

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants

Quelles stratégies pour pérenniser un modèle « indépendant » sous pression ?

Les conseillers en gestion de patrimoine (CGPI) n'ont pas été épargnés au cours de la période récente. La crise financière (et ses multiples conséquences) d'un côté, la chute du marché de l'immobilier de l'autre, les difficultés se sont en effet accumulées malmenant les plus fragiles. Le premier semestre de l'année 2009 a certes apporté des premiers signes d'amélioration : redressement des places boursières, reprise du marché de l'assurance vie, redémarrage des ventes de logements neufs portées en grande partie par le dispositif Scellier...Mais l'ensemble reste fragile.

Dans ce contexte de crise, les experts de Precepta ont analysé les principaux enjeux et défis des CGPI aux premiers rangs desquels :

- la nécessité d'une plus grande diversification de leurs revenus, et plus précisément la mise en place plus systématique d'honoraires, pratique encore peu développée à ce jour,
- la relance d'une véritable dynamique commerciale, pour une profession qui à l'heure actuelle consacre en moyenne peu de temps à la prospection,
- l'appropriation d'Internet, devenue aujourd'hui indispensable.

Ces défis ne sont bien évidemment pas nouveaux et avaient d'ores et déjà été mis en lumière par les mutations de l'environnement de la profession : bouleversements réglementaires, intensification de la concurrence des banques de réseau, et plus précisément de leurs filières patrimoniales réorganisées et optimisées, apparition et montée en puissance des pure players, modification des comportements des clients, démocratisation des usages d'Internet, plus grande « technicité financière »... ont en effet marqué ces dernières années. Reste que l'enjeu est de taille pour des CGPI qui n'ont eu de cesse de se professionnaliser (l'inflation réglementaire y a pour beaucoup contribué). Car si la crise les malmène, elle peut également être une source d'opportunités non négligeable face à de grands établissements financiers dont l'image a été sérieusement écornée.

Ce virage à négocier pose la question des modèles de développement. La profession des CGPI reste en effet à ce jour extrêmement atomisée (ils sont plus de 3 000) et composée pour l'essentiel de très petites structures. L'analyse menée par Precepta dans cette étude apporte en ce sens un éclairage décisif pour mieux appréhender le processus de regroupement au sein des CGPI. Plusieurs enseignements peuvent être tirés : déjà, à n'en pas douter ce processus de rapprochement d'ores et déjà engagé va se poursuivre. Surtout, il change progressivement de visage. Initié dans un premier temps sur un mode affinitaire et basé pour l'essentiel sur un principe d'échange d'expériences et de savoir-faire, il a progressivement changé de dimension, pariant sur la mise en commun des moyens, la mutualisation des achats, notamment informatiques, l'organisation de la formation, la centralisation des tâches « improductives », la sélection voire le référencement de fournisseurs, jusqu'à la négociation des commissions, le développement de stratégies d'enseignes (exemple de Patrimoine Consultant ou d'Anthea) jusqu'au développement de franchises (exemple de FIP Patrimoine)...

Au final, les experts de Precepta montrent que, d'un groupement à l'autre, les choix stratégiques divergent fortement à l'image des formes de rapprochements retenues (association loi 1901, GIE de moyens, centrales d'achats et/ou de services, concessions, franchises...). Mais ces réseaux affichent tous un objectif clair : optimiser leur efficacité tout en conservant leur dimension locale et de proximité qui fait leur grande force face aux mastodontes de la finance.

De l'autre côté, les « fournisseurs » des CGPI ont également un rôle à jouer dans la pérennisation du modèle de ces distributeurs indépendants. De plus en plus nombreux à solliciter ce réseau de distribution externe, les fournisseurs ont même été plus loin pour certains d'entre eux mettant en place leur propre réseau de conseillers en gestion de patrimoine (exemples des AGF, de Generali, de Cortal Consors ou encore de CNP), en prenant des participations au capital de réseaux (exemples des AGF ou d'Oddo), voire en reprenant ou en essayant de reprendre des cabinets de CGPI (exemples respectifs de Swiss Life avec La Financière du Capitole et d'Axa avec Cyrus Conseil). Au-delà, les fournisseurs s'organisent et se structurent. Ce dernier processus s'est notamment traduit par l'émergence de plates-formes spécialisées ou multi-produits, et le développement d'une palette de services toujours plus large. Reste que face à la multiplicité de l'offre, il devient indispensable aujourd'hui de mener une véritable stratégie de différenciation qui doit s'appuyer sur trois éléments clés :

- la capacité à innover et plus encore à proposer une offre qui colle au mieux aux attentes du marché,
- l'animation, la formation et la fidélisation des réseaux partenaires,
- la maîtrise technologique.

