

## FINANCIAL/INVESTMENT ADVISORS FOR NEW ADVISOR DEVELOPMENT PROGRAM (NADP)

---

**Numerous Locations**

**Across Canada:** Calgary, Edmonton, Ottawa and Vancouver

**Expected Hire/Start:** June 12, 2017

---

Raymond James Ltd. is seeking upcoming Financial/Investment Advisors who are keen to develop their career at one of our branch locations across Canada through our New Advisor Development Program (NADP). Raymond James Ltd. is one of Canada's leading independent investment dealers offering high quality investment products and services to Canadians seeking customized solutions to their wealth management needs.

The Raymond James NADP is a comprehensive and demanding career development training program that prepares aspiring Financial/Investment Advisors to meet industry requirements and grow a successful advisory practice. Candidates will join the firm as employees, and be supported during the 36 month development phase of becoming an Advisor.

The NADP begins with a 90-day focused development training program to fulfill the regulatory requirements of the Investment Industry Regulatory Organization of Canada (IIROC). Raymond James goes beyond satisfying core requirements through learning designed to develop program participants into high-performing professionals, who can be fully effective in their roles from the instant they are trained. The NADP is conducted as an interactive program that includes a combination of classroom training, virtual classroom training, e-learning, one-on-one coaching, and on-the job training.

New advisors are expected to grow their assets under administration by a minimum of \$4 million in year one; plus \$5 million in year two; plus an additional \$6 million in each of years three, four and five.

**Post-Licensing:**

Once licensed and/or trained, Financial/Investment Advisors will begin building their own portfolio of high net worth clients through various prospecting methods, i.e., outbound calling, networking, seminars, direct mail campaigns and various other sales and marketing methods. The role involves advising clients on products and services available, ensuring they are aware of and understand those that best meet their needs, and then executing trades to buy/sell securities. If insurance licensed, Financial/Investment Advisors may also offer advice to clients on purchasing insurance. Clients may include private individuals, corporate organizations, specific groups (e.g. societies) etc.

**QUALIFICATIONS****Educational Requirements:**

- Post-secondary education;
- Successful completion of the Canadian Securities Course (CSC) prior to hire date (valid & completed within the last three years);

---

Les énoncés ci-dessus ont pour but de décrire la nature générale et le niveau de travail à accomplir. Ils ne doivent pas être interprétés comme une liste exhaustive de l'ensemble des devoirs, des responsabilités et des compétences exigés du personnel et répertoriés ici. Les processus, les systèmes, les fournisseurs ou les clients peuvent changer avec le temps, dans le cours normal des affaires.

- Successful completion of the Conduct and Practices Handbook Course (CPH) prior to hire date (valid & completed within the last three years);
- Upon hire, the Raymond James 90-Day NADP training program must be attended and successfully completed;
- Successful completion of the Wealth Management Essentials Course (WME) within 24 months of hire date;
- Successful completion of Insurance License within 24 months of hire date;
- Fulfillment of IIROC continuing education requirements on an ongoing basis.

#### **Experience and Attributes:**

- A minimum of 3-5 years of professional experience in a business environment;
- Experience with using various prospecting methods to gain appointments;
- Proven finance/sales/entrepreneurial skills in an advice capacity to persons of influence;
- Working knowledge of Business/Finance/Economics acquired through the combination of a university degree and/or related work experience;
- Previous knowledge of investment products and services is a definite asset;
- Excellent interpersonal/relationship building skills required to build strong, positive and trusting client relationships;
- Excellent time management and organizational skills sufficient to meet multiple and conflicting deadlines in a high pressure environment;
- Ability to prepare proposals and presentation/seminar materials;
- Well-developed presentation skills sufficient to convey both factual and conceptual information and ideas to clients.
- Ability to learn quickly and make sound, timely decisions;
- Entrepreneurial spirit.

This is a full-time position with a competitive compensation and benefits package. Remuneration for this position will consist of a diminishing guarantee over a 2 year period plus commission once licensed. Final year of 36 month program is commission based only.

If you would like to join our team, please send a resume which highlights these job requirements and a cover letter, **quoting NADP 2017 and your branch location preference(s) by May 12, 2017** to:

Human Resources  
Raymond James Ltd.  
2100 – 925 West Georgia Street  
Vancouver BC V6C 3L2  
E-mail: [resumes@raymondjames.ca](mailto:resumes@raymondjames.ca)

To be considered for employment candidates will be required to provide proof of citizenship, permanent residency or eligibility to work in Canada with no restrictions. We require applicants to complete a background verification process prior to commencing employment with the company, including but not limited to a credit and criminal record check. Employment is contingent on the satisfactory completion of a pre-employment background check.

