

Marie-Laure Grignet  
29/07/2020

## GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE

---

### *En bref...*

La gestionnaire de patrimoine travaille dans une banque, un cabinet conseil indépendant ou une société d'assurance. Ses clients sont des particuliers relativement aisés ou avec des projets spécifiques qui cherchent à faire fructifier leur argent. Elle établit avec eux le bilan de leur patrimoine et leur propose des solutions pour une meilleure gestion de leurs placements : assurance-vie, plans d'épargne, actions, obligations, investissement dans l'immobilier ou œuvres d'art par exemple. Ce métier demande beaucoup de rigueur et le sens de l'écoute, pour entretenir des relations durables avec des clients exigeants.

### *Dans le détail...*

#### **Conseiller une clientèle relativement aisée**

La gestionnaire de patrimoine conseille une clientèle relativement aisée ou avec des projets spécifiques, dans la gestion et l'optimisation de son patrimoine, qu'il s'agisse de biens (immobilier, objets d'art ou de collection...) ou de placements financiers. Elle peut travailler comme chargée de clientèle dans une banque ou une société d'assurances (prévoyance), comme salariée ou profession libérale dans un cabinet conseil indépendant.

#### **Effectuer le bilan financier et immobilier de la clientèle**

Lors d'un rendez-vous, la gestionnaire de patrimoine effectue le bilan financier et immobilier de son client. Elle dresse la liste de ses biens (résidence principale ou secondaire, meubles ou objets de valeur, véhicules...), des liquidités qu'elle peut faire fructifier. Cette analyse peut concerner des clients souhaitant simplement valoriser au mieux leur patrimoine, mais aussi les personnes confrontées à des événements susceptibles de modifier leur niveau de vie : mariage ou divorce, héritage, départ en retraite...

A l'aide d'outils informatiques spécialisés, la gestionnaire de patrimoine effectue différentes simulations pour ensuite proposer une stratégie de placement tenant compte de divers paramètres :

- contraintes juridiques et fiscales
- degré de risque accepté par le client (un investissement en bourse est plus risqué qu'un achat immobilier)
- taux de rentabilité escompté
- possibilités de transmission, à son conjoint, ses enfants...
- disponibilité de fonds pour faire face à des dépenses futures (études des enfants, travaux dans la résidence principale...).

#### **Proposer des solutions variées**

Selon la situation et les objectifs de son client, elle peut orienter ce dernier vers des solutions classiques telles que :

- l'assurance-vie qui permet de toucher une rente au moment de sa retraite, de transmettre un capital à la personne de son choix, en cas de décès...
- l'actionnariat et les valeurs mobilières, avec là aussi des modalités d'investissement et de contrats variés : Plan d'Épargne en Action (PEA), SICAV, achat d'actions d'une ou plusieurs entreprises cotées en bourse, investissement en fonds propres dans une entreprise non cotée...
- l'investissement immobilier qui peut prendre des formes très variées : neuf ou ancien, avec ou sans travaux, pour occupation ou location, meublés, mais aussi immobilier d'entreprise, immobilier "papier" (achat de valeurs investies dans l'immobilier)...

Outre ces solutions, la gestionnaire peut orienter sa clientèle vers d'autres types de placements présentant notamment des avantages fiscaux :

- achat d'œuvres d'art, d'antiquités ou d'objets de collection
- acquisition de vignobles dans le cadre d'un groupement foncier viticole : le client peut alors devenir copropriétaire d'un domaine exploité par un viticulteur

- acquisition de forêts : dans ce placement à long terme, les revenus sont tirés de la vente du bois...

### Développer et gérer un "portefeuille" clientèle

Cette professionnelle est en contact régulier avec la centaine de clients que compte en général son portefeuille. Par téléphone ou lors d'un rendez-vous, elle répond à leurs questions, leur propose de nouveaux arbitrages en fonction de l'évolution de la conjoncture, de la rentabilité des placements effectués, des changements intervenus dans leur situation personnelle... Si nécessaire, la gestionnaire s'aide des conseils d'un fiscaliste, d'un avocat ou d'un expert-comptable.

Quel que soit son statut, la gestionnaire de patrimoine doit trouver de nouveaux clients. Elle s'appuie alors parfois sur des prescripteurs, tels qu'un notaire ou un agent immobilier... qui peuvent la recommander auprès de leurs propres clients. Plus rarement, elle recoupe différentes sources d'informations (presse locale ou spécialisée...) et contacte directement un prospect, par exemple un chef d'entreprise qui vient de vendre sa société...

### Bon relationnel, capacité d'écoute, suivi de l'actualité économique, juridique et fiscale

Les qualités relationnelles, la capacité d'écoute, la disponibilité et la discrétion de la gestionnaire de patrimoine lui permettent d'établir des relations durables et de confiance avec ses clients.

L'environnement fiscal, juridique et économique qui régit son activité évolue sans cesse. La gestionnaire de patrimoine doit donc mettre à jour régulièrement ses connaissances par la lecture de la presse spécialisée et la participation à des sessions de formation. Selon son statut (salariée, libérale...), ces formations peuvent être proposées par son employeur, son organisation professionnelle ou le réseau auquel elle appartient.

## Quelle formation ?

### Niveau de formation

#### Il faut avoir au minimum un niveau Bac + 5 ans de formation

Les masters professionnels dédiés à la gestion de patrimoine constituent une bonne préparation à l'exercice du métier et sont très appréciés des recruteurs comme les banques. Citons les masters "conseiller patrimonial agence", qui se prépare dans plusieurs établissements, et "conseiller gestionnaire de patrimoine" (université d'Angers). Ils se préparent dans le cadre de l'alternance et en partenariat avec le CFPB - Ecole supérieure de la banque.

