Consultant principal en tarification, Tarification avancée

PPI Management Inc.

Lieu principal · Québec, Québec

Autres lieux de travail possibles · Montréal, Québec; Edmonton; Toronto, Ontario; Calgary, Alberta; Vancouver, Colombie-Britannique; Winnipeg, Manitoba; St. John's, Terre-Neuve-et-Labrador

Bureau · 300-6700, boulevard Pierre-Bertrand

Domaine d’activité · Non évalué (famille d'emploi)

Statut affiché · Emploi permanent

Horaire · Temps plein

Adresse(s) indiquée(s) · 6700, boulevard Pierre-Bertrand, Quebec, Québec / 1000-2235 Sheppard Avenue E, North York, Ontario / 700-140, Water Street, St John's, Terre-Neuve-et-Labrador / 5241, Calgary Trail NW, Edmonton, Alberta / 2000, McGill College avenue, Montreal, Québec / 340-205 Quarry Park Boulevard SE, Calgary, Alberta / 360, Main Street, Winnipeg, Manitoba / 505 Burrard Street, Vancouver, Colombie-Britannique

Publié le 23 octobre 2026 · Poste JR10026129

Postuler avant le 27 novembre 2026

PPI (une filiale indépendante d’iA Financier) est une organisation de marketing d’assurance qui se situe entre les conseillers indépendants et les compagnies d’assurance. D’un océan à l’autre, nous offrons des services et du soutien à valeur ajoutée, comme des outils numériques, de l’éducation, du marketing et du traitement, pour aider les conseillers à élever et à développer leur entreprise dans un esprit de responsabilité sociale.

Chez PPI, vous avez chaque jour l’occasion de faire une différence significative en aidant nos conseillers en assurance indépendants à offrir sécurité financière et tranquillité d’esprit à leurs clients : les familles et les entreprises canadiennes.

En vous joignant à PPI, vous ferez partie d’un milieu de travail diversifié, inclusif et équitable qui valorise les différentes perspectives. Vous bénéficierez d'une culture axée sur les personnes, inclusive et collaborative, avec des opportunités d'apprendre et de développer vos compétences, de faire progresser votre carrière et d'avoir un impact significatif.

Ce sont nos collaborateurs qui nous font avancer grâce à des idées innovantes et à un engagement envers l’excellence. Nous travaillons dur et nous nous assurons toujours de nous amuser en cours de route.

Consultante en prix senior, prix avancés

Le consultant principal en tarification avancée accompagne les conseillers de PPI et leur apporte une expertise poussée pour traiter les dossiers complexes de nouvelles affaires admissibles.

Prendre en charge de façon proactive les nouvelles affaires, des dossiers préliminaires en tarification avancée aux nouvelles propositions jusqu’à la décision définitive, ainsi que toute modification d’une police liée à la tarification. Servir d’intermédiaire privilégié pour représenter les intérêts des conseillers PPI et des assureurs partenaires de PPI.

