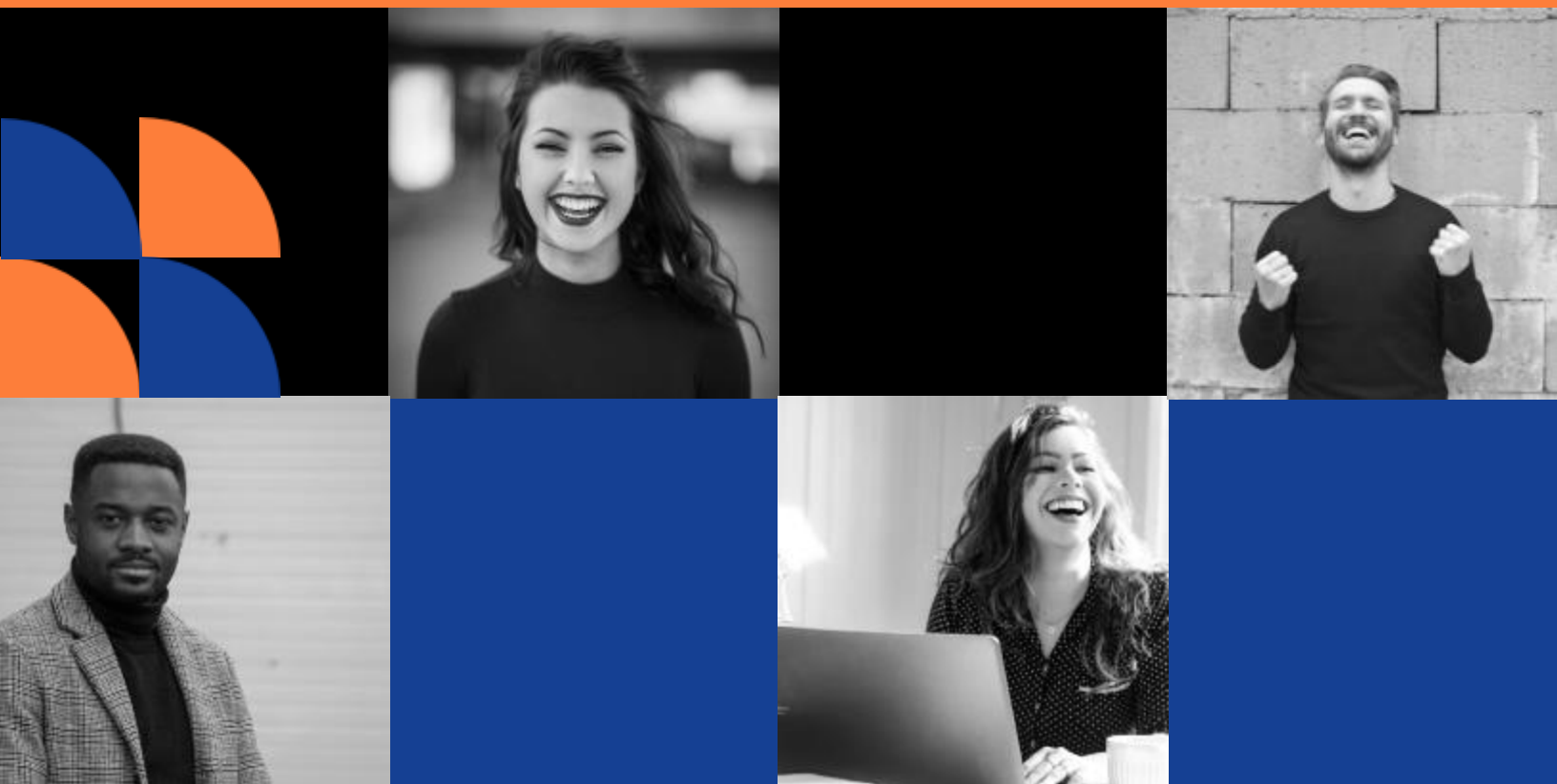


Mon Métier de Gérant/Gérante d'Actifs



Gérant/Gérante d'Actifs



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Partenaire des réseaux et clients du Groupe, vous vous placez au service des clients de la Banque dans la gestion de leurs actifs patrimoniaux et financiers. Vous pilotez et développez un portefeuille de clients sur votre périmètre géographique et assurez la gestion d'avoirs, dans le respect du contrat de gestion. Partie prenante de la stratégie de la société de gestion, vous vous engagez également dans la construction et l'évolution des activités de gestion d'actifs.