Une formation plus généraliste en droit ou en sciences économiques et sociales, un diplôme d'une école de commerce peuvent également conduire à cette profession.

Une expérience de chargé de clientèle peut être complétée par l'une des formations du Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB), notamment le cycle "Conseiller Patrimonial Agence" (niveau Bac + 3)

A noter que la Chambre des Indépendants du Patrimoine a mis en place un partenariat avec les principaux centres de formation qui proposent un cursus orienté sur cette activité.

### VAE : Validation des Acquis de l'Expérience

RNCP : C1205, Conseil en gestion de patrimoine financier

S'informer sur la VAE  
<http://www.vae.gouv.fr>

### Sites formations

CFPB Centre de Formation de la Profession Bancaire  
<https://www.cfpb.fr>

Principal organisme de formation du secteur bancaire. Sur le site : informations sur les métiers, les formations délivrées par le CFPB...

## Combien gagne-t-on ?

En général, on débute sa carrière entre 2100 et 3000 euros brut par mois, et on peut espérer gagner plus de 6000 euros brut en fin de carrière.

Dans le secteur bancaire, des primes d'intéressement ou sur objectifs s'ajoutent au salaire.

En indépendant, le gestionnaire de patrimoine est rémunéré sous forme d'honoraires librement fixés en accord avec le client : en fonction du temps passé, de la nature ou de la complexité des dossiers confiés, en pourcentage des montants investis...

## Quelles perspectives d'emploi ?

### Tendance nationale dans la moyenne

Le secteur bancaire français regroupe quelque 350 établissements et plus de 37.000 agences (un peu moins de 600 agences pour un million d'habitants). Il emploie plus de 370.000 salariés, essentiellement dans la banque de détail, et recrute chaque année de 30 à 40.000 collaborateurs, dont une forte proportion de jeunes de moins de 30 ans (60% des recrutements). 98% des effectifs sont en CDI.

On dénombre également plus de 2.500 gestionnaires travaillant en indépendant, dont près de 80% sont adhérents à la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine.

### Statuts professionnels

Salarié du secteur privé

Profession libérale

Micro-entrepreneur

Chef d'entreprise

### Offres d'emploi

#### Pôle emploi :

- C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier : <http://offre.pole-emploi.fr/resultat?rome=C1205>

#### Agence pour l'emploi des cadres :

APEC : [https://www.apec.fr/candidat/recherche-emploi.html#/emploi?sortsType=SCORE&sortsDirection=DESCENDING&motsCles=gestion de patrimoine&seursActivite=101757](https://www.apec.fr/candidat/recherche-emploi.html#/emploi?sortsType=SCORE&sortsDirection=DESCENDING&motsCles=gestion%20de%20patrimoine&seursActivite=101757)

#### Site(s) utile(s) :

AGEFI Emploi : <http://agefi-emploi.fr>

Efinancialcareers : <https://www.efinancialcareers.fr>

Emploi-Assurance.com : <https://www.emploi-assurance.com>

### Familles d'intérêts

Commerce

Sous-famille : *Vente*

Gestion - Encadrement

Sous-famille : *Comptabilité - Finance - Gestion*

### Domaine professionnel

Assurance, Banque, Bourse

Sous-domaines :

- *Assurance*

- *Banque, Bourse*

## Conditions de travail

**DÉPENSE PHYSIQUE**

Pas ou peu de dépense physique

**HORAIRES ET DÉPLACEMENTS**

Travail le samedi ou le dimanche

**ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL****Intérieur - Plein air**

Intérieur

**Milieu de travail**

Milieu de travail standard

**CAPACITÉS PHYSIQUES**

Rester assis plusieurs heures

Parler

Entendre

Voir

*Autres appellations du métier*

chargée de clientèle gestion de patrimoine  
 conseiller en patrimoine  
 conseillère en gestion de fortune  
 conseillère en gestion de patrimoine  
 conseillère en investissements financiers

conseillère patrimoniale  
 gérante de fortune  
 gérante de patrimoine  
 gestionnaire de fortune

*Documentation***ONISEP**

- Parcours : Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance - Kiosque : Finance, Banque

**ROME**

- C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier : <http://recrutement.pole-emploi.fr/fichesrome/ficherome?codeRome=C1205&domaine=Candidat>

**CIDJ**

- Actuel CIDJ 2.35 : Les métiers de la banque et de la finance : <http://fiches.actuel-cidj.info/webactuel/fic/display?noFiche=2.35>

- Actuel CIDJ 2.36 : Les métiers de l'assurance : <http://fiches.actuel-cidj.info/webactuel/fic/display?noFiche=2.36>

*Sites utiles***ANACOFI Association Nationale des Conseils Financiers**

<https://www.anacofi.asso.fr>

Présentation de la structure, liste des adhérents...

**CNCGP Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine**

<https://www.cnccgp.fr>

Regroupe les conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Information sur la profession, ses formations... Offres d'emploi et de stage...

**FBF Fédération Bancaire Française**

<http://www.fbf.fr>

Organisme professionnel et syndicat patronal. Publie différentes brochures. Sur le site : informations sur les métiers et le secteur bancaire, la convention collective, des statistiques...

**FFSA Fédération Française des Sociétés d'Assurance**

<https://www.ffa-assurance.fr>

Informations sur le secteur de l'assurance, ses métiers...

**Les clés de la banque**

<https://www.lesclesdelabanque.com>

Site d'informations pratiques sur le monde de la banque...

**Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance**

<http://www.metiers-assurance.org>

Publie des études détaillées sur les métiers de l'assurance...

**Observatoire des métiers de la banque**

<http://www.observatoire-metiers-banque.fr>

Présentation des métiers de la banque, données statistiques et études sur le secteur, renseignements sur la formation professionnelle.

© Parcouréo, Fondation JAE - Tous droits réservés