

Empower, filiale de Great-West Lifeco, annonce le lancement de la division Empower Personal Wealth



POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Empower lance une division de gestion du patrimoine des particuliers et une expérience de planification axée sur le numérique pour aider les Américains à accéder à la liberté financière

- *Les activités de gestion du patrimoine s'inscrivent dans la transition vers des services intégrés¹ de consultation, de planification et d'investissement offerts pendant toute la vie financière des particuliers.*
- *En tant que deuxième prestataire de produits de retraite en importance aux États-Unis, Empower propose une expérience de planification inégalée qui est axée sur le numérique. Celle-ci combine une technologie financière exclusive à des conseils donnés par des humains.¹*
- *Carol Waddell, cadre expérimentée d'Empower, est nommée présidente de la division Empower Personal Wealth.*

Greenwood Village, Colorado, le 8 mars 2023. – La société Empower, un titan dans le secteur de la planification de la retraite, annonce qu'elle prend une expansion ambitieuse dans la gestion du patrimoine avec le lancement d'une division de gestion du patrimoine des particuliers, dans le but de rendre la gestion financière plus simple, limpide et accessible.

Ce choix stratégique d'Empower, qui possède un actif géré de 1,3 billion de dollars en cotisations déterminées², se veut la prochaine étape de son évolution, suivant l'[acquisition](#) faite en 2020 de Personal Capital, une entreprise pionnière dans la gestion numérique du patrimoine. Grâce à sa marque concurrentielle axée sur l'amélioration des activités de planification, d'épargne et d'investissement des gens, Empower en est rapidement venue à servir plus de 17 millions d'Américains [en combinant](#) Great-West Financial, J.P. Morgan Retirement Plan Services et Putnam Investments, et en faisant l'acquisition des affaires de retraite de MassMutual et Prudential.² En tant que prestataire de solutions financières, Empower continue d'accroître son offre de produits pour répondre aux besoins des particuliers et des employeurs, notamment au moyen de partenariats avec des conseillers en sécurité financière indépendants.

Répondre à un besoin de moderniser la gestion du patrimoine

La gestion financière est une démarche fragmentée pour bien des Américains qui confient généralement leur argent à de nombreuses institutions différentes. De plus, 54 % d'entre eux³ disent qu'ils auraient aimé obtenir des conseils financiers plus tôt. La technologie et le tableau de bord financier complet offerts par Empower procurent transparence et confiance, car ils permettent de regrouper l'ensemble des avoirs et des dettes (cartes de crédit, liquidités, prêts, placements et comptes de retraite), tout en donnant accès à de précieux conseils fournis par des humains. Grâce à sa compréhension approfondie de l'épargne-retraite, Empower a décelé un besoin d'harmoniser l'épargne à long terme des gens avec tous les aspects de la planification patrimoniale. Il a été déterminé que, parmi les participants de régime d'Empower, ceux qui intègrent leurs comptes au tableau de bord financier ont un taux d'épargne-retraite qui correspond [presque au double](#) de ceux qui ne le font pas.⁴

Signalons également que le programme *Personal Strategy+* d'Empower offre une solution révolutionnaire pour le suivi et le rééquilibrage des comptes détenus dans d'autres institutions, comme c'est le cas notamment pour les régimes 401(k). Ce produit propose une approche vraiment transparente de la gestion du patrimoine dans toutes les institutions où les clients ont de l'argent et où ils souhaitent la conserver.



Sa gamme de produits comprend aussi le programme *Empower Personal Cash*^{MC}, une option de compte espèces et de compte conjoint à haut rendement qui est conçue pour simplifier les finances et le budget des familles.⁵

Selon **Edmund Murphy III, président et chef de la direction d'Empower** : « Les outils numériques complets, personnalisés et intuitifs font progresser de manière fulgurante les moyens que peuvent prendre les Américains pour planifier et gérer leur argent. Ils permettent d'amplifier la force des conseils offerts par la technologie en les combinant à des conseils objectifs offerts par des humains, ce qui vient complètement changer la donne pour le mieux. »

Selon un sondage mené par Empower, seulement 57 %⁶ des Américains disposent d'une certaine épargne pour la retraite. **Carol Waddell, présidente d'Empower Personal Wealth** affirme ce qui suit : « Épargner pour la retraite est certainement le fondement d'un avenir financier sûr. Toutefois, nous n'en resterons pas là. La division Empower Personal Wealth représente la nouvelle génération de conseils, soit une combinaison de conseils qui viennent des humains et de la technologie. Nous sommes là pour répondre aux questions que les gens se posent sur l'argent. Ainsi, ils peuvent aborder en toute sérénité les prochaines étapes dans leur vie, dans leur carrière et dans leurs loisirs. »

Ayant pour mission de favoriser la liberté financière pour tous, Empower offre ses services à des gens de tous les horizons financiers, notamment dans le marché de masse, le marché des personnes aisées et le marché des clients à valeur nette élevée. Empower offre des outils financiers gratuits dans le cadre de l'expérience numérique qu'elle propose dans son site Web [Empower.com](https://www.empower.com). Des outils d'Empower sont aussi accessibles dans l'App Store et Google Play. Empower offre un environnement où il est possible de tisser des liens avec des professionnels de la finance compétents qui offrent des services tarifés. La compagnie a lancé un nouveau site de nouvelles et un nouveau bulletin sur les finances personnelles, *The Currency*^{MC}. Elle a aussi lancé la campagne de marque « *Empower What's Next* » avec des publicités télévisées diffusées [dans l'ensemble du pays](#).

