continuer d'innover dans les services mobiles

- Élargir la fonctionnalité des services mobiles



Pour ce qui compte
dans votre vie

Produits de cartes

Cheryl Longo

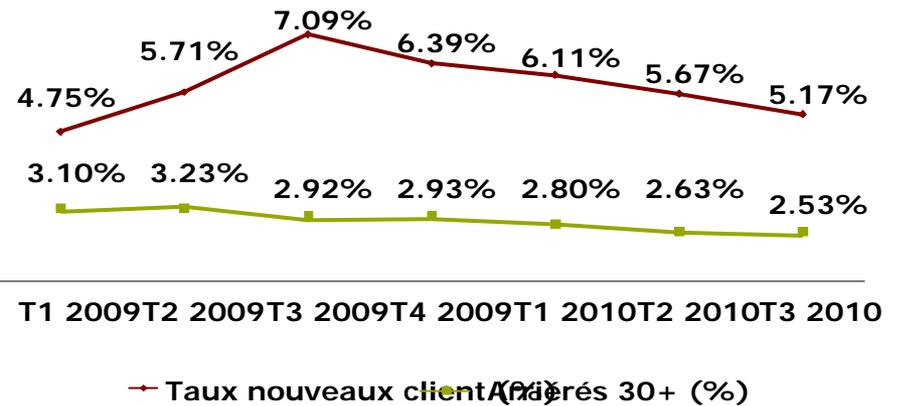
Vice-présidente à la direction
Produits de cartes et Recouvrement national

- N°1 en part de marché - soldes de 14 milliards de dollars, représentant une part de marché de 16,6 %
- Chef de file dans le secteur des cartes de prestige – part de marché de 20,3 % sous l'impulsion des cartes de récompenses voyages AeroOr
- Partenaire avec Aeroplan depuis 19 ans
- Volume d'achat en croissance



- Accent sur la croissance rentable et l'amélioration continue de la qualité du crédit

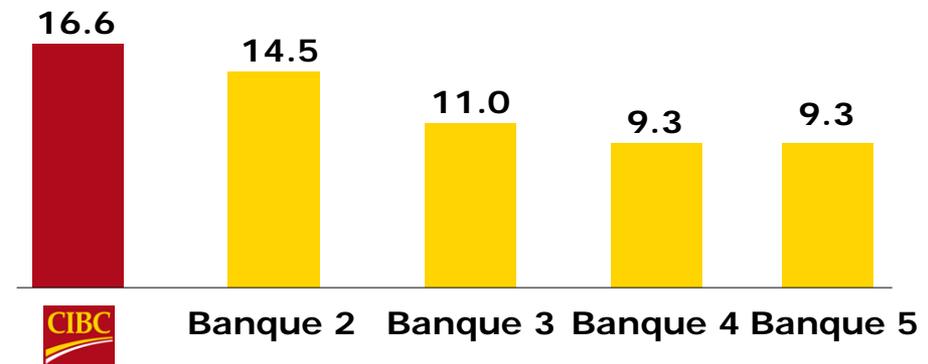
Taux nouveaux clients et taux d'arriérés



- CIBC reste N°1 pour la part de marché des cartes de crédit en circulation

Part du marché des cartes de crédit

(%; Solde disponible T2 2010)

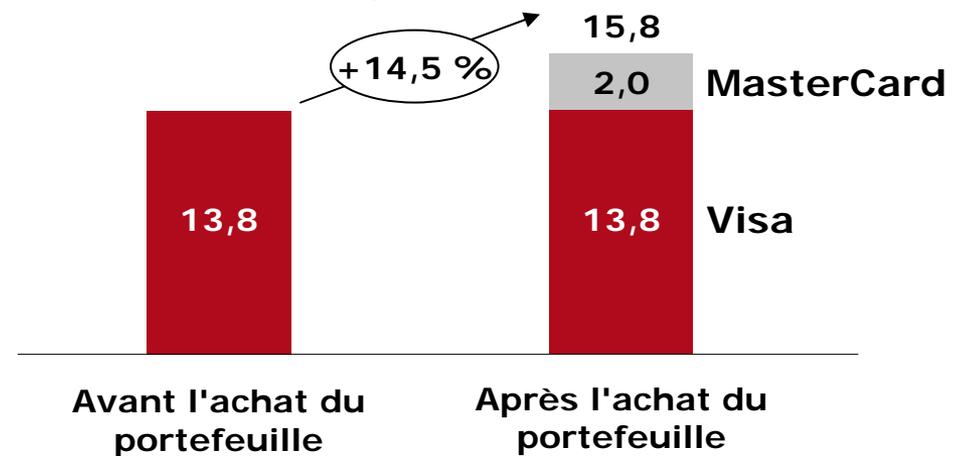


MasterCard consolide sa position de leadership

- Acquisition de 2 milliards de dollars en transit
- Acquisition de 570 000 comptes actifs
- Augmentation de la part du marché, qui est passée à 18,7 %

