



Spécialiste associé en services financiers

Être au cœur des relations avec les clients de premier plan

À la Banque CIBC, nous bâtissons une banque axée sur les relations pour un monde moderne. Depuis plus de 150 ans, nos équipes des centres bancaires aident nos clients à réaliser leurs ambitions. Nous les avons aidés à devenir propriétaires de maison, à bâtir leur entreprise et à assurer leur avenir financier. Nous avons besoin de professionnels talentueux et passionnés qui s'engagent à faire ce qu'il faut pour nos clients. Aidez-nous à maintenir la tradition

Nos conseillers financiers associés établissent une compréhension approfondie pour soutenir nos clients de Services bancaires personnels. En travaillant avec une équipe engagée dans un environnement de centre bancaire dynamique, vous cultiverez une compréhension approfondie des besoins de vos clients en leur recommandant des solutions simples et personnalisées qui les aideront à atteindre leurs objectifs financiers.

Il s'agit de bien plus que des prêts et des placements. Il s'agit d'élaborer un plan pour les événements de la vie les plus importants de chaque client. Il s'agit d'établir des relations fondées sur la confiance, le travail d'équipe et la responsabilisation.

Expérience professionnelle

Un conseiller financier associé ou une conseillère financière associée prospère est une personne qui :

Attributs

- S'adapte au changement avec résilience
- Pense de façon critique
- Travaille avec ingéniosité à trouver des solutions
- Renforce la confiance grâce à des conversations constructives
- Est motivée à atteindre ses objectifs et à réaliser ses mandats

Complexité de la clientèle

- Établit de solides relations avec les clients et collabore avec les clients pour répondre à leurs besoins
- Utilise les concepts d'agrément et les connaissances financières pour offrir des conseils et des solutions à quatre volets aux clients dont la complexité est faible ou modérée
- A la capacité de donner des conseils sur la gestion quotidienne des liquidités et les plans de crédit pour favoriser la fidélisation
- Connaissance des produits et services d'entreprise

Agrément

- Vous avez un agrément à jour et en règle en fonds communs de placement (réussite du Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada ou du cours Fonds d'investissement au Canada). Avoir un Certificat en conseils en services financiers aux particuliers à jour et en règle est un atout

Connaissances et expérience

- A 2 à 3 ans d'expérience en services-conseils.
- Établit de solides relations avec les clients en comprenant leurs objectifs et en leur offrant des solutions pour les atteindre
- Communique régulièrement de façon proactive avec les clients pour découvrir leurs besoins au moyen de conversations axées sur les conseils
- Explique les concepts financiers et comprend le lien entre les recommandations et les besoins et objectifs du client
- Tient des conversations téléphoniques efficaces, présente la valeur des conseils et planifie des rencontres
- Repère les besoins complexes d'un client et le recommande à des partenaires appropriés
- Suit toutes les politiques et procédures pour atténuer le risque et éviter la fraude
- A une curiosité financière et une compréhension des marchés financiers
- Gère efficacement les pistes et les tactiques de recommandation
- Repère les occasions d'expansion des affaires au moyen de réseautage proactif et d'activités communautaires

Réalisez vos ambitions professionnelles



[Pour en savoir plus sur la façon dont nous aidons les clients à planifier les choses les plus importantes de leur vie](#)