

Spécialiste en sélection de fonds

Référentiel de compétences



Février 2012

Préface

En mai 2011, sur les 6'900 milliards de CHF gérés par les banques en Suisse¹, 623 milliards étaient placés dans des fonds de placement².

L'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché de la gestion de fortune, la complexité croissante des produits et l'extrême volatilité des cours des actions, voire des obligations, expliquent l'importance de ces fonds.

Les fonds de placement sont une solution intéressante pour diminuer le risque, en diversifiant les sous-jacents tout en mutualisant les frais de gestion avec les autres détenteurs de parts de ces fonds.

Bien que les fonds en actions et les obligataires attirent la majorité des montants investis³, il existe une très grande diversité de fonds proposés aux investisseurs. Des fonds indiciels aux fonds alternatifs en passant par les fonds profilés, les fonds garantis, à cliquet, à horizon... et même des fonds de fonds, cet univers paraît sans fin.

Il n'est donc pas surprenant que la sélection de fonds pour les clients soit devenue un enjeu majeur pour les banques et les tiers-gérants. Intermédiaires-clé entre les gérants de fonds et les banquiers privés, ces véritables analystes financiers ont la responsabilité de trouver, sélectionner et recommander les fonds les plus prometteurs pour les clients.

La performance passée d'un fonds ne suffit pas pour prévoir la future. De plus, tous les fonds ne peuvent être retenus, soit du fait de la réglementation soit du fait de la politique d'investissement de la banque. Une telle responsabilité ne peut être octroyée qu'à un véritable « mouton à cinq pattes » qui doit être respectivement un analyste financier remarquable, un auditeur scrupuleux, un décideur aguerri et un communicant convaincant!

Il nous est donc apparu nécessaire de définir le référentiel de compétences du « Spécialiste en sélection de fonds » en collaboration avec ces professionnels. Ce référentiel à disposition des responsables des Ressources Humaines est un outil pour l'élaboration des descriptifs de fonction, des cahiers des charges et/ou des plans de développement.

Nous remercions les banques⁴ qui ont mis à la disposition de notre Délégué à la Formation leurs spécialistes afin de participer au groupe de travail qui a élaboré de ce document.

Steve BERNARD
Directeur

Genève, janvier 2012

1 Gestion privée + gestion institutionnelle – Swiss Banking, 2011

2 Swiss Fund Association SFA, novembre 2011

3 63% – Swiss Fund Association, novembre 2011

4 BCGE, Banque Privée Edmond de Rothschild SA, Credit Suisse SA, Pictet & Cie, UBS SA

Savoir-être

Les savoir-être sont des comportements professionnels observables. Ils reflètent, des attitudes psychologiques, des traits de personnalité qui peuvent être modifiés par l'expérience et le développement personnel (formation). Ils sont exprimés sous forme d'adjectifs qualificatifs.

Curiosité

Être curieux c'est être ouvert à la nouveauté, porter un intérêt à d'autres personnes, produits, services ou pratiques. La curiosité permet de détecter les « signaux faibles, c'est-à-dire les informations que les autres ne perçoivent pas forcément.

Organisation

Être organisé, c'est faire les choses avec méthode. C'est gérer les tâches confiées selon un processus structuré qui permet d'augmenter l'efficacité et limiter les risques.

Sociabilité

Être sociable, c'est avoir des facilités à établir et développer des relations interpersonnelles de qualité. C'est aussi aimer et savoir travailler en société, en réseau ou en équipe.

Réactivité

Être réactif, c'est rapidement analyser une information ou une situation et agir en conséquence. La réactivité est indispensable en cas de danger imminent mais elle permet aussi de saisir de nouvelles opportunités.

Rigueur

Être rigoureux, c'est réaliser l'ensemble de ses tâches en conformité avec des principes, des valeurs et des processus. La rigueur permet d'augmenter la prédictibilité de la qualité des livrables.

Orienté résultat

Être orienté résultat, c'est agir en ne perdant jamais l'objectif de vue. C'est détester les pertes de temps, les débats inutiles, les concepts théoriques qui ne débouchent sur rien de tangible.

Esprit de synthèse

Être synthétique, c'est savoir résumer une situation, un document ou un point de vue tout en gardant l'essentiel et en ne conservant rien de superflu.

Responsabilité

Être responsable, c'est faire des choix et en assumer les conséquences. Cela implique le plus souvent une certaine confiance en soi, un fort degré d'autonomie et une bonne stabilité émotionnelle.

