

# Conseiller en gestion de patrimoine : un métier en vogue

*La fonction de conseiller en gestion de patrimoine (CGP) a particulièrement évolué ces dix dernières années, présentant différentes caractéristiques selon les structures au sein desquelles elle est exercée : réseau bancaire, banque de gestion privée ou cabinet indépendant.*



**FLORENT JUDET**  
Directeur associé  
Spécialiste du recrutement  
dans le secteur  
de la banque  
**Alvédis Conseil**

**L'**EXERCICE DU MÉTIER DE conseiller en gestion de patrimoine s'est sensiblement professionnalisé au cours des dernières années : les techniques, les méthodes, les outils, l'information aux clients ont évolué dans le sens de la qualité, de la précision et des intérêts de celui-ci.

## UNE MUTATION POSITIVE

Tout d'abord, la formation. Alors qu'une vaste majorité des conseillers en gestion de patrimoine (CGP) a longtemps accédé à cette fonction après plusieurs années sur le terrain, on remarque depuis une dizaine d'années que les cycles de formation spécialisés ont véritablement explosé sur l'ensemble de l'hexagone.

Désormais, bon nombre de jeunes diplômés issus de ces troisièmes cycles rejoignent les banques et y apportent leur bagage technique de haut niveau : fiscalité, droit de la famille, marchés financiers, techniques d'investissement...

En parallèle, les banques inscrivent nombre de leurs collaborateurs confirmés dans les cycles réservés aux professionnels, afin de renforcer leurs compétences. On soulignera ainsi la qualité de certaines formations professionnelles et notamment le CESB gestion de patrimoine.

Les logiciels dédiés à la réalisation de bilans patrimoniaux appuient efficacement l'action des CGP qui peuvent, avec pédagogie, conseiller leurs clients et piloter l'évolution de leur patrimoine selon leurs objectifs et besoins.

Globalement, les outils et techniques, notamment informatiques, ... ont permis d'affiner et de professionnaliser l'approche du CGP face aux profils et situations variés de leurs clients.

## DES PROFILS DE CGP ET DES RÉMUNÉRATIONS VARIÉS

Aujourd'hui, il est désormais possible de distinguer plusieurs grands profils de CGP selon les structures dans lesquelles ils exercent. Leurs rémunérations présentent des niveaux sensiblement différents.

- Dans les grands réseaux bancaires, la clientèle « haut de gamme » ou patrimoniale a été segmentée. Face à ces multiples catégories de clients, différents profils de CGP ont été positionnés.

Les clients disposant d'un patrimoine (placé à la banque) compris généralement entre 75 et 150 K€ sont suivis en agence locale par des CGP qui réalisent une première approche patrimoniale « simplifiée » débouchant sur la prescription de produits et services standards. La rémunération moyenne se situe entre 35 et 45 K€ selon l'expérience, dont une part variable de plus en plus fréquente pouvant aller jusqu'à 15 %.

Le segment supérieur (>150 K€ 1 M€) est pris en charge par des CGP confirmés qui sont souvent intégrés dans des cellules patrimoniales régionales. Leur approche est plus personnalisée et le conseil est mis en avant. Ces services sont structurés et utilisent différentes

compétences de la banque : gestion sous mandat, ingénierie patrimoniale ou juristes/fiscalistes. Leur rémunération se situe dans une fourchette de 45-60 K€ avec une part variable de 10 à 15 %.

Enfin pour le segment très haut de gamme, la gestion de fortune fait appel à des compétences de très haut niveau, que ce soit sur les techniques ou sur le relationnel. Les services apportés sont complets et souvent « sur mesure », avec parfois une tendance à se rapprocher du « *family office* ». Ces équipes, généralement regroupées au siège des banques, disposent de moyens importants et spécialisés. Les CGP évoluant dans ces équipes de gestion de fortune ont des rémunérations qui avoisinent les 75 K€ de fixe, et dans certaines banques le variable peut atteindre 25 %.

- Dans les banques de gestion privée, les CGP ont des profils différents.

Plus autonomes, leur principal atout est leur capacité commerciale. En effet, l'acquisition de clients se fait différemment que dans les grands réseaux bancaires et repose principalement sur leur action. Ainsi, ils développent leurs portefeuilles de clients et travaillent la plupart du temps sur recommandation. Cette exigence commerciale est très sélective mais permet aux CGP de se constituer un portefeuille parfois très captif.

Dans certaines banques de gestion privée, ils ont encore une double compétence, ayant conservé la gestion sous mandat. La tendance est cependant à bien séparer le conseil et la gestion avec des équipes de spécialistes de haut niveau qui appuient l'action des CGP : fiscalistes, juristes, ingénieurs patrimoniaux.

Le CGP dans ces structures a un poids important : il est à la fois le vecteur principal d'acquisition et le facteur de fidélisation des clients. Sa rémunération est donc sensiblement liée à ces aspects. Ainsi, les parts variables sont généralement adossées aux performances commerciales (ouvertures de comptes, capitaux captés,...). Les rémunérations fixes dépassent souvent 75 K€ avec des variables qui peuvent, les bonnes années, doubler cette dernière.

- La dernière catégorie de CGP exerce en libéral au sein de cabinets indépendants de gestion de patrimoine.

Ces petites structures se distinguent par un conseil très personnalisé avec un suivi global du client et des services qualifiés souvent de « *family office* ». Ces entités ont des CGP aux profils et parcours hétéroclites selon leur formation, leurs méthodes ou leurs performances.

Les outils informatiques et l'accès aux plates-formes de gestion des grands gestionnaires d'actifs leur permettent

**“ Globalement, les outils et techniques, notamment informatiques, ont permis d'affiner et de professionnaliser l'approche du CGP face aux profils et situations variés de leurs clients. ”**

cependant d'apporter des services de plus en plus efficaces et performants.

En ce qui concerne leur rémunération, l'approche est très différente, avec une notion d'entrepreneuriat et de constitution de fonds de commerce. Un CGP indépendant ayant un portefeuille conséquent pourra avoir une récurrence significative de revenus (souvent > 150 K€).

Ainsi, nous venons de souligner que la fonction de CGP n'est pas standard et uniforme. Du cadre de son exercice dépendra l'ampleur des conseils et services apportés. C'est un métier qui continue sa mutation avec en ligne de mire la détermination d'un statut officiel et réglementé. ■