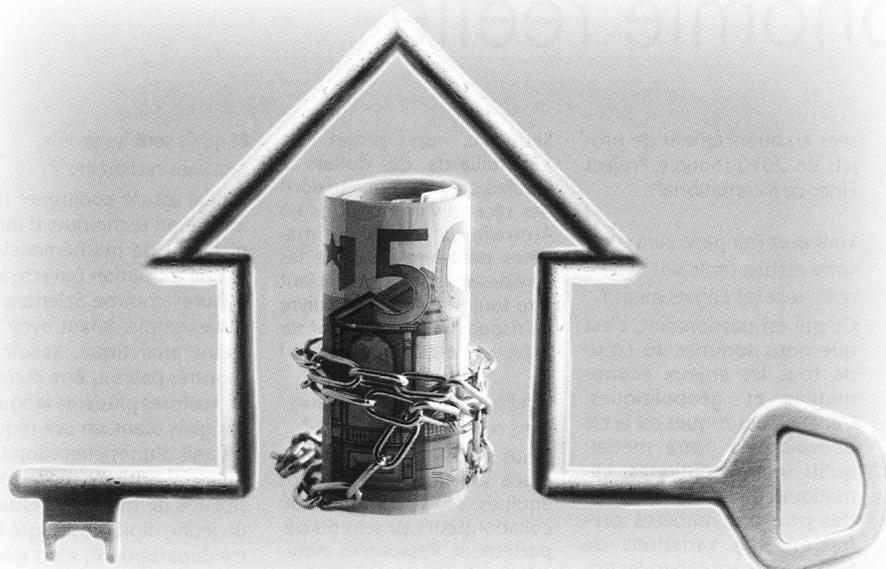


GESTION DE PATRIMOINE, LES CONSEILLERS SE PROFESSIONNALISENT

Le métier de conseiller en gestion de patrimoine, activité transdisciplinaire, est en pleine évolution et se professionnalise. Pour pouvoir l'exercer en indépendant une formation pointue est désormais indispensable.



La gestion de patrimoine est en pleine expansion et les experts observent une demande accrue de formation émanant des conseillers en gestion de patrimoine (CGP), pour plusieurs raisons, comme l'explique François Longin, professeur de Finances à l'Essec et responsable de la Formation Essec Gestion de patrimoine : « En premier lieu, la nouvelle réglementation de l'Autorité des marchés financiers (AMF) oblige les conseillers en investissements financiers (CIF) à suivre un cursus de formation. Par ailleurs, les banques et les sociétés d'assurance veulent que leurs conseillers en gestion de patrimoine se forment à la maîtrise du risque commercial qui augmente avec l'arrivée de nouveaux produits sur le marché. Enfin, constate François Longin, de plus en plus de

métiers connexes à la gestion de patrimoine, tels les avocats, les notaires, les agents immobiliers, les experts comptables ou encore les courtiers en assurance, s'inscrivent plus fréquemment à des formations pour élargir leurs champs de compétences ».

Un métier à compétences transversales

Le métier de gestionnaire de patrimoine étant transdisciplinaire, il requiert une large palette de connaissances : juridiques, fiscales, en produits financiers, assurance-vie, retraite et prévoyance, immobilier sans oublier les compétences inhérentes à l'activité commerciale (techniques de vente, de prospection, de négociation).

Aussi, les cours proposés portent-ils autant sur la connaissance des produits que sur l'ingénierie financière et fiscale, la déontologie et la psychologie. Ce dernier module est loin d'être négligeable dans un domaine où le professionnel touche au cœur du patrimoine privé, familial. Et si la crise a accéléré la mutation de ce métier, c'est aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) qu'elle semble avoir davantage profité, les investisseurs exprimant un peu plus de réserve envers les CGP des réseaux bancaires. Beaucoup se sont plaints en effet de n'avoir reçu aucun appel de leur conseiller, aucun conseil sur les arbitrages à effectuer alors que les bourses du monde entier s'affolaient. Une évolution qui impacte aussi directement sur la nature même du lien qui relie un gestionnaire à ses clients.

« Cette relation a en effet profondément changé, constate François Longin, car aujourd'hui le client devient actif dans la gestion de son patrimoine. » Un effet imputable notamment aux nouveaux sites de simulation financière proposés via Internet. Les conseillers ne peuvent donc plus comme autrefois se contenter de gérer un portefeuille de loin. Ils doivent se rapprocher du client, le rencontrer tous les ans, de l'avis des experts, pour faire le point sur sa situation patrimoniale. « Il faut être à l'écoute, percevoir ce qui chez un client a changé dans sa vie, détecter ses nouveaux besoins, voire les anticiper, pour lui proposer les produits et placements les mieux adaptés à sa situation ». Car en plus de ses compétences multiples, le conseiller en gestion de patrimoine doit aussi se montrer fin psychologue.

SG

Formations longues et courtes, l'offre des grandes écoles

En formation longue, la plupart des grandes écoles de commerce proposent un 3^e cycle gestion de patrimoine (c'est le cas de l'Insec ou de l'Esca), des MBA (l'ISC, Essec ou l'ESG) ou encore des Mastères spécialisés comme celui de l'ESCP-EAP.

En ce qui concerne les formations courtes, ouvertes aux professionnels de la banque, de l'assurance mais également aux notaires, agents immobiliers, avocats fiscalistes, etc..., les grandes écoles (Edhec, Essec, ESCP-EAP notamment) dispensent des séminaires de formation permettant de décrocher le certificat réglementaire. Il en va ainsi du Certificat Essec Gestion de Patrimoine proposé aux participants qui suivent un ensemble de séminaires représentant 75 heures de formation. La formation comprend une dizaine de séminaires de deux jours chacun, que l'on choisit à la carte.