Le premier est indispensable pour séduire les CGPI (la crise a d'ailleurs mis en exergue le problème de l'adaptation des produits), tandis que le second s'impose pour assurer la diffusion au plus grand nombre. Le troisième, doit non seulement permettre d'apporter une qualité de gestion irréprochable (l'efficacité du back-office est primordiale), mais également d'offrir toute une palette d'outils et de services aux partenaires. Internet a, à cet égard, constitué une véritable opportunité pour la profession *via* notamment les extranets. Mais pas seulement. Certains assureurs, notamment, ont en effet lancé des produits Internet clé en main permettant aux CGPI qui le souhaitent d'investir la toile. Au final, les modèles de coopération se doivent d'être performants pour permettre de s'inscrire dans un jeu gagnant-gagnant entre CGPI et fournisseurs. Tous ont à y gagner, même si paradoxalement, sur le terrain, ils demeurent en concurrence.

Grâce à cette analyse détaillée et opérationnelle, PRECEPTA met à la disposition des dirigeants du secteur un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler la réflexion et préparer les décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Frank Benedic
Directeur de Precepta

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants

Quelles stratégies pour pérenniser un modèle « indépendant » sous pression ?

Edition : Septembre 2009

- L'analyse des perspectives du marché à l'horizon 2010
- L'identification des enjeux stratégiques et des facteurs de mutations
- Le décryptage du jeu concurrentiel
- L'analyse du processus de regroupements
- Les facteurs clés de succès des « fournisseurs »

UNE ETUDE INDISPENSABLE

L'étude la plus complète pour comprendre la profession de conseiller en gestion de patrimoine indépendant, les enjeux et les perspectives ainsi que le contexte concurrentiel spécifiques à ce secteur d'activité. Les travaux de recueils d'informations, d'enquête et d'analyse ont été coordonnés par Sabine Gräfe, directrice d'études, responsable du pôle Banque Assurance Finance au sein de Precepta.

Ce document exceptionnel de 140 pages comprend trois niveaux d'information :

1. une « synthèse exécutive » qui tire tous les enseignements de 3 mois d'enquêtes ;
2. une analyse et un décryptage des stratégies des opérateurs ;
3. une somme exceptionnelle d'informations sur le marché des CGPI.

PRECEPTA, STIMULATEUR DE STRATEGIES

Les études de Precepta sont publiées à sa seule initiative. Elles sont réalisées avec la plus grande rigueur professionnelle et une indépendance d'esprit totale. Elles ont pour but d'offrir une représentation vivante des évolutions décisives d'un marché et de la concurrence sectorielle. Elles mettent à disposition des décideurs une analyse pertinente des positionnements et des performances des entreprises. Les études s'inscrivent dans une méthodologie rigoureuse et éprouvée.

Precepta a accumulé plus de 20 ans d'expérience dans l'analyse des stratégies d'entreprise et de leur environnement concurrentiel. Son intégration dans le groupe Xerfi en 2004 lui a permis de renforcer ses moyens d'investigation et d'accéder aux meilleures sources de données. Chaque étude Precepta est ainsi l'outil de référence indispensable pour stimuler la réflexion et préparer les décisions.

Retrouver le catalogue complet des études Precepta sur les sites precepta.fr ou xerfi.com.

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants Quelles stratégies pour pérenniser un modèle « indépendant » sous pression ?

1. SYNTHÈSE EXECUTIVE

Destiné aux décideurs, ce document est volontairement concis, et met en relief les principaux enseignements à tirer de l'étude. Il a été conçu comme un document de travail pour stimuler la réflexion et préparer la prise de décision.

