



Communiqué de presse
Paris, le 24 avril 2019

Transférabilité des contrats d'assurance-vie : NALO fait le bilan

Le 11 avril dernier, l'Assemblée Nationale a adopté le projet de loi PACTE qui prévoit la possibilité d'une transférabilité interne des contrats d'assurance-vie. Après plus d'un an de débats, Nalo fait le point sur ce premier pas emblématique vers une plus grande libération de l'épargne.

La loi PACTE, adoptée par l'Assemblée Nationale le jeudi 11 avril 2019, ambitionne de moderniser l'investissement des particuliers et de le flécher vers le financement des entreprises notamment en libérant l'épargne des Français, logée dans différentes enveloppes d'investissement aujourd'hui bloquées. Elle rend notamment possible la transférabilité des contrats d'assurance-vie au sein d'un même assureur, et oblige ces derniers à plus de transparence sur les frais.

Cette mesure a été adoptée au terme de débats de plusieurs mois entre députés et sénateurs
:

L'amendement sur la transférabilité de l'assurance-vie âprement négocié dans le cadre de la loi PACTE



9 octobre 2018

Adoption de la loi PACTE en 1^{ère} lecture avec refus de la transférabilité de l'assurance-vie mais intégration d'une **transparence totale des frais**



12 février 2019

Adoption partielle de la loi PACTE en 1^{ère} lecture avec ajout de la transférabilité totale de l'assurance-vie



16 mars 2019

Adoption de la loi PACTE en 2^e lecture avec refus de la transférabilité totale mais intégration de la **transférabilité au sein du même assureur**



9 avril 2019

Rejet de toute la loi PACTE



11 avril 2019

Adoption définitive de la loi PACTE et donc de la **transférabilité au sein d'un même assureur et de la transparence totale des frais**



Pour Nalo, c'est le premier aboutissement d'un combat débuté il y a maintenant plus d'un an. Portant l'ambition de représenter la nouvelle façon d'investir, Nalo s'est battu pour rendre possible la transférabilité des capitaux vers d'autres contrats plus satisfaisants, sans pénalités fiscales.

Redonner le pouvoir à 50 millions d'épargnants

Dès le début du projet de loi PACTE en 2018, Nalo a pris activement part aux débats pour aider les parties prenantes à se faire entendre et préserver in fine les intérêts des épargnants.

- **74% des Français favorables à la transférabilité**

Un sondage réalisé durant l'été 2018 par YouGov pour Nalo a montré que 74 % des Français étaient favorables à une évolution réglementaire autorisant le transfert des contrats d'assurance-vie. Quant à ceux qui avaient déjà ouvert un contrat d'assurance-vie, ils étaient 86% à voir d'un bon œil une telle évolution. Parmi les raisons évoquées, plus d'un tiers des sondés avaient indiqué être favorables au transfert de l'assurance-vie pour pouvoir dynamiser leurs propres contrats. *“Beaucoup d'épargnants français aimeraient transférer leur assurance-vie car leur contrat actuel ne permet plus de répondre à leurs objectifs. Certains sont déçus de la performance quand d'autres observent avec regret que leur établissement d'origine n'a pas pris le virage du digital”*, expliquait alors Hugo Bompard, Directeur Scientifique de Nalo.

- **Plus de 500 acteurs de la finance mobilisés**

Le 28 février dernier, 500 acteurs de la finance ont signé, sous l'impulsion de Nalo, une lettre ouverte de soutien à la transférabilité des contrats d'assurance-vie. L'ambition était forte : peser dans le débat parlementaire pour donner à l'épargnant la possibilité de mieux être accompagné en choisissant son conseiller et par conséquent pouvoir en changer.

L'encours de l'assurance-vie étant contrôlé à 80% par 10 bancassureurs, autoriser la transférabilité était un moyen fiable de rétablir une concurrence plus saine au service des Français.

La transférabilité interne des contrats d'assurance-vie est insuffisante

Pour Albert d'Anthoüard, Directeur de la clientèle privée de Nalo, la transférabilité interne, limitée seulement au sein d'un même assureur, n'est cependant pas satisfaisante. Et ce, pour deux raisons principales :

