

Titre **Conseiller en assurance, service et soutien aux ventes**

Endroit Calgary, Toronto et Montréal

Superviseur Vice-président, Planification fiscale et successorale

Numéro d'identification du poste TEP - 006

Aperçu du poste Le *Conseiller en assurance* assurera le service d'un portefeuille existant de clients d'assurance-vie et d'assurance de prestations au vivant de Richardson GMP et agira à titre d'expert régional en la matière pour les solutions de produits d'assurance. La vente et le service des fonds distincts constitueront également un élément important de ce rôle.

Le *Conseiller en assurance* relèvera du *Vice-président régional, Planification fiscale et successorale*, appuyant la gestion et le soutien des assurances existantes ainsi que l'assemblage des propositions d'assurance et de prestations du vivant pour un segment des nouveaux clients d'assurance de Richardson GMP.

Le marketing et les ventes sont nécessaires, mais ne sont pas au centre de ce rôle. Participer aux réunions de la succursale et organiser les présentations de la succursale sur les mises à jour des produits d'assurance, etc. L'analyse d'assurance et la présentation à nos clients est nécessaire. Le maintien du suivi du cycle de vente et des processus de gestion de la clientèle est essentiel.

- Obligations et responsabilités**
- Fournir un soutien aux équipes de conseillers en investissement dans leurs recherches d'information sur les produits ainsi qu'un soutien technique et administratif pour les changements apportés à nos activités d'assurance
 - Encourager les clients à mettre à jour leurs dossiers d'assurance et à fournir tout renseignement ou remplir tout formulaire supplémentaire au besoin
 - En faisant partie de l'équipe de planification fiscale et successorale ainsi que de l'équipe de conseillers en investissement, aider à maintenir les relations avec les clients grâce à des contacts réguliers par le biais d'occasions de service tout en fournissant de l'information, des conseils et des recommandations à valeur ajoutée
 - Comprendre les risques inhérents à la conformité et minimiser les problèmes réglementaires potentiels en documentant de façon complète les communications avec le client et en portant une grande attention aux détails
 - Travailler efficacement dans un environnement de travail en équipe avec un objectif commun
 - Collaborer avec l'équipe de direction et les équipes de conseillers en investissement des succursales de la région
 - Offrir des présentations de produits et de solutions d'assurance

- Qualifications**
- Bilan positif en matière de service rapide et efficace aux clients
 - Gestion du temps, sens de l'organisation et souci du détail
 - Excellentes aptitudes à établir des relations interpersonnelles qui favorisent des relations solides, positives et établissent la confiance avec les clients
 - Connaissance des produits et services de placement
 - Maîtrise de la suite *Microsoft Office*, en particulier *Word* et *Excel*
 - Maîtrise de l'anglais, écrit et oral (Calgary, Toronto)

Éducation

- Le bilinguisme est obligatoire pour un poste basé à Montréal; le français est considéré comme un atout pour un poste basé à Toronto
- Diplôme universitaire ou collégial en finance de préférence
- Licence en assurance-vie, assurance-accident et assurance-maladie
- Atout : licence de représentant inscrit (RI) avec certification de l'OCRCVM ou certification de planification financière ou candidat à la certification