À PROPOS D'EMPOWER

Empower, un leader en matière de planification financière, d'investissement et de conseils, vise à favoriser la liberté financière en comptant tant sur des personnes que sur la technologie. Empower gère environ 1,3 billion de dollars en actifs pour le compte de plus de 17 millions de participants de régime de retraite. Empower est le deuxième prestataire de services de tenue de dossiers de régimes de retraite en importance aux États-Unis quant au nombre total de participants.² Venez faire notre connaissance au [Empower.com](https://www.empower.com).

Personnes-ressources pour les médias :

Stephen Gawlik Stephen.Gawlik@empower.com

Rebecca Rickert Rebecca.Rickert@empower.com

1 Les services consultatifs sont tarifés et offerts par la Personal Capital Advisors Corporation (« PCAC ») ou l'Empower Advisory Group, LLC (« EAG »), selon ce qui est prévu dans votre entente de services consultatifs en placement. La PCAC et l'EAG sont inscrits en tant que conseillers en placement auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC ») et sont des filiales de l'Empower Annuity Insurance Company of America. Le fait d'être un conseiller inscrit ne sous-entend pas un niveau de compétence ou de formation en particulier. Tout investissement comporte des risques. Les rendements passés ne sont pas indicatifs des rendements futurs. Vous pouvez perdre de l'argent.

2 Au 31 janvier 2023. L'actif administré se rapporte aux actifs qu'Empower gère aux termes de ses contrats de service (y compris la tenue de dossiers), que ce soit pour les régimes de retraite et leurs participants, les comptes de retraite individuels et les autres comptes de pension. Le 1^{er} août 2022, Empower a annoncé que les noms de diverses compagnies faisant partie de son consortium seraient modifiés pour s'arrimer à la marque Empower. Pour de plus amples renseignements au sujet des noms modifiés, veuillez visiter le site <http://www.empower.com/name-change>.



3 Sondage demandé par Empower et mené auprès de 2 000 Américains en avril 2022.

4 Analyse par Empower d'environ 4,3 millions de participants de régime actifs en date du 30 septembre 2022.

5 Le programme *Empower Personal Cash^{MC}* est offert par l'intermédiaire de la Personal Capital Services Corporation (« PCSC »). PCSC n'est pas une banque. Les produits de dépôts bancaires sont fournis par UMB Bank n.a., membre de la FDIC. Pour participer au programme, vous devez ouvrir un compte auprès de la UMB Bank. Ce compte servira à transférer les fonds dans des comptes auprès des banques qui participent au programme. Les taux d'intérêt annoncés sont versés par les banques qui participent au programme, et non pas par la UMB Bank. Vos fonds seront garantis par la FDIC, jusqu'à concurrence des plafonds applicables, pendant qu'ils seront en transit dans votre compte de la UMB Bank. La PCSC recevra des frais de chaque banque participante dans le cadre du programme. Ces frais seront fondés sur le solde de clôture quotidien pour l'ensemble des dépôts détenus dans les comptes du programme par cette banque participante. Les frais varieront d'une banque participante à l'autre. En général, les frais augmenteront au fur et à mesure que le montant total des fonds détenus dans les comptes du programme augmentera auprès de la banque participante.

Les renseignements indiqués dans votre demande d'ouverture de compte sont fournis par vous à la UMB Bank et à la PCSC simultanément. Chaque compagnie ou société affiliée de la UMB Bank et d'Empower peut utiliser ces renseignements conformément à sa politique de protection des renseignements personnels. Une fois la demande approuvée, un compte est ouvert auprès de la UMB Bank.

6 Sondage demandé par Empower et mené auprès de 2 000 Américains entre le 29 octobre et le 3 novembre 2021.

Toute référence à des services consultatifs se rapporte aux services offerts par la Personal Capital Advisors Corporation (« PCAC ») ou l'Empower Advisory Group, LLC (« EAG »). Les services consultatifs sont tarifés et offerts par la Personal Capital Advisors Corporation (« PCAC ») ou l'Empower Advisory Group, LLC (« EAG »), selon ce qui est prévu dans votre entente de services consultatifs en placement. La PCAC et l'EAG sont inscrits en tant que conseillers en placement auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC ») et sont des filiales de l'Empower Annuity Insurance Company of America. Le fait d'être un conseiller inscrit ne sous-entend pas un niveau de compétence ou de formation en particulier. Tout investissement comporte des risques. Les rendements passés ne sont pas indicatifs des rendements futurs. Vous pouvez perdre de l'argent. Les renseignements contenus dans les présentes sont offerts à des fins de discussions seulement. Ils ne constituent pas une offre de vente ni une sollicitation visant l'achat ou la vente de valeurs mobilières. Tous les supports visuels sont fournis à des fins d'illustration seulement. © Empower Annuity Insurance Company of America, 2023. Tous droits réservés. « Empower » et tous les logos associés, de même que les noms de produits, sont des marques de commerce de l'Empower Annuity Insurance Company of America.