Responsabilités

- Répondre aux questions des conseillers et du personnel de marketing concernant les critères d’admissibilité, les exigences en matière de prix, etc., en offrant des options de consultation et des recommandations adaptées aux besoins du client.
- Agir comme premier point de contact pour l’expertise en matière de tarification pour les dossiers soumis et les cas préliminaires admissibles à une tarification avancée, tout en assumant la responsabilité globale de la collaboration et de la communication continues avec le conseiller et l’assureur, en veillant au respect des délais établis et en envoyant des communications de confirmation.
- Examiner toutes les exigences médicales et/ou financières reçues dans le cadre d’une évaluation préliminaire, de nouvelles propositions ou de révisions de prix. Cela comprend l'examen des rapports sur la santé et des documents obtenus par PPI, tels que les rapports APS, les entretiens spécialisés, les tests sanguins / urinaires, les signes vitaux et les informations financières.
- Préparer et présenter des cas pour optimiser les décisions de prix et obtenir les meilleures conditions possibles, tout en anticipant et en résolvant les problèmes de manière proactive. Maintenir des discussions régulières avec les évaluateurs des assureurs au sujet des exigences subséquentes et s’assurer que toute décision défavorable ou refusée est bien comprise. Collaborer à toute opportunité stratégique pour aider à obtenir les meilleurs résultats pour le client.
- Discutez des décisions défavorables et des critères d’examen directement avec les conseillers pour vous assurer qu’ils comprennent bien la décision, en faisant participer l’équipe de marketing au besoin.
- Examiner les approbations et/ou exclusions dans le cadre de la décision finale pour s’assurer qu’elles reflètent adéquatement les renseignements recueillis au cours du processus de tarification.
- Travailler en étroite collaboration avec le spécialiste administratif, Tarification avancée, pour s'assurer que toutes les informations sur l'état des fichiers, les actions et les activités sont capturées dans WealthServ, et que les informations confidentielles sur les prix sont téléchargées dans le référentiel sécurisé.
- Fournir un soutien tarifaire pour les dossiers non admissibles en répondant aux demandes préliminaires d’avis de prix, ainsi qu’aux demandes d’aide liées aux dossiers défavorables ou rejetés du marché de masse.
- Consultez le vice-président et/ou le directeur des prix avancés, et les prix des assureurs au besoin, pour toute question complexe ou évaluation préliminaire qui nécessite une exemption des limites établies.
- Travailler en étroite collaboration avec les partenaires de Marketing Resources pour gérer et partager les informations pertinentes sur les fichiers via WealthServ ou d’autres formats, afin de s’assurer que toutes les parties ont accès aux données nécessaires et sont bien informées sur les fichiers identifiés et les initiatives de tarification spécifiques.
- Agir à titre d’agent de marketing stratégique en fournissant du contenu pour des initiatives de tarification avancées sur des dossiers admissibles, y compris des présentations de marketing et des initiatives de formation sur les prix pour les conseillers et leur personnel administratif.
- Participer ou contribuer à d'autres projets ou tâches selon les besoins, selon les directives du vice-président et/ou du directeur des prix avancés.

Profil recherché

- Le titulaire doit avoir un niveau avancé en anglais et en français, car il devra interpréter et communiquer des renseignements complexes sur la souscription, fournir des conseils et des recommandations et établir des relations quotidiennes avec des conseillers et des collègues anglophones.
- Diplôme universitaire dans un programme lié aux affaires (actif)
- Minimum de 5 à 10 ans d'expérience en tarification

- Désignation(s) professionnelle(s) (AALU, FALU)
- Expérience de travail direct avec des conseillers au service du marché de la valeur nette élevée
- Une vaste expérience dans un rôle hautement orienté vers le service
- Excellentes compétences interpersonnelles et capacité démontrée à établir et à maintenir des relations
- Excellentes compétences en communication orale et écrite
- Solides compétences analytiques et compétences éprouvées en résolution de problèmes, avec une grande attention aux détails
- Excellentes compétences en organisation et en gestion du temps, avec une capacité démontrée à gérer plusieurs priorités tout en respectant des délais serrés
- Initiative, créativité et innovation dans le développement de nouvelles idées et concepts
- Capacité éprouvée à traiter des informations confidentielles avec le plus haut niveau de discrétion
- Avoir fait preuve de maturité et de capacité à réagir de manière appropriée dans des situations stressantes
- Maîtrise avancée des applications Microsoft (Word, Excel, Outlook) ainsi que de la navigation sur Internet

Cette position est une nouvelle position. L’échelle salariale pour ce poste commence à 130 000 $ et sera déterminée en fonction de l’expérience et des compétences du candidat.

Nous remercions tous les candidats pour la demande, cependant, seules les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées. Votre CV peut être utilisé pour d'autres postes vacants.

Profil d’iA Groupe financier

Selon le profil de l’employeur joint à l’annonce, iA compte plus de 10 000 employés. Plus de 5 millions de clients et 50 000 représentants lui ont fait confiance pour l’assurance, l’épargne et la gestion du patrimoine. Le groupe indique gérer plus de 235 milliards de dollars d’actifs et jouer un rôle important dans les services financiers au Canada et aux États-Unis.

Fort d’une histoire de plus de 130 ans, iA associe sa capacité à innover au soutien accordé à chaque membre de ses équipes et à la présence de dirigeants reconnus dans son secteur.