

As an exclusive Financial Advisor of The Co-operators you are an entrepreneurial-minded leader. You are a high achieving business builder who will manage your own insurance agency with the full support of an established company. As an independent contracted Financial Advisor of The Co-operators, you will build strong, visible ties to the community and will cultivate long-term relationships with your clients. Through use of our exclusive technology, tools and processes, you will help Canadians assess, define and implement solutions to meet their financial security needs.

#### What you're responsible for:

- Prospecting new clients to openly discuss risk management and financial goals and conducting reviews with clients to empower them to make informed decisions.
- Cultivating strong community relationships to enhance agency visibility and maximize new business opportunities to contribute to sales and growth goals.
- Developing and executing business, operational and marketing plans and supporting sustainability strategies to help Canadian communities become more resilient.
- Recruiting and selecting talent, coaching and mentoring employees, and managing your team's performance to facilitate their development and achieve agency goals.
- Ensuring maintenance of required licences, compliance of ethical behaviour and conformity with corporate policies, industry standards and legal regulations.

#### What to expect:

- You will be away from the office on a regular basis meeting with clients and/or members of the community in their environment.
- You are required have your own vehicle, valid driver's license and insurance.
- You may provide support to clients who are experiencing a personal or financial loss. A high degree of confidentiality and discretion is required.
- You will be subject to a Criminal Record and Consumer History background check as a condition of employment, in the event you are the successful candidate.

#### To be successful:

- You remain focused and optimistic in the pursuit of a goal, despite barriers, until the objective is achieved and allocate time and resources to effectively manage the sales portfolio.
- You successfully build plans focused on expanding market penetration and apply an innovative mindset to improve operational efficiencies, with a client centric lens.
- You have strong communication skills to influence or persuade others to adopt a specific course of action and can effectively facilitate mutually beneficial solutions.
- You facilitate the adoption of change and create a high-performance culture through alignment of your team's work with organizational goals.
- You use critical thinking to guide decision making and apply a strategic mindset to adjust business plans based on shifting priorities.

#### To join our team:

- You have 3-5 years of management experience in the insurance industry or related business experience.
- You have post-secondary education in a related field.
- You hold a Life licence and a General Insurance licence, with a Mutual Funds licence as an asset.
- You have completed or working toward one of the following professional designations: CFP, CLU, CHFC or accredited Financial Planning Designation.

Interested in learning more? [Click here](#)

Or, click here to [Apply Now](#)

**Position Title:** Conseiller en sécurité financière

En qualité de conseiller en sécurité financière exclusif de Co-operators, vous êtes un dirigeant faisant preuve d'esprit d'entreprise. Vous êtes un bâtisseur d'entreprise performant qui gère son propre cabinet d'assurance avec le soutien d'une entreprise établie. À titre de conseiller en sécurité financière indépendant de Co-operators, vous établissez des liens solides et apparents avec les membres de la collectivité et entretenez des relations durables avec vos clients. À l'aide de nos technologies, outils et processus exclusifs, vous aidez les clients à évaluer, à définir et à mettre en œuvre des solutions en vue de répondre à leurs besoins en sécurité financière.

**Vos responsabilités :**

- Prospecter de nouveaux clients afin de discuter franchement de la gestion des risques et des objectifs financiers et effectuer des révisions de dossiers avec les clients actuels pour leur permettre de prendre des décisions judicieuses.
- Entretenir des liens solides au sein de la collectivité pour accroître la visibilité du cabinet et maximiser les occasions d'affaires nouvelles afin de contribuer aux objectifs de vente et de croissance.
- Élaborer et mettre en œuvre les plans opérationnels ainsi que les plans d'affaires et de marketing et soutenir les stratégies de développement durable en vue de renforcer la résilience des collectivités canadiennes.
- Recruter et sélectionner des candidats talentueux, accompagner et encadrer les employés et gérer le rendement de votre équipe afin de soutenir le perfectionnement de ses membres et d'atteindre les objectifs du cabinet.
- S'assurer de la validité des permis requis, du respect des comportements éthiques et des politiques de l'entreprise, des normes du secteur et de la législation.

**À quoi devez-vous vous attendre :**

- Vous êtes régulièrement appelé à vous déplacer pour rencontrer des clients ou des membres de la collectivité dans leur milieu de vie ou de travail.
- Vous devez avoir votre propre véhicule, un permis de conduire valide et une assurance en vigueur.
- Vous devez parfois témoigner votre soutien à des clients qui vivent une perte financière ou personnelle. Un haut degré de confidentialité et de discrétion est requis.
- Si votre candidature est retenue, nous procéderons à la vérification de votre solvabilité et de vos antécédents judiciaires comme condition d'embauche.

**Pour que votre candidature soit retenue :**

- Malgré les obstacles, vous ne renoncez pas à atteindre vos objectifs avec détermination et optimisme et vous affectez le temps et les ressources nécessaires de manière à gérer efficacement le portefeuille de vente.
- Vous élaborez des plans efficaces visant à augmenter la pénétration du marché et faites preuve d'esprit novateur pour améliorer les efficacités opérationnelles du point de vue du client.
- Vous possédez de solides compétences en communication pour influencer ou persuader les autres à adopter un plan d'action précis et vous contribuez efficacement à trouver des solutions mutuellement avantageuses.
- Vous facilitez le changement et créez une culture axée sur la performance en veillant à ce que le travail de votre équipe concorde avec les objectifs organisationnels.
- Vous faites preuve d'esprit critique afin d'orienter la prise de décision ainsi que d'esprit stratégique pour ajuster les plans opérationnels en fonction des priorités en évolution.

Pour joindre notre équipe :

- Vous possédez trois à cinq ans d'expérience en gestion dans le secteur de l'assurance ou autre expérience professionnelle connexe.
- Vous êtes titulaire d'un diplôme d'études postsecondaires dans un domaine connexe.
- Vous êtes titulaire d'un permis en assurance vie ou en assurance de dommages; permis en épargne collective, un atout.
- Vous possédez au moins l'un des titres suivants ou êtes en voie de l'obtenir : planificateur financier agréé, assureur-vie agréé ou conseiller financier agréé.