Associé principal en gestion de patrimoine

Banque Nationale

Medicine Hat (Alberta), Canada

Permanent · Temps plein · Présentiel · Professionnel

Publié le 29 octobre 2026 · Poste 36530

Domaines · Gestion de patrimoine

Langues · Anglais

Une carrière en tant que partenaire principal de gestion de patrimoine chez Financière Banque Nationale Gestion de patrimoine est l'occasion de se joindre à une équipe de conseillers en placement hautement performants qui se concentrent sur la prestation d'une expérience client exceptionnelle. Vous travaillerez en étroite collaboration avec des conseillers en placement, un gestionnaire de portefeuille et d'autres professionnels, jouant un rôle important dans le service à la clientèle, la planification financière, le développement des affaires et le fonctionnement efficace de l'entreprise.

Votre travail

Analyser les comptes clients et identifier les opportunités commerciales et de service qui correspondent aux besoins et aux objectifs des clients.

Superviser les activités administratives liées à la gestion des comptes clients, en assurant l'exactitude, l'exécution en temps opportun et un service à la clientèle exceptionnel.

Superviser l'intégration de nouveaux clients et coordonner les communications continues avec les clients pour assurer la continuité et une expérience client cohérente et de haute qualité.

Assurer la liaison avec les comptables, les avocats et les autres conseillers professionnels des clients sur les questions liées à la fiscalité, à la succession et à la planification financière.

Participer au processus de planification financière et successorale en collaboration avec les professionnels de la planification financière de l'entreprise, y compris la préparation des dossiers des clients, le suivi et la mise en œuvre des prochaines étapes.

Travailler en étroite collaboration avec les conseillers en placement et le gestionnaire de portefeuille pour soutenir la gestion de portefeuille, le développement des affaires et les stratégies de marketing.

Développer des supports de communication et de marketing pour les clients qui présentent efficacement les services et les offres d'investissement de l'équipe.

Coordonner les réunions, les événements et les séminaires avec les clients, y compris la préparation du contenu et des documents pertinents.

Superviser l'intégration, la formation et le coaching des nouveaux membres de l'équipe.

Participer à la planification annuelle des activités et suivre les progrès vers les objectifs établis.

À propos de l'équipe

De 2023 à 2025, notre équipe a été reconnue comme l'une des équipes de conseillers en satisfaction de la clientèle les plus performantes de la Financière Banque Nationale Gestion de patrimoine au Canada.

Nous nous engageons à être un partenaire de confiance dans la réussite financière de nos clients. Grâce à une planification financière complète, à des solutions de placement personnalisées et à des conseils d’experts, nous aidons nos clients à atteindre leurs objectifs financiers en toute confiance et tranquillité d’esprit.

Nos clients comptent sur notre engagement à offrir un service exceptionnel, l'intégrité, le professionnalisme et la transparence. En tant que Senior Wealth Management Partner, vous ferez partie intégrante de cette expérience client. La collaboration, l’initiative, l’attention aux détails et l’engagement envers l’excellence seront essentiels à votre succès.

La Financière Banque Nationale Gestion de patrimoine est le cinquième courtier en valeurs mobilières au Canada, avec près de 1 000 conseillers en placement qui gèrent les actifs de plus de 400 000 clients dans environ 100 succursales.

Prérequis

Diplôme d'études collégiales ou universitaires dans un domaine connexe.

Au moins 5 ans d'expérience pertinente dans la gestion de patrimoine, les services d'investissement, la planification financière, la fiscalité, le marketing, le développement des affaires ou dans un domaine connexe.

Cours sur le négoce des valeurs mobilières au Canada (CCVM) et/ou Cours sur le Manuel des normes de conduite, ou volonté de suivre les cours requis dans l’année suivant l’acceptation du poste.

Réussite de l'examen de la réglementation canadienne des investissements (REIR), au besoin.

Bonne connaissance des marchés financiers, des produits d'investissement et des tendances actuelles du marché.

Excellentes compétences Microsoft Office et grande facilité de travail avec la technologie.

Service à la clientèle exceptionnel et solides compétences en communication écrite et orale.

Solides compétences organisationnelles, attention aux détails et capacité à gérer de multiples priorités.

Un esprit d’initiative et la capacité de travailler de façon autonome et collaborative au sein d’une équipe.

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.