

NOUVELLES



8515 E. Orchard Road
Greenwood Village,
CO 80111
empower.com

À L'USAGE EXCLUSIF DES MÉDIAS

Régimes de petites tailles : Empower enregistre des ventes dépassant les 10 milliards de dollars pour 2023

- *Les comptes « clé en main » gérés par les conseillers contribuent à la croissance de régimes de retraite de moindre envergure, mais porteurs de grandes ambitions*
- *Une croissance organique record des ventes de nouveaux régimes favorise la prestation de services de retraite de pointe aux nouveaux clients*

GREENWOOD VILLAGE (COLORADO), le 13 novembre 2023 – Les affaires d'Empower liées à des régimes de retraite vendus par des conseillers, y compris des régimes dont l'actif administré peut atteindre 50 millions de dollars, connaissent une nouvelle croissance organique et s'étendent à de nouveaux secteurs du marché, selon les renseignements publiés par la société aujourd'hui.

Pour l'année civile 2023, Empower a atteint un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards de dollars en ventes financées et confirmées de nouveaux régimes de retraite, ce qui représente environ 3 300 nouveaux régimes répondant aux besoins de retraite de quelque 250 000 nouveaux participants. En plus de ces chiffres, Empower a renforcé sa présence sur le marché des régimes pour les entreprises en démarrage et a créé environ 800 nouveaux régimes en collaboration avec des conseillers et des employeurs qui souhaitent offrir des prestations de retraite à leurs employés.

Les nouvelles ventes et les régimes pour les entreprises en démarrage maintenant offerts par Empower comprennent un large éventail de régimes 401(k) d'entreprises, de régimes de petite taille 457(b) de l'État et de régimes 403(b). Empower s'allie à plus de 62 000 conseillers afin d'offrir des services de retraite.

« Nous croyons au pouvoir de bâtir des alliances avec les conseillers et les administrateurs tiers, qui apportent une valeur importante à l'écosystème de la retraite », a déclaré Rich Linton, président de Workplace Solutions, Empower.

« Nous sommes heureux que tant de partenaires reconnaissent la valeur que nous leur apportons. Nous savons que notre équipe hautement qualifiée se présente chaque jour pour offrir une expérience de service unique et une expertise approfondie du secteur. »

Innovation en matière de plateforme et nouveau modèle de service

Selon Empower, les trois quarts des ventes de nouveaux régimes sur le marché des affaires vendues par les conseillers découlent de la popularité croissante d'Empower Select, une plateforme « prête à l'emploi » regroupée avec d'autres services. Empower Select offre aux conseillers près de 8 000 options de placement au total, dont plus de 2 000 fonds sans partage des revenus de certains des gestionnaires d'actifs les plus reconnus. Cette plateforme de placement vaste et diversifiée est offerte avec la gamme de services d'Empower dédiée aux responsabilités administratives et fiduciaires. Elle est soutenue par une plateforme numérique permettant de visualiser et de gérer facilement les régimes.

« Notre objectif est de faciliter la tâche des conseillers qui souhaitent faire affaire avec Empower », a déclaré Joseph Smolen, vice-président principal des marchés principaux. « À mesure que nos activités se développent, c'est un défi constant d'offrir plus d'innovation et de services afin que les conseillers, les administrateurs tiers, les répondants et, finalement, les participants aient un produit de retraite qui est facile à gérer, qui simplifie l'investissement à l'égard de la retraite pour les particuliers et qui produit des résultats en matière de préparation à la retraite. »

M. Smolen a mentionné qu'en plus des produits offerts, les changements apportés au modèle de service d'Empower ont placé les conseillers en régimes de retraite au centre de son offre grâce aux ressources consacrées aux conseillers et aux administrateurs tiers. Le nouveau modèle met des équipes de soutien attirées à la disposition des conseillers et des administrateurs tiers et ouvre des voies de communication pour permettre la circulation libre de l'information entre les clients potentiels, les clients existants, les conseillers, les administrateurs tiers et Empower.

« Pour réussir sur le marché des services de retraite, il faut être souple et disposé à évoluer au fur et à mesure que les besoins des clients changent », a déclaré Rick Wedge, directeur général de Pensionmark Financial Group. « Les régimes de retraite d'il y a à peine cinq ans ont déjà évolué. Grâce à Empower, les conseillers savent qu'ils ont un partenaire qui est prêt à investir et à innover afin de pouvoir créer ensemble une offre fructueuse, le tout dans le but de voir les clients réussir. Avec un modèle comme celui-ci, les conseillers peuvent connaître du succès. »

« En tant qu'administrateurs tiers, il peut être intimidant d'essayer de s'y retrouver dans la quantité d'information qui circule dans notre secteur de travail », a déclaré Steve Finnegan, président et chef de la direction de The Finway Group. « L'approche novatrice d'Empower simplifie ce processus, tout en fournissant de meilleurs outils pour gérer les montagnes de données maintenant nécessaires pour faire notre travail. C'est devenu une solution cruciale pour chaque administrateur tiers occupé. La gestion efficace de l'information change la donne, et Empower a certainement haussé la barre en vue de rendre nos activités plus harmonieuses et plus efficaces. »

Empower explique que sa croissance organique est alimentée par plusieurs facteurs, dont l'ampleur et la portée croissantes de ses activités qui accompagnent un ensemble beaucoup plus vaste de régimes de retraite. La société s'est associée à des conseillers et à des tiers dans tout le secteur de la retraite afin de créer des régimes interentreprises et des régimes d'employeurs en gestion commune.

« Nous croyons que le bon modèle de régimes interentreprises et le bon modèle de régimes d'employeurs en gestion commune placent le conseiller – et non le fournisseur – au centre du régime. De plus, Empower offre une technologie de tenue de dossiers de premier plan dans le secteur, ce qui favorise une expérience participant positive », a déclaré M. Smolen.

En outre, Empower améliore son offre afin de répondre aux besoins financiers des participants des régimes de retraite et des investisseurs individuels en recherchant activement des technologies novatrices, en offrant un service à la clientèle rehaussé et en accueillant de nouveaux talents. Un exemple récent est le lancement du système de propositions d'Empower (Empower Proposal System), qui offre aux conseillers un nouveau moyen rapide et facile de demander et de gérer des propositions de régime de retraite au moyen d'un seul tableau de bord.

Dans l'ensemble des segments de marché, Empower observe qu'au cours de la dernière année, les demandes de proposition ont été plus nombreuses que lors de toute autre année précédente pour tous les types de régimes, y compris les régimes à cotisations déterminées 401(k) d'entreprises, 457(b) d'État et 403(b) d'organismes à but non lucratif de toutes les tailles.

L'actif provenant des nouveaux clients d'Empower en ce qui a trait aux affaires vendues par les conseillers a contribué à faire passer le total de l'actif administré de la société à plus de 1 400 milliards de dollars au nom de 18,3 millions de personnes au 30 septembre 2023. Au total, la société a ajouté plus de 525 000 participants au cours de chacune des cinq dernières années (de 2018 à 2022) et en comptera 660 000 autres en 2023.

« Ce qui n'a jamais changé, c'est l'importance du service à la clientèle, et nous sommes heureux d'avoir la possibilité d'aider un vaste éventail de conseillers en sécurité financière, d'employeurs et d'employés », a déclaré M. Linton.

Importance accordée aux conseils

Parallèlement aux ventes liées aux nouveaux régimes, Empower a connu une croissance importante de ses activités liées à ses comptes gérés par les conseillers, atteignant environ 3,9 milliards de dollars* en actifs. À ce jour, environ 1 494 régimes en milieu de travail, 18 cabinets de conseils et plus de 72 000 participants ont investi dans des comptes gérés par les conseillers.

Les comptes gérés par les conseillers d'Empower offrent une expérience robuste aux participants, aux conseillers et aux répondants de régime, y compris des communications continues, des conseils et du soutien par l'entremise d'un centre d'appels à l'intention des non-fiduciaires. Le cabinet de conseillers agit à titre de fiduciaire dans la création et le maintien de portefeuilles et des taux, tout en recommandant des gammes de placements appropriées pour ceux qui épargnent en vue de la retraite.

« Nos outils de production de rapports complets sont conçus de sorte que les conseillers peuvent se concentrer sur les personnes qui ont besoin de leur aide et de leurs conseils en cours de route », a déclaré Ken Munro, directeur national des ventes d'Empower. « Nous fournissons aux conseillers les capacités dont ils ont besoin pour accroître leurs pratiques individuelles en matière de gestion du patrimoine et continuer d'aider les millions de travailleurs américains qui confient leur régime à Empower. » M. Munro a déclaré que des stratégies personnalisées peuvent offrir de meilleurs résultats et que les utilisateurs des comptes gérés sont habituellement plus motivés que les investisseurs dans des fonds à date cible traditionnels. « Et nous savons que l'engagement peut avoir une incidence directe sur l'épargne des participants », a-t-il ajouté.

Les comptes gérés par les conseillers d'Empower sont offerts par l'entremise du Empower Advisory Group (EAG).

De plus, Empower a constaté une grande adoption de Dynamic Retirement Manager, une option de placement admissible par défaut qui permet aux participants d'investir dans un fonds à date cible pendant qu'ils accumulent des actifs en début de carrière, puis de passer à un compte géré plus tard, à mesure qu'ils définissent leurs objectifs financiers et dressent le portrait de leurs actifs. Offert par Empower en 2017, ce programme avait attiré quelque 21 milliards de dollars d'actifs et plus de 97 000 participants dans 1 700 régimes au 30 septembre 2023.

« La collaboration étroite avec nos partenaires conseillers s'appuie sur la force du nombre. La gamme complète de solutions d'Empower aide à offrir une expérience client à la fine pointe de la technologie aux personnes qui cherchent une stratégie de retraite qui donne de meilleurs résultats, a déclaré M. Linton. Notre engagement envers les conseillers et la communauté des administrateurs tiers n'a jamais été aussi ferme, et nous continuerons d'investir dans nos capacités à l'avenir et de les renforcer. »

À PROPOS

Reconnue comme la deuxième plus importante société de tenue de dossiers de régimes de retraite aux États-Unis¹, Empower est un fournisseur de services financiers de premier plan, notamment dans les secteurs des conseils, de la gestion du patrimoine, de l'investissement et de la retraite. Établie à Greenwood Village, Colorado, Empower administre environ 1 400 milliards de dollars d'actifs pour plus de 18 millions d'investisseurs². Communiquez avec nous sur empower.com, Facebook, Twitter, LinkedIn, Tik Tok et Instagram.

* En date de juillet 2023

¹ Sondage sur les cotisations déterminées de 2022 de Pensions & Investments. Classement calculé en fonction du nombre total de participants en septembre 2022.

² Au 30 juin 2023. L'information porte sur l'ensemble des affaires de retraite de l'Empower Annuity Insurance Company of America (« EAICA ») et de ses filiales, y compris Empower Retirement, LLC, l'Empower Life & Annuity Insurance Company of New York (« ELAINY ») et l'Empower Annuity Insurance Company (« EAIC »), commercialisées sous la marque Empower. Le total de l'actif administré consolidé d'EAICA s'élève à 1 387,9 milliards de dollars. L'actif administré est une mesure non conforme aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) et ne reflète pas la solidité ou la stabilité financière d'une entreprise. L'actif statuaire d'EAICA totalise 73,98 milliards de dollars et son passif, 70,1 milliards de dollars. L'actif statuaire d'ELAINY totalise 7,2 milliards de dollars et son passif, 6,9 milliards de dollars. L'actif statuaire d'EAIC totalise 90,1 milliards de dollars et son passif, 88,8 milliards de dollars.

Les titres présentés sont offerts et/ou distribués par Empower Financial Services, Inc. (EFSI), membre de FINRA/SIPC. EFSI est une société affiliée à Empower Retirement, LLC, Empower Funds, Inc. et Empower Advisory Group, LLC, un conseiller en placement inscrit. Les renseignements fournis dans le présent document visent uniquement à informer et ne doivent pas être considérés comme des conseils financiers, juridiques ou fiscaux.

Les services de conseils sont offerts par le conseiller en placement inscrit désigné, selon ce qui est défini dans l'entente de services de conseils. Empower Advisory Group, LLC, fournit des services de sous-conseiller. Le conseiller en placements inscrit désigné n'est pas affilié à l'EAG. Le conseiller en placements inscrit désigné peut verser à l'EAG une partie ou la totalité des frais de service-conseil payés par les participants. Les rendements passés ne sont pas indicatifs des rendements futurs. Vous pouvez perdre de l'argent.

Le service de comptes gérés offert par l'entremise d'Empower Dynamic Retirement Manager est fourni par le conseiller en placement inscrit désigné, selon ce qui est défini dans l'entente de services de conseils.

« 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.

Empower se rapporte aux produits et services offerts par l'Empower Annuity Insurance Company of America et ses filiales. « 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.

Empower Retirement LLC et ses sociétés affiliées ne sont pas affiliées à Pensionmark et à The Finway Group.

© Empower Annuity Insurance Company of America, 2023. Tous droits réservés. WF-2972201-1123 RO-3227509-1123

Personnes-ressources pour les médias :

Stephen Gawlik – Stephen.Gawlik@empower.com

Mandy Cassano – Mandy.Cassano@empower.com

En savoir plus :

Pour en savoir plus sur la façon dont nous donnons aux répondants de régimes et à leurs participants plus de latitude que jamais par rapport à leurs régimes de retraite, appelez-nous au 1 800 719-9914.