Analyse

Être analytique, c'est vouloir comprendre les tenants et aboutissants, c'est décortiquer pour expliquer les situations les plus complexes.

Proactivité

Être proactif, c'est ne pas attendre d'être sollicité par un événement ou une personne pour agir. C'est prendre l'initiative de l'action, c'est être en force de proposition.

Persuasion

Être persuasif, c'est savoir amener l'autre à agir ou à changer d'opinion. C'est l'influencer, le motiver ou le convaincre de la nécessité de changer ou d'agir.

Pédagogie

Être pédagogue, c'est adopter un comportement, des méthodes qui vont permettre à l'autre, de comprendre, d'apprendre et de grandir.

MISSIONS

Identifier, analyser, et sélectionner de nouveaux fonds en fonction des besoins et de la politique d'investissement de la Banque

Assurer le suivi des fonds recommandés (et/ou distribués) par la Banque afin de détecter et d'expliquer toutes les divergences avec les objectifs attendus du fonds

Faire des recommandations au comité d'investissement de la Banque

Apporter une assistance aux gestionnaires (Private Bankers) dans la commercialisation des fonds

- Assurer la veille économique de son secteur d'activité
- Repérer les opportunités de nouveaux fonds
- Analyser quantitativement (historique du fonds) et qualitativement (gérant du fonds, stratégie passée, présente et actuelle, composition) les fonds potentiels
- Analyser les risques liés aux fonds, aux gérants et aux marchés (due diligence)
- Visiter les gérants des fonds pour obtenir, si besoin, les éclaircissements nécessaires
- Documenter l'ensemble des recherches et analyses
- Choisir les fonds à recommander en fonction des attentes du comité d'investissement

- Vérifier la performance (absolue et relative) des fonds sous sa responsabilité
- Suivre l'actualité des fonds de son portefeuille
- Contrôler régulièrement la conformité de la gestion des fonds de son portefeuille ainsi que les risques potentiels (due diligence)
- Analyser et documenter tous les écarts constatés
- Visiter les gérants des fonds pour obtenir, si besoin, les éclaircissements nécessaires
- Informer le comité d'investissement de tout écart significatif

- Participer activement (directement ou indirectement) au comité d'investissement de la Banque
- Rédiger des argumentaires techniques
- Recommander l'intégration de nouveaux fonds à l'offre de la Banque et défendre sa position devant le comité d'investissement
- Recommander les mesures appropriées suite à la constatation d'écarts dans le suivi (retrait ou quarantaine) et défendre ses positions devant le comité d'investissement

- Réaliser des fiches technico-commerciales de présentation des fonds
- Participer à des séances avec les clients organisés par les gestionnaires

Mission

Activités

Identifier, analyser, et sélectionner de nouveaux fonds en fonction des besoins et de la politique d'investissement de la Banque

Assurer la veille économique de son secteur d'activité

Repérer les opportunités de nouveaux fonds

Analyser quantitativement (historique du fonds) et qualitativement (gérant du fonds, stratégie passée, présente et actuelle, composition) les fonds potentiels

Analyser les risques liés aux fonds, aux gérants et aux marchés (due diligence)

Visiter les gérants des fonds pour obtenir, si besoin, les éclaircissements nécessaires

Documenter l'ensemble des recherches et analyses

Choisir les fonds à recommander en fonction des attentes du comité d'investissement

Savoirs

Savoir-faire

Savoir-être

il/elle connaît :

il/elle est capable de :

il/elle est :

- l'actualité macro-économique
- le monde des fonds d'investissement (fonds longs et hedge funds)
- son « univers » (fonds actions, fonds obligations, ...)

- développer un large réseau de collecte d'information
- structurer son travail
- trouver les informations pertinentes

- curieux
- organisé
- sociable

- la politique d'investissement de la Banque
- la gamme de fonds de la Banque

- utiliser les bases de données et des systèmes d'information
- trouver les fonds correspondant aux attentes

- curieux
- réactif

- les mathématiques financières et statistiques
- les techniques d'analyse quantitative
- les instruments financiers sous-jacents (composant les fonds)
- les mécanismes de diversification
- les styles de gestion

- interpréter des documents financiers
- comprendre un rapport de fonds
- calculer une NAV (Net Asset Value)
- calculer des ratios de performances et de risques
- interpréter des ratios de performances et de risques

