



As the **Financial Planning and Retirement Consultant** you offer wholistic financial planning solutions and identify retirement income options to meet the need of our clients. You provide subject matter expertise on wealth products and support the growth of investment and life product sales.

What you're responsible for:

- Connecting with group plan members to retain group assets and pro-actively support their financial planning needs by consolidating financial assets into retirement plans.
- Generating new asset or premium business by consulting with potential inbound clients to provide financial planning services, including assessing their wealth management and investment options.
- Conducting annual reviews of financial plans for existing clients by providing illustrations and quotations and identifying additional asset gathering opportunities.
- Participating in the development and enhancement of wealth management products as a subject matter expert and staying abreast of legislative changes and industry trends.
- Delivering educational sessions to clients to enhance their product knowledge and promote available wealth management solutions.

What to expect:

- You will travel occasionally.
- This role operates in a call centre environment where a high level of audio and visual concentration is required for extended periods of time.
- Strict confidentiality with respect to client's medical history, financial status and other personal information.
- 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 build trusting relationships and provide guidance to support the development of peers.

To join our team:

- You have minimum four (4) years of progressive experience in the financial services industry, with experience in investment and life product sales.
- You have a post-secondary degree in Business or Finance.
- You have obtained a Mutual Fund License and Life License Qualified Program (LLQP).
- You have a Certified Financial Planning (CFP) designation.



- You have in-depth knowledge of Individual, Life and Group wealth products and pension regulations.
- Bilingual French/English would be considered an asset.

What we offer:

- Training and development opportunities to grow your career with one of Canada's Best Employers.
- Opportunities to give back to your community.
- A competitive compensation package and benefits program.

As a co-operative organization, our business decisions are influenced by our values. We thrive on being open, honest, socially responsible and caring toward others. Working at The Co-operators provides a sense of pride and purpose knowing that we make a difference when Canadians need us most. If you're looking for a diverse workplace culture that encourages continuous development and inspires you to achieve your career potential, then join our team!

Search our current job opportunities; <https://cooperators.talentnest.com/en/jobs>

Each job posting includes a link for applying by location and submitting your resume to us online.

FRENCH

Position Title: Conseiller en planification financière et en retraite

En qualité de conseiller en planification financière et en retraite, vous offrez des solutions de planification financière globales et déterminez des options de revenu de retraite pour répondre aux besoins de nos clients. Vous mettez à profit votre expertise en matière de produits de gestion de patrimoine et soutenez la croissance des ventes de produits de placement et d'assurance vie.

Vos responsabilités:

- Établir des liens avec les participants aux régimes collectifs afin de préserver l'actif collectif et consolider l'actif financier dans les régimes de retraite de manière à répondre de façon proactive à leurs besoins en planification financière.
- Consulter des clients potentiels en vue de leur offrir des services de planification financière, et évaluer notamment leurs options de gestion de patrimoine et de placement, de manière à générer de nouveaux actifs ou d'affaires de qualité.
- Examiner annuellement les plans financiers des clients actuels, illustrations et devis à l'appui, et repérer des occasions de recueillir de nouveaux actifs.
- Participer à l'élaboration et à l'amélioration des produits de gestion de patrimoine à titre d'expert et se tenir à la hauteur des changements législatifs et des tendances du secteur.



- Offrir des séances de formation aux clients afin d'améliorer leurs connaissances sur les produits et de promouvoir les solutions de gestion de patrimoine à leur disposition.

À quoi devez-vous vous attendre:

- Vous aurez à vous déplacer occasionnellement.
- Le titulaire de ce poste travaille dans un centre d'appels et cela exige une grande capacité de concentration, aussi bien à l'écoute que visuellement, pendant une longue période.
- Respect de la confidentialité des renseignements personnels sur le client, notamment les antécédents médicaux et la situation financière.
- 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.

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 établissez des relations de confiance et conseillez vos pairs de manière à favoriser leur perfectionnement.

Pour joindre notre équipe:

- Vous possédez quatre années d'expérience dans le secteur des services financiers combinée à une expérience dans la vente de produits de placement et d'assurance vie.
- Vous détenez un diplôme d'études postsecondaires en affaires ou en finances.
- Vous avez obtenu un permis en épargne collective et réussi le Programme de qualification du permis d'assurance-vie (PQAP).
- Vous détenez un titre en planification financière.
- Vous possédez une connaissance approfondie des produits d'assurance individuelle, vie et collective ainsi que de la réglementation en matière de retraite.

En tant qu'organisation coopérative, nos décisions d'affaires sont influencées par nos valeurs. Nous prospérons en étant ouverts, honnêtes, socialement responsables et bienveillants envers les autres. Travailler chez les coopérateurs donne un sentiment de fierté et de but en sachant que nous faisons une différence lorsque les Canadiens ont le plus besoin de nous. Si vous êtes à la recherche d'une culture du milieu de travail diversifiée qui favorise le développement continu et vous inspire pour atteindre votre potentiel de carrière, puis rejoignez notre équipe!



Rechercher dans notre actuel Travail Possibilités; <https://Cooperators.talentnest.com/en/Jobs>

Chaque annonce d'emploi inclut un lien pour l'application par emplacement et soumettant votre résumé à nous en ligne.