

# Notre approche : De bonnes relations font toute la différence

## Nous avons pris des engagements envers nos clients.

Lorsque vous travaillez avec nos conseillers en placement, nous cherchons à :

-  Faire preuve de transparence
-  Communiquer avec vous régulièrement
-  Privilégier la qualité plutôt que la quantité
-  Faire preuve d'intégrité dans nos prix
-  Établir un plan financier

Nous savons que vos objectifs pour l'avenir dépassent le simple cadre des placements. Votre portrait global est souvent complexe, et plusieurs aspects de la gestion de votre patrimoine nécessitent une attention particulière. En examinant la situation dans son ensemble, nous veillons à ne pas négliger les éléments les plus importants de votre bien-être financier. Nous souhaitons vous offrir la tranquillité d'esprit.

Avec nos clients, nous adoptons une approche consultative et commençons par les écouter et comprendre leurs besoins. Avant de faire des recommandations ou des suggestions, nous nous renseignons sur leur vision, leurs buts et leur niveau d'engagement afin de les aider à réaliser l'élément financier de leurs objectifs.

### STATISTIQUE

L'actif d'un ménage qui bénéficie des conseils d'un conseiller depuis plus de 15 ans est

**2,73**

fois plus élevé.<sup>5</sup>



### EXAMEN

Nous continuerons à surveiller et à examiner le plan dans son ensemble de même qu'à évaluer les progrès afin de trouver un équilibre avec vos besoins financiers en constante évolution.

#### FAIT

Les ménages qui bénéficient de conseils sont plus susceptibles d'avoir un plan financier et sont mieux préparés aux imprévus financiers.<sup>4</sup>



### ENTRETIEN

Tout commence par un entretien. Votre conseiller en placement discutera avec vous de votre situation financière et personnelle, notamment de l'étape à laquelle vous êtes rendu dans votre vie, de vos priorités et de vos objectifs.

#### FAIT

De bonnes habitudes d'épargne adoptées grâce à des conseils ont un effet positif sur l'accumulation de patrimoine.<sup>1</sup>



### STATISTIQUE

Les ménages qui bénéficient des conseils d'un conseiller épargnent à un **TAUX DEUX FOIS PLUS ÉLEVÉ** que les ménages passifs qui ne font pas affaire avec un conseiller.<sup>1</sup>



### DÉCOUVERTE

Ensemble, nous discuterons des mesures que vous devez prendre aujourd'hui ainsi que de vos aspirations. Nous associerons vos objectifs à une vision et à une structure.

#### FAIT

Grâce à un conseiller, l'objectif de vivre une retraite confortable est plus réalisable.<sup>1</sup>



### ÉVALUATION

Nous vous présenterons des concepts qui vous aideront à comprendre comment - ensemble - nous pouvons combler l'écart entre votre situation actuelle et celle que vous souhaitez atteindre.



#### FAIT

**LA CLÉ, C'EST LA CONFIANCE.** Pour établir une relation durable, vous devez être à l'aise avec votre conseiller.

### MISE EN ŒUVRE

Ensemble, nous concevons la stratégie qui répondra le mieux à vos besoins et qui vous aidera à atteindre vos objectifs.

#### FAIT

Global Banking and Finance Review a nommé BMO Nesbitt Burns « Meilleurs services de placement traditionnels au Canada ».<sup>3</sup>



## L'importance des conseils

### DÉCISION

Nous vous présenterons des stratégies à court et à long termes conçues pour vous aider à atteindre vos objectifs, puis nous vous demanderons d'adopter les stratégies qui, selon vous, conviennent le mieux à vos besoins.

#### FAIT

Même si vous recourez déjà à un spécialiste des finances, le bon conseiller peut vous aider à regrouper vos affaires et vous permettre de réaliser des gains de temps et d'argent tout en vous rassurant sur votre situation financière globale.



### PARTENARIAT

Nous puiserons dans les nombreux outils et ressources qu'offre BMO Groupe financier pour vous aider à l'égard de tous vos objectifs de vie.

- Planification du patrimoine
- Succession et assurance
- Relève d'entreprise
- Opérations bancaires et emprunt

#### FAIT

Nous avons accès à une gamme complète de **RESSOURCES ET D'EXPERTS** qui nous permettent de répondre à vos besoins.



### STATISTIQUE

**51 %** craignent que le bien-être financier de leur famille soit des Canadiens à risque s'ils décèdent.<sup>2</sup>