Au plus près des besoins du terrain, vous accompagnez vos clients avec une qualité de service optimale en fonction de leurs stratégies. Conseil de confiance, vous garantissez un devoir de pertinence, d'efficacité et de transparence en matière de placement et d'arbitrage.

Vous développez une relation client personnalisée sur le temps long, et vous portez garant de la qualité de la gestion proposée, en lien avec les services internes de la Banque et expertises externes adéquates.

Par vos activités, vous portez la raison d'être et les valeurs du Groupe, et contribuez ainsi à leur rayonnement auprès d'acteurs d'influence.

VOS RESPONSABILITÉS

- Piloter un portefeuille clients haut-de-gamme par une relation privilégiée centrée sur l'intérêt client, l'atteinte de ses objectifs et la maîtrise du risque
- Entretenir et faire vivre une relation triangulaire entre le réseau, le client et la gestion d'actifs au profit de la satisfaction client
- Accompagner la relation avec une approche complète des enjeux clients
- Aiguiller le client dans sa gestion d'avoirs, et construire les stratégies de placement et de rendement adéquates
- Anticiper et apporter efficacité et proactivité dans la qualité du conseil et la sécurisation des avoirs
- Se positionner dans les réseaux, développer la connaissance en gestion d'actifs dans les entités, communiquer les évolutions au quotidien et former si besoin
- Entretenir un lien étroit avec les services internes, et animer une relation de proximité au service des besoins clients
- Être en veille permanente, s'informer et garantir sa qualité d'expertise pour dynamiser l'activité au plus proche du territoire et des besoins
- Se former et développer ses compétences pour consolider sa légitimité et son rôle au profit de la Gestion d'Actifs

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience réussie dans les réseaux avec une forte sensibilité Banque Privée, voire dans des fonctions d'expertise patrimoniale, Master II (GP, Finance, Droit, ...)

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Grandes Entreprises, Gestion de Fortune, Ingénierie/Support...



Gérant/Gérante d'Actifs



LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Analyse financière	Droit	Etre acteur du collectif
Développement de marché	Durabilité	Etre centré client
Gestion de risques	Econometrie	Être force de proposition
Innovation	Finance	Être proactif
Orientation client	Langues	Etre responsable
Travail en équipe	Marketing & Communication	Faire preuve de courage
Vente	Modélisation	Faire preuve de flexibilité
	Offre	Faire preuve d'esprit critique
	Projet & Innovation	Innovation
	SI & DATA	Porter nos valeurs
	Stratégie	Savoir communiquer
	Sécurité	



