



Spécialiste 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.

Les spécialistes en services financiers de Service Impérial CIBC sont les coachs dont nos clients ont besoin dans leur parcours de planification financière. En tant que spécialiste en services financiers, vous établirez des relations durables avec les clients, les partenaires et les mentors tout en entretenant et en faisant croître un portefeuille de clients attiré. Vous fournirez des conseils et des solutions personnalisés dans tous les domaines de la planification financière, y compris les opérations bancaires courantes, les placements, les prêts et la planification successorale. Vos leaders vous responsabiliseront et vous soutiendront, et nous investirons en vous par la formation continue, le perfectionnement professionnel et l'agrément, comme les titres de PFP, de CR et de CFP.

Grâce aux relations que vous établirez avec nos clients, vous arriverez à comprendre leurs objectifs, à établir leur plan financier à l'aide des outils avancés de la Banque CIBC et à leur donner les bons conseils pour les aider à faire des choix éclairés en vue de leur avenir. Il s'agit de bien plus que des placements. Il s'agit d'un plan personnalisé fondé sur les événements de la vie les plus importants de chaque client. Il s'agit d'une relation fondée sur la confiance, le travail d'équipe et la responsabilisation.

Expérience professionnelle

Un ou une spécialiste en services financiers prospère est une personne qui :

Attributs

- Est digne de confiance
- Est proactive et ingénieuse
- Est curieuse sur le plan intellectuel
- Est organisée
- Fait croître son entreprise de façon stratégique

Complexité de la clientèle

- Établit de solides relations avec les clients et collabore avec les clients à la préparation de plans financiers sur mesure
- Mobilise activement les clients chaque année pour découvrir leurs besoins au moyen de conversations axées sur la planification et les conseils
- Commence à établir une marque d'excellence du service et des ventes avec les clients et les collègues
- Offre des conseils et des solutions à quatre volets aux clients dont la complexité est faible ou modérée

Agrément

- Vous avez un agrément à jour et en règle pour le permis de l'AMF, avez réussi le cours du Fonds d'investissement au Canada (CFIC) ou le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada (CCVM) aux fins de l'obtention du permis de l'Autorité des marchés financiers (AMF), et portez le titre de conseiller en retraite (CR). La réussite des cours Placements et fiscalité - Québec (0774) et Aspects juridiques et éthiques de la planification financière (0790) de CSI et de l'ICB est un atout

Connaissances et expérience

- A de 1 à 3 ans d'expérience dans la prestation de conseils et l'établissement de relations
- Communique clairement une proposition de valeur
- Met en œuvre des plans à quatre volets et prend l'initiative de comprendre et de résoudre les objections et les besoins
- Mobilise ses partenaires et collabore avec eux pour élaborer des plans visant à atteindre les objectifs des clients
- Établit l'ordre de priorité et gère de multiples responsabilités tout en atteignant les objectifs de rendement
- Établit et développe un réseau de centres d'influence
- Communique avec assurance, par la négociation, la valeur de la recommandation
- Possède une solide compréhension de la conformité et des exigences réglementaires

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](#)