Consolidation de la position de chef de file

(milliards de dollars; comptant en suspend, T3 2010)



- Connaissance de la qualité du crédit et du comportement en matière de dépense
- L'acquisition de portefeuille est un moyen efficace de réaliser une croissance en comparaison à l'acquisition organique de clients
- Portée vaste dans le segment du marché de masse et grand choix de cartes assorties de prime haut de gamme et sans frais annuel
- Incidence positive immédiate sur les recettes

- Fournit aux clients de MasterCard :
 - une valeur ajoutée
 - un accès accru
 - Canaux d'administration des prêts plus importants

- Importantes occasions de ventes croisées de produits CIBC
 - Assurance crédit
 - Dépôts
 - Prêts hypothécaires

- Tire profit des forces de Visa et de MasterCard pour offrir choix et valeur

- S'appuie sur la position de chef de file occupée par la CIBC sur le marché :
 - Principales cartes haut de gamme
 - Innovation en matière de primes de voyage, de fidélisation et de remises en argent
 - Caractéristiques et avantages à valeur ajoutée



Pour ce qui compte
dans votre vie

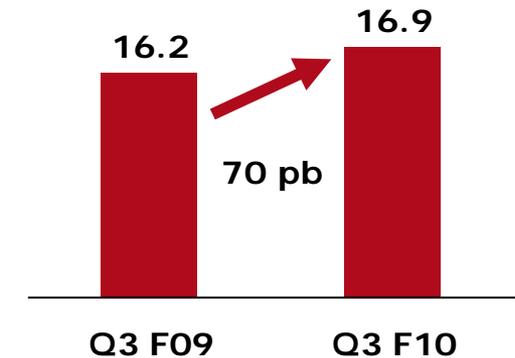
Dépôts, Consommateurs

Todd Lawrence

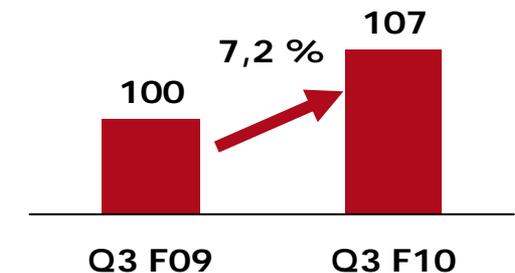
premier vice-président, Produits de dépôt

- Part générale du marché accrue, passant de la position 4 à la position 3
- Progrès solides en matière de dépôts
 - Croissance constante et durable dans un environnement de marché concurrentiel
 - Croissance de la part du marché
- Obtention de résultats solides grâce à un investissement ciblé dans les domaines clés de la création et l'acquisition de produits

Dépôts et CPG de la CIBC
Part du marché (%)



Dépôts et CPG de la CIBC
Soldes (en milliards de dollars)

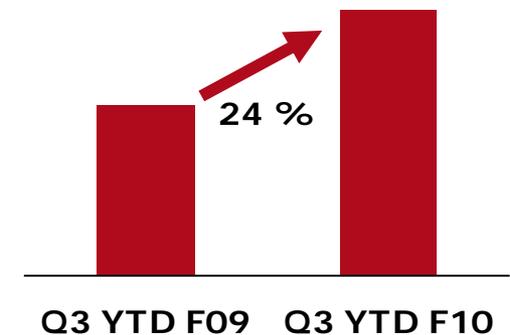


- Les innovations en matière de produits nous ont placé en position favorable pour tirer parti d'un changement dans la demande du marché
 - Lancement du Compte d'épargne cyberAvantage dans les circuits de détail
 - Réseau de courtiers à effet de levier pour augmenter le solde avec les comptes à taux d'intérêt élevé Renaissance
 - Lancement des nouveaux CPG indexés sur actions indexés sur les actions et sur les fonds communs de placement
- Croissance continue dans les acquisitions de nouveaux comptes de chèques