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<p>Analyse</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Multiplier, décrypter et comparer les informations, garantir la fiabilité des sources et intégrer l'environnement, ses stratégies passées, actuelles et futures • Investiguer le sujet, évaluer la sensibilité des données et mesurer les zones de risques et d'opportunités, • Faire preuve d'expertise, d'acuité et de hauteur de vue dans l'évaluation des scénarii • Formaliser les orientations et arbitrages à privilégier, peser leurs impacts court, moyen et long terme, en lien avec la stratégie • Apporter l'éclairage et le conseil nécessaires à la prise de décision
<p>Analyse financière</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entretenir une veille de l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal du portefeuille et positionner chaque entreprise sur son marché • Analyser de façon détaillée les éléments financiers des entreprises du portefeuille afin d'établir un diagnostic sur leur santé financière et leur performance • Utiliser les canaux d'informations financières publics à disposition en maîtrisant le rating et les actualités marché et identifier les opportunités d'investissement • Consolider des données financières et comptables pour établir des documents de synthèse lisibles et utilisables par les autres services de l'entreprise • Piloter les outils de suivi et de diffusion des indicateurs clés de performance et des données financières afin d'optimiser la plus-value de l'analyse au profit de la prise de décision
<p>Développement de marché</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser son marché et son fonctionnement, entretenir un lien étroit avec les différents acteurs du business et développer un réseau de partenaires de qualité au service de la relation client • Prospector, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance • Participer à l'évolution de l'offre et de son positionnement, porter la marque sur son marché et faire valoir les valeurs de l'entreprise dans ses réseaux • Etre ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
<p>Gestion de risques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier la diversité des risques, leur complexité et leurs évolutions en fonction de l'environnement, mesurer leurs impacts et évaluer les stratégies de gestion des risques optimales • Peser les arbitrages dans une approche court, moyen et long termes, prioriser, définir les orientations adéquates et garantir leur mise en œuvre • Assurer une relation de confiance, conseiller et accompagner l'interlocuteur dans la stratégie d'exposition aux risques en lien avec les projets et les enjeux

Gérant/Gérante d'Actifs



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Innovation	<ul style="list-style-type: none">• Etre moteur de l'innovation, porter les projets d'évolution et s'engager dans leur réussite• Promouvoir une culture du benchmark, la remise en question et l'innovation auprès des équipes dans un objectif d'efficacité et de performance• Faire du changement une opportunité, oser adapter le cap et impulser la prise d'initiative au service des enjeux concernés• Etre l'ambassadeur/ambassadrice du Groupe, sa raison d'être et ses valeurs, et animer un réseau professionnel de qualité au service de la caisse/agence
Orientation client	<ul style="list-style-type: none">• Intégrer l'environnement client, les stratégies mises en oeuvre, comprendre les évolutions et les opportunités de marché• Faire valoir son expertise et la qualité du conseil, anticiper et orienter le client dans la complexité de ses enjeux• Personnaliser l'accompagnement être proactif et garantir une relation à forte valeur ajoutée dans un objectif de performance mutuelle• Façonner une offre sur-mesure et mettre à disposition l'offre multi-services individualisée au service du contexte client• Intégrer le risque de volatilité et de perte client dans la relation et optimiser les conditions de fidélisation sur la durée
Travail en équipe	<ul style="list-style-type: none">• Œuvrer dans un environnement pluridisciplinaire complexe et entretenir un lien permanent de qualité avec les différents acteurs au profit du résultat• Entretien des relations constructives, co-constituer, capitaliser sur la valeur ajoutée de chacun et faire de l'équipe une force au profit du développement de l'activité• Transmettre son savoir et mettre son expérience au service du développement individuel et collectif• Communiquer avec efficacité, mettre l'information au service de son interlocuteur et garantir la qualité et la compréhension des messages
Vente	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser les enjeux du client et de son environnement, identifier les meilleures stratégies et opportunités avec une approche court et long termes• Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses réflexions et décisions• Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat

Gérant/Gérante d'Actifs

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
Conformité	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité LCB-FT 	Déclaration de soupçon Droits de communications Maîtrise des outils de pilotage des experts Outils de pilotage du réseau Procédures LCB-FT-SFI - KYC Procédures LCB-FT-SFI - KYT Réglementation et normes LCB-FT-SFI
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Déontologie 	Conflits d'intérêts client/salarié Corruption Faculté de signalement Listes de surveillance et d'interdiction Suivi du Personnel Sensible
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Ethique 	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Réglementaire 	Certifications et formations réglementaires Conformité Fiscale Directive MIF / RG AMF Externalisation Finance durable - ESG Règlement MAR Réglementation Américaine RGPD Veille réglementaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Salle des marchés 	Directives prospectus EMIR - Produits dérivés SFTR - opérations de financement sur titres
	<ul style="list-style-type: none"> • Dispositifs tutélaires et de contrôle 	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> • Risques 	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
Droit	<ul style="list-style-type: none"> • Droit civil 	Contrats et obligations Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des personnes