We sincerely thank all applicants who express an interest in this role: only those being directly considered will be contacted.

---

Les énoncés ci-dessus ont pour but de décrire la nature générale et le niveau de travail à accomplir. Ils ne doivent pas être interprétés comme une liste exhaustive de l'ensemble des devoirs, des responsabilités et des compétences exigés du personnel et répertoriés ici. Les processus, les systèmes, les fournisseurs ou les clients peuvent changer avec le temps, dans le cours normal des affaires.



Raymond James Ltd. recognizes the value of a diverse workforce and appreciates the unique skills and special contribution of each employee. We are committed to accessibility for candidates through all stages of the recruitment process. Should you require accommodation, please contact Human Resources via email at [resumes@raymondjames.ca](mailto:resumes@raymondjames.ca).

---

Les énoncés ci-dessus ont pour but de décrire la nature générale et le niveau de travail à accomplir. Ils ne doivent pas être interprétés comme une liste exhaustive de l'ensemble des devoirs, des responsabilités et des compétences exigés du personnel et répertoriés ici. Les processus, les systèmes, les fournisseurs ou les clients peuvent changer avec le temps, dans le cours normal des affaires.

## CONSEILLERS ET CONSEILLÈRES EN PLACEMENT POUR UN PROGRAMME DE FORMATION DE NOUVEAUX CONSEILLERS (PFNC)

---

**Plusieurs emplacements  
à travers le Canada :**

Calgary, Edmonton, Ottawa et Vancouver

**Dates d'embauche ou  
d'entrée en fonction prévues :**

12 juin 2017

---

Raymond James Ltée est actuellement à la recherche de futurs conseillers et conseillères en placement qui souhaitent développer leur carrière dans l'une de nos succursales au pays grâce à notre Programme de formation de nouveaux conseillers (PFNC). Comptant parmi les courtiers en valeurs mobilières indépendants les plus importants du Canada, Raymond James Ltée offre des produits et services de placement de grande qualité aux Canadiens et aux Canadiennes à la recherche de solutions personnalisées, adaptées à leurs besoins en matière de gestion du patrimoine.

Le PFNC de Raymond James est un programme de formation professionnelle complet et exigeant qui prépare les futurs conseillers et conseillères en placement à respecter les exigences de l'industrie et à étendre leurs activités professionnelles. Les candidats et les candidates se joindront à l'entreprise à titre d'employés et seront soutenus durant toute la phase de formation de 36 mois.

Le PFNC débute par un programme de formation de 90 jours, axé sur le développement de compétences qui répond aux exigences réglementaires de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM). En plus d'aider les participants et les participantes du programme à satisfaire aux exigences fondamentales de formation, Raymond James va plus loin et propose une formation conçue pour leur permettre de devenir des professionnels très qualifiés, qui seront pleinement efficaces dans leurs rôles, et ce, dès la fin de leur formation. Le PFNC est un programme interactif qui combine la formation en classe, la formation en classe virtuelle, l'apprentissage en ligne, l'encadrement individuel et la formation en milieu de travail.

Les nouveaux conseillers et conseillères doivent augmenter la valeur de leurs actifs gérés un minimum de 4 millions de dollars au cours de la première année; 5 millions de dollars supplémentaires en seconde année ainsi qu'un montant supplémentaire de 6 millions de dollars pour chacune des années trois, quatre et cinq.

**Après l'obtention du permis :**

Après la fin de leur formation et l'obtention de leur permis, les conseillers et conseillères en placement commenceront à constituer leur propre portefeuille de clients à valeur nette élevée, et ce, au moyen de diverses méthodes de prospection, c'est-à-dire des appels sortants, du réseautage, des séminaires, des campagnes de publipostage et diverses autres méthodes de vente et de marketing. Leur rôle consistera à donner des conseils sur les produits et les services disponibles pour que les clients comprennent bien les solutions qui répondront le mieux à leurs besoins. Les conseillers et les conseillères devront enfin exécuter des opérations d'achat ou de vente de titres. Les conseillers et les conseillères qui possèdent un permis d'assurance pourront également offrir des conseils aux clients lors de l'achat d'une assurance. La clientèle est constituée de particuliers, d'entreprises, de groupes spécifiques (comme des sociétés), etc.

---

Les énoncés ci-dessus ont pour but de décrire la nature générale et le niveau de travail à accomplir. Ils ne doivent pas être interprétés comme une liste exhaustive de l'ensemble des devoirs, des responsabilités et des compétences exigés du personnel et répertoriés ici. Les processus, les systèmes, les fournisseurs ou les clients peuvent changer avec le temps, dans le cours normal des affaires.

