



# Le palmarès

## 2009

**Les entités et produits préférés  
des conseillers indépendants**

*Pour la seizième année  
consécutive,  
Gestion de Fortune  
livre son Palmarès  
annuel, une enquête  
exclusive  
réalisée auprès  
de 200 conseillers  
en gestion de  
patrimoine  
indépendants (CGPI).  
Le but ? Déterminer  
le classement  
des entités  
et produits les plus  
préconisés par  
ces professionnels  
du conseil. Résultats.*

**L**e Palmarès Gestion de Fortune repose sur un dispositif conséquent puisqu'il s'agit de recueillir précisément 200 réponses de CGPI, soit à peu près 10 % de la population concernée. Comment sont choisis ces professionnels? Le territoire métropolitain fait d'abord l'objet d'un découpage en cinq zones : nord-est, nord-ouest, sud-est, sud-ouest et région parisienne. Par ailleurs, ces 200 professionnels se répartissent de la manière suivante : 50 % d'entre eux sont des abonnés de Gestion de Fortune, les 50 autres pour cent se composent de CGPI référencés sur divers annuaires comme Aprédia, par exemple.

Une fois la base de professionnels déterminée et équitablement répartie en France, il convient naturellement de les solliciter. Précisons à cet égard que nous ne faisons pas appel à une société spécialisée dans les enquêtes pour recueillir les informations. L'ensemble de la collecte est réalisée par les journalistes de Gestion de Fortune. Pourquoi une telle démarche? Parce que le **Palmarès Gestion de Fortune** a d'abord été conçu comme un travail journalistique à part entière et non comme une étude de marché. Ensuite, parce que le fait de pouvoir établir un contact direct avec les CGPI permet d'obtenir des informations précieuses quant à l'environnement dans lequel évoluent ces professionnels : mise

en avant de progrès réalisés par telle ou telle entité, carences et erreurs répétées pour d'autres, sentiment général quant à l'évolution de leur métier... Dernier point : les CGPI sont dans leur ensemble submergés de sollicitations commerciales. Le fait que l'appel émane d'un journaliste permet de contourner certaines difficultés même si, aux dires de certains professionnels sollicités, quelques fournisseurs de produits financiers n'hésitent pas à se faire passer pour des professionnels de l'information de manière à franchir le barrage téléphonique de l'assistante!

Passées ces différentes étapes, il s'agit d'entrer dans le vif du sujet. Nous tenons à cet égard à exprimer nos remerciements à l'ensemble des CGPI qui ont accepté de répondre à nos multiples questions. Pour cela, deux moyens étaient mis à leur disposition : remplir le questionnaire qui leur a été adressé par mail ou répondre par téléphone. Les réponses par courriel ont été très largement supérieures aux années précédentes.

La collecte de ces informations – réalisée entre le 20 novembre et le 10 décembre 2008 – ne peut s'établir qu'à une seule condition : assurer les participants du traitement anonyme de leurs réponses. Il ne s'agit pas en effet d'obtenir des informations parfois stratégiques

## La méthodologie

Les 200 conseillers sondés disposaient de la possibilité de citer jusqu'à 5 établissements. La somme des réponses est logiquement supérieure à 200.

ASSURANCEVIE			
ENTITÉ		Note moyenne (sur 5)	Niveau de satisfaction
11 <small>sur les 200 conseillers interrogés</small>	Qualité de la gamme	4,22	★★★★☆
	Qualité commerciale	3,56	
	Back office	4,11	

Le classement est établi sur un critère quantitatif (nombre de fois cité) tandis que les étoiles sont déterminées en fonction de la moyenne du taux de satisfaction exprimée par les conseillers sondés sur l'ensemble des aspects :

- ★★★★★ Moyenne > à 4,5
- ★★★★★ Moyenne comprise entre 4 et 4,49
- ★★★★★ Moyenne comprise entre 3,5 et 3,99
- ★★★★★ Moyenne comprise entre 3 et 3,49
- ★★★★★ Moyenne < à 2,99

→ Evolution du classement comparé au Palmarès 2008

- Estimation par rapport au commissionnement généralement pratiqué pour ce type de produit
- Rapidité d'exécution pour les passages d'ordre, suivi des opérations, qualité du reporting...
- Communication, disponibilité des équipes, gammes de services juridiques ou fiscaux mises en place par l'établissement...
- Qualité des fonds : qualité de l'offre, diversité et performances

### LE PALMARÈS DES FOURNISSEURS

Développé par Gestion de Fortune depuis seize ans, le Palmarès des Fournisseurs vise à fournir une somme d'informations précieuses sur les partenaires avec lesquels travaillent régulièrement les conseillers en gestion de patrimoine indépendants. L'enquête se base sur un échantillon représentatif (200 sur environ 2200 professionnels indépendants recensés au sein des associations).

Pour les fournisseurs, ce Palmarès permet d'une part de se situer vis-à-vis de la concurrence, mais aussi et surtout d'obtenir des informations sur la manière dont ils sont perçus par ceux qui sont chargés de recommander leurs produits, qu'il s'agisse de contrats d'assurance vie ou de supports de gestion collective.

Pour les conseillers indépendants, le Palmarès est l'occasion de savoir quels sont les choix effectués par leurs

confrères et de vérifier si les qualités et les défauts de chaque fournisseur sont communément identifiés par l'ensemble des conseillers indépendants. Enfin, pour les particuliers, le Palmarès est l'occasion de découvrir certains fournisseurs de produits financiers. Cependant, le fait de ne pas trouver un fournisseur dans les résultats ne signifie pas pour autant que les recommandations de son conseiller sont mauvaises. ■

sur quelques cabinets dont seraient friands bien des fournisseurs de produits. Ce n'est pas le but de notre Palmarès.

Si la collecte des informations constitue une étape capitale, son traitement fait l'objet de multiples attentions. Il s'agit en effet de traiter pas moins de 30 000 données compte tenu des choix multiples offerts pour établir le Palmarès ! Pour ce faire, l'ensemble des informations recueillies est reporté sur un tableur et analysé en fonction d'un modèle exclusif développé par Gestion de Fortune. Au final, ce dispositif complet permet de déterminer avec la plus grande précision les entités les plus préconisées par les CGPI, connaître leurs forces et leurs faiblesses. Place aux résultats.

## Plates-formes et montages immobiliers

I Sélection →			
		Note moyenne (sur 5)	Niveau de satisfaction
21 <small>sur 200 conseillers</small>	Qualité du back-office	3,57	★★★★☆ <b>GESTION FORTUNE</b> <small>Palmarès 2009</small>
	Qualité de la gamme	3,48	
	Qualité commerciale	3,57	
	Commissionnement	3,71	
Cerenicimo →			
		Note moyenne (sur 5)	Niveau de satisfaction
15 <small>sur 200 conseillers</small>	Qualité du back-office	4,00	★★★★☆ <b>GESTION FORTUNE</b> <small>Palmarès 2009</small>
	Qualité de la gamme	3,80	
	Qualité commerciale	3,80	
	Commissionnement	3,20	
Financière Magellan ↗			
		Note moyenne (sur 5)	Niveau de satisfaction
11 <small>sur 200 conseillers</small>	Qualité du back-office	4,00	★★★★☆ <b>GESTION FORTUNE</b> <small>Palmarès 2009</small>
	Qualité de la gamme	3,00	
	Qualité commerciale	3,00	
	Commissionnement	2,00	