

Le 1 août 2017

WealthBar et PPI annoncent la toute première entente entre un conseiller-robot et une agence d'assurance au Canada

Un précurseur en matière de technologie financière fait équipe avec une importante société de commercialisation d'assurance pour donner accès aux conseillers à de nouvelles possibilités de placements pour leurs clients.

VANCOUVER, COLOMBIE-BRITANNIQUE – Pour la toute première fois au Canada, WealthBar et PPI proposent une nouvelle plateforme qui permet aux conseillers de PPI d'offrir un vaste éventail d'options de placement.

« Notre mission consiste à faciliter le processus de placement pour tous les Canadiens, affirme Tea Nicola, chef de la direction et cofondatrice de WealthBar. En collaborant avec un chef de file dans le domaine de la commercialisation d'assurance, nous serons en mesure d'aider encore plus de personnes. Par l'intermédiaire de la nouvelle plateforme *PPI Valet, optimisée par WealthBar*, les conseillers indépendants peuvent proposer un service à valeur ajoutée à leurs clients. Nos portefeuilles procurent aux consommateurs un rendement concurrentiel, des frais peu élevés et une diversification visant à réduire la volatilité des marchés. »

« Nous sommes ravis que les conseillers qui travaillent avec nous puissent offrir plus de choix et de souplesse à leurs clients grâce au conseiller-robot novateur de WealthBar, affirme Jim Virtue, président et chef de la direction de Solutions PPI. Les conseillers pourront présenter à leurs clients une option de placement conviviale leur donnant accès à des portefeuilles à faible coût gérés par des spécialistes. Et c'est aussi beaucoup plus pratique pour les conseillers. WealthBar prend en charge la surveillance et le rééquilibrage des comptes, ainsi que la conformité à la réglementation. »

Au lancement de *PPI Valet* cet automne, cette nouvelle plateforme destinée aux conseillers proposera divers outils de soutien au marketing et de soutien en ligne constituant une valeur ajoutée pour les conseillers.

« En donnant aux conseillers un accès privilégié et un soutien accru par l'intermédiaire de *PPI Valet*, nous complétons la gamme de produits de placement que nous leur proposons actuellement, ajoute M. Virtue. Ils pourront désormais offrir une expérience tout-en-un dans le cadre de leurs activités. »

Ainsi, les conseillers qui travaillent avec PPI bénéficient d'une nouvelle façon de faire croître leurs affaires en ligne, d'attirer les personnes férues de technologie et d'offrir une solution de rechange aux épargnants qui recherchent des options à faible coût.

À propos de WealthBar

WealthBar est le premier conseiller-robot en ligne à service complet au Canada. Il aide les Canadiens à se construire un avenir le plus radieux possible grâce à un processus de placement simple et peu coûteux. Qu'ils aient 5 000 ou 5 millions de dollars à placer, les épargnants peuvent profiter de l'expertise en gestion privée de patrimoine de WealthBar. Ils obtiennent l'accès à des portefeuilles diversifiés, des outils de planification financière, un tableau de bord en ligne facile à utiliser et bien plus encore.

À propos de PPI

PPI assure la connexion entre les conseillers et leurs clients, en leur procurant exactement ce dont ils ont besoin pour mettre en place des solutions financières novatrices. En tant que société de commercialisation d'assurance, PPI dispose d'une expertise spécialisée en actuariat, en fiscalité et dans tous les aspects de l'assurance vie, plus particulièrement dans la conception et l'application personnalisée de solutions d'assurance. PPI offre un service de planification successorale et un soutien technique de grande qualité à l'intention des conseillers qui aident les Canadiens à planifier leur avenir.

Communications avec les médias

Tea Nicola
Cofondatrice et chef de la direction
WealthBar
778 389-9660
tea.nicola@wealthbar.com
www.wealthbar.com

Barbara Elder
Vice-présidente principale, Communications
PPI
416 915-2940
belder@ppi.ca
www.ppi.ca