Modèle de compétences

Dirigeant/e dans la gestion de fortune

1 Profil professionnel

1.1 Domaine professionnel et d'activités

Les gérants de fortune sont des prestataires de services spécialisés dans les instruments financiers. Leur domaine professionnel s'étend des conseils généraux sur les questions d'investissement et de prévoyance aux conseils sur des instruments financiers spécifiques (avec ou sans prise en compte d'un portefeuille) en passant par la gestion individuelle des portefeuilles de leurs clients.

Les clients des gestionnaires de fortune sont des particuliers ou des investisseurs professionnels et institutionnels. Les gestionnaires de fortune informent leurs clients de tous les éléments essentiels des services qu'ils proposent. Ils leur décrivent les coûts de ces services et leur explicitent le contenu et les conséquences juridiques des documents à signer.

Les gestionnaires de fortune entretiennent une relation de confiance avec leurs clients. Ils connaissent les besoins financiers de leurs clients et les conseillent en fonction de leurs besoins, objectifs et stratégies d'investissement. Ils informent leurs clients des risques associés aux investissements et leur rendent compte des services fournis.

Les partenaires des gestionnaires de fortune sont des banques dépositaires, des experts en fiscalité, des avocats, des notaires, des experts en assurance et en prévoyance ainsi que d'autres spécialistes pouvant apporter de la valeur ajoutée pour leurs clients dans le cadre du placement de leur fortune.

Les gestionnaires de fortune demandent à leurs clients d'ouvrir des comptes et des dépôts auprès de banques appropriées et gèrent les valeurs déposées en appliquant les stratégies d'investissement définies sur la base du mandat qui leur est confié. Ils concluent des contrats de conseils en investissement et de gestion de fortune avec leurs clients. Les gestionnaires de fortune choisissent des solutions et instruments financiers, qui répondent aux besoins de leurs clients (notamment en termes de durabilité des investissements envisagés) et tiennent compte des limitations qui leur sont imposées. Ils transmettent des ordres et surveillent leur exécution. Ce sont des experts en la matière et ils sont rompus à la conception et à la structuration des portefeuilles qu'ils gèrent et des actifs qui les composent.

Les gestionnaires de fortune exercent leurs activités au sein d'une société de gestion de fortune indépendante, d'une banque ou d'un négociant en valeurs mobilières (dans le futur: maison de titres). Souvent, ils exercent leurs activités de manière indépendante ou au sein d'une entreprise avec des partenaires travaillant au même niveau, sans avoir à rendre de comptes à des prestataires de services et sans que ceux-ci leur soient subordonnés. Mais ils peuvent

également préparer, diriger et surveiller les équipes et collaborateurs de l'entreprise pour laquelle ils travaillent. Ils mettent en œuvre des procédures de travail et contrôlent les activités des membres de l'équipe ou des sous-traitants externes. En appliquant une gouvernance d'entreprise prudente, ils veillent à respecter les prescriptions légales et réglementaires en matière de protection des actifs des investisseurs, à assurer le bon fonctionnement des marchés financiers et à préserver la réputation de la place financière.

Les gestionnaires de fortune exercent leur profession dans un environnement en constante évolution. Ils possèdent un niveau d'expertise élevé et tiennent constamment à jour leurs connaissances.

1.2 Modèle professionnel

Les activités du gestionnaire de fortune, en tant que dirigeant d'entreprise, peuvent se diviser en trois domaines d'activités:

1. Le travail auprès du client
2. Le travail sur le portefeuille
3. Le travail au sein de sa propre entreprise

1.2.1 Travail auprès du client

Les gestionnaires de fortune développent une relation de confiance et de collaboration avec leurs clients. Ils évaluent les besoins personnels et financiers ainsi que les objectifs d'investissement de leurs clients et en déduisent des stratégies d'investissement adaptées. Ils en discutent avec leurs clients, leur expliquent les opportunités et risques associés et consignent ces éléments afin de les prendre en compte lors de leur future collaboration. Ils communiquent régulièrement avec leurs clients et leur rendent compte de manière exhaustive de leurs activités d'investissement. Les gestionnaires de fortune traitent souvent des données sensibles sur le patrimoine ou la vie privée de leurs clients et respectent les dispositions légales relatives à leur protection.

1.2.2 Travail sur le portefeuille

Les gestionnaires de fortune gèrent les investissements financiers dans des comptes de dépôt ouverts au nom de leurs clients dans des banques dépositaires situées en Suisse et à l'étranger. Ils développent et structurent les portefeuilles de leurs clients de manière à atteindre les objectifs d'investissement précédemment définis et à respecter leur appétence au risque et les limitations qu'ils fixent en matière de placement. Pour ce faire, ils s'appuient sur les indicateurs des marchés financiers, qu'ils analysent et interprètent; ils suivent les événements politiques et économiques mondiaux. Ces informations servent de fondement à leur activité d'investissement.

Ils effectuent pour leurs clients des transactions sur instruments financiers de leur propre initiative ou en se basant sur des ordres individuels. En s'appuyant sur leur connaissance des processus et des pratiques mis en œuvre par les marchés financiers, ils préservent au mieux les intérêts de leurs clients et respectent les règles de conduite sur les marchés.

