



Conseiller en placement associé ~ Planification

Conseils de placement privés

Description du service

Conseils de placement privés (CPP), Gestion de patrimoine TD est la firme de courtage de plein exercice idéale pour les investisseurs dont le portefeuille est considérable, qui recherchent des conseils de placement professionnels et adaptés à leurs besoins, tout en conservant une participation active dans les décisions touchant leurs affaires financières. Nous travaillons individuellement avec les clients afin d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie de placement exhaustive, recommandons des solutions de placement intégrées et personnalisées en fonction des besoins des clients, effectuons un suivi continu des portefeuilles et produisons des relevés sur le rendement afin d'améliorer le succès financier à long terme des clients.

Aperçu du rôle

Le conseiller en placement associé appuie le conseiller en placement (CP) principal ou une équipe de CP en agissant en son nom, soit en offrant des services-conseils et des services de planification conformes à la direction stratégique de l'équipe, et en participant activement à la gestion des clients et à l'expansion des affaires, permettant ainsi de favoriser l'accumulation des actifs et la conversion de clients potentiels en clients actuels. Le conseiller en placement associé fournit également du soutien en matière de placement relativement à des comptes désignés des portefeuilles de clients du CP.

Principales responsabilités

60 % – Planification : Planification financière, y compris la planification des placements et de gestion de patrimoine, les facteurs liés au patrimoine et les stratégies de retraite

10 % – Expansion des affaires : Élaborer et mettre en œuvre un plan de vente : sollicitation à froid, coordination des événements et activités de marketing qui favorisent l'accumulation d'actifs et qui permettent de gagner la clientèle des clients potentiels

10 % – Gestion de placements : Conseiller et recommander des placements conformes à la direction stratégique du CP principal

10 % – Gestion des relations : Accorder la priorité à l'offre d'une expérience client légendaire au moyen de l'outil de gestion des relations avec la clientèle (GRC) et de la mise en œuvre d'une pratique selon les règles d'or

5 % – Gestion des affaires : Élaborer et mettre en œuvre des plans d'action pour améliorer l'efficacité de l'équipe et l'expérience client. Concevoir des plans de marketing et d'événements, notamment la présence dans les médias sociaux

5 % – Gestion des talents : Agir à titre de coach et de mentor auprès du personnel de soutien

Conseiller en placement associé ~ Planification

Conseils de placement privés

Description du poste

Client – Expansion des affaires, planification et gestion des placements et des relations

- Miser sur l'expertise en planification financière pour élaborer des plans de qualité qui dépassent les attentes des clients grâce à une planification des placements et à une gestion de patrimoine bien documentées qui mettent en lumière les facteurs liés au patrimoine
- Gérer la clientèle pour en assurer la rentabilité à long terme, comprendre les besoins des clients et leur proposer des produits et des services qui répondent à leurs besoins
- Offrir des conseils de placement de qualité relativement à toute la gamme de produits (produits enregistrés, produits non enregistrés, actions, titres à revenu fixe, titres étrangers, titres canadiens, etc.), selon le cas, afin de satisfaire pleinement les besoins des clients
- Collaborer et établir un partenariat avec d'autres secteurs de la TD par l'entremise de recommandations de clients (p. ex., TD Canada Trust, TD Waterhouse, Valeurs Mobilières TD), le cas échéant, et respecter l'Entente de véritable partenariat afin d'améliorer l'expérience client
- Diriger le personnel de soutien dans la prestation de services aux clients selon les normes de CPP

Planification financière

- Générer des revenus et des profits pour CPP en faisant la promotion des services offerts par le CP et soi-même
- Élaborer et mettre en œuvre des plans d'affaires en faisant la promotion des services offerts par le CP
- Établir et développer des liens avec les clients actuels et les sources externes de recommandations dans le but d'augmenter les ventes et d'accroître la part de marché
- Promouvoir activement l'image et la marque Gestion de patrimoine TD au sein de la collectivité en s'associant ou en dirigeant des groupes d'affaires et en participant à des activités connexes
- Intégrer les efforts de vente à ceux de TD Canada Trust, de Gestion de patrimoine TD et des autres secteurs dans le but de vendre une gamme complète de solutions et de services

Activités opérationnelles – Connaissance des produits et des processus

- Connaître à fond les normes de service, les politiques, procédures et contrôles, ainsi que les codes de conduite de la Banque et du secteur, de même que les lois et les règlements sur les valeurs mobilières et s'y conformer; se conformer aux normes éthiques les plus rigoureuses
- Bien connaître et respecter les exigences de conformité et de l'OCRCVM énoncées dans les politiques et les procédures de CPP et les règles et les règlements de l'OCRCVM, notamment en ce qui a trait aux documents sur les comptes actuels et les nouveaux comptes, aux documents de marketing, etc.
- Veiller à ce que des mesures de diligence raisonnable (p. ex., exactitude des renseignements) soient prises afin d'assurer l'exactitude de toutes les opérations des clients (p. ex., Connaître votre client, etc.)

Employé

- Élaborer et suivre un plan de perfectionnement professionnel
- Fournir des conseils et du coaching pour soutenir l'équipe

Conseiller en placement associé ~ Planification

Conseils de placement privés

Exigences du poste

Exigences scolaires et accréditations

- *Requis* : Être inscrit auprès de l'OCRCVM à titre de représentant inscrit et maintenir en règle son permis
- *Requis* : Être un représentant autorisé du programme de qualification du permis d'assurance vie ou vouloir le devenir dans l'année qui suit
- *Atout* : CIWM, CFA, CIM
- *Atout* : Diplôme d'études collégiales ou de premier cycle universitaire

Autres compétences, aptitudes et antécédents professionnels

- Au moins trois ans d'expérience dans la gestion ou le soutien à la gestion des besoins des clients en matière de gestion de patrimoine
- Expérience sectorielle courante de la prestation de conseils et de recommandations pour les portefeuilles de placement de clients
- Capacité à cerner les besoins des clients et à offrir une expérience client légendaire
- Capacité à établir facilement des relations solides avec les clients actuels, les clients potentiels et les centres d'influence
- Excellentes compétences financières et connaissance de l'appétence au risque de la TD
- Expérience dans l'application de l'analyse et du point de vue sur les marchés et dans l'élaboration de solides plans financiers pour les clients
- Excellentes compétences en communication verbale et écrite
- Maîtrise de l'utilisation des logiciels de l'entreprise et du secteur (Croesus, ISM, plateforme relative aux produits à revenu fixe, Thomson ONE, NaviPlan)
- Solides compétences en informatique avec la suite logicielle MS Office (Excel, Word et PowerPoint)
Minutie et excellent sens de l'organisation
- Capacité à travailler sous pression dans un milieu très dynamique, où le rythme est rapide, tout en offrant un excellent service à la clientèle

Inclusion

À la TD, nous nous sommes engagés à favoriser un milieu inclusif et accessible, où tous les employés et les clients se sentent appréciés, respectés et soutenus. Nous avons à cœur de réunir un effectif qui reflète la diversité de nos clients et des collectivités où nous vivons et que nous servons, en plus de créer un environnement où chaque employé a la possibilité d'atteindre son plein potentiel. La TD adhère au principe d'adaptation en milieu de travail. Si vous avez besoin de quoi que ce soit, nous collaborerons avec vous pour répondre à vos besoins.