

LA GESTION DE PATRIMOINE : AU CARREFOUR DE LA FINANCE, DU DROIT ET DE L'HUMAIN



AOÛT 2025

Un métier en pleine mutation

La gestion de patrimoine est l'un de ces métiers qui reflètent à la fois les grandes évolutions économiques et les attentes profondes des individus et des familles. Longtemps perçue comme un service réservé à une clientèle fortunée, elle s'est progressivement démocratisée. Dans un monde où l'épargne des Français atteint des records (**plus de 5 800 milliards d'euros d'encours financiers**), la question n'est plus de savoir s'il faut être accompagné, mais **comment** et **par qui**.

Le métier de conseiller en gestion de patrimoine (CGP) s'inscrit dans un environnement complexe et mouvant. Les taux d'intérêt, après une remontée brutale en 2022-2023, façonnent de nouvelles stratégies d'investissement. La fiscalité, en constante évolution, impose de rester en veille permanente. Les marchés financiers, marqués par une alternance de crises et de phases haussières spectaculaires, offrent des opportunités mais aussi de nombreux pièges.

Au-delà de ces contraintes techniques, la gestion de patrimoine repose avant tout sur une **approche globale** : elle prend en compte non seulement les actifs financiers, mais aussi le patrimoine immobilier, la situation familiale, professionnelle et successorale. Le CGP est à la croisée des chemins : à la fois financier, fiscaliste, juriste et parfois psychologue. Dans un monde où l'accès à l'information est illimité mais souvent confus, il apporte de la clarté, de la méthodologie et surtout de la personnalisation.

Aujourd'hui, le rôle du CGP est d'autant plus crucial que les épargnants doivent arbitrer entre une multitude d'acteurs (banques, assureurs, fintechs) et une profusion de produits financiers, dont la sophistication croît sans cesse. C'est dans ce contexte exigeant que la **profession affirme sa valeur ajoutée**.

Les missions du CGP

Les missions d'un conseiller en gestion de patrimoine sont multiples et couvrent toutes les étapes de la vie patrimoniale :

- **Analyser la situation globale du client** : revenus, charges, patrimoine existant, objectifs à court et long terme.
- **Construire une stratégie sur mesure** : allocation d'actifs, choix des enveloppes fiscales, arbitrages entre immobilier, produits financiers, placements de trésorerie.
- **Optimiser la fiscalité** : utilisation des dispositifs en vigueur (assurance-vie, PEA, PER, pactes Dutreil, démembrements, etc.).
- **Préparer la retraite** : définir des revenus complémentaires, sécuriser des flux futurs.
- **Anticiper et organiser la transmission** : donations, successions, pactes familiaux.
- **Accompagner dans le temps** : ajuster les solutions patrimoniales en fonction de l'évolution du marché et de la situation personnelle du client.

En résumé, le CGP n'est pas un simple vendeur de produits, mais un **architecte patrimonial** qui structure, consolide et fait fructifier les actifs de ses clients.

Comment se déroule la relation entre le CGP et le client ?

La relation entre un CGP et son client repose sur le **temps long** et sur une approche progressive. Elle se déroule généralement en plusieurs étapes :

- **L'entrée en relation** : première rencontre, écoute des besoins et explication du rôle du CGP.
- **La connaissance approfondie** : collecte d'informations sur la situation financière, professionnelle, familiale et patrimoniale.
- **L'évaluation du profil de risque** : indispensable pour déterminer la tolérance à la volatilité et aux pertes, et bâtir des allocations adaptées.
- **La définition des projets** : retraite, transmission, achat immobilier, financement d'études, développement d'entreprise... Chaque stratégie est unique car elle repose sur des objectifs concrets.
- **Les préconisations personnalisées** : mise en place d'une stratégie claire, avec des produits et enveloppes adaptés (assurance-vie, PER, immobilier, produits structurés, etc.).
- **Le suivi et la réévaluation permanente** : la vie change, les marchés évoluent, la fiscalité bouge. Le CGP ajuste en continu la stratégie pour rester aligné avec les objectifs et opportunités.

Cette relation de confiance et de proximité est l'une des grandes forces des CGP par rapport aux acteurs plus institutionnels.