2. TIRER LES ENSEIGNEMENTS DU CONTEXTE DE MARCHÉ

2.1. Les défis de l'environnement économique et financier actuel

- 2.1.1. La crise économique et financière
- 2.1.2. Le focus sur le marché de l'assurance vie (1998 - 2009)
- 2.1.3. Le focus sur le marché de l'immobilier (1985 - 2009)

2.2. Le patrimoine des Français

- 2.2.1. Le patrimoine financier v/s non financier (2008)
- 2.2.2. Les taux de détention des actifs patrimoniaux
- 2.2.3. Le focus sur les flux de placement (2005 - 2008)
- 2.2.4. L'évolution du patrimoine des Français (1985 - 2008)
- 2.2.5. La répartition du patrimoine financier des ménages

3. COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX ET LES ENJEUX DE LA PROFESSION DE CGPI

3.1. Appréhender le business

- 3.1.1. Le métier de CGPI : conseil et intermédiation
- 3.1.2. Une inflation réglementaire
- 3.1.3. La question du statut de CGP

3.2. Analyser l'activité des CGPI

- 3.2.1. Les encours gérés par les CGPI (1999-2008)
- 3.2.2. La collecte : évolution et répartition (2005-2008)
- 3.2.3. La question de la rémunération des CGPI
- 3.2.4. Quelles perspectives d'activité à l'horizon 2010 ?

3.3. Comprendre l'environnement concurrentiel

- 3.3.1. Une profession atomisée et encore peu structurée
- 3.3.2. La place des CGPI sur le marché de la gestion de patrimoine
- 3.3.3. L'intensité de la concurrence
- 3.3.4. L'analyse SWOT des CGPI

3.4. Mesurer l'enjeu technologique

- 3.4.1. Un outil au service du métier
- 3.4.2. Un outil au service du développement commercial
- 3.4.3. Une utilisation encore inégale

4. VERS UNE PLUS GRANDE STRUCTURATION ET CONCENTRATION ?

4.1. Analyser le processus de regroupement

- 4.1.1. Une évolution des motivations des regroupements
- 4.1.2. Des associations aux franchises : des modalités de regroupements diverses

4.2. Focus sur les groupements associatifs

- 4.2.1. Panorama, principes fondateurs, avantages et inconvénients
- 4.2.2. Monographies des principaux groupements associatifs

Les monographies présentent pour chacun des groupements étudiés des informations et données clés : année de création, politique internet, réseau, activité, organisation et objectifs, principaux fournisseurs.

Actualis Associés
Finindep
FIOuest
La Boétie Patrimoine
Le Cercle France Patrimoine

4.3. Focus sur les « centrales d'achats et/ou de services »

- 4.3.1. Panorama, principes fondateurs, avantages et inconvénients
- 4.3.2. Monographies des principales « centrales d'achats et/ou de services »

Les monographies présentent pour chacune des « centrales » étudiées des informations et données clés : année de création, politique internet, réseau, activité, organisation et objectifs, principaux fournisseurs.

Anthea
CGPI Associés
GEPPI
Infinities
La Financière du Carrousel
Patrimoine Consultant
Thesaurus

4.4. Focus sur les franchises et assimilés

- 4.4.1. Panorama, principes fondateurs, avantages et inconvénients
- 4.4.2. Monographies des principaux réseaux de franchises

Les monographies présentent pour chacune des franchises étudiées des informations et données clés : année de création, politique internet, réseau, chiffres clés, caractéristiques du contrat de franchise, services aux franchisés...

Arkanissim Finance
Fiducée Gestion Privée
FIP Patrimoine

4.5. Focus sur les principaux autres groupes

- 4.5.1. Panorama, spécificités
- 4.5.2. Monographies des principaux acteurs

Les monographies présentent les groupes étudiés des informations et données clés (année de création, activité, politique internet, actualité récente)

- 4.5.3. Cyrus Conseil
- 4.5.4. La Financière du Capitole

4.6. Focus sur les initiatives des fournisseurs

- 4.6.1. L'implication croissante des « fournisseurs »
- 4.6.2. Panorama des principaux réseaux des fournisseurs

5. IDENTIFIER LES « FOURNISSEURS » DES CGPI

5.1. Les forces en présence

- 5.1.1. Des fournisseurs toujours plus nombreux
- 5.1.2. Panorama des principaux fournisseurs (*tableaux récapitulatifs, activité, chiffres clés*)
 - Les plates-formes « assurances »
 - Les plates-formes « bancaires »
 - Les sociétés de gestion d'actifs
 - Les plates-formes immobilières...

5.2. Les facteurs clés de succès

- 5.2.1. La nécessité de se différencier
- 5.2.2. L'offre produits
- 5.2.3. L'animation des réseaux
- 5.2.4. La maîtrise de la « technologie »

5.3. Monographie de plates-formes et fournisseurs

Les monographies présentent une sélection de fournisseurs pour lesquels sont présentées les principales informations clés : actionnariat, métier, chiffres clés, produits, services aux CGPI...

- 5.3.1. Cardif
- 5.3.2. Centre Français du Patrimoine
- 5.3.3. Cholet Dupont Partenaires
- 5.3.4. Generali Patrimoine
- 5.3.5. I Sélection
- 5.3.6. La Mondiale Partenaire
- 5.3.7. Skandia
- 5.3.8. Sélection R
- 5.3.9. Théma Axa Vie

Tableaux et matrices : la source d'information la plus complète sur les conseillers en gestion de patrimoine indépendants

1. Tirer les enseignements du contexte de marché

T1	Les banques centrales ont fortement assoupli leur politique monétaire
T2	Les valeurs boursières des établissements financiers se sont effondrées
T3	L'évolution des cotisations en assurance vie et capitalisation (1988-2008)
T4	Les arbitrages des Français en matière d'épargne en 2008
T5	Le focus sur la collecte d'assurance vie sur les premiers mois de 2009
T6	La commercialisation de logements neufs (1985-2009)
T7	Les ventes de logements neufs et croissance économique (1985-2009)
T8	La commercialisation d'appartements neufs (1985-2009)
T9	Les ventes d'appartements neufs et la croissance économique (1985-2009)
T10	Le dispositif Scellier
T11	Le patrimoine des ménages en 2008
T12	Les taux de détention des actifs patrimoniaux : ensemble des ménages
T13	Les taux de détention des actifs patrimoniaux par tranches de patrimoine
T14	Les flux de placement par destination (2005-2008)
T15	Le patrimoine brut total des ménages (1985-2008)
T16	Le patrimoine net total des ménages (1985-2008)
T17	L'évolution du patrimoine moyen net par ménages estimé (1995-2008)
T18	Le patrimoine brut financier des ménages (1985-2008)
T19	Le patrimoine brut non financier des ménages (1985-2008)
T20	La répartition du patrimoine financier des ménages
T21	Le focus sur l'ISF (données clés)

2. Comprendre les fondamentaux et les enjeux de la profession de CGPI

T22	Les métiers et statuts des CGPI
T23	Les différentes réglementations régissant les activités des CGPI
T24	Les encours sous gestions des CGPI (1999-2008)
T25	L'évolution de la collecte des CGPI (2005-2008)
T26	Un focus sur la structure de la collecte brute des CGPI - ensemble des CGPI
T27	Un focus sur la structure de la collecte brute selon le montant total de collecte
T28	La structure de la rémunération des CGPI
T29	La structure de la rémunération des CGPI facturant des honoraires
T30	La structure des CGPI ne facturant pas d'honoraires
T31	Les perspectives d'évolution de l'activité des CGPI à l'horizon 2010
T32	La profession évolue aujourd'hui sur un « champ de bataille » élargi et hyper concurrentiel
T33	La place des CGPI parmi les partenaires financiers privilégiés pour la gestion de patrimoine
T34	Les banques de réseaux considérées comme les premiers concurrents des CGPI
T35	La problématique de la montée en puissance des filières patrimoniales des banques de détail
T36	L'analyse Swot des CGPI
T37	L'Internet : du site vitrine à la vente en ligne

3. Vers une plus grande structuration et concentration ?

T38	Les principales motivations des regroupements
T39	La répartition du temps de « travail » des CGPI selon les tâches
T40	Les avantages et inconvénients des groupements associatifs
T41	La monographie d'Actualis Associés
T42	La monographie de Finindep
T43	La monographie de FiOuest