1. L'assureur peut refuser le changement de contrat : un contrat d'assurance-vie n'est pas un instrument financier, mais un contrat. La portabilité interne ne donne, juridiquement et en fait, pas tous les droits aux épargnants, puisque la décision dans un cas mono courtier mono assureur revient à l'assureur. Au final, le client pourrait ne pas pouvoir choisir le meilleur contrat pour lui.
2. La concurrence ne se fera qu'entre les acteurs qui jouent déjà le jeu de la concurrence et de l'innovation, c'est-à-dire un microcosme. L'amendement néglige la spécificité du marché : 66% sont dans les mains des bancassureurs (l'assureur filiale de la banque) et 22% dans les mains des réseaux d'agents généraux (l'assureur-distributeur). Pour faire bouger le marché, l'action ne peut venir que des distributeurs. Or, seuls les distributeurs indépendants en sont capables, et ils représentent une infime partie des encours gérés. Ce seront ainsi les gestionnaires les plus innovants, baissant déjà le plus leur prix, et subissant une forte barrière à l'entrée en raison de la non-transférabilité, qui seront mis en concurrence les uns avec les autres. Les bancassureurs et les assureurs-distributeurs, représentant pas loin de 90% des encours gérés, ne subiront donc aucune mise en concurrence, et aucune amélioration (sur les frais, sur la gestion financière, sur la digitalisation, etc.) n'en ressortira pour les épargnants.

Nalo se positionne pour une transférabilité totale

C'est pourquoi Nalo se positionne pour une transférabilité totale de l'assurance-vie. La transférabilité interne autorisée seulement entre contrats d'un même assureur est une avancée que partiellement satisfaisante car elle ne permet pas à l'épargnant de retrouver une mobilité totale de ses capitaux. Elle ne lui permet pas non plus d'avoir accès à de meilleures conditions de gestion de son épargne, ni à une saine concurrence. La transférabilité des contrats d'assurance-vie doit pouvoir se faire tant dans une même compagnie d'assurance qu'entre des compagnies d'assurances différentes.

A propos de Nalo

Nalo est un service d'investissement financier, accessible en ligne et doté d'une équipe de banquiers privés disponibles pour accompagner chaque client. Grâce à la technologie et à son expertise, Nalo

affiche l'ambition de simplifier la gestion de patrimoine pour les Français : en adoptant une approche par projets de vie (achat d'une maison, épargne retraite, financement des études des enfants, ...), Nalo leur propose une gestion de leur patrimoine individualisée. Le choix du support de l'assurance-vie, l'absence de frais de rétrocessions, d'entrée, d'arbitrage et de dossier ainsi que l'utilisation exclusive de fonds ETF permet d'apporter un service de qualité, transparent, avec des frais peu élevés. Nalo, c'est la Nouvelle façon d'Investir.

Nalo est un service d'investissement financier 100% digitalisé, créé par des spécialistes de la finance. En mettant la technologie au service de son expertise, Nalo revendique la paternité de l'investissement enfin intelligent. Plus d'individualisation, plus de simplicité, moins cher, Nalo affiche l'ambition de renouveler la gestion de patrimoine pour les Français et en devenir une référence. Le choix de l'assurance-vie, l'absence de frais de rétrocessions, d'entrée, d'arbitrage et de dossier ainsi que l'utilisation exclusive de fonds ETF permet d'apporter un service de qualité, transparent et conforme aux recommandations des Prix Nobel de l'Economie. Nalo, c'est la Nouvelle façon d'Investir.

Plus d'informations sur <https://nalo.fr>

Suivez notre actualité sur [Twitter](#)

A propos des fondateurs

GUILLAUME PIARD – Président

Guillaume a créé Nalo après une carrière en banque d'investissement, à Londres et à Paris. Guillaume a travaillé dix ans en finance de marché, chez Lehman Brothers puis Nomura. Il s'est formé à de nombreux postes dont le montage de produits d'investissement, l'arbitrage de marché, le conseil en solutions réglementaires, et la gestion de relation client.

Guillaume est diplômé d'un MBA de l'Université de Chicago Booth School of Business (2015), du CFA (2010), et d'un Master de Physique de Imperial College London (2003).

Il détient le CFA, certification la plus reconnue en finance.

HUGO BOMPARD – Directeur Scientifique

Hugo a créé Nalo après avoir débuté sa carrière en recherche académique, en mathématiques financières au Centre de Recherche en Économie et Statistique. Hugo est statisticien économiste, diplômé de l'ENSAE Paristech, et détient un master de recherche en Probabilités et en Finance de l'Université Paris-Diderot.

En parallèle de sa profession, il s'est passionné pour l'amélioration de l'investissement pour les particuliers, développant des outils d'optimisation, de simplification, et de suivi pour sa propre épargne et celle de son entourage.

Contact presse :

Agence Fargo

Barbara AESCHBACHER - 06 16 83 86 68 - baeschbacher@fargo.agency

Amélie GILLOT - 06 16 83 04 94 – agillot@fargo.agency