Comment est rémunéré un CGP ?

La rémunération d'un conseiller en gestion de patrimoine peut prendre plusieurs formes, qui varient selon la nature des services rendus :

- **Les honoraires de conseil** : facturation directe au client, sur une base horaire ou forfaitaire, pour des missions comme un audit patrimonial, une stratégie de transmission ou un suivi personnalisé.
- **Les commissions d'intermédiation** : versées par les établissements financiers (banques, compagnies d'assurance, sociétés de gestion) lors de la souscription de produits (assurance-vie, OPCVM, produits structurés, etc.).
- **Les frais de gestion récurrents** : prélevés sur les encours confiés à long terme, généralement sous forme d'un pourcentage annuel.

Cette diversité permet au CGP de s'adapter aux besoins des clients : certains privilégient la transparence des honoraires, d'autres préfèrent une approche où la rémunération est intégrée aux produits. L'important reste la **clarté et l'explication en amont**.

Un métier réglementé et encadré

La gestion de patrimoine est un métier réglementé en France. Le CGP doit justifier de compétences techniques et être immatriculé auprès de l'**ORIAS** (registre unique des intermédiaires financiers).

Il peut cumuler plusieurs statuts :

- **CIF (Conseiller en Investissements Financiers)**, sous la supervision de l'**AMF (Autorité des Marchés Financiers)** ;
- **Courtier en assurance** ou **mandataire**, supervisé par l'**ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution)** ;
- **Intermédiaire en opérations de banque (IOBSP)** pour proposer des crédits.

Ces statuts imposent des obligations fortes :

- devoir de conseil et de mise en garde,
- obligation de formation continue,
- respect de règles strictes en matière de transparence

Cette réglementation est une garantie de **sécurité et de sérieux** pour les clients.

Les concurrents et la part de marché des CGP

La profession de CGP évolue dans un univers concurrentiel dense. Les principaux acteurs sont :

- **Les banques privées et les réseaux bancaires traditionnels** : ils détiennent encore la majorité de la clientèle patrimoniale en France. Leur force réside dans la puissance de leur marque et leur capacité de distribution, mais leur approche reste souvent standardisée.
- **Les assureurs** : via leurs contrats d'assurance-vie et de capitalisation, ils captent une part importante de l'épargne des ménages.
- **Les fintechs et plateformes digitales** : en plein essor, elles séduisent une clientèle plus jeune, attirée par des frais réduits et une expérience numérique fluide.

Aujourd'hui, les **CGP indépendants représentent près de 10 % de la distribution de l'épargne financière en France**, soit environ 600 milliards d'euros d'encours conseillés (source : ASPIM/France Invest). Leur part de marché est en progression constante, car ils incarnent une promesse d'indépendance, de proximité et de conseil sur mesure – là où les grands acteurs peinent souvent à sortir d'une logique de masse.

23IS : des atouts différenciants dans un marché exigeant

Dans ce contexte, **23IS** se positionne comme un cabinet de gestion de patrimoine indépendant, au service d'une clientèle exigeante. Ses atouts :

- **Une expertise transversale** : plus de 20 ans d'expérience sur les marchés financiers, avec une expertise des marchés action, obligation, private equity, produits structurés, cryptoactifs et de la fiscalité patrimoniale.
- **Un accompagnement personnalisé** : chaque client bénéficie d'une stratégie sur mesure, loin des solutions standardisées proposées par les grands réseaux.
- **Une indépendance totale** : en tant que CGP indépendant, 23IS sélectionne librement les meilleures solutions du marché, sans pression commerciale d'un émetteur ou d'un assureur.
- **Une vision long terme** : la philosophie d'investissement s'inscrit dans la durée, avec une gestion disciplinée et une attention constante portée au couple rendement/risque.
- **Une approche humaine** : au-delà des chiffres, 23IS place la relation de confiance et la compréhension des projets de vie au cœur de son accompagnement.

Dans un marché où l'offre est pléthorique, **23IS se distingue par son exigence, sa pédagogie et son engagement** à faire du patrimoine un levier durable de sérénité et de performance.

CONTACT



www.23is.fr
contact@23is.fr
06 77 42 00 25