

# Mon Métier de Banquière privée/Banquier privé grandes relations



# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



## **VOS ROLES ET VOS ENJEUX**

Vous gérez un portefeuille de clients fortunés. Vous conseillez sur l'épargne, le crédit et les situations patrimoniales complexes. Vous vendez des produits et services adaptés, élaborez des montages innovants avec l'ingénierie patrimoniale. Vous développez et fidélisez votre clientèle tout en maîtrisant les risques et la rentabilité. Vous êtes expert en gestion de patrimoine, capable d'analyses pointues et de conseils personnalisés. Vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes spécialisées pour offrir un service haut de gamme.

## **VOS RESPONSABILITÉS**

- Développer et gérer un portefeuille de clients à très fort potentiel éligibles à la Banque Privée Grandes Relations
- Conseiller les clients sur des situations patrimoniales complexes en matière d'épargne et de crédit
- Analyser les régimes matrimoniaux, transmissions patrimoniales et structures d'actifs des clients
- Élaborer des solutions sur mesure pour les clients ayant des besoins spécifiques liés à la cession d'entreprises ou aux options fiscales
- Vendre des produits et services adaptés aux besoins des clients Grandes Relations de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Concevoir et mettre en œuvre des montages financiers innovants en collaboration avec l'équipe d'ingénierie patrimoniale
- Assurer la maîtrise des risques et la rentabilité du portefeuille Grandes Relations
- Fidéliser la clientèle existante et prospecter de nouveaux clients à fort potentiel
- Collaborer avec les différents experts de Crédit Mutuel Alliance Fédérale pour offrir une approche globale et personnalisée
- Contribuer à l'excellence du service et à la réputation de la Banquière Privée Grandes Relations au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience significative en gestion de patrimoine et clientèle haut de gamme. Formation supérieure en finance.

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).



# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



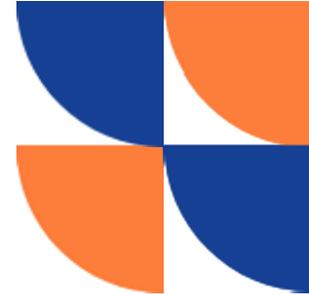
LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse financière	Conformité	Apprendre à apprendre
Conseil	Droit	Assertivité
Gestion de portefeuille client	Finance	Être centré client
Gestion de risque	Langues	Être force de proposition
Gestion patrimoniale	Marketing et communication	Être proactif
Montage financier	Middle & back office	Être responsable
Négociation	Offre	Faire preuve de courage
Orientation client		Faire preuve de flexibilité
Réseautage		Faire preuve de leadership
Vente		Faire preuve d'esprit critique
		Innovation
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Analyse financière</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Réaliser un travail de veille de l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal de l'entreprise afin d'établir un benchmark et positionner sa performance</li><li>• Définir les éléments prévisionnels et se positionner dans la stratégie de l'entreprise pour s'assurer de la pertinence du plan d'investissement proposé</li><li>• Consolider des données financières et comptables lisibles et utilisables par l'ensemble des parties prenantes</li><li>• Élaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et communiquer aux instances de décisions une vision globale de la santé financière de l'entreprise appropriables par tous</li></ul>
<b>Conseil</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• S'intéresser au client, comprendre sa stratégie, son histoire, son entreprise, ses opportunités et ses freins, et l'accompagner dans la réussite de son projet</li><li>• Être présent/présente aux côtés du client au service de ses réflexions, veiller à se mettre à son niveau</li><li>• Apporter un conseil juste et pertinent, et orienter le client sur les arbitrages économiques, financiers et sociaux à privilégier en fonction de son projet</li><li>• Aider le client dans la structuration de son montage financier, le conseiller en terme de stratégie en fonction de son contexte et proposer la démarche optimale</li><li>• Participer aux organes de gouvernance de l'entreprise, contribuer aux décisions stratégiques et représenter les objectifs du partenariat dans la relation</li><li>• Représenter le client auprès des parties prenantes internes et externes et préserver ses intérêts et ceux de la banque dans une approche gagnant-gagnant</li></ul>
<b>Gestion de portefeuille client</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Définir et mettre en œuvre une stratégie globale de gestion de portefeuille client en anticipant les évolutions du marché et les besoins futurs des clients</li><li>• Optimiser les systèmes d'information et les processus pour maximiser la valeur ajoutée et l'expérience client à long terme</li><li>• Développer des modèles prédictifs et des analyses avancées pour identifier les opportunités de croissance et de fidélisation sur le portefeuille</li><li>• Former et encadrer les équipes sur les meilleures pratiques de gestion de portefeuille client, en favorisant l'innovation et l'amélioration continue</li></ul>
<b>Gestion de risque</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Piloter la stratégie de gestion des risques au quotidien en lien avec les fluctuations de marchés et les projets, capitaliser sur les stratégies passées et actuelles et anticiper les évolutions et leurs enjeux</li><li>• Définir les orientations privilégiées, parer aux retournements de marché, garantir la couverture des risques et arbitrer dans un objectif d'optimisation de la performance</li><li>• Garantir la relation de confiance, mettre son expertise au service du conseil et de l'action, faire vivre la stratégie de gestion des risques optimale en réponse à l'objectif et ses enjeux</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Gestion patrimoniale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diriger et définir la stratégie globale du Family Office</li><li>• Orchestrer des opérations complexes multi-juridictionnelles</li><li>• Innover dans la création de véhicules patrimoniaux sur-mesure</li><li>• Piloter la transformation digitale des services de gestion patrimoniale</li><li>• Piloter la transformation digitale des services de gestion patrimoniale</li></ul>
<b>Montage financier</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Structurer des solutions de financement standards en respectant les contraintes réglementaires et les besoins clients</li><li>• Évaluer la faisabilité financière et réglementaire des opérations de financement classiques</li><li>• Réaliser des analyses de marché pour identifier les opportunités de financement traditionnelles</li><li>• Mettre en place des mécanismes de déconsolidation simples selon les normes en vigueur</li></ul>
<b>Négociation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interagir avec la multiplicité des parties prenantes et leurs conseils, identifier les besoins comprendre les différents scénarii et préparer les différentes solutions</li><li>• Favoriser la discussion malgré le caractère conflictuel de la situation pour permettre l'adhésion de l'autre partie</li><li>• Éviter les blocages pour favoriser la discussion, argumenter en tenant compte de la singularité des interlocuteurs</li><li>• Repérer les opportunités de négociation, conclure et définir les termes et conditions finaux de l'accord</li></ul>
