



## Montréal



**Vice-président  
et directeur régional :**  
Styves Langlois

**Directeur régional  
associé :**  
Mathieu Roy

---



**Conseillers en gestion  
de patrimoine :**  
**160**

---



**Actifs sous gestion :**  
**30** milliards de dollars



**Succursales :**  
**5**

**Emplacement  
des succursales :**

Place Ville-Marie, Outremont,  
Montréal L'Acadie, Kirkland,  
Gatineau

## Styves Langlois

Vice-président  
et directeur régional



- › **Chez FBNGP :** Depuis 2001
- › **Études :** Baccalauréat en finance et technologie, gestionnaire de placements agréé CIM<sup>MD</sup>
- › **Mon rôle au sein de l'équipe :** Mon rôle est d'assurer la gestion quotidienne de la région et sa croissance à long terme. Avec les membres de mon équipe et en collaboration avec le siège social, nous veillons à :
  - L'embauche de nouvelles ressources
  - La résolution rapide des problèmes
  - Le coaching et la communication d'idées avec les conseillers
  - Communiquer les initiatives de l'entreprise pour soutenir les équipes
  - Soutenir la croissance et l'évolution des modèles d'affaires de nos conseillersChaque jour, notre priorité est de nous demander comment nous pouvons aider nos conseillers et d'être toujours disponibles pour eux.
- › **Sur le plan personnel :** J'adore passer du temps avec mes trois enfants. J'aime aussi faire de la randonnée et du jogging.
- › **Pourquoi je reste à FBNGP :** Je n'aurais jamais pensé travailler pour la même entreprise pendant plus de 20 ans. La culture, la vision, l'orientation client, le soutien, les collègues et les outils technologiques et matériels disponibles ne sont que quelques-unes des raisons qui font de la Financière Banque Nationale un endroit exceptionnel pour moi et nos conseillers en gestion de patrimoine.

## Mathieu Roy

Directeur régional associé



- › **Chez FBNGP:** Depuis 2008
- › **Études:** J'ai fréquenté HEC Montréal et la UCD Michael Smurfit Graduate Business School à Dublin, en Irlande.
- › **Mon rôle au sein de l'équipe:** Appuyer la région de Montréal en travaillant avec des conseillers pour les aider à résoudre les problèmes, à éliminer les obstacles, à bâtir des équipes plus solides et à leur fournir les outils et les renseignements qu'ils veulent et dont ils ont besoin pour offrir une expérience client à la fine pointe de la technologie dans l'industrie.  
Le succès des conseillers est mon succès.
- › **Sur le plan personnel:** Tout au long de mon parcours dans ce secteur, je me suis rendu compte qu'aider les autres et innover sont les raisons pour lesquelles je fais ce que je fais tous les jours.  
Que ce soit en remettant en question le statu quo ou en trouvant une solution, je suis toujours emballé à l'idée de produire des résultats tangibles.
- › **Pourquoi je reste à FBNGP:** Je travaille exclusivement pour cette entreprise et je prévois y rester. Le fait que les décideurs soient si proches des conseillers offre beaucoup de souplesse et leur permet de s'adapter rapidement.