## COMPÉTENCES

### Exigences en matière de formation :

- Études postsecondaires.
- Avoir réussi le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada (CCVM) avant la date d'embauche (formation valide et terminée au cours des trois dernières années).
- Avoir réussi le Cours relatif au Manuel sur les normes de conduite (MNC) avant la date d'embauche (formation valide et terminée au cours des trois dernières années).
- Dès l'embauche, suivre et terminer avec succès la formation de 90 jours du PFNC de Raymond James.
- Réussir le cours Notions essentielles sur la gestion de patrimoine (NEGP) dans les 24 mois suivant la date d'embauche;
- Obtenir son permis d'assurance dans les 24 mois suivant la date d'embauche.
- Respecter les exigences de l'OCRCVM en matière de formation continue.

### Expérience et qualités requises :

- Posséder de 3 à 5 années d'expérience professionnelle dans un contexte commercial.
- Expérience avec les diverses méthodes de prospection pour obtenir des rendez-vous.
- Aptitudes reconnues en finances, en ventes et en entrepreneuriat en matière de conseil aux personnes influentes.
- Connaissance pratique du monde des affaires, de la finance et de l'économie, acquise par la combinaison d'un diplôme universitaire ou d'une expérience de travail connexe.
- Une connaissance préalable des produits et des services de placement est un atout majeur.
- Excellentes relations interpersonnelles et relationnelles, nécessaires pour bâtir des relations de confiance solides et positives avec les clients.
- Excellentes capacités organisationnelles et de gestion du temps pour respecter de multiples échéances conflictuelles dans un environnement exigeant;
- Aptitude à préparer des propositions et des documents de présentation et de séminaires.
- Solides habiletés de présentation, pour transmettre à la fois des idées et des informations factuelles et conceptuelles aux clients;
- Capacité d'apprendre rapidement et de prendre des décisions justes et opportunes.
- Esprit d'entreprise.

Ce poste à temps plein offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels. La rémunération pour ce poste consistera en un revenu fixe qui diminuera sur une période de 2 ans. Des commissions s'y ajouteront lorsque le permis sera obtenu. La dernière année du programme de 36 mois sera uniquement rémunérée sous forme de commission.

Si vous souhaitez vous joindre à notre équipe, veuillez nous faire parvenir votre CV, en prenant soin de mettre en évidence la façon dont vous répondez à ces exigences, ainsi qu'une lettre d'accompagnement, **en indiquant PFNC 2017 et votre préférence quant à la succursale avant le 12 mai 2017** à l'adresse ci-dessous :

Ressources humaines  
Raymond James Ltée

---

Les énoncés ci-dessus ont pour but de décrire la nature générale et le niveau de travail à accomplir. Ils ne doivent pas être interprétés comme une liste exhaustive de l'ensemble des devoirs, des responsabilités et des compétences exigés du personnel et répertoriés ici. Les processus, les systèmes, les fournisseurs ou les clients peuvent changer avec le temps, dans le cours normal des affaires.

925, rue Georgia Ouest, bureau 2100  
Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 3L2  
Courriel : [resumes@raymondjames.ca](mailto:resumes@raymondjames.ca)

Pour poser votre candidature, vous devez fournir une preuve de citoyenneté, de résidence permanente ou d'admissibilité à travailler au Canada sans restrictions. Les candidats et les candidates seront soumis à une vérification de leurs antécédents. Ce processus comprend, entre autres, une vérification de la solvabilité et des antécédents judiciaires, avant l'embauche par la société. L'embauche est conditionnelle à une vérification satisfaisante des antécédents.

Nous remercions sincèrement tous les candidats et les candidates ayant manifesté un intérêt pour ce poste, mais nous ne communiquerons qu'avec les personnes retenues.

Raymond James Ltée reconnaît l'importance de pouvoir compter sur une main-d'œuvre diversifiée et apprécie les aptitudes particulières et l'apport exceptionnel de chacun de ses employés et de ses employées. Elle s'engage aussi à offrir l'accessibilité à tous les candidats et candidates, à chaque phase du processus de recrutement. Si vous avez une demande d'assistance à formuler, veuillez envoyer un courriel aux Ressources humaines à l'adresse [resumes@raymondjames.ca](mailto:resumes@raymondjames.ca).

---

Les énoncés ci-dessus ont pour but de décrire la nature générale et le niveau de travail à accomplir. Ils ne doivent pas être interprétés comme une liste exhaustive de l'ensemble des devoirs, des responsabilités et des compétences exigés du personnel et répertoriés ici. Les processus, les systèmes, les fournisseurs ou les clients peuvent changer avec le temps, dans le cours normal des affaires.