<b>Orientation client</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Intégrer l'environnement client, les stratégies mises en œuvre, comprendre les évolutions et les opportunités de marché</li><li>• Faire valoir son expertise et la qualité du conseil, anticiper et orienter le client dans la complexité de ses enjeux</li><li>• Personnaliser l'accompagnement être proactif et garantir une relation à forte valeur ajoutée dans un objectif de performance mutuelle</li><li>• Façonner une offre sur-mesure et mettre à disposition l'offre multi-services individualisée au service du contexte client</li><li>• Intégrer le risque de volatilité et de perte client dans la relation et optimiser les conditions de fidélisation sur la durée</li></ul>
<b>Réseautage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Être reconnu comme un expert influent dans son domaine, capable de mobiliser un réseau stratégique au niveau national ou international</li><li>• Créer et animer des partenariats stratégiques à long terme qui apportent une valeur ajoutée significative à le Groupe</li><li>• Anticiper les tendances du marché et positionner le Groupe comme un acteur incontournable grâce à son réseau d'influence</li><li>• Représenter le Groupe au plus haut niveau lors d'événements majeurs et négocier des accords stratégiques avec des partenaires clés</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Vente	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtriser les enjeux du client et de son environnement, identifier les meilleures stratégies et opportunités avec une approche court et long termes</li><li>• Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses réflexions et décisions</li><li>• Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Conformité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité déontologie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conflits d'intérêts client/salarié</li> <li>• Corruption</li> <li>• Faculté de signalement</li> <li>• Listes de surveillance et d'interdiction</li> <li>• Suivi du personnel sensible</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité éthique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique interne d'entrée en relation</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité LCB-FT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activités internationales</li> <li>• AMLFT</li> <li>• AMLFT expert - TACO</li> <li>• Déclaration de soupçon</li> <li>• Droits de communications</li> <li>• France</li> <li>• Maîtrise des outils de pilotage des experts</li> <li>• Outils de pilotage du réseau</li> <li>• Procédures LCB-FT-SFI - KYC</li> <li>• Procédures LCB-FT-SFI - KYT</li> <li>• Réglementation et normes LCB-FT-SFI</li> <li>• TRACFIN</li> <li>• TRACFIN, DGFIP</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité réglementaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certifications et formations réglementaires</li> <li>• Conformité fiscale</li> <li>• Directive MIF / RG AMF</li> <li>• Externalisation</li> <li>• Finance durable - ESG</li> <li>• MICA</li> <li>• Prestations essentielles externalisées, IOBSP...</li> <li>• Protection des investisseurs et transparence de marchés</li> <li>• Règlement MAR</li> <li>• Réglementation américaine</li> <li>• Réglementation FATCA, EAI &amp; QI</li> <li>• RGPD</li> <li>• Veille réglementaire</li> <li>• Volcker, Dodd Franck Act</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartographie des risques</li> <li>• Risques de marchés</li> <li>• Risques de taux</li> <li>• Risques opérationnels</li> </ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Droit</b>	• Droit civil	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clauses abusives</li><li>• Inexécution contractuelle</li><li>• Résiliation</li><li>• Responsabilités professionnelles</li><li>• Validité des contrats</li></ul>
	• Droit des assurances	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assurance décès</li><li>• Assurance homme clé</li><li>• Assurance responsabilité civile</li><li>• Assurance-vie</li><li>• Contentieux de l'assurance</li><li>• Contrats individuels et collectifs</li><li>• Des biens</li><li>• Des personnes et des professionnels</li><li>• Droit des contrats</li><li>• Exclusions de garantie</li><li>• Exécution du contrat d'assurance</li><li>• Garanties</li><li>• Incapacités</li><li>• Sinistres</li></ul>
	• Droit des sociétés	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assemblées et délibérations</li><li>• Formes juridiques d'entreprises</li><li>• Fusions et acquisitions</li><li>• Gouvernance d'entreprise</li><li>• Statuts et règlements</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit fiscal	<ul style="list-style-type: none"><li>• BIC</li><li>• Comptabilité</li><li>• Contrôle fiscal et contentieux fiscal</li><li>• Conventions internationales</li><li>• Directives européennes</li><li>• Droits d'enregistrement</li><li>• Droits d'enregistrement...</li><li>• Droits des sociétés</li><li>• Droits des successions</li><li>• Fiscalité</li><li>• Fiscalité corporate</li><li>• Fiscalité internationale</li><li>• Fiscalité patrimoniale</li><li>• IFI</li><li>• IR/PV des particuliers ou des entreprises (BIC, IS, BA, BNC)</li><li>• IS</li><li>• Procédures fiscales</li><li>• PV</li><li>• Successions</li><li>• TVA</li></ul>