T44	La monographie de la Boétie Patrimoine
T45	La monographie de Le Cercle France Patrimoine
T46	Les avantages et inconvénients des « centrales »
T47	La monographie d'Anthea
T48	La monographie de CGPI Associés
T49	La monographie de GEPII
T50	La monographie d'Infinitis
T51	La monographie de La Financière du Carrousel
T52	La monographie de Patrimoine Consultant
T53	La monographie de Thesaurus
T54	Les avantages et inconvénients des franchises
T55	La monographie d'Arkanissim Finance
T56	La monographie de Fiducée Gestion Privée
T57	La monographie de FIP Patrimoine
T58	Les avantages et inconvénients du modèle intégré
T59	La monographie de Cyrus Finance Conseil
T60	La monographie de La Financière du Capitole
T61	Le tableau récapitulatif des principaux groupes, groupements, centrales et réseaux
T62	Les principaux réseaux « investis » ou créés par des « fournisseurs »

4. Identifier les « fournisseurs » des CGPI

T63	Les tableaux récapitulatifs des principaux « fournisseurs des CGPI »
T64	Les attentes des CGPI
T65	Les principaux facteurs clés de succès
T66	La monographie de Cardiff
T67	La monographie du Centre Français du Patrimoine
T68	La monographie de Cholet Dupont Partenaires
T69	La monographie de Generali patrimoine
T70	La monographie d'I Sélection
T71	La monographie de la Mondiale Partenaire
T72	La monographie de Skandia
T73	La monographie Sélection R
T74	La monographie de Théma Axa Vie

Principaux opérateurs analysés ou cités dans l'étude (*)

Les principaux groupes, groupements, centrales, réseaux analysés ou cités dans l'étude (*)

ACOGEP
ACTUALIS ASSOCIES
ANTHEA
ARKANISSIM
CGPI ASSOCIES
CNP CAPEOR
CORTAL CONSORS
SELECT
CONSULTYS
CRP PATRIMOINE
CRYSTAL FINANCE
CYRUS CONSEIL
ELITYA
ESSENTIALIS
EXPERT & FINANCE
PARTENAIRE
FIDUCÉE GESTION PRIVÉE
FINANCIERE
DU CARROUSEL
FININDEP
FIOQUEST
FIP PATRIMOINE
GEPII
INFINITIS
LA BOETIE PATRIMOINE
LA FINANCIERE
DU CAPITOLE
LE CERCLE FRANCE
PATRIMOINE
PATRIMOINE CONSULTANT
PMA
SERENALIS
THESAURUS
W FINANCE PARTNER
WITAM

Les principaux cabinets de CGPI cités dans l'étude (*)

ACORS CONSEILS
ACTION FINANCE
& PATRIMOINE
ADR CONSEIL

AESOPÉ
AESTIMO FINANCE
& PATRIMOINE
AGP CONSULTANT
ALAIN DURAND
ALAIN PIQUEMAL
ALCYONE PATRIMOINE
ALEXANDRIE FINANCE
ALLIANCE FINANCE
PATRIMOINE CONSEIL
ALPES CONSULTANTS
ALPINVEST
ALTER INVEST
ALTESSIA FINANCE
ANDRE BORDAIS
ANNERAU PLACEMENTS
APPC
ARMONYS PATRIMOINE
AS FINANCE CONSEIL
AUDIT & CONSEIL
PATRIMONIAL
AUDIT CONSEIL FINANCE
AUDITS FINANCES
PATRIMOINES CONSEILS
AVOIR CONSEIL
BAUSSANT CONSEIL
BENMERGUI
BERNARD COTTIN
BERTRAND JACQUES
BG2C FINANCES
BLF FINANCE
BM PATRIMOINE
BRUNO CHAISAZ
BRUNO DE GUILLEBON
CALLISTO CONSEIL
CAP FINANCE CONSEIL
CAPITIS CONSEIL
CAPYG
CATHERINE GALPIN
CBM FINANCE
CENTAURE FINANCE
CENTRE TOULOUSAIN
DU PATRIMOINE
CERES FINANCE
CFGP
CHAPOT
CHARLES DE LA MOTTE
CHATEL PATRIMOINE

