

Chargé de relations – Gestion de portefeuilles

Pour les professionnels qui souhaitent exercer leur métier avec intégrité et empathie.

Nous nous adressons aux professionnels de la gestion de patrimoine qui souhaitent replacer les intérêts de leurs clients au centre de leur mission, sans pression commerciale ni conflits d'intérêts structurels.

DESCRIPTION DE LA FONCTION

- Vous développez de nouvelles relations clients et les accombez à travers toutes les phases de leur vie financière. Dans ce cadre, vous reprenez également des clients existants de gestionnaires seniors afin d'assurer un suivi durable et structuré.
- Ensemble avec le client, vous définissez sa stratégie de gestion sur base notamment de ses objectifs et de son horizon de temps. En tant que coach, vous aidez votre client à rester discipliné durant les phases de marché plus volatiles et vous continuez à appliquer le plan d'investissement défini initialement.
- Dans le cadre d'un mandat discrétionnaire, vous collaborez avec l'équipe d'investissement pour la gestion et le suivi des portefeuilles, en totale indépendance et sans conflits d'intérêts (*).

(*) John C. Bogle : « *Nul ne peut servir deux maîtres. Le devoir fiduciaire est l'obligation légale la plus élevée. Il exige que le fiduciaire agisse en permanence dans l'intérêt du mandant et ne place jamais ses intérêts personnels au-dessus de ce devoir.* »

- Vous entretenez avec vos clients des contacts fréquents. Votre rôle pédagogique est ici essentiel.

PROFIL

- Expérience & expertise
 - Vous disposez d'une expérience pertinente dans l'accompagnement financier d'une clientèle privée.
 - Vous disposez d'un réseau professionnel établi et bénéficiez de la confiance de vos clients. Vos amis, famille et collègues apprécient votre intégrité et vos connaissances financières.
 - Vous êtes capable d'expliquer des thématiques financières complexes de manière claire et nuancée.
- Vision & valeurs
 - Déçu par l'industrie financière traditionnelle, vous ne vous retrouvez plus dans un modèle où les intérêts de l'institution prennent sur ceux du client.
 - Vous réalisez que la diversification, la gestion passive et les faibles coûts offrent les meilleures chances de rendement
 - Vous accordez plus d'importance à la qualité et à la durabilité des relations qu'à la vente de produits ou à l'atteinte d'objectifs commerciaux.

Personnalité

- Autonome et entrepreneurial, vous appréciez néanmoins d'évoluer au sein d'une équipe à forte valeur ajoutée intellectuelle.
 - Vous avez un esprit critique et contribuez activement aux discussions internes et au partage de connaissances.
 - Francophone ; une bonne connaissance du néerlandais et de l'anglais constitue un atout.
-

OFFRE

- Vous bénéficiez d'une totale liberté pour développer votre réseau de clients dans votre région. Une présence quotidienne dans nos bureaux à Woluwe-Saint-Lambert n'est pas requise. Vous organisez vous-même votre agenda (pas de « 9 to 5 »).
 - Votre rémunération évolue en fonction de votre portefeuille clients et des actifs sous gestion
 - Nous vous accompagnons dans l'appropriation de notre philosophie de gestion, avec la possibilité de suivre une formation complémentaire spécialisée à Londres.
 - Vous rejoignez une équipe où priment le dialogue ouvert, la rigueur scientifique et un regard critique sur l'industrie financière.
-

DDEL PORTFOLIO SOLUTION

Gestionnaire indépendant agréé par la FSMA depuis 2004, **DDEL** privilégie la performance à long terme des portefeuilles plutôt que la croissance de ses propres profits à court terme. Notre mission est d'aider les familles à acquérir leur autonomie financière et à ancrer leur patrimoine pour les générations futures.

En 2004, nous avions imaginé le « **gestionnaire idéal** » pour nous-mêmes et nos enfants. Nous avons puisé une grande partie de notre inspiration auprès des meilleurs fonds de pension à travers le monde. Ceux-ci expérimentaient déjà depuis longtemps une gestion indicielle, une extrême diversification, une approche disciplinée et une maîtrise des coûts. Pour nous, il n'y avait aucune raison pour que les investisseurs privés ne puissent pas bénéficier d'une même qualité de gestion.

Toute l'équipe de DDEL est passionnée par la finance. Depuis l'origine, notre projet s'est toujours inscrit dans une **dynamique innovante**. Nous sommes continuellement à la recherche de stratégies efficientes pour réduire le coût et le risque de nos portefeuilles et, partant, en améliorer le rendement attendu. Pour y parvenir, nous maintenons un contact fréquent avec les gestionnaires de fonds et le monde académique. C'est cette dynamique qui a, par exemple, fait évoluer notre modèle de gestion indicielle du début vers une forme de gestion passive améliorée (gestion « multifactorielle » ou « Smart Beta ») qui offre un rendement espéré plus élevé.

Nous trouvons une réelle satisfaction à travers les **contacts avec nos clients**. C'est aussi les échanges que nous entretenons avec eux qui ont contribué à nous améliorer et à nous réinventer au fil des années. Nous sommes aussi particulièrement reconnaissants envers les clients qui nous ont recommandé à leurs amis et famille. Le « **bouche-à-oreille** » est la seule publicité en laquelle nous croyons.