Ils surveillent les portefeuilles qui leur sont confiés à des fins de gestion ou de conseil en tenant compte du contexte de chaque portefeuille, conformément aux stratégies d'investissement

définies avec le client et de leur appétence au risque et procèdent aux ajustements nécessaires ou conseillent le client en conséquence.

Ils réévaluent périodiquement les stratégies d'investissement pour déterminer leur adéquation aux besoins et aux objectifs d'investissement des clients.

Ils maintiennent leurs connaissances à jour en se formant régulièrement, que ce soit de manière indépendante ou en suivant des cours ou des séminaires de formation continue.

1.2.3 Travail au sein de sa propre entreprise

Les gestionnaires de fortune possèdent des connaissances de base en matière de comptabilité, de présentation des comptes et de fiscalité des entreprises. Ils connaissent les bases de l'organisation des entreprises. Ils ont des connaissances administratives et comprennent le cadre juridique de leurs actions en tant qu'entrepreneurs ou gestionnaires. Ils connaissent les prescriptions légales et réglementaires nationales et internationales. Ils connaissent et comprennent les risques que leurs activités font courir à leurs clients et à leur propre entreprise.

Ils dirigent leur entreprise ou leurs collaborateurs conformément aux règles applicables pour la bonne gouvernance et la conformité de leur entreprise ainsi que pour la protection du fonctionnement et de la réputation de la place financière. Ils agissent de manière proactive et prévoyante. Ils font preuve d'une grande intégrité personnelle en ayant conscience de l'impact de leurs actions ou omissions sur les clients et sur la réputation du secteur et de la place financière.

2 Aperçu des compétences professionnelles (opérationnelles)

Compétences spécialisées et méthodologiques	• Analyser et évaluer de manière exhaustive les informations sur les marchés boursiers, financiers et économiques, notamment en vue de faire des pronostics • Analyser les besoins et objectifs d'investissement des clients pour en tirer des stratégies de placement adéquates • Faire la distinction entre les différentes techniques d'investissement et les utiliser de manière adéquate pour mettre en œuvre des stratégies d'investissement • Posséder de vastes connaissances sur les produits financiers et savoir classer les événements boursiers en fonction de leur impact économique • Recueillir et évaluer les informations requises concernant la situation financière des clients, leurs besoins en matière d'investissement et leur appétence aux risques • Posséder une connaissance approfondie du développement et de la structuration du portefeuille, choisir les instruments de placement avec soin et les utiliser efficacement • Bien connaître les processus et pratiques en matière d'instruments financiers et utiliser ces connaissances pour exécuter au mieux les transactions dans l'intérêt des clients • Connaître les prescriptions légales et réglementaires en matière de comportement vis-à-vis du client, de comportement sur le marché, de prévention et de lutte contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et de la prolifération et les appliquer de manière adéquate • Traiter les données des clients avec le soin nécessaire et conformément aux prescriptions légales • Dans le cadre de la gestion d'entreprise, appliquer ses connaissances en matière de comptabilité financière, de fiscalité des entreprises, d'imposition, d'organisation des entreprises, de ressources humaines et d'administration • Utiliser différentes technologies en fonction de la situation • Se former en permanence dans son domaine d'expertise et tenir son expertise à jour
Compétences sociales	• Développer et maintenir des relations professionnelles et transparentes avec ses clients; prendre des engagements • Placer les besoins des clients au centre de ses préoccupations • Se baser sur les souhaits et objectifs d'investissement de ses clients • Conseiller les clients sur les objectifs, stratégies et résultats d'investissement • Communiquer de manière transparente et adéquate avec ses clients; communiquer en fonction du partenaire et du niveau • Collaborer avec différents partenaires si nécessaire
Compétences personnelles	• Intégrité: s'orienter sur les directives et valeurs éthiques; agir de manière autonome et responsable • Prendre des initiatives et assumer la responsabilité de ses actions, projets et collaborateurs • Vue d'ensemble: adopter une vue d'ensemble, envisager différents aspects d'une situation; réfléchir en termes de processus, identifier des relations et dépendances • Appétence au risque: prendre des risques calculés, peser le pour et le contre et agir en conséquence • Savoir réfléchir sur soi-même et communiquer ouvertement à ce sujet • Être axé sur les résultats: se fixer des objectifs et en fixer aux autres, agir en conséquence et faire preuve d'efficacité en matière d'utilisation des ressources disponibles • Être axé sur la performance: se fixer des objectifs exigeants, sans craindre de devoir fournir des efforts supplémentaires; garder à l'esprit la qualité de sa propre performance • Gérer efficacement le temps et les ressources

Compétences en management	• Stratégie: définir des objectifs commerciaux réalistes et orienter ses activités en conséquence; planifier en anticipant, établir des priorités et prendre des décisions • Définir des exigences entrepreneuriales et contrôler leur mise en œuvre; diriger l'entreprise de manière à atteindre ses objectifs et adapter l'organisation commerciale à ces objectifs • Assumer la direction, le contrôle et la responsabilité • Mettre des ressources à disposition, vérifier et contrôler les opérations • Gestion du personnel: donner des directives claires; définir des normes de comportement et de performance; motiver les collaborateurs à prendre des responsabilités; gérer les ressources humaines et donner aux collaborateurs l'opportunité de se développer et de progresser

Version 1.1 - Juin 2021

© Association Suisse des Gestionnaires de fortune (ASG) 2018