

Distribution aux conseillers

Produits bancaires



Présentation de l'équipe

RÉSERVÉ AUX SPÉCIALISTES EN PLACEMENTS

Produits bancaires

« Votre référence pour les solutions
de financement et les produits bancaires. »



Nancy Paquet
Vice-présidente régionale,
Québec



Patrice Cayer
Vice-président régional,
Ouest du Canada



Matthew Hallett
Vice-président régional,
Ontario et Atlantique

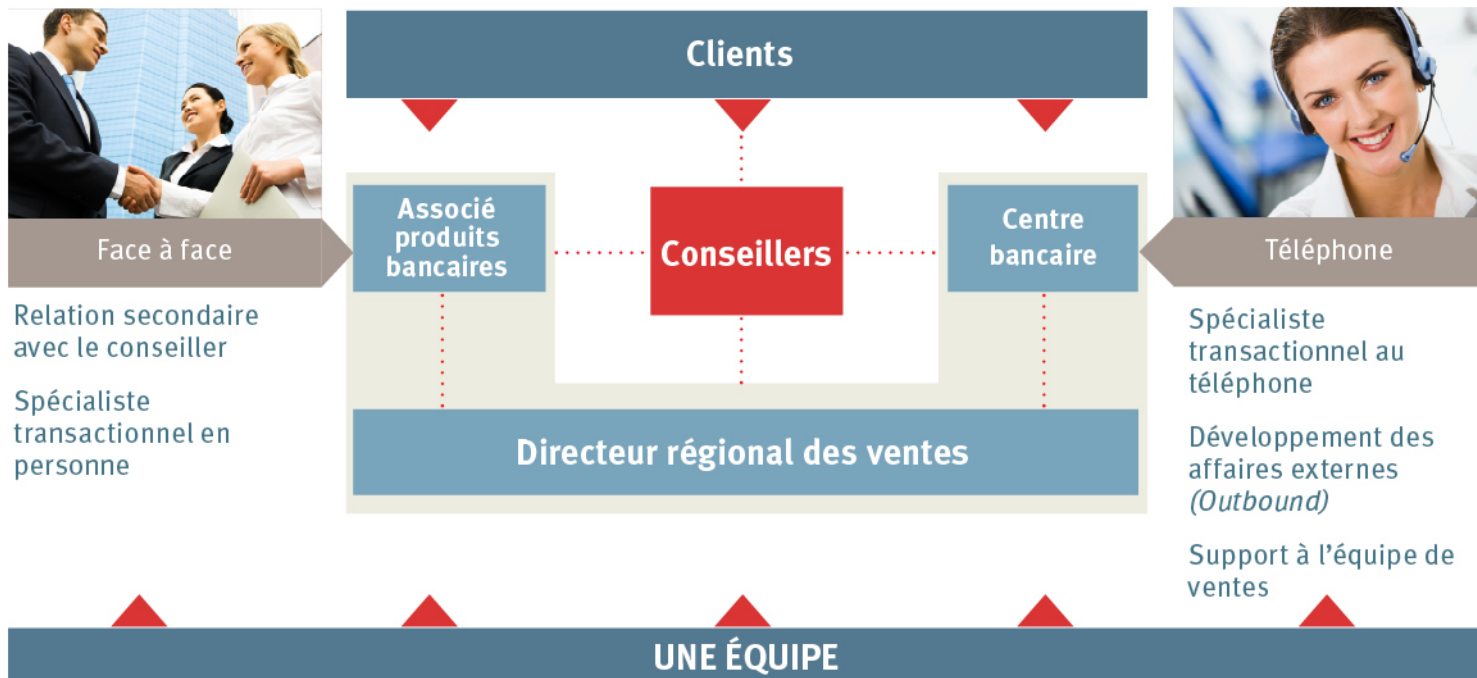
Produits bancaires

Nous sommes une équipe **dévouée** de spécialistes bancaires **mobiles**, au service du réseau des conseillers du Canada. Nos Directeurs régionaux des ventes en équipe avec nos Associés produits bancaires et notre centre bancaire virtuel (système bancaire par téléphone), vous offrent une **approche holistique** à utiliser avec vos clients, vous permettant d'ajouter des produits bancaires à votre gamme de produits actuels. Notre entente écrite de non-sollicitation protégera vos clients et vous permettra d'obtenir la **tranquillité d'esprit** que vous recherchez.

Services offerts

- > Une approche globale qui vous permet d'apporter de la valeur ajoutée dans votre processus de planification financière.
- > Une offre flexible des meilleurs produits de financement pour vous aider à faire croître vos affaires.
- > Une équipe dévouée de spécialistes bancaires mobiles à votre service d'un bout à l'autre du pays, en collaboration avec des spécialistes de notre centre bancaire virtuel, pour vous assister dans l'atteinte de vos objectifs d'affaires.

Services offerts



Produits et solutions

Le développement et l'amélioration constante des produits existants constituent depuis toujours des priorités pour Banque Nationale Groupe financier. Le mot qui caractérise le mieux notre offre de produits et de solutions est « flexibilité ».

- > Tout-En-Un
 - Financement de propriété
 - Financement personnel
 - Transactions bancaires
 - Comptes d'épargne
- > Marge de crédit sur la valeur de rachat fondée sur une police d'assurance admissible
- > Hypothèque
 - Taux fixe, variable ou les deux
 - Regroupement de termes
 - Jumelage avec la Tout-En-Un
- > Prêts REER
- > Prêts investissement
- > Prêts personnels avec ou sans garantie

De nombreux avantages pour vous

- > Un processus simple de référencement.
- > Une grille de compensation avantageuse.
- > Aucun risque de sollicitation : Banque Nationale Groupe financier s'engage à ne pas solliciter vos clients pour tout autre type de produits (investissement, assurance, etc.).
- > La protection de votre relation avec vos clients et de leurs actifs face aux autres institutions financières.
- > Un accès flexible à nos services, en personne ou par téléphone.
- > De plus, pour vos clients, la possibilité d'économiser et d'avoir accès à des liquidités additionnelles pouvant être utilisées pour l'achat d'autres produits d'investissement ou d'assurance.

Outils

- > Formulaires imprimables
- > Fiches produits
- > Tableau comparatif
- > Présentations PowerPoint sur les produits
- > Gabarits de lettres clients
- > Gabarits de courriel

La technique de mise-à-part avec le Tout-En-Un Banque Nationale

Définition

La « mise à part » de l'argent est une technique qui permet, aux particuliers ou affaires, de consacrer progressivement tout ou une partie de ses dépenses ou de ses revenus, ou encore de ses revenus, aux dépenses d'affaires. La technique de la « mise à part » de l'argent consiste à financer les dépenses d'affaires admises et à consacrer ses liquidités personnelles par les crédits commerciaux pour payer ses dépenses et ses dépenses pour les particuliers. Jusqu'à un certain point, les intérêts payés sur les dettes sont utilisés pour financer les dépenses d'affaires et déduites d'imposition.

Qui peut profiter de cette technique ?

Les personnes admises à la technique de la « mise à part » de l'argent sont :

- les particuliers admissibles aux régimes de retraite de retraite en non salarié (RSNC),
- les personnes d'entreprises locales non européennes.

Fonctionnement de la mise-à-part

Le principe de base est le suivant : au lieu de payer directement les dépenses d'affaires à même les revenus du client avec deux (2) comptes, soit :

- un (1) compte « revenus d'affaires »,
- un (1) compte « dépenses d'affaires » (charge de crédit).

Avant la création de dépenses, il est important d'identifier : Ce compte sera une marge de crédit, à l'exception que la marge de crédit est utilisée uniquement pour payer des dépenses d'affaires admises des clients.

Une approche intégrée. Une démarche simplifiée. Un monde de possibilités.

Tout-En-UnSM Simple. Flexible. Accessible.

Description

- Une solution de financement qui permet de régulariser avec une même marge de crédit plusieurs instruments financiers à la fois, un compte d'épargne, un prêt à l'investissement.
- Le Tout-En-Un est une marge de crédit à régime non résident et à plusieurs comptes. C'est ce qui l'appelle la structure multi-comptes. Cette structure permet une gestion globale sur une gestion distincte par projet.

Taux

- Taux de base de la Banque Nationale* = 1,00 % (2,25 % en date de 1 septembre 2008).

Caractéristiques du Tout-En-Un

- Limite de crédit maximale de 25 000 \$.
- Financement maximum de 80 % de la valeur de la propriété principale.
- Aucun frais mensuel.
- Propriété principale ou secondaire.
- Aucun frais pour les services bancaires (par exemple les services téléphoniques).
- Possibilité de obtenir plusieurs comptes et de les gérer séparément.
- Un seul niveau de service clientèle.

Modalités de remboursement

- Paiement mensuel, hebdomadaire et autres de l'assurance vie (si applicable) sont exigés.
- Montant Fixe - Le paiement fixe sera chaque mois à condition qu'il couvre les intérêts dus.
- Capital et intérêts - Paiement plus un paiement fixe.

*Structure multi-comptes Tout-En-Un

TOUT EN UN		
Limite de crédit maximale : 25 000 \$		
Prêt	Compte d'épargne	Financement
COMPTES 1	COMPTES 2	COMPTES 3
Compte pour le financement de biens meubles	Compte pour les transactions de dépenses	Compte pour les transactions de placements
Financement de l'achat d'un bien meuble	13 000 \$	10 000 \$
175 000 \$		

Une approche intégrée. Une démarche simplifiée. Un monde de possibilités.

BANQUE NATIONALE
Distribution aux conseillers

Outils

- > **Notre site Web**

Notre site Web constitue une excellente source de renseignements sur nos produits et services.

- > **La technologie la plus récente**

Nos Associés produits bancaires sont équipés de la technologie la plus récente, leur permettant de soumettre des transactions par l'entremise d'un réseau sans fil sécurisé, où que leurs clients soient situés.

A large, dark blue L-shaped graphic element on the left side of the slide, consisting of a vertical line and a horizontal line that meet at a corner.

Merci !

A thick, solid red horizontal bar that spans across the middle of the slide.

Distribution aux conseillers

Produits bancaires

.....
1 877 463-7627, option 4

www.bncconseillers.com



**BANQUE
NATIONALE**

Distribution aux conseillers