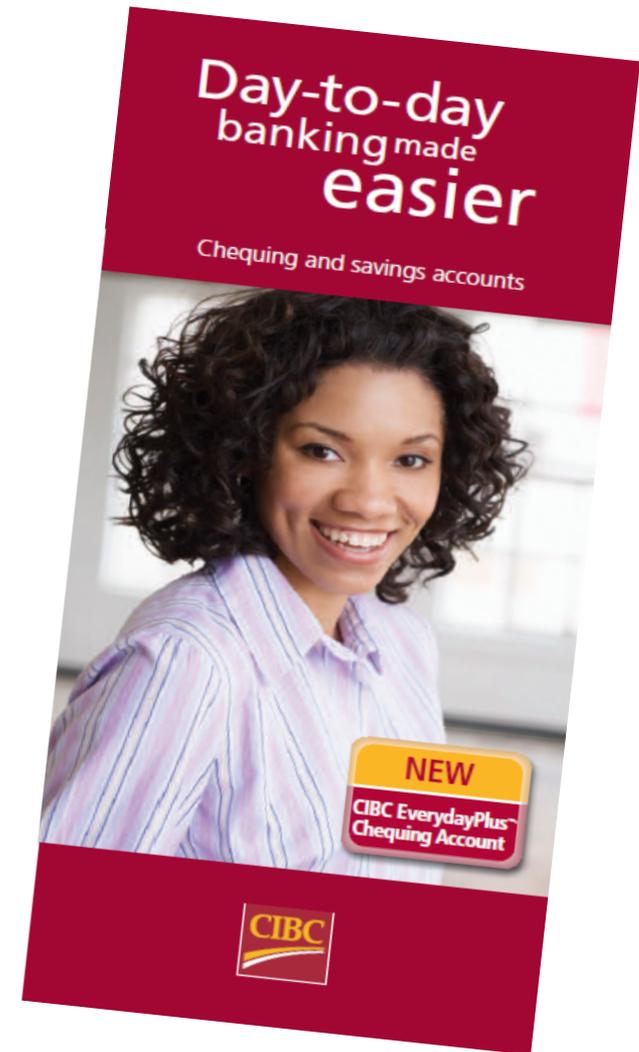


It's worth a talk.

Ouvertures de nouveaux comptes de chèques



- Forte croissance et lancée soutenues
 - Priorité continue sur l'acquisition de comptes de chèques comme base de nos relations avec la clientèle
 - Maintien d'une suite de produits axés sur la clientèle et concurrentiels
 - Complément à l'offre de produits de base solides offrant des fonctions pertinentes





Pour ce qui compte
dans votre vie

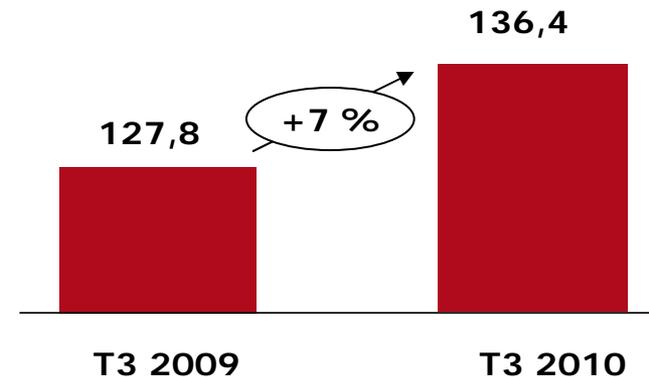
Prêts hypothécaires résidentiels et crédit personnel

Colette Delaney

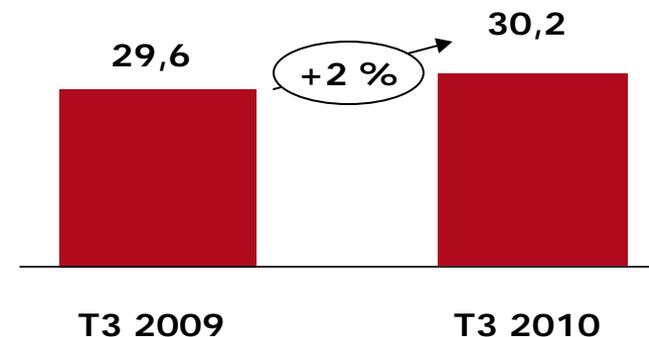
Première vice-présidente, Prêts hypothécaires
et crédit

