

PRATIQUEMENT

Mandats types

Voici quelques missions représentatives de notre activité:

Conseil – recrutement

1. Objectif : développer ex nihilo un nouveau marché stratégique pour une banque privée de la place.

Réalisation :

- a) constitution avec le client d'un projet visant à démarrer cette activité sous un angle à la fois on et offshore par le biais de la création d'un centre de gestion à capitaux déclarés au sein de la banque genevoise
- b) test de la qualité et de la pertinence du projet sur le marché
- c) acquisition d'une équipe de gérants donnant vie au projet.

2. Objectif : implémentation du nouveau business model pour la division banque privée suisse d'un global player

Réalisation :

- a) définition avec le client des responsabilités principales des trois fonctions clés du business model (Private Banker, Investment Consultant, Global Wealth Consultant), en fonction des spécificités des marchés sur lesquels il doit s'appliquer
- b) marketing des valeurs concurrentielles du business model auprès d'une population cible
- c) recrutements de professionnels de haut niveau donnant corps à ce business model.

3. Objectif : mettre en œuvre une nouvelle prestation de service (gestion patrimoniale) dédiée aux UHNWI et capitaines d'industries pour un major player.

Réalisation :

- a) veille concurrentielle
- b) définition avec le client des critères de succès de l'activité (ressources et métiers mobilisés, positionnement, organisation et fonctionnement)
- c) recrutement d'une partie des cadres de la nouvelle division.

Recrutement

1. Objectif : gestion d'un mandat de recrutement visant à renforcer le premier marché stratégique (Private Banking) d'un major player.

Réalisation :

- a) étude quasi systématique des forces et ressources de la concurrence et restitution au client
- b) choix d'un plan d'action tactique
- c) recrutement d'une équipe de gérants sur un sous marché non encore développé par la banque.

2. Objectif : mandat global d'une banque privée pour développer des nouveaux marchés intéressants pour l'institution.

Réalisation :

- a) identification des opportunités pour la banque
- b) approches directes de plusieurs équipes de gérants de fortunes sur plusieurs marchés
- c) élaboration avec les candidats des business plans
- d) finalisation des recrutements avec le client.

3. Objectifs : recrutement de plusieurs dirigeants (métiers, filiales etc.), responsables de marchés et gérants seniors.

Réalisation : Selon notre méthodologie usuelle

- a) compréhension des besoins et de la culture du client
- b) compréhension et / ou définition des critères de succès des fonctions en question
- c) pré-sélection, approche directe, évaluation, présentation et finalisation.

4. Objectifs: recrutement de plusieurs spécialistes Asset Management dans le but de finaliser la constitution d'un département d'investissement: advisors pour le segment UHNWI, Investment counsellors, stratégestes et gérants obligataires, portfolio managers, etc.

Réalisation: Selon notre méthode usuelle.

- a) compréhension des besoins et de la culture du client
- b) compréhension et / ou définition des critères de succès des fonctions en question
- c) pré-sélection, approche directe, évaluation, présentation et finalisation.

Conseil

1.Objectif : positionnement et construction du métier Ingénierie Patrimoniale en tant que valeur concurrentielle pour une banque privée internationale

Réalisation :

- a) définition formelle avec le client du métier pratiqué ainsi que des prestations clés proposées à la clientèle de la banque
- b) définition des critères de succès de l'activité
- c) construction du business model propre à ce métier au sein de l'organisation.

2. Objectif : conseil d'équipe de direction en vue de renforcer le projet d'entreprise d'un gérant indépendant de la place (15 collaborateurs), 2 ans après sa création

Réalisation :

- a) approche coaching visant à ce que le groupe se crée une représentation claire et partagée des éléments suivants : Mission, Métier, Forces / Faiblesses, Valeurs sociales, Valeurs compétitives
- b) constitution d'un atelier confrontant la société sous l'angle de son organisation, de son fonctionnement et de ses services avec les attentes d'un panel de clients types
- c) mesure de l'écart
- d) élaboration d'un plan d'action.

3. Objectif : étude pour une banque internationale de la place genevoise visant à évaluer l'opportunité de démarrer une activité dédiée aux gérants indépendants.

Réalisation :

- a) étude approfondie des business models représentatifs sur ce marché, des critères de succès de l'activité ainsi que des écueils rencontrés
- b) étude des attentes de la clientèle potentielle (IAM), comparaison avec l'offre actuelle
- c) évaluation globale de l'opportunité de marché pour la banque, pré-conclusions et recommandations.