

Nouveau conseiller en placement

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 clients à valeur nette élevée et leur famille qui recherchent des conseils professionnels personnalisés en placement et en gestion de patrimoine. 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 – Bâtir sa carrière à titre de conseiller en placement de Gestion de patrimoine TD

À titre de nouveau conseiller en placement (CP), vous serez responsable de développer et de gérer votre clientèle. En utilisant une approche globale de gestion de patrimoine, votre objectif sera de découvrir et d'obtenir ce qui compte vraiment pour les clients.

Vous pourrez y parvenir en saisissant les occasions de faire ce qui suit:

1. Acquérir les bases en planification de patrimoine au moyen d'une solide formation et de l'observation d'experts dans le domaine.
2. Acquérir de l'expérience pratique en suivant le processus de planification de patrimoine pour des clients de CP expérimentés.
3. Travailler avec un CP expérimenté dans le cadre d'un poste temporaire, avec une possibilité de travail permanent au sein d'une équipe de CP.

Conseils de placement privés, Gestion de patrimoine TD a créé ce poste de manière à vous donner le temps et le soutien nécessaires pour établir une clientèle à valeur nette élevée, entre autres grâce à des garanties à plus long terme sur le plan de la rémunération et à des occasions supplémentaires d'être mentoré et rémunéré.

Si vous avez la fibre entrepreneuriale, de l'entregent et la volonté d'apprendre comment évaluer et trouver des solutions de planification de patrimoine qui répondent à tous les besoins financiers des clients, ce poste est pour vous!

Description de poste – Relevez des défis

- Créer et mettre en œuvre un plan d'affaires pour établir et développer des liens avec des clients potentiels et des sources externes de recommandation dans le but d'élargir votre clientèle et d'accroître votre part de marché.
- Perfectionner vos compétences exploratoires en planification de patrimoine et utiliser les outils de planifications de la TD pour produire des plans de gestion de patrimoine qui répondent aux besoins de vos clients.
- Fournir des conseils et des solutions de gestion de patrimoine axés sur les objectifs basés sur une gamme complète de produits et de services.
- Collaborer avec d'autres secteurs de la TD pour offrir une expérience client légendaire en adoptant l'approche Une seule TD.
- Gérer les relations avec les clients actuels au moyen de revues annuelles, de rapports, de processus de redécouverte, ainsi que de conseils et services continus.
- Promouvoir activement la marque Gestion de patrimoine TD au sein de la collectivité en participant à des activités d'affaires et à des activités bénévoles, ou en les organisant.
- Connaître et respecter les exigences, les politiques, les procédures, les contrôles, les codes et les règles de conduite et les normes de service de Gestion de patrimoine TD et du secteur, ainsi que les lois et les règlements sur les valeurs mobilières.
- Veiller à ce que des mesures de diligence raisonnable soient prises afin d'assurer l'exactitude de toutes les opérations des clients et le respect de normes éthiques rigoureuses.

Nouveau conseiller en placement

Conseils de placement privés

Exigences du poste – Que pouvez-vous apporter à la TD?

Compétences et attributs

- **Fibre entrepreneuriale** : être capable et désireux de bâtir une clientèle.
- **Entregent** : avoir de la facilité à tisser des liens et à établir des relations d'affaires solides.
- **Confiance en soi** : être capable de gérer et d'influencer des clients avertis.
- **Bonne communication** : être en mesure d'établir un dialogue bidirectionnel pertinent.
- **Aptitude prouvée en résolution de problèmes** : être capable de trouver des solutions uniques qui correspondent à l'appétence au risque de la TD.
- **Idées innovatrices** : savoir offrir un point de vue différent et expliquer la valeur des conseils.
- **Excellent service à la clientèle** : être capable de reconnaître les émotions et de répondre de manière proactive aux besoins des clients.
- **Optimisme** : avoir la capacité naturelle de tirer profit de différentes façons de penser.
- **Catalyseur de changement** : être capable de s'adapter et de travailler dans un environnement de travail hautement dynamique.

Formation et expérience

- Baccalauréat
- Permis de l'OCRCVM exigé dans un délai de trois mois
- Permis de vente d'assurance exigé dans un délai de quatre mois
- Titre de CFP et de CIWM, un atout
- Minimum de trois années d'expérience dans un poste de vente, en contact direct avec les clients ou axé sur les relations

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.