	• Droit immobilier	<ul style="list-style-type: none"><li>• Amiante</li><li>• Assurance</li><li>• Baux commerciaux</li><li>• Construction</li><li>• Copropriétés</li><li>• Diagnostics immobiliers</li><li>• DPE</li><li>• Électricité</li><li>• Gaz</li><li>• Location</li><li>• Loi Carrez</li><li>• Plomb</li><li>• Termites</li><li>• Transaction</li><li>• Urbanisme</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit international privé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacités des personnes</li> <li>• Compétence territoriale des juridictions</li> <li>• Compétences linguistiques</li> <li>• Conflits de lois</li> <li>• Contrats internationaux</li> <li>• Droit international privé</li> <li>• Régimes matrimoniaux</li> <li>• Successions</li> </ul>
<b>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingénierie financière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Due diligence</li> <li>• Montages de financement</li> <li>• Structuration de la dette</li> <li>• Structuration de la marge</li> <li>• Structuration des performances financières</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissements ESG</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ISR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicateurs ISR</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marchés financiers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cryptomonnaie</li> <li>• Flux taux et changes</li> <li>• Fonds à risque</li> <li>• Fonds sécuritaires</li> <li>• Marché actions</li> <li>• Marché obligataire</li> <li>• Marché produits dérivés</li> <li>• Matières premières</li> <li>• Places et cours</li> <li>• Produits cash</li> <li>• Produits complexes</li> <li>• Produits structurés</li> <li>• Réglementation AMF</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maths financières</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opérations de capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate finance</li> <li>• LBO</li> <li>• M&amp;A - techniques d'acquisition</li> <li>• M&amp;A - techniques de fusion</li> <li>• Private equity</li> <li>• Valorisation d'entreprise</li> </ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorisation d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse financière boursière</li> <li>• Financements spécialisés - syndication</li> <li>• Financements spécialisés et produits structurés</li> <li>• Valorisation d'entreprise</li> </ul>
<b>Langues</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anglais</li> </ul>	
<b>Marketing et communication</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience client</li> </ul>	
<b>Middle &amp; back office</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bureautique Pack Office</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion de données - ACCES</li> <li>• Messagerie - OUTLOOK</li> <li>• Publication - POWERPOINT</li> <li>• Tableur - EXCEL</li> <li>• Traitement de texte - WORD</li> </ul>
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animation de la relation client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite d'entretien</li> <li>• Dispositifs de communication</li> <li>• Négociation</li> <li>• Outil de requêtage FOCUS</li> <li>• Outils de pilotage et de suivi clients</li> <li>• Prospection et développement</li> <li>• SI décisionnel</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre assurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurance vie</li> <li>• Automobile</li> <li>• Courtage</li> <li>• Emprunteurs</li> <li>• IRD</li> <li>• Prévoyance</li> <li>• Requêtes commerciales</li> <li>• Santé</li> </ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire particulier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banque à distance</li> <li>• Bons et comptes à terme</li> <li>• Comptes courants</li> <li>• Crédits à la consommation</li> <li>• Crédits immobiliers</li> <li>• Critères d'octroi</li> <li>• Éléments constitutifs d'un projet immobilier</li> <li>• Épargne bancaire</li> <li>• Épargne logement</li> <li>• Gamme des crédit immobiliers</li> <li>• Gamme des crédits à la consommation</li> <li>• Livrets d'épargne non réglementés</li> <li>• Livrets d'épargne règlementés</li> <li>• Moyens de paiement</li> <li>• Outils de simulation</li> <li>• Outils de simulation et de souscription IDCHAB</li> <li>• Outils de simulation, de souscription IDCC</li> <li>• Procédures d'instruction et de gestion</li> <li>• Services bancaires aux particuliers</li> <li>• Services liés</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire professionnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédits agri-viti</li> <li>• Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités</li> <li>• Financement internationaux</li> <li>• Financements d'acquisition d'entreprises</li> <li>• Financements du cycle d'exploitation</li> <li>• Financements moyen et long terme</li> <li>• Financements structurés</li> <li>• Gestion de trésorerie</li> <li>• Offre commerciale</li> <li>• Outils de simulation, de souscription IDCE</li> <li>• Procédures d'instruction et de gestion</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre banque privée</li> </ul>	

