

Conseiller en gestion de patrimoine ou banquier : quel rôle pour quel besoin ?

Publié le : 05/05/2026

Auteur : xyt65DJlxxxvfdpoi

Comprendre les différences pour construire une stratégie patrimoniale vraiment adaptée à votre situation

Votre banquier vous connaît depuis des années. Pourtant, vous avez parfois l'impression que les conseils reçus restent génériques, que les produits proposés sont toujours les mêmes, et que votre situation personnelle n'est pas pleinement prise en compte. Ce sentiment est légitime — et il repose sur une réalité structurelle.

Le conseiller bancaire et le conseiller en gestion de patrimoine (CGP) n'exercent pas le même métier. Ils ne répondent pas aux mêmes besoins, n'ont pas les mêmes outils, et ne s'adressent pas aux mêmes enjeux. Comprendre leurs rôles respectifs, c'est déjà faire un premier pas vers une meilleure gestion de son patrimoine.

Le conseiller bancaire : un partenaire du quotidien

Le conseiller bancaire est avant tout un professionnel des services financiers courants. Son rôle est d'accompagner les clients d'un établissement dans la gestion de leurs comptes, leurs opérations du quotidien, et leurs besoins de financement. C'est un interlocuteur précieux pour :

- Gérer un compte courant, un découvert ou un virement
- Souscrire un crédit immobilier ou à la consommation

- Ouvrir un livret A, un PEL ou une assurance vie de base
- Bénéficier des services bancaires classiques de l'établissement

Mais le conseiller bancaire travaille dans un cadre défini : celui de sa banque. Il dispose d'une gamme de produits délimitée par son employeur, répond à des objectifs commerciaux, et gère un portefeuille de clients souvent très large. Ce n'est ni un défaut, ni une faute — c'est simplement la nature de son poste.

Son rôle n'est pas de concevoir une stratégie patrimoniale globale. Il est de distribuer les produits de sa banque à des clients dont il ne peut, structurellement, connaître tous les paramètres de vie.

Le conseiller en gestion de patrimoine : un architecte de votre stratégie

Le CGP intervient sur un registre fondamentalement différent. Son métier est de construire, avec vous, une stratégie patrimoniale personnalisée qui tient compte de l'ensemble de votre situation : familiale, professionnelle, fiscale, juridique et financière.

À la différence du conseiller bancaire, il n'est pas lié à une gamme de produits unique. Il accède à l'ensemble du marché et peut sélectionner les solutions les plus adaptées à vos objectifs — qu'il s'agisse d'un contrat d'assurance vie, d'un Plan d'Épargne Retraite (PER), d'investissements immobiliers, de SCPI, de private equity ou de dispositifs fiscaux spécifiques.

Ce que le CGP prend en compte dans son analyse

- Votre situation matrimoniale et familiale (enfants, régime matrimonial, donations passées)
- Votre horizon de placement et vos projets à court, moyen et long terme
- Votre situation fiscale actuelle et votre potentiel de défiscalisation
- Votre patrimoine immobilier et mobilier dans sa globalité

- Votre statut professionnel : salarié, chef d'entreprise, profession libérale, micro-entrepreneur
- Vos valeurs : sensibilité aux investissements responsables, appétence au risque, préférences sectorielles

C'est cette approche holistique qui distingue le CGP. Là où la banque propose un produit, le CGP propose un plan.

À quels moments de la vie consulter un CGP ?

Il n'est pas nécessaire de posséder un patrimoine considérable pour bénéficier d'un accompagnement en gestion de patrimoine. Certains moments clés de vie justifient particulièrement une consultation :

- Une cession d'entreprise ou la perception de dividendes importants
- Un héritage ou une donation à organiser
- Un mariage, un divorce, ou un changement de régime matrimonial
- Un projet immobilier complexe (démembrement, SCI, investissement locatif)
- Une retraite à anticiper, notamment pour les travailleurs indépendants
- Une situation fiscale qui se complexifie (revenus fonciers, plus-values, IFI)
- Un souhait de transmettre son patrimoine dans les meilleures conditions

La gestion de patrimoine, ce n'est pas réservé aux très fortunés. C'est une démarche utile dès lors que vous avez des projets, une famille à protéger, ou des arbitrages fiscaux à optimiser.

Une complémentarité, pas une opposition

Conseiller bancaire et conseiller en gestion de patrimoine ont vocation à coexister dans votre vie financière, pas à se substituer l'un à l'autre.

Votre banquier reste votre partenaire pour les opérations du quotidien, le financement de vos projets immobiliers, ou la gestion de vos liquidités. Le CGP prend le relais pour tout ce qui relève de la structuration patrimoniale, de l'optimisation fiscale, et de la projection à long terme.

Loin d'être redondants, leurs rôles se complètent naturellement. Beaucoup de personnes bien accompagnées par un CGP continuent de travailler avec leur banque habituelle — simplement, elles savent désormais à qui s'adresser pour quelle question.

Le premier rendez-vous avec un CGP : ce qu'il faut savoir

Le premier entretien avec un conseiller en gestion de patrimoine ne vous engage à rien. Il s'agit d'un échange d'information : vous exposez votre situation, vos projets, vos interrogations. Le CGP vous présente son approche et les solutions qu'il pourrait envisager.

Sur le plan réglementaire, tout CGP professionnel est tenu de vous remettre un Document d'Entrée en Relation (DER) avant toute recommandation. Ce document précise ses qualifications, son mode de rémunération, et les produits qu'il est habilité à distribuer. La transparence est une obligation légale.

Questions à poser lors de votre premier rendez-vous

- Quelle est votre mode de rémunération (honoraires, commissions, ou les deux) ?
- Êtes-vous indépendant ou rattaché à un groupe ou un réseau ?
- Quels types de clients accompagnez-vous habituellement ?
- Comment fonctionnera notre relation dans la durée ?

Un bon conseiller répondra à ces questions avec clarté et sans détour.

Vous souhaitez faire le point sur votre situation patrimoniale ?

Nos conseillers en gestion de patrimoine prennent le temps de comprendre votre situation dans sa globalité — avant de vous proposer la moindre solution. Le premier rendez-vous est sans engagement.

[Prendre rendez-vous avec un conseiller Olifan Group](#)

Articles qui pourraient vous intéresser :

Vous êtes déjà client chez nous ?

[Aller à l'espace client](#)

Souhaitez-vous rejoindre notre équipe ?

[Déposer ma candidature](#)

Nom*

Prénom*

Téléphone*

Email*

Laissez nous un message*

☐ En soumettant ce formulaire, j'autorise Olifan Group à me recontacter et à m'adresser des informations.

ENVOYER