

## **Rencontrer son conseiller en services financiers : une visite qui peut s'avérer payante!**

MONTRÉAL, le 21 oct. 2014 /CNW Telbec/ - Le mois de la planification financière est un moment propice pour revisiter la planification de ses finances personnelles, que ce soit au niveau de son épargne ou de son crédit. À titre d'expert en gestion des finances personnelles, le conseiller en services financiers est là pour accompagner les clients dans l'atteinte de leurs objectifs, mais également pour trouver des solutions afin qu'ils puissent gérer efficacement leurs finances personnelles.

Selon un sondage de la Banque Laurentienne (mené par CROP<sup>1</sup>), plus du tiers des Québécois considèrent la gestion de leurs finances personnelles comme une tâche complexe. Cependant, la plupart n'ont pas recours aux services d'un conseiller en services financiers comme le démontre le sondage qui indique que 64 % des répondants entre 18 et 34 ans n'ont pas recours aux services de conseillers. La proportion de gens augmente lorsqu'ils s'approchent de la retraite - soit 51 % des personnes de 55 ans et plus qui y ont recours.

### **Rendre visite à son conseiller : un bon service à se rendre**

« Une visite auprès de son conseiller en services financiers devrait être effectuée à raison d'une fois par année, au même titre que les gens consultent leur professionnel de la santé afin d'obtenir un bilan de leur état de santé », mentionne Guylaine Dufresne, *Pl. fin*, directrice principale, Investissement et planification financière. Le rôle du conseiller est d'accompagner le client dans ses projets afin de l'aider à établir des objectifs réalistes en fonction de ses moyens. En ayant une vision à 360 degrés de la situation financière du client, il pourra, d'une façon objective, lui proposer des solutions concrètes pour qu'il soit en mesure de rencontrer ses objectifs tant au niveau de son épargne, du remboursement de ses dettes ou de ses projets de vie. « Une bonne façon de faire est de non seulement prévoir une rencontre annuelle avec son conseiller en services financiers mais également lors des moments où sa situation financière change. Les gens tireraient avantage à utiliser ces services à tout âge, que ce soit lors de leur arrivée sur le marché du travail, lors de l'arrivée d'un enfant ou lors de l'achat d'une propriété.», ajoute Guylaine Dufresne.

### **5 000 \$ à gagner et 1 % en boni**

Dans le but de sensibiliser les Québécois à l'importance d'effectuer un suivi sur leur situation financière avec leur conseiller en services financiers et pour les sensibiliser à l'importance d'établir un plan d'épargne, la Banque a mis sur pied le *Concours 5 000 \$ à gagner*<sup>2</sup>. Jusqu'au 15 décembre 2014, tous les clients qui rencontreront leur conseiller de Banque Laurentienne pour discuter de leurs besoins en matière d'épargne courront la chance de remporter la somme de 5 000 \$.

La Banque offre également à ses clients qui transféreront leurs épargnes provenant d'autres institutions financières un boni en argent instantané de 1 %<sup>3</sup>. Cette offre est valide jusqu'au 9 janvier 2015.

Pour bénéficier des services d'un conseiller en services financiers, les clients peuvent se rendre dans l'une des 152 succursales de la Banque Laurentienne ou contacter le Service à la clientèle au 1 800 252-1846.

### **À propos de la Banque Laurentienne**

La Banque Laurentienne du Canada est une institution bancaire dont les activités s'étendent à la grandeur du Canada. Reconnue pour l'excellence de son service, sa proximité et sa simplicité, la Banque sert un million et demi de clients à travers le pays. Fondée en 1846, la Banque figure dans l'édition 2014 du palmarès *Les meilleurs employeurs de Montréal* qui met à l'avant-scène 25 entreprises montréalaises offrant un environnement de travail enviable. Elle emploie présentement 3 700 personnes qui font d'elle un joueur solide dans plusieurs segments de marché.

La Banque se démarque par l'excellence de son exécution et son agilité. Ainsi, elle dessert les particuliers, tant par l'entremise de ses services en succursale que par une offre virtuelle en évolution constante. Elle jouit également d'une solide réputation auprès des PME, des entreprises et des

promoteurs immobiliers, grâce à sa présence grandissante à travers le Canada et ses solides équipes situées en Ontario, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique. Sa filiale B2B Banque est quant à elle un leader canadien dans la fourniture de produits et services bancaires et d'investissements aux conseillers financiers et aux courtiers, tandis que l'expertise et l'efficacité des services de courtage de Valeurs mobilières Banque Laurentienne sont largement reconnues à la grandeur du pays. Elle gère un actif au bilan de plus de 34 milliards \$, de même que des actifs administrés de plus de 41 milliards \$.

---

<sup>1</sup> Le sondage a été réalisé par CROP à l'aide d'un panel Web de 1 000 Québécois du 4 au 9 décembre 2013.

<sup>2</sup> Aucun achat requis. Le concours débutera le 15 octobre 2014 et prendra fin le 15 décembre 2014. Un (1) prix de 5 000 \$ sera tiré au sort parmi les clients qui auront eu un rendez-vous avec un conseiller entre le 15 octobre et le 15 décembre pour l'ensemble des succursales de la Banque Laurentienne. Le prix sera déposé dans un compte REER, CELI ou FERR Banque Laurentienne au nom du gagnant. Les chances de gagner dépendent du nombre de participants. Pour obtenir son prix, le gagnant devra répondre à une question d'habileté mathématique. Certaines conditions s'appliquent. Tous les détails sont disponibles en succursale ou sur le [www.banquelaurentienne.ca](http://www.banquelaurentienne.ca).

<sup>3</sup> Certaines conditions s'appliquent. Un boni de 1 % est accordé si les sommes transférées et le boni de 1 % sont conservés pendant cinq (5) ans dans le compte receveur. Les types de produits non admissibles au boni sont : produits spéciaux de la BLC, CPG de moins de 2 ans, dépôts à terme, dépôts à vue, obligations et coupons détachés. Le montant transféré et le boni correspondant doivent être conservés à la Banque Laurentienne conformément à la période de restriction, à défaut de quoi une pénalité équivalente au boni sera imputée au compte receveur. La période de restriction débute à compter de la date d'ouverture du placement. Le versement du boni se fera en argent canadien dans l'encaisse du compte Tactique de la Banque, jusqu'à concurrence de 20 000 \$ par client. Pour bénéficier du boni, vous devez vous présenter à votre succursale ou appeler votre conseiller. La Banque se réserve le droit de mettre fin à cette offre ou de la modifier en tout temps, sans préavis. Voir les détails en succursale. Le client est entièrement responsable de toute conséquence fiscale découlant du versement du boni. Le boni est imposable dans les comptes non enregistrés. Afin de profiter de cette offre, la Convention de transfert doit être signée entre le 15 octobre 2014 et le 9 janvier 2015. L'offre s'applique à tout transfert de fonds non enregistrés et enregistrés. Les transferts doivent être effectués d'ici le 15 mars 2015.

SOURCE Banque Laurentienne du Canada

Pour plus d'informations: Renseignements : Mary-Claude Tardif, Conseillère, Relations publiques, 514 284-4500, poste 4695, [mary-claude.tardif@banquelaurentienne.ca](mailto:mary-claude.tardif@banquelaurentienne.ca)

---

<https://presse.banquelaurentienne.ca/2014-10-21-Rencontrer-son-conseiller-en-services-financiers-une-visite-qui-peut-s-averer-payante>