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Offre immobilière	<ul style="list-style-type: none"><li>• AGIMO</li><li>• Déontologie des agents immobiliers</li><li>• Gestion</li><li>• Immobilier ancien</li><li>• Immobilier neuf</li><li>• Mandat de gestion</li><li>• Négociateurs immobiliers</li><li>• Offre produits et services immobilier</li><li>• Outils de souscription et d'administration</li><li>• PACLOC</li><li>• Procédures</li><li>• Réglementation</li><li>• Souscription</li><li>• TIMO</li></ul>
	• Services bancaires	<ul style="list-style-type: none"><li>• BAS (Bank as a service)</li><li>• Communication bancaire</li><li>• Flux</li><li>• Franchises</li><li>• Lissage de crédits immobiliers</li><li>• Modes d'amortissement</li><li>• Monétique</li><li>• Outils de tarification TAC et de pilotage</li><li>• Plan de financement</li><li>• Regroupement de crédits</li><li>• Solutions de paiement</li><li>• Tarification des entreprises</li><li>• Tarification des particuliers</li><li>• Tarification des professionnels/agri</li><li>• Tarification des services</li><li>• Taux d'intérêt</li><li>• Taux d'usure</li><li>• Techniques de crédit</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Apprendre à apprendre</b></p> <p>Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'exploite les différents processus d'apprentissage pour optimiser le développement de mes compétences</li><li>• Je m'engage en pratiquant et appliquant les nouvelles connaissances</li><li>• Je partage de nouveaux enseignements avec les autres</li></ul>
<p><b>Assertivité</b></p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'adopte avec aisance une posture constructive, raisonnable et pragmatique en toute circonstance</li><li>• Je communique de manière ouverte, claire, réfléchie et argumentée</li><li>• Je m'appuie sur mon écoute active et ma prise de recul pour faire les meilleurs choix</li><li>• Mon in</li></ul>
<p><b>Être centré client</b></p> <p>Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je fais du service client la priorité de mon équipe</li><li>• Je fais en sorte que mes objectifs soient en adéquation avec le service client</li></ul>
<p><b>Être force de proposition</b></p> <p>Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations</li></ul>
<p><b>Être proactif</b></p> <p>Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation</li><li>• J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme</li><li>• J'établis des partenariats pour maximiser les résultats</li></ul>
<p><b>Être responsable</b></p> <p>Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume</li><li>• Je sais me remettre en cause et accepter la critique</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Faire preuve de courage</b></p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse</li><li>• Je communique ce qui doit être dit</li><li>• Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis</li><li>• Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes</li><li>• Je sais dire "non" et l'assume</li></ul>
<p><b>Faire preuve de flexibilité</b></p> <p>Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face</li><li>• Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes</li><li>• J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies</li><li>• Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien</li></ul>
<p><b>Faire preuve de leadership</b></p> <p>Capacité à guider, faire adhérer et inspirer des individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'identifie et je comprends l'origine des émotions qui sous-tendent les réactions de l'autre que je sois impliqué ou non</li><li>• Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation</li></ul>
<p><b>Faire preuve d'esprit critique</b></p> <p>Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant</li><li>• Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles</li></ul>
<p><b>Innovation</b></p> <p>Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je fais preuve d'ouverture à l'égard de nouvelles idées et de la façon de voir les choses</li><li>• J'emprunte une approche différente pour aborder un problème</li><li>• J'innove dans ma façon d'agir afin d'apporter d'avantage de succès à l'entreprise</li></ul>

# Banquière privée/Banquier privé grandes relations



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Porter nos valeurs</b></p> <p>Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je vise l'exemplarité</li><li>• Je mets en avant les valeurs du Groupe</li></ul>
<p><b>Savoir communiquer</b></p> <p>Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je sais mobiliser mon auditoire</li><li>• Je communique sur des sujets complexes</li><li>• Je porte mon discours avec conviction</li></ul>