



Communiqué de presse
Paris, le 5 novembre 2019

2 Français sur 3 pourraient se détourner de l'assurance-vie avec la crise des fonds en euros

Fin septembre, le PDG de l'assureur Generali France, Jean-Laurent Granier, annonçait vouloir mettre un terme à l'omniprésence des fonds euros dans les contrats d'assurance-vie pour promouvoir à la place les unités de compte. Ses concurrents Suravenir, Allianz, Aviva... se sont empressés de lui emboîter le pas, affichant à leur tour leur intention de baisser très significativement la rémunération offerte par les fonds en euros, voire d'en fermer certains et de restreindre l'accès aux autres à certaines conditions. **Un sondage YouGov pour le conseiller financier en ligne Nalo a souhaité savoir ce que les Français pensaient de cette nouvelle politique commerciale.**

Les Français n'envisagent pas l'assurance-vie sans le fonds euros

Sans surprise, cette volonté serait très mal accueillie par les épargnants. **Un sondage YouGov révèle que 4 Français sur 5 se désintéresseraient de l'assurance-vie si le fonds en euros, au capital garanti, venait à être limité.** En ce qui concerne les détenteurs d'au moins un contrat d'assurance-vie, 2 sur 3 se détourneraient du produit.

Dans l'hypothèse d'une diminution significative de la part de fonds à capital garanti et du taux de rémunération...



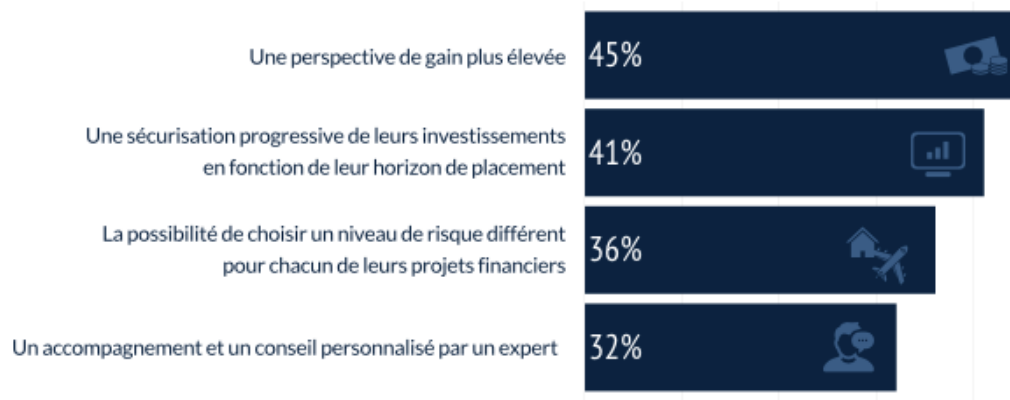
Quelles sont les attentes des épargnants pour croire encore à l'assurance-vie ?

Part des Français, ayant déjà détenu une assurance-vie, qui pourrait opter pour des placements non garantis, si les conditions suivantes étaient remplies :



Plus de 30% des épargnants CSP+ prêts à investir dans les unités de compte, à condition d'être mieux accompagnés

Parmi les Français ayant déjà détenu une assurance-vie, proportion de Foyers CSP+ qui pourrait opter pour des placements non garantis, si les conditions suivantes étaient remplies :



Les acteurs de la Fintech peuvent répondre à ces nouveaux besoins

“Les Français ont été éduqués dans la culture du fonds en euros et du livret A, des placements rassurants, qui nourrissent un sentiment de prise de risque nul. Mais l'investissement sans risque n'existe pas” explique **Albert d'Anthoüard, Directeur de la Clientèle Privée chez Nalo**. “Dans le même ordre d'idée, on ne peut plus se permettre d'opposer le fonds euros non risqué aux UC risqués. Les deux sont des classes d'actifs à part entière qui doivent être

intégrées au sein d'allocations réfléchies, afin de maximiser la performance de l'investisseur tout en maîtrisant son exposition au risque".

Invité de la Conférence internationale de la FFA (Fédération française de l'assurance), Bruno Le Maire, le ministre de l'Economie et des Finances, s'est exprimé sur la question et s'est montré favorable à davantage de diversification vers les unités de compte. Selon lui, il faut « *servir plus de rendement aux Français qui acceptent plus de risques* », explique-t-il*.

La transition vers une assurance-vie avec moins de fonds euros pourrait ainsi être facilitée par l'apparition récente de nouveaux acteurs, les Fintech, qui mettent la personnalisation du service et l'accompagnement des investisseurs au centre de leur solution. En guise d'exemple, Nalo, Fintech française partenaire de Generali, allie automatisation et savoir-faire financier pour fournir une solution d'investissements personnalisée. Tous les portefeuilles des assurances-vie Nalo sont composés d'une part de fonds euros et d'une part d'UC, équilibrées en fonction des profils des clients et de leurs objectifs d'investissement.

Par ailleurs, la Fintech propose des solutions telles que le Multiprojet ©, qui permet d'organiser la gestion de son patrimoine financier en plusieurs poches investies différemment au sein d'une même et unique assurance-vie. Cette innovation offre entre autres la possibilité de réaliser des transferts entre chaque poche en quelques clics, sans frais et sans fiscalité. La Sécurisation Progressive, ensuite, est un système automatique de sécurisation du capital investi au fil du temps. *"Grâce à la Sécurisation Progressive, le client de Nalo ne prend plus le risque de voir son capital baisser au moment où il a besoin de son argent"* explique **Guillaume Piard, Président de Nalo**. Un bon moyen de rassurer les investisseurs français et de les convaincre de s'ouvrir aux UC.

Toutes les données ici présentées sont de YouGov France, sauf mention contraire. L'enquête a été réalisée sur 1003 personnes représentatives de la population nationale française âgée de 18 ans et plus. Le sondage a été effectué en ligne, sur le panel propriétaire YouGov France.

* Source : https://www.boursorama.com/patrimoine/actualites/assurance-vie-et-fonds-en-euros-pas-de-panique-882161956bd473049c75a22c9684e0ef&sa=D&ust=1572533784526000&usq=AFQjCNHue9J8dSnp_sd2dtPNZPtzX1MeDw

A propos de Nalo

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

Marie MAUREL - 06 16 83 64 55 - mmaurel@fargo.agency