- rigoureux
- organisé

- fonctionnement et organisation des fonds
- cadre réglementaire et fiscal
- la due diligence sur les gérants de fonds
- les sources de performance des gérants
- les tendances du marché

- analyser les documents du fonds
- contrôler des comptes
- identifier et mesurer les risques structurels et opérationnels
- analyser le ratio performance / risque

- sociable
- rigoureux
- organisé

- les gérants de fonds; leur structure et organisation
- le fonctionnement et organisation des fonds
- les sources de performance des gérants
- les techniques de questionnement

- organiser des rendez-vous
- rationaliser son agenda
- conduire des entretiens
- obtenir des réponses aux questions posées

- rigoureux
- organisé
- sociable
- orienté résultat

- les techniques d'expression écrite

- rédiger des rapports techniques

- rigoureux
- synthétique

- les matrices de prise de décision

- décider (écarter, retenir)
- établir une liste de fonds à recommander

- responsable

Mission

Activités

Assurer le suivi des fonds recommandés (et/ou distribués) par la Banque afin de détecter et d'expliquer toutes les divergences avec les objectifs attendus du fonds

Vérifier la performance (absolue et relative) des fonds sous sa responsabilité

Suivre l'actualité des fonds de son portefeuille

Contrôler régulièrement la conformité de la gestion des fonds de son portefeuille ainsi que les risques potentiels (due diligence)

Analyser et documenter tous les écarts constatés

Visiter les gérants des fonds pour obtenir, si besoin, les éclaircissements nécessaires

Informers le comité d'investissement de tout écart significatif

Savoirs

Savoir-faire

Savoir-être

il/elle connaît :

il/elle est capable de :

il/elle est :

- les mathématiques financières et statistiques
- les techniques d'analyse quantitative
- les instruments financiers composant les fonds (sous-jacents)
- les mécanismes de diversification
- les indices financiers de référence (benchmark)

- interpréter des documents financiers
- comprendre un rapport de fonds
- calculer une NAV (Net Asset Value)
- comparer la performance du fonds à d'autres fonds et des indices de référence

- rigoureux
- organisé

- l'actualité financière et économique
- les gérants de fonds
- l'actualité des fonds

- utiliser les bases de données et des systèmes d'information
- développer un large réseau de collecte d'informations

- curieux
- rigoureux
- organisé
- sociable

- le fonctionnement et l'organisation des fonds
- le cadre réglementaire et fiscal
- les gérants de fonds; leur structure et organisation
- les sources de performance des gérants
- les tendances du marché

- analyser des documents
- contrôler des comptes
- identifier et mesurer les risques structurels et opérationnels
- analyser le ratio performance / risque

- sociable
- rigoureux
- organisé

- les techniques d'expression écrite
- les mathématiques financières et statistiques

- calculer des écarts
- interpréter des écarts
- rédiger des rapports techniques

- rigoureux
- analytique
- synthétique

- les gérants de fonds
- le fonctionnement et l'organisation des fonds
- les sources de performance des gérants
- les techniques de questionnement

- prendre des rendez-vous
- rationaliser son agenda
- conduire des entretiens
- obtenir des réponses aux questions posées

- rigoureux
- organisé
- sociable
- orienté résultat

- l'organisation et le fonctionnement du comité d'investissement
- les techniques de communication

- alerter les décideurs au bon moment
- obtenir des prises de position

- responsable
- proactif

Mission

Activités

Faire des recommandations au comité d'investissement de la Banque

Participer activement (directement ou indirectement) au comité d'investissement de la Banque

Rédiger des argumentaires techniques

Recommander l'intégration de nouveaux fonds à l'offre de la Banque et défendre sa position devant le comité d'investissement

Recommander les mesures appropriées suite à la constatation d'écarts dans le suivi (retrait ou quarantaine) et défendre ses positions devant le comité d'investissement

Savoirs

il/elle connaît :

- l'environnement bancaire
- l'actualité macro-économique
- les objectifs et les priorités de la Banque
- la politique d'investissement
- les techniques de communication

Savoir-faire

il/elle est capable de :

- écouter
- comprendre les enjeux
- comprendre les attentes
- donner du feedback

Savoir-être

il/elle est :

- curieux
- analytique

- les techniques d'argumentation
- les techniques d'expression écrite
- les techniques de présentation

- poser les bonnes questions
- apporter les réponses
- veiller les incertitudes
- anticiper les objections

