Associé principal

Banque Nationale

Edmonton (Alberta), Canada

Permanent · Temps plein · Présentiel · Professionnel

Publié le 7 octobre 2026 · Poste 35990

Domaines · Gestion de patrimoine

Langues · Anglais

Le Groupe consultatif Angus Watt de la Financière Banque Nationale Gestion de patrimoine offre des solutions complètes de gestion de placements, de planification financière et de consultation en gestion de patrimoine à une clientèle fortunée composée de particuliers, de familles, de propriétaires d'entreprises et de professionnels. Fondée sur les valeurs de confiance, de clarté et d'humanité, notre équipe s'engage à établir des relations durables et à aider les clients à atteindre leurs objectifs financiers à long terme.

Nous recherchons un associé principal de gestion de patrimoine expérimenté qui agira comme un partenaire de confiance pour nos conseillers en gestion de patrimoine et un contact clé pour nos clients. C'est un rôle très visible et orienté client, idéal pour un professionnel motivé qui excelle dans un environnement dynamique et qui est passionné par la fourniture d'une expérience client exceptionnelle.

Ce n'est pas une position administrative traditionnelle. Nous recherchons un professionnel de la gestion de patrimoine confiant et indépendant, doté d'un excellent jugement, capable de prendre des initiatives, d'anticiper les besoins des clients et des conseillers et de contribuer activement à la croissance continue de notre cabinet.

Principales responsabilités

Gestion de la relation client

- Agir comme premier point de contact pour une clientèle aisée et offrir un service personnalisé, proactif et opportun.
- Construire des relations de confiance grâce à une communication exceptionnelle et une grande réactivité.
- Gérer les demandes de renseignements, l'administration des comptes, les transactions et les demandes de service avec professionnalisme et attention aux détails.
- Offrir une expérience client haut de gamme, cohérente et impeccable.

Soutien aux conseillers et à la pratique

- Coordonner et préparer les réunions d'examen avec les clients, y compris la préparation de rapports personnalisés, de documents de réunion et de suivi requis.
- Accompagner les conseillers dans la mise en place de solutions intégrées de gestion de patrimoine.
- Agir en tant que partenaire de confiance dans les opérations et le service à la clientèle pour stimuler l'efficacité et une expérience client exceptionnelle.
- Participer à la planification des activités de service à la clientèle et des initiatives de croissance de la pratique.

Opérations et conformité

- Préparer et tenir à jour les documents et les dossiers des clients.
- S'assurer que toutes les activités des clients sont traitées avec précision et conformément aux exigences réglementaires.

- Surveillez l'activité du compte et assurez le suivi complet des demandes des clients jusqu'à ce qu'elles soient résolues.
- Identifier les opportunités d’amélioration des processus et de l’expérience client.

Ce que vous apportez

Expérience

- Minimum de cinq (5) ans d’expérience dans un environnement de gestion de patrimoine.
- Expérience avec une clientèle riche.
- Expérience en gestion de placements, en planification financière et en gestion de dossiers complexes de clients.
- Excellentes compétences en gestion des relations, en communication et en organisation.
- Capacité à gérer plusieurs priorités concurrentes tout en maintenant un niveau exceptionnel de précision et d'attention aux détails.

Qualifications

- Cours canadien en valeurs mobilières (CCVM/CSC) requis.
- La réussite du Manuel des normes de conduite (NCP) est requise.
- EME · programme terminé ou en cours.
- Examen réglementaire de l’Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRCVM/OCRCVM) ou admissibilité à l’obtenir (OCRI).

Qualités personnelles

- Proactif, débrouillard et responsable.
- Professionnel et confiant sous pression.
- Excellent jugement et solides compétences en résolution de problèmes.
- Engagement envers l’apprentissage continu et le développement professionnel.
- Motivation à offrir une expérience client exceptionnelle.

Pourquoi rejoindre le Groupe consultatif Angus Watt ?

- Travailler avec une clientèle sophistiquée composée de familles riches et multigénérationnelles.
- Faites partie d’une équipe collaborative et efficace guidée par des valeurs fortes.
- Acquérir une expérience approfondie dans la planification de patrimoine mondial et les stratégies d'investissement.
- Bâtir une carrière à long terme avec de nombreuses possibilités de croissance et de développement professionnel.
- Avoir un impact réel sur la vie financière des clients tout en travaillant aux côtés des leaders de l’industrie.

Chez Angus Watt Advisory Group, votre avenir est au cœur de notre mission. Si vous êtes un professionnel de la gestion de patrimoine ambitieux, passionné par le service à la clientèle exceptionnel et la construction de relations durables, nous aimerions vous rencontrer.

Compétences mentionnées

Communication · Esprit critique · Analyse de l'information · Multitâches · Sens de l'organisation · Résolution de problèmes · Gestion du stress · Travail en équipe · Gestion de patrimoine · Cybersécurité · Responsabilité · Axé sur le client · Souci du détail · Habileté numérique · Initiative

Rémunération et avantages

La Banque offre une rémunération concurrentielle et des avantages modulables dès l’embauche pour le bien-être du personnel et de sa famille.

- Programme de santé et de mieux-être avec plusieurs options.
- Assurance collective à options modulables.
- Régime de retraite avantageux.
- Programme d’achat d’actions.
- Programme de soutien au personnel et à ses proches.
- Conditions préférentielles sur les services bancaires.
- Possibilité de participer à des projets communautaires.
- Accès à un service de télémédecine.
- Accès à une clinique virtuelle pour améliorer le sommeil.

La Banque adapte ses avantages aux tendances et à l’évolution des besoins du personnel et de ses proches.

Le personnel travaille dans un milieu dynamique avec des outils de collaboration modernes. La Banque accorde de l’importance à ses idées et favorise les échanges et la rétroaction en continu, notamment par les sondages et ses programmes.

Culture et valeurs de la Banque

La Banque Nationale présente sa culture comme humaine, entreprenante et audacieuse, axée sur les personnes et sur un effet positif dans leur vie. Elle s’appuie sur trois valeurs, la complicité, l’agilité et le pouvoir d’agir. Elle place l’inclusion au cœur de ses engagements et cherche à offrir un milieu accessible et sans obstacle à son personnel dans la mesure du possible.

La Banque propose des mesures d’accessibilité pendant le recrutement dans la mesure de ses moyens. Les personnes qui ont besoin d’un accommodement peuvent en parler dès le premier contact. Elle accueille les candidatures de tous les horizons et souhaite connaître la contribution que chaque personne peut apporter.

La Banque invite les personnes intéressées à soumettre leur candidature.

Développement professionnel

La Banque offre plusieurs façons de progresser dans sa carrière, notamment l’apprentissage en situation de travail, la formation, le codéveloppement, le jumelage, l’accompagnement professionnel, le mentorat, les journées carrières internes et les échanges avec les dirigeants.

Milieu inclusif et diversité

La Banque valorise les particularités visibles et invisibles de chaque personne. Elle accueille les candidatures de tous les horizons et invite les candidats à présenter ce qu’ils peuvent apporter à l’équipe.