- Rendement solide en matière de prêts hypothécaires dans un marché hautement concurrentiel
- Bonne qualité de crédit tant pour le portefeuille des prêts hypothécaires que celui du crédit
 - 78 % du portefeuille des prêts hypothécaires assuré
 - Pertes sur les prêts à la baisse dans le domaine du crédit
- Approche ciblée à l'égard des occasions de crédit

Soldes des prêts hypothécaires résidentiels (en milliards de dollars)

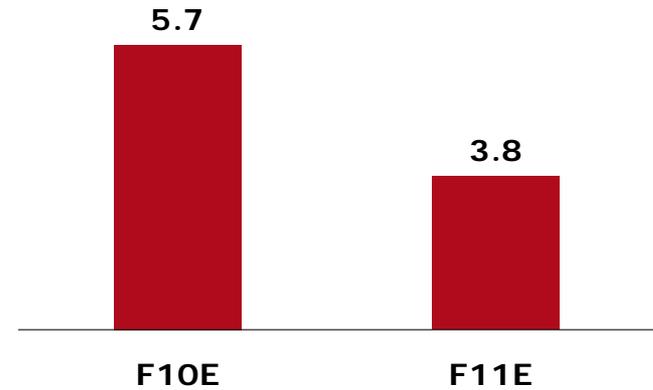


Soldes du crédit personnel (en milliards de dollars)

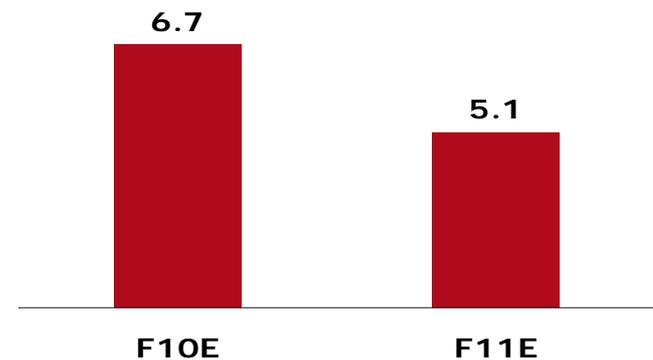


- Les perspectives économiques expriment un ralentissement de la croissance dans les secteurs des hypothèques et des prêts pour le F11.
 - Les marché des hypothèques a ralenti pendant les derniers trimestres après un printemps fort occupé.
- Une haute qualité du crédit et une distribution des forces sont à la base de l'essor dans le secteur des hypothèques
- L'approche conservatrice utilisée récemment offre des possibilités de stimulation de la croissance
 - La croissance de l'industrie en matière de prévision de soldes de prêts est à 14 G\$ en 2011

Croissance dans le secteur des hypothèques (%)



Secteur des prêts personnels Croissance (%)



En cours

- Effet de levier sur la distribution des forces dans le secteur des hypothèques
- Priorité constante sur les offres stratégiques amenant un effet de levier sur les conseils, occasions de vente croisée dans les circuits de détail
- Capitalise sur les occasions de prêts au sein de notre clientèle au moyen de campagnes ciblées
- Mise en œuvre d'amélioration aux processus de solutions rapides et réajustement de produits
- Optimise la technologie des prêts pour appuyer la vision intégrée des besoins en matière de prêts des clients
- Améliorations dans tout le processus de prêts pour offrir une meilleure expérience à la clientèle

Terme plus long



Pour ce qui compte
dans votre vie

Gestion des avoirs

Victor Dodig

vice-président à la direction

Retail Distribution and Wealth Management

Une gestion des avoirs intégrée axée sur la prestation de conseils innovateurs et de solutions d'investissement pour nos clients

Gestion d'actifs CIBC

Solides croissance des ventes nettes de placements à long terme et excellent rendement

CIBC Wood Gundy

Courtage dirigé vers l'offre d'une vaste gamme de services consultatifs experts sur les avoirs aux clients