- rigoureux
- synthétique
- persuasif

- la politique d'investissement de la Banque
- les forces et les faiblesses des fonds de son univers
- la gamme complète des fonds de la Banque
- les techniques de présentation
- les techniques de négociation

- décider
- parler en public
- faire valoir ses arguments
- convaincre

- responsable
- persuasif

- la politique d'investissement de la Banque
- les risques liés aux écarts constatés entre mandat et réalité
- les matrices de prise de décision (filtres)
- les techniques de présentation

- décider
- parler en public
- faire valoir ses arguments
- convaincre

- responsable
- persuasif

Mission

Activités

**Apporter
une assistance
aux gestionnaires
(Private Bankers) dans
la commercialisation
des fonds**

Réaliser des fiches technico-commerciales de présentation des fonds

Participer à des séances avec les clients organisés
par les gestionnaires

Savoirs

il/elle connaît :

- la gamme de fonds de la Banque
- l'offre de la concurrence
- les forces et faiblesses des fonds de son univers
- les techniques de vulgarisation scientifique
- les mécanismes du marketing
- les techniques de présentation

Savoir-faire

il/elle est capable de :

- vulgariser des informations financières
- mettre en valeur le produit
- anticiper les questions du client

Savoir-être

il/elle est :

- pédagogue
- persuasif

- les attentes du client
- les techniques de présentation
- les techniques de vente
- les techniques de communication de crise

- adapter son langage à celui du client
- amener le client à se décider
- expliquer clairement à un client les bonnes et mauvaises performances d'un fonds

- pédagogue
- persuasif

Genève Place Financière remercie les établissements et les spécialistes métiers qui ont contribué à la réalisation du référentiel
Spécialiste en sélection de fonds:

- BANQUE CANTONALE DE GENEVE - BCGE,
- BANQUE PRIVEE EDMOND DE ROTHSCHILD SA,
- CREDIT SUISSE SA, Monsieur Albino NUZZO
- PICTET & CIE, Monsieur Mussie KIDANE
- UBS SA, Monsieur Vincent LELUC

Le référentiel a été réalisé sous la responsabilité de Monsieur François LARREY, Délégué à la Formation de Genève Place Financière jusqu'au 31 décembre 2011, puis de Monsieur Frédéric KOHLER, nouveau Délégué à la Formation de Genève Place Financière dès le 1er janvier 2012.

Genève Place Financière

Créée en 1991 par les 80 banques membres de la Bourse de Genève, Genève Place Financière, organe faitier de la place financière, conduit son action au bénéfice de l'ensemble des partenaires de la place genevoise.

Les principaux axes d'actions de [Genève Place Financière](#) sont les suivants :

- promouvoir et défendre la Place financière,
- collaborer avec les diverses associations du secteur,
- soutenir ou organiser des événements,
- suivre l'évolution conjoncturelle de la Place financière et les dossiers la concernant,
- intervenir auprès des autorités cantonales, voire fédérales, pour le maintien de conditions-cadres favorables au secteur,
- rechercher, exploiter et diffuser des informations statistiques et documentaires,
- appuyer les membres du Conseil de Fondation dans leurs travaux et réflexions et répondre à leurs demandes.

Le site internet www.geneve-finance.ch propose:

- des informations statistiques,
- des informations documentaires sur des thématiques bancaires et financières,
- une base de données complète sur les banques de Genève et autres institutions financières,
- un agenda financier, service gratuit, qui permet de consulter les événements se déroulant à Genève et d'inscrire une manifestation intéressant la communauté financière régionale.

Genève Place Financière travaille au renforcement des connaissances et des compétences du personnel bancaire et financier.

Elle s'assure, en étroite relation avec ses divers partenaires, du développement d'une offre de formation professionnelle et académique qui constitue pour la Place financière, un atout concurrentiel important.

Le site internet www.edubank.ch, présente le panorama de l'ensemble des formations financières en Suisse romande ainsi qu'une quarantaine de métiers bancaires grâce à des cartes interactives.

Le Conseil de Genève Place Financière compte des représentants des différentes composantes de la Place financière lémanique: banquiers privés, banques universelles, banques de gestion, banques étrangères, banques cantonales, gérants indépendants, fiduciaires, avocats et négoce de matières premières.

Boulevard du Théâtre 4
Case Postale 5322
CH-1211 Genève 11

Tél. + 41(0) 22 849 19 19
Fax + 41(0) 22 849 19 20

www.geneve-finance.ch
www.edubank.ch