Gérant/Gérante d'Actifs

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	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des affaires 	Droit commercial Droit de la concurrence Droit de la distribution Droit de la propriété intellectuelle Droit de la protection des données Droit des contrats Droit des sociétés
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des assurances 	Des biens Des personnes et des professionnels
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit fiscal 	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit immobilier 	Assurance Baux commerciaux Construction... Copropriétés Location Transaction Urbanisme
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international des affaires 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international privé 	Droit international privé
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit pénal 	Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
Durabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Critères ESG 	Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
	<ul style="list-style-type: none"> • Enjeux sociaux et sociétaux 	Culture Diversité Egalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble

Gérant/Gérante d'Actifs

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
Durabilité	• Environnement	Climat Ecologie
	• Evaluation engagements ESG	Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables Management environnemental Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions
	• Mutualisme	Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle
	• Partenariats sociétaux	Associations Coopération économique Innovation Sociale Mécénat Pratiques responsables
	• Politique & Ambitions Groupe	Agora et vie mutualiste
Econométrie	• Econométrie	Macro économétrie Méthode d'économétrie Micro économétrie Modèles économétriques
Finance	• Comptabilité analytique	Comptabilité extra-financière liasse fiscale Outil CALIFE Ratios de liquidité Ratios de rentabilité Ratios de solvabilité Soldes intermédiaire de gestion Structure financière Tableau de financement Tableau des flux
	• Comptabilité générale	Budgets Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	• Consolidation	Etats financiers consolidés Intégration fiscale Obligations légales et réglementaires Techniques de consolidation

Gérant/Gérante d'Actifs

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
Finance	<ul style="list-style-type: none"> Ingénierie financière 	Due Dilligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières
	<ul style="list-style-type: none"> Investissements ESG 	
	<ul style="list-style-type: none"> ISR 	Indicateurs ISR
	<ul style="list-style-type: none"> Marchés Financiers 	Crypto monnaie Flux Taux & Changes Fonds à risque Fonds sécuritaires Marché Actions Marché Obligataire Marché Produits Dérivés Matières premières Places et cours Produits cash Produits complexes Produits structurés Réglementation AMF
	<ul style="list-style-type: none"> Maths financières 	
	<ul style="list-style-type: none"> Opérations de capital 	Corporate Finance LBO M&A - techniques d'acquisition M&A - techniques de fusion Private Equity Valorisation d'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> Valorisation d'entreprise 	Analyse financière boursière Financements spécialisés - syndication Financements spécialisés et produits structurés Valorisation d'entreprise
Langues	<ul style="list-style-type: none"> Anglais 	
Marketing & Communication	<ul style="list-style-type: none"> Communication externe 	
	<ul style="list-style-type: none"> Communication Institutionnels 	
	<ul style="list-style-type: none"> Etudes marketing 	Curation Techniques d'analyse Techniques de veille

Gérant/Gérante d'Actifs

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
Modélisation	• Modélisation informatique	Développement de modèles informatiques Modèles de modélisation informatique
	• Modélisation mathématique	Probabilités Statistiques
Offre	• Animation de la relation client	Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outils de pilotage et de suivi clients Prospection & Développement
	• Offre Banque Privée	
	• Offre Entreprises	Gestion de trésorerie Les financements internationaux Les financements d'acquisition d'entreprises Les financements du cycle d'exploitation Les financements moyen et long terme Les financements structurés Les outils de simulation, de souscription IDCE Les Procédures d'instruction et de gestion Start-up
Projet & Innovation	• Conduite de Projet	Construction et gestion de budget Gestion du changement Méthodologie de construction de projet Outils et méthodes de reporting Planification
	• Innovation	Techniques d'idéation
SI & DATA	• Business Analyse	Connaissance des différentes offres (banque et filiales) Connaissance des données flux C/C et contrats Connaissance du SIO Statistiques descriptives, analyses bivariées Stratégie Marketing et Commerciale