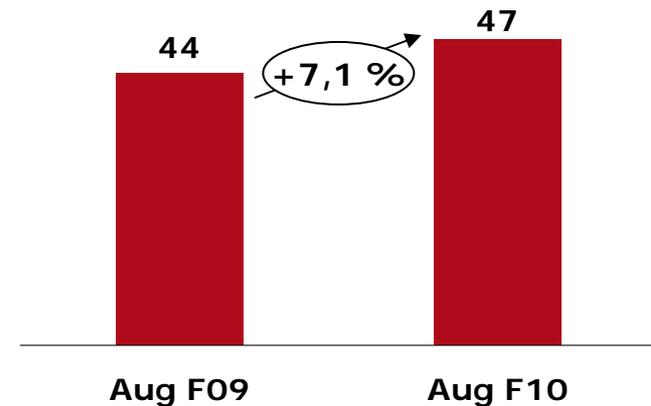
Plateforme de fonds mutuels de premier rang

- troisième parmi les 5 grandes banques
- cinquième dans tout le secteur
- première dans le domaine des solutions gérées

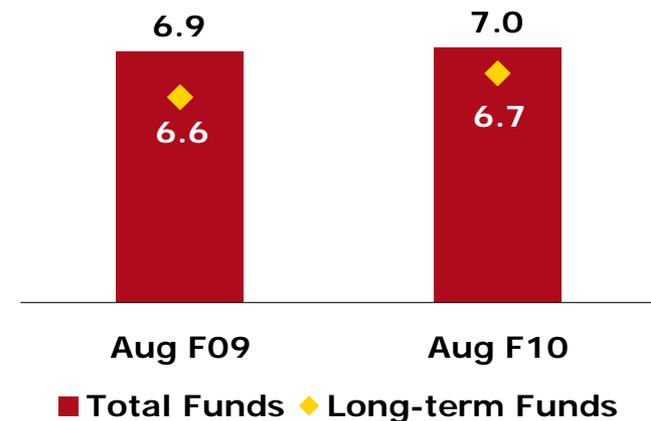
Croissance de la part de marché

- Tendance positive de la part de marché totale et à long terme
- Baisse des actifs du marché monétaire plus que compensé par la croissance des fonds à long terme

Croissance des actifs (G\$)



Part de marché (%; Par actifs)



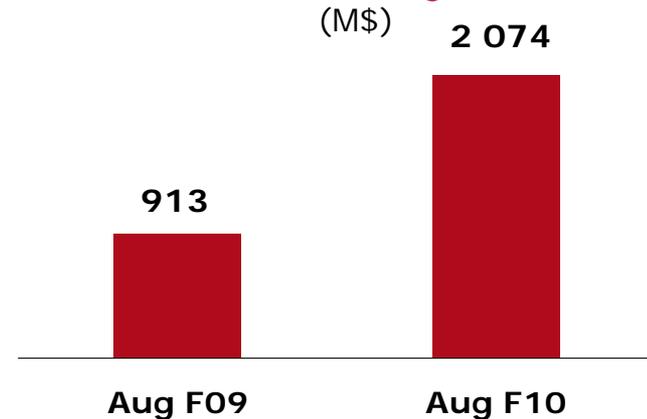
Tendance positive dans le secteur des ventes

- Meilleures année pour les ventes nettes de placements à long terme depuis 2004
- Croissance dans le secteur des solutions gérées
- Ventes nettes de Renaissance soutenues par les ventes en gros actives et les nouveaux produits à rendement élevé pour satisfaire la demande des investisseurs

Solides résultats dans le secteur des investissement

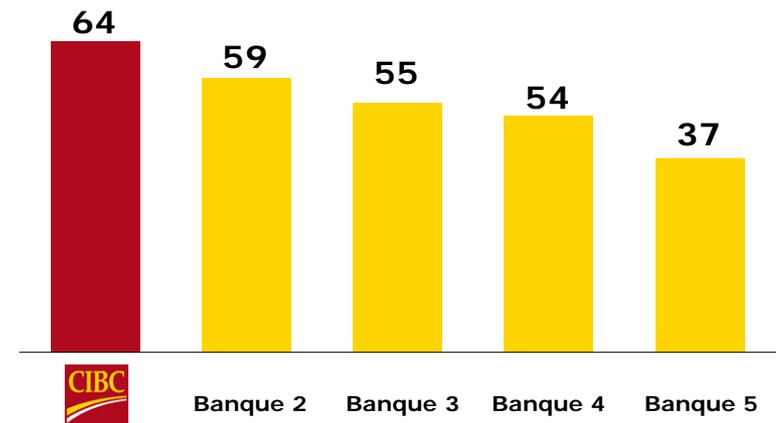
- Meilleure rendement dans le secteur de titres et des obligations
- Nouvelles recrues embauchées pour la gestion de portefeuilles
- Nouvelles architecture ouverte particulière à la plateforme d'investissement offrant le choix aux clients

