

## RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

# Portfolio Manager

### DÉFINITION DU MÉTIER

Le/la portfolio manager est un(e) spécialiste responsable de l'implémentation de la politique de placement dans les dossiers sous mandat de gestion. Pour l'accomplir, il/elle participe aux différents comités de placement qui déterminent les allocations tactiques et les portefeuilles modèles en respectant les profils de risque des clients et les contingences juridiques et fiscales. Il/elle génère les ordres de bourse, contrôle la bonne exécution et, périodiquement, compare les performances des dossiers avec les allocations tactiques et stratégiques ainsi qu'entre dossier d'un même niveau de risque.

### 3 aptitudes principales exigées pour l'exercer

- Capacité à synthétiser une situation complexe et multiple, et en déduire rapidement les effets sur le marché
- Capacité à prendre des décisions sans pouvoir disposer matériellement de l'ensemble des critères d'analyse
- Capacité à communiquer de manière simple des décisions complexes

## ACTIVITÉS PRINCIPALES

- Participer à l'élaboration et appliquer les orientations stratégiques de la banque en matière de politique de placement.
- S'informer quotidiennement de la situation micro et macro-économique et des marchés financiers. Agir en fonction de leur évolution.
- Utiliser des modèles de gestion de portefeuille standard (traitement homogène) ou en construire des spécifiques en fonction des profils clients (traitement personnalisé).
- Recueillir les informations client pour la constitution d'un portefeuille modèle, argumenter et expliquer ses choix au client et/ou au Relationship Manager concerné.
- Comprendre les paramètres économiques, politiques, monétaires susceptibles d'avoir une incidence directe ou indirecte sur le rendement du portefeuille client.
- Gestion fondamentale d'un portefeuille: suivre l'évolution des marchés financiers, comprendre la construction des grilles d'investissement
- Gestion stratégique d'un portefeuille: traduire la politique financière en choix d'investissement et de produits financiers
- Gestion tactique d'un portefeuille: suivre en permanence l'adéquation du modèle de gestion appliqué avec le profil risque du client, agir au niveau des divergences éventuelles (acheter/vendre). Contrôler les écarts de performance et d'allocation entre le benchmark, la politique de placement, le portefeuille modèle et/ou le portefeuille réel et apporter les correctifs nécessaires.
- Suivre et analyser la performance relative (benchmark) d'un portefeuille et pouvoir l'expliquer.
- Monitoring des risques des portefeuilles des clients.
- Vérifier le respect des contraintes légales, réglementaires et fiscales par rapport aux décisions prises.
- Reporting du comportement du portefeuille et communication au Relationship Manager ou au client.

# ACTIVITÉS PRINCIPALES

## DOMAINES DE COMPÉTENCE

## SAVOIRS

|  |  |
|--|--|
| ● Banque et finance                      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Métiers de la banque et de la finance</li></ul>  |
| ● Macro & Micro économie                 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Eléments politiques qui peuvent avoir une incidence sur l'économie</li><li>• Les secteurs économiques</li><li>• Politique monétaire et incidence sur les marchés</li><li>• Indicateurs économiques</li></ul> |
| ● Marchés et instruments financiers      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Structure des marchés financiers</li><li>• Tous les produits financiers (titres, taux d'intérêt, rendement, risques, etc.)</li><li>• Mode opératoire des marchés</li></ul>                                   |
| ● Déontologie et éthique professionnelle | <ul style="list-style-type: none"><li>• Compliance</li><li>• LBA</li><li>• Standards de performance</li></ul>  |
| ● Droit                                  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Suisse: droit bancaire (grands principes)</li><li>• Directives de l'ASB / secret bancaire</li><li>• Règlement interne de la banque</li><li>• Etranger: grands accords et principes internationaux</li></ul>  |
| ● Fiscalité                              | <ul style="list-style-type: none"><li>• Fiscalité suisse, règles de base</li><li>• Fiscalité internationale (règles spécifiques au client)</li></ul>   |
| ● Planification financière               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Instruments de la gestion patrimoniale</li></ul>   |
| ● Gestion Moderne du Portefeuille        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse technique et fondamentale</li><li>• Analyse financière</li><li>• La notion du risque financier</li><li>• Mathématiques économiques et financières</li></ul>  |

# ACTIVITÉS PRINCIPALES

## DOMAINES DE COMPÉTENCE

## SAVOIRS

- Informatique
  - Bureautique, logiciels spécifiques à la gestion de portefeuille
  - Outils de contrôle de la rentabilité, du risque, de l'adéquation gestion / contraintes du client
  - Interprétation des données informatiques
- Communication
  - Construire et maintenir un rapport de confiance entre le/la Relationship Manager, le client et le/la Portfolio Manager
  - Reporting de l'évolution du portefeuille
- Esprit de synthèse et d'anticipation
  - Adaptation/souplesse dans les choix des produits financiers en fonction du profil du client
  - Recherche de nouveaux produits susceptibles d'attirer une nouvelle clientèle
- Organisation
  - Monitoring «day to day» des portefeuilles
  - Mise en place d'un système permettant l'implémentation rapide et précise des décisions de placement dans un grand nombre de portefeuilles
- Langues
  - Anglais et connaissances de base de la langue du client