CHRISTIAN CHARPENTIER
CHRISTIAN KERNEVES
CJM CONSEILS
CLC CONSULTANTS
COGEPB PATRIMOINE
CONSEIL A. TORANDELL
CONSEILS
ET PATRIMOINES
DELTA FINANCE
DESFORGES
DE COLLIÈRE
DIMENSIA FINANCE
DL CONSEIL PATRIMOINE
DMS PATRIMOINE
DNM FINANCE
DOMINIQUE PREDEAU
DPH FINANCE
DUCOLOMBIER
EDEN PATRIMOINE
EDWARD HARDING
EMMANUEL CHAUDET
EPR FINANCE
ESPACE FINANCIER
ETIENNE KAH
EVOLIA CONSEIL
F&C ASSOCIES
FC CONSEIL
FEELEO PATRIMOINE
FIDES PATRIMOINE
FINANCIERE DU BANC
D'ARGUIN
FINANCIERE SAINT
MICHEL
FINIMMO INVEST
FRAMATONG
INVESTMENT
FT CONCEPT FINANCE
GERARD PREVOST
GESTION CONSEIL
FINANCE
GUY LE CAMPION
HERA CONSULTANTS
HERVE DE
ROQUEMAUREL
ICEBERG FINANCE
INDEPENDANCE
PATRIMOINE
INITIATIVES FINANCIERES
INIZEN

IPCA
JB MATTEI CONTACT-
INFO
JDFC
JEAN GUILBERT FINANCE
JEAN-FRANÇOIS
DIVERREZ
JEAN-FRANÇOIS LANOË
JEAN-LOUIS COULON
JEAN-LUC HENRY
JOËL CASPARD CONSEIL
KFS CONSEILS
LA FINANCIERE
DE CHAMPAGNE
ARDENNE
LA FINANCIERE
DE LA CORNICHE
LA FINANCIERE
DES SACRES
LA JONCHERE
PATRIMOINE
LAURAGAIS FINANCE
LE C.G.A.P.
LEFEVRE & ASSOCIES
LETAILLER CONSEILS
& PATRIMOINE
LORRAINE GESTION
PRIVEE
LS FINANCE
LSH CONSEILS
M.C. FINANCE
MALHESERBES GESTION
PRIVEE
MESNIL FINANCE
MP CONSEILS
NEWTON CONSEILS
PATRIMOINE & FINANCE
O'PATRIMOINE
OBJECTIF FINANCE
CONSEIL
OBJECTIF PATRIMOINE
OPTIM-INVEST
ORPHEO CONSEIL
P&C CONSULTING
PACIFIMO
PARESCO PATRIMOINE
PATRICK CALMET
PATRICK LEBRANCHU
PATRICK MERTZ
PATRIMOINE &
ENTREPRISE

PATRIMOINE CONSEIL
PATRIMOINE DU GRAND
CHENE
PATRIMOINE STRATEGIE
CONSEIL
PF & ASSOCIES CONSEIL
PHILIPPE DEGORCE
PHILIPPE OUANSON
PHILIPPE ROLLAND
PIERRE FENSTERBANK
PR CONSEIL
QUARTZ PATRIMOINE
R.F.P. CONSEIL
SEM CONSEILS
SENEQUE PATRIMOINE
SIC
SML
SPF INVESTISSEMENT
STE GFI
STEPHANE
GASIOROWSKI
STRATEA FINANCE
STRATEGIE & FINANCE
SUD BOURSE
INVESTISSEMENTS
TANAYS PATRIMOINE
THALEIA PATRIMOINE
THIERRY GARNIER
TOCQUEVILLE CONSEIL
VALOREY FINANCE
VIDAL PATRIMOINE
CONSEILS
WH CONSULTANTS
XAVIER COGNE
YJ PATRIMOINE

Les principaux fournisseurs analysés ou cités dans l'étude (*)

123 VENTURE
ACMN VIE
APICIL
APREP DIFFUSION
APRIL PATRIMOINE
AVIP
CARDIF
CARMIGNAC GESTION

CFP
CERENICIMO
CGP HOME
CHOLET DUPONT
PARTENAIRES
CILOGER
CORTAL CONSORS
CPR ONLINE
DEXIA
DNCA FINANCE
E. DE ROTHSCHILD AM
FIDELITY
FINANCIERE DE
L'ECHIQUIER
FORTIS
GENERALI PATRIMOINE
GERER CONSEIL
HSBC
I SELECTION
INVESCO
KBL RICHELIEU FINANCE
LA MONDIALE
PARTENAIRE
NATIXIS
NORTIA
ODDO AM
ORADEA VIE
PRIMONIAL
SELECTION R
SKANDIA
SWISS LIFE
THEMA AXA VIE
TOCQUEVILLE FINANCE
UAF PATRIMOINE
UBS
UFG PARTENAIRES
VIE PLUS

(*) Listes non exhaustives