Gérant/Gérante d'Actifs

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
SI & DATA	<ul style="list-style-type: none"> • Data Science 	Analyses/Reporting dynamiques Connaissance des données flux C/C et contrats Connaissance du SIO Data Management/Pré-processing (préparation bases de données) Deep Learning Développement de modèles prédictifs Méthode d'échantillonnage Sélection de variables (prédicteurs à intégrer dans un modèle) Statistiques descriptives, analyses bivariées, arbres de décision Suivi des modèles prédictifs/ciblages Data science Suivi des performances des ciblage Data science Text Mining Veille technologique
	<ul style="list-style-type: none"> • Expertise BI 	Connaissance du SIDU Connaissance du SIO Expertise Data (données contrats, flux, bilancielle, etc.) Optimisation des requêtes en langage FOCUS WebFOCUS/InfoAssist
Stratégie	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie Commerciale 	Stratégie de développement de business Stratégie de distribution Stratégie de vente
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie d'entreprise 	Stratégie de croissance Stratégie de gouvernance Stratégie d'innovation
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie des systèmes d'information 	Stratégie Data Stratégie Digitale Stratégie IT
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie financière 	Politique de gestion Politique de valorisation d'actifs Politique d'investissement
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie juridique 	Stratégie juridique
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie opérationnelle 	Politique de sécurité Stratégie Achats Stratégie immobilière Stratégie Qualité Stratégie Supply Chain

Gérant/Gérante d'Actifs

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
Stratégie	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie sociétale et environnementale 	Politique environnementale Politique sociétale
Sécurité	<ul style="list-style-type: none"> Règlementation HSE 	Normes HSE
	<ul style="list-style-type: none"> Secours à la personne 	Consignes de sécurité Les N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation
	<ul style="list-style-type: none"> Sécurité des biens et des personnes 	Conditions d'accès dans les locaux Discrétion Dispositif d'urgence Dispositifs de protection Environnement de travail N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité Vigilance VIGIPIRATE
	<ul style="list-style-type: none"> Sécurité Incendie 	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Apprendre à apprendre</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"> • J'associe les feedbacks et mes analyses personnelles afin de disposer d'une vision objective de mes forces et faiblesses et définir les méthodes les plus adaptées à mon apprentissage • Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage
<p>Etre acteur du collectif</p> <p>Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je sais travailler et construire avec plusieurs interlocuteurs • J'adhère à un projet de groupe
<p>Etre centré client</p> <p>Capacité à mettre le client 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"> • Je suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
<p>Être force de proposition</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"> • Je conçois une proposition cohérente en tenant compte des besoins de l'interlocuteur • Je crois en la solution et la supporte • Je convaincs les interlocuteurs de passer à l'action
<p>Être proactif</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"> • J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats
<p>Etre responsable</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"> • Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Faire preuve de courage</p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je partage mes idées et points de vue ouvertement, indépendamment de toutes critiques • Je fais preuve de conviction face à l'adversité et aux défis • Je soulève des sujets controversés pour être certain de les aborder de manière constructive et positive
<p>Faire preuve de flexibilité</p> <p>Capacité de 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"> • J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
<p>Faire preuve d'esprit critique</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. Etre poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'effectue une analyse claire, en tenant compte des différents aspects, de leurs causes et de leurs liens réciproques • Je pose un diagnostic objectif • Je conçois et évalue des scénarii multiples
<p>Innovation</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</p> <p>Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'identifie les aspects de mon activité qui ne fonctionnent pas ou qui pourraient être améliorés • J'accorde du temps pour penser à de nouvelles solutions • Je réinvente mes pratiques
<p>Porter nos valeurs</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"> • Je vise l'exemplarité • Je mets en avant les valeurs de l'entreprise
<p>Savoir communiquer</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"> • J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion