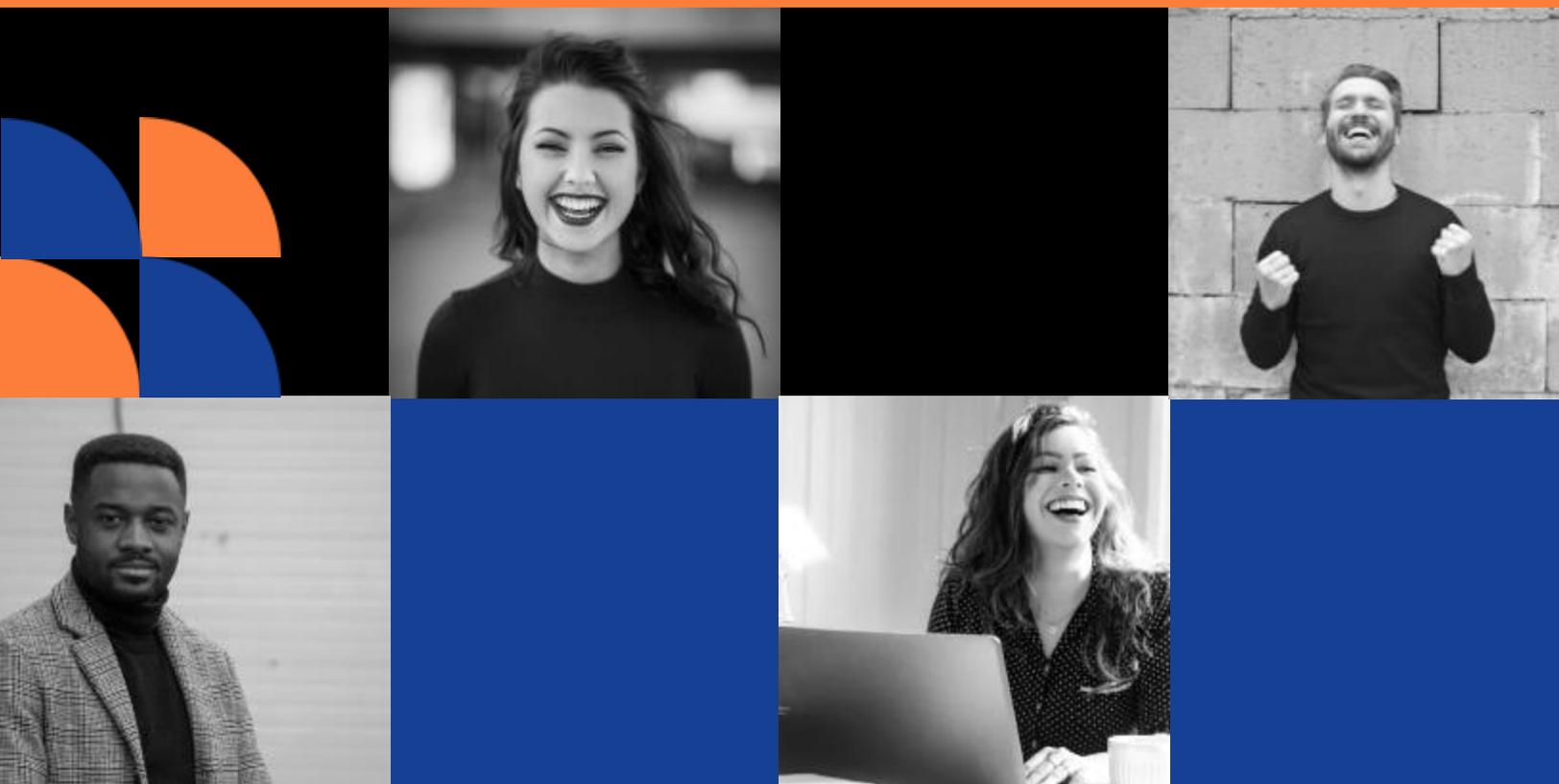
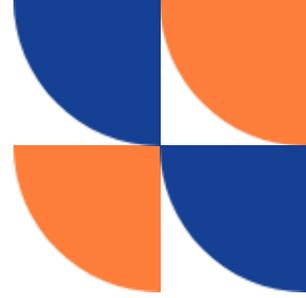


# Mon Métier de Gérant/Gérante Privé/Privée



# Gérant/Gérante Privé/Privée



## **VOS ROLES ET VOS ENJEUX**

Point d'entrée unique de la relation client, vous accompagnez et enrichissez une clientèle de Banque Privée avec une offre complète à forte valeur-ajoutée, en France et/ou à l'international. Vous développez un portefeuille sophistiqué par la prospection, la qualité de votre réseau et l'estime de vos clients.

Partenaire de confiance, vous entretenez une relation personnalisée au service du client, son environnement et son contexte, par la qualité de votre conseil, votre expertise et votre accompagnement global. Vous pilotez des stratégies de family office sur le temps long. Vous orchestrez et développez les synergies avec les réseaux et expertises internes et externes pour adresser le besoin client et mettre en œuvre ses projets.

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

## **VOS RESPONSABILITÉS**

- Piloter un portefeuille clients de Banque Privée par une relation privilégiée centrée sur l'intérêt client, l'atteinte de ses objectifs et la maîtrise du risque
- Accompagner la relation avec une approche complète des enjeux financiers, patrimoniaux, immobiliers, familiaux et de gestion d'actifs
- Pratiquer une veille permanente au service du client, anticiper, et apporter efficacité et proactivité dans la qualité du conseil
- Aiguiller le client dans sa gestion d'avoirs, ses projets et ses enjeux, et co-construire les stratégies de placement et de rendement adéquates
- Identifier les risques, sécuriser le client et l'accompagner dans une gestion optimisée de son exposition au risque
- Entretenir un lien étroit avec les services internes de spécialité, la gestion d'actifs, et animer une relation de proximité au service des besoins clients
- Mobiliser les expertises nécessaires pour répondre aux besoins, satisfaire le client et structurer ses projets
- Développer et animer un réseau de partenaires et prescripteurs externes pour promouvoir la qualité de l'offre du Groupe et son positionnement en Banque Privée
- Animer des événements de communication et de promotion, et 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 Banque Privée

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...



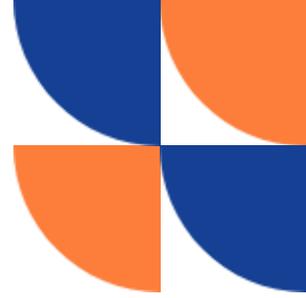


## LES COMPÉTENCES

SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Développement de marché	Conformité	Apprendre à apprendre
Family office	Droit	Assertivité
Gestion de risque	Durabilité	Être acteur du collectif
Ingénierie financière	Finance	Être centré client
Innovation	Langues	Etre force de proposition
Réseautage	Offre	Être proactif
Travail en équipe	Stratégie	Être responsable
	Sécurité	Faire preuve de courage
		Faire preuve de flexibilité
		Faire preuve d'esprit critique
		Innovation
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Développement de marché</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Prospector, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance</li> <li>• 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</li> <li>• Etre ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre</li> </ul>
<b>Family office</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître son portefeuille et ses clients, être présent/présente et disponible à leurs côtés au service de leurs réflexions et projets</li> <li>• Nouer une relation de confiance et prouver sa légitimité par la qualité du conseil et de l'accompagnement apportés</li> <li>• Comprendre les problématiques et enjeux du client sur l'ensemble de son périmètre économique et privé et envisager ses besoins dans une approche 360°</li> <li>• Sélectionner les dispositifs adéquats, mobiliser les offres du Groupe et des marchés, et structurer une stratégie de gestion sur-mesure en toute objectivité</li> <li>• Entretien le partenariat sur la durée via une recherche permanente d'enrichissement et de sécurisation du risque</li> </ul>
<b>Gestion de risque</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Peser les arbitrages dans une approche court, moyen et long termes, prioriser, définir les orientations adéquates et garantir leur mise en œuvre</li> <li>• 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</li> </ul>
<b>Ingénierie financière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utiliser son expertise financière au service de la gestion des avoirs et du conseil client</li> <li>• Analyser la totalité de la structuration et des entrants du client dans le diagnostic, identifier les leviers et freins au développement et évaluer les risques</li> <li>• Piloter les services d'expertise internes nécessaires pour construire les stratégies de placement et les mettre en œuvre</li> <li>• Concevoir des stratégies complexes de placement et investissement en architecture ouverte adaptées au client et à ses objectifs</li> </ul>



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Innovation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etre moteur de l'innovation, porter les projets d'évolution et s'engager dans leur réussite</li><li>• Promouvoir une culture du benchmark, la remise en question et l'innovation auprès des équipes dans un objectif d'efficacité et de performance</li><li>• Faire du changement une opportunité, oser adapter le cap et impulser la prise d'initiative au service des enjeux concernés</li><li>• 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</li></ul>
<b>Réseautage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Développer un réseau de prescription et d'expertise en lien avec les besoins de l'entreprise, et entretenir des relations de confiance avec les partenaires d'affaire</li><li>• Se positionner comme un partenaire fiable et faire valoir un professionnalisme de qualité au service du réseau et du business</li><li>• Identifier et mobiliser un réseau de partenaires efficaces, et animer les relations dans un objectif de performance</li><li>• Promouvoir la qualité de l'image et du positionnement de l'entreprise auprès des partenaires et parties prenantes externes</li></ul>
<b>Travail en équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Œuvrer dans un environnement pluridisciplinaire complexe et entretenir un lien permanent de qualité avec les différents acteurs au profit du résultat</li><li>• Entretenir des relations constructives, co-construire, capitaliser sur la valeur ajoutée de chacun et faire de l'équipe une force au profit du développement de l'activité</li><li>• Transmettre son savoir et mettre son expérience au service du développement individuel et collectif</li><li>• Communiquer avec efficacité, mettre l'information au service de son interlocuteur et garantir la qualité et la compréhension des messages</li></ul>

# Gérant/Gérante Privé/Privée

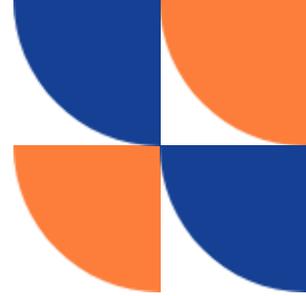
Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Conformité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité LCB-FT</li> </ul>	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"> <li>• Conformité Déontologie</li> </ul>	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"> <li>• Conformité Ethique</li> </ul>	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité Réglementaire</li> </ul>	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"> <li>• Dispositifs tutélaires et de contrôle</li> </ul>	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques</li> </ul>	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
<b>Droit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit civil</li> </ul>	Contrats et obligations Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des personnes
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit des affaires</li> </ul>	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

# Gérant/Gérante Privé/Privée

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 des assurances	Des biens Des personnes et des professionnels
	• Droit fiscal	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	• Droit immobilier	Assurance Baux commerciaux Construction... Copropropriétés Location Transaction Urbanisme
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	Droit international privé
	• Droit pénal	Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
	<b>Durabilité</b>	• Critères ESG
• Enjeux sociaux et sociétaux		Culture Diversité Égalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
• Environnement		Climat Ecologie
• Mutualisme		Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle
• Politique & Ambitions Groupe		Agora et vie mutualiste

# Gérant/Gérante Privé/Privée

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>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comptabilité analytique</li> </ul>	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
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comptabilité générale</li> </ul>	Budgets Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ingénierie financière</li> </ul>	Due Dilligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investissements ESG</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marchés Financiers</li> </ul>	Crypto monnaie Flux Taux & Changes Fonds à risque Fonds sécuritaires Marché Actions Marché Obligataires Marché Produits Dérivés Matières premières Places et cours Produits cash Produits complexes Produits structurés Réglementation AMF
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maths financières</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opérations de capital</li> </ul>	Corporate Finance LBO M&A - techniques d'acquisition M&A - techniques de fusion Private Equity Valorisation d'entreprise

# Gérant/Gérante Privé/Privée

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>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorisation d'entreprise</li> </ul>	Analyse financière boursière Financements spécialisés - syndication Financements spécialisés et produits structurés Valorisation d'entreprise
<b>Langues</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anglais</li> </ul>	
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animation de la relation client</li> </ul>	Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outils de pilotage et de suivi clients Prospection & Développement
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Assurance</li> </ul>	Assurance vie Automobile Courtage Emprunteurs IRD Prévoyance Santé
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire Particulier</li> </ul>	Crédits à la consommation Crédits immobiliers Epargne bancaire Services bancaires aux particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire Professionnel</li> </ul>	Crédits agri-viti Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités Gestion de trésorerie
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Banque Privée</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Entreprises</li> </ul>	Gestion de trésorerie Les financement 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
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Grandes Entreprises</li> </ul>	

# Gérant/Gérante Privé/Privée

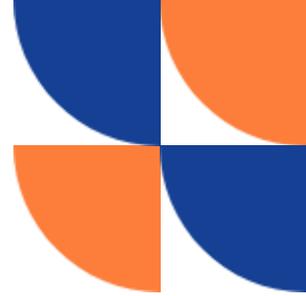
Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre immobilière</li> </ul>	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Leasing Affacturation Particulier</li> </ul>	Leasing Particulier
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Leasing Affacturation Professionnel &amp; Entreprises</li> </ul>	Affacturation KA Affacturation Pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre protection des biens et des personnes Particulier</li> </ul>	Offre homiris particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre protection des biens et des personnes Professionnel</li> </ul>	Offre homiris professionnels et collectivités
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre téléphonie Particulier</li> </ul>	Téléphonie
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre téléphonie Professionnel</li> </ul>	Téléphonie
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Services bancaires</li> </ul>	BAS (Bank as a service) Les techniques de crédit Solutions de paiement Tarification des services
<b>Stratégie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie Commerciale</li> </ul>	Stratégie de développement de business Stratégie de distribution Stratégie de vente
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie d'entreprise</li> </ul>	Stratégie de croissance Stratégie de gouvernance Stratégie d'innovation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie des systèmes d'information</li> </ul>	Stratégie Data Stratégie Digitale Stratégie IT
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie financière</li> </ul>	Politique de gestion Politique de valorisation d'actifs Politique d'investissement

# Gérant/Gérante Privé/Privée

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>Stratégie</b>	• Stratégie industrielle	Politique Engineering Stratégie de Production
	• Stratégie juridique	Stratégie juridique
	• Stratégie Marketing	Politique Produit Stratégie de Communication Stratégie de Marque
	• Stratégie opérationnelle	Politique de sécurité Stratégie Achats Stratégie immobilière Stratégie Qualité Stratégie Supply Chain
	• Stratégie R&D	Stratégie de Développement Stratégie de Recherche
	• Stratégie RH	Politique Marque Employeur Stratégie de développement humain Stratégie de Learning & Development Stratégie sociale
	• Stratégie sociétale et environnementale	Politique environnementale Politique sociétale
<b>Sécurité</b>	• PSH	(vide)
	• Règlementation HSE	Normes HSE
	• 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
	• Sécurité Incendie	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs



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'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</li><li>• Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage</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>• Je mets en œuvre des attitudes d'expression et d'affirmation de soi sur un mode serein</li><li>• J'adopte une communication non violente, un langage corporel, verbal et para verbal facilitant l'échange dans un esprit de coopération</li></ul>
<p><b>Être acteur du collectif</b></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"><li>• Je sais travailler et construire avec plusieurs interlocuteurs</li><li>• J'adhère à un projet de groupe</li></ul>
<p><b>Être centré client</b></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"><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>



SAVOIR ETRE	Définitions
<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>
<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 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"> <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 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. Etre poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les évènements</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'effectue une analyse claire, en tenant compte des différents aspects, de leurs causes et de leurs liens réciproques"</li> <li>• Je pose un diagnostic objectif</li> <li>• Je conçois et évalue des scénarii multiples</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>



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 de l'entreprise</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>• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion</li><li>• Je sais accompagner et être pédagogue</li><li>• Je sais impulser une dynamique</li></ul>