Ventes nettes de placements à long terme à ce jour



Meneurs en matière de rendement des fonds parmi les 5 grandes banques

(% de fonds supérieurs à la médiane (1 an); T3 F10)



Plateforme de courtage de premier rang

- Deuxième service de courtage de plein exercice au Canada
- Plus de 1000 conseillers expérimentés au service de besoins de clients de plus haute valeur nettes
- Nouveau leadership axée à la fois sur la qualité des conseillers et sur l'expérience des clients

Part de marché

- Forte part de marché comparativement à la concurrence
- Force reconnue en matière de distribution des nouveaux problèmes
- Services tarifés solides et en croissance

Croissance des actifs

(G\$, d'une année à l'autre T3 F10)



Part de marché

(Par actifs; T3 F10)

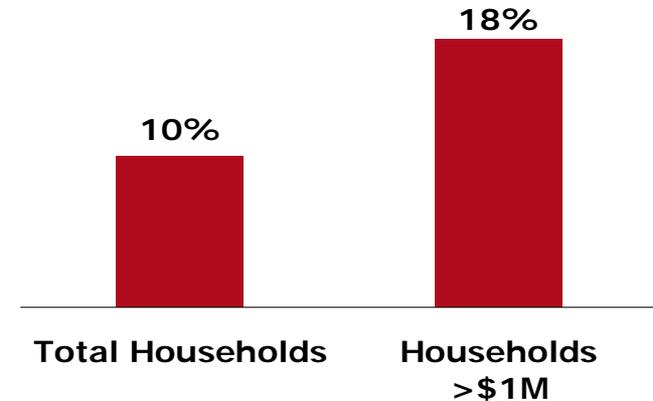


Priorité sur la qualité des conseils

- Conseillers accrédités et hautement expérimentés
- Investissement dans les services consultatifs spécialisés incluant les transitions commerciales et la planification fiscale/successorale

Croissances des actifs des ménages

(%; d'une année à l'autre T3 F10)



Acquisition de clients de haute valeur nette

- Croissance de la clientèle de haute valeur
- Approche intégrée fondée sur les équipes pour répondre aux besoins personnels et d'entreprise des clients

**Accroissement
de la
pénétration des
ventes**

Accroissement des ventes de fonds mutuels dans tous les circuits

**Offres de
consultation
intégrée**

Développement de la planification financière experte et de l'expertise en matière de consultation spécialisée

**Approfondis-
sement des
relations avec
les clients**

Consolidation d'un plus grand nombre d'affaires de nos clients à travers la Banque CIBC



Pour ce qui compte
dans votre vie

Services bancaires aux entreprises

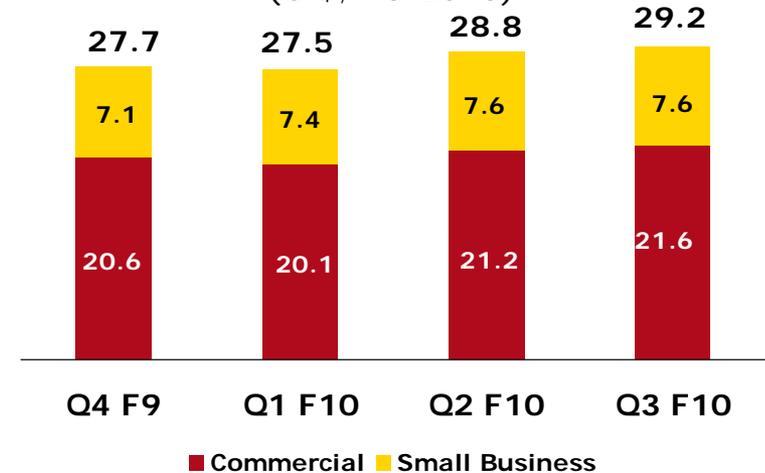
Jon Hountalas

Vice-président à la direction, Services
bancaires aux entreprises

- Nouveau leadership et intérêt renouvelé envers le segment de clients des Services bancaires aux entreprises
- Acquisition de 100 % des affaires du Financement garanti par des actifs
- Simplification des politiques et procédures en cours
- Écart rétréci avec le n° 3 des parts du marché du crédit, grâce à une croissance de nos prêts de 5,4 % (c. concurrence* : 3,3 %)

Croissance des prêts de Services bancaires aux entreprises

(G \$; T3-2010)



* Concurrents définis comme les six plus grandes banques, excluant la CIBC

- Pleins feux sur la croissance dans tous nos segments et dans toutes nos régions
- Le contexte économique de 2009 nous a fourni une occasion d'offrir aux sociétés qui veulent une vraie relation bancaire de passer chez nous
- Groupe Entreprises étend son marché cible
- Les conseillers spécialisés PME augmentent la cadence
- Notre carnet de prêts de haute qualité nous permet de prendre le temps pour conclure des ventes et développer nos relations

Make a BUSINESS decision worth 50,000 Aeroplan Miles.

Get rewards with CIBC Business Banking.

EARN 50,000 AEROPLAN MILES

Open a new CIBC Unlimited Business Operating Account*, a new CIBC Aerogold Visa Card for Business and a new CIBC business loan or line of credit* and you will get 50,000 Aeroplan Miles. Offer ends February 28, 2011.
*Minimum loan or line of credit \$50,000.

Conditions apply. Ask for details. Speak to a business advisor about the advantages of switching to CIBC.

It's worth a talk.

For what matters.

© 2011 CIBC. *Minimum loan or line of credit \$50,000. **Based on 2010. The actual value will vary. Offer ends February 28, 2011.

- Instaurer une plus grande discipline dans la gestion des ventes pour stimuler une croissance dans le segment du crédit de 1 à 25 millions \$
- Maintenir notre position concurrentielle à l'égard du risque tout en assurant une mise en marché rapide et simple
- Tirer avantage de l'acquisition de Financement garanti par les actifs
- Harmoniser davantage nos activités entre Services à la PME et Groupe Entreprises
- Améliorer notre plateforme de gestion de la trésorerie pour stimuler la croissance des dépôts en 2012



Pour ce qui compte
dans votre vie

Marque et commandites

Stephen Forbes

Vice-président à la direction

Marketing, Stratégie, Communications et
Services financiers le Choix du Président

En 2010, la CIBC a renforcé l'investissement dans sa marque et son image pour augmenter la fierté de ses employés et entrer en contact direct avec nos clients

Campagne nationale de commercialisation de la marque

Investissement dans des commandites

Leadership et innovation en matière de marketing

La campagne a démontré l'engagement de la CIBC envers ses clients, ses collectivités et ses employés

- Lancement de la campagne nationale de commercialisation
- Employés de la CIBC en vedette
- Commentaires solides et positifs de leur part
- Forte impression auprès des clients
- Phase 3 de la campagne lancée cet automne



"Today I helped my client choose the right mortgage."

Carolyn Kinnear
Financial Advisor, CIBC Imperial Service

For the mortgage that gives you more financial freedom. For the kind of retirement you want. For your children's education. Or for your desire to go back to school. For everything that matters to you today and all that will matter tomorrow there's a CIBC Financial Advisor who is committed to helping you achieve it.

To get the advice that's right for you, speak to a CIBC Advisor today. Visit any branch or go to cibc.com or call 1 800 465-CIBC (2422).



For what matters.

- Commanditaire exclusif de la diffusion des matchs de la Coupe du monde de la FIFA 2010 au Canada
- Commanditaire pour une 14^e année consécutive de la prochaine Course à la vie CIBC



Investissements continus dans la publicité et la promotion pour soutenir nos positions en matière d'innovation et de leadership ainsi que notre détermination envers la croissance

- Innovation dans les services bancaires mobiles
- Capacité de nos services bancaires en ligne primée
- Concentration accrue envers nos services bancaires aux entreprises
 - Compte d'opérations d'entreprise illimitées
- Lancement de la campagne SWITCH (TRANSFERT)



En 2010, la CIBC a renforcé l'investissement dans sa marque et son image pour augmenter la fierté de ses employés et entrer en contact direct avec nos clients

Campagne nationale de commercialisation de la marque

L'engagement des employés CIBC en hausse pour une 5^e année consécutive et bat un record

Investissement dans des commandites

N° 2 Share of Voice (à l'écoute?) parmi les banques canadiennes

Leadership et innovation en matière de marketing

N° 2 pour la considération (reconnaissance?) de la marque parmi les banques canadiennes



Pour ce qui compte
dans votre vie

Forum des investisseurs du
Marché de détail CIBC

30 septembre 2010

