

Conférence de presse

Nalo

27 mai 2024





Clément Nouvet, CEO de Nalo

“Nalo se distingue dans notre secteur par une conviction forte : notre argent doit s’aligner sur nos objectifs de vie, et non l’inverse.

C’est le socle même de l’investissement par objectifs, et de la technologie unique en France déployée par Nalo.

Je suis ravi d’avoir rejoint une équipe passionnée et qui travaille avec acharnement pour proposer une solution innovante aux épargnants français.”

Expériences passées

BNP Paribas (2011-2022)

Conseiller Banque Privée

Consultant en stratégie et organisation

Direction de 2 centres de Banque Privée pendant 4 ans

Apicil (2023)

Direction du nouveau pôle Expérience Clients

Nalo *en quelques mots*



Nalo en quelques mots

Nalo, c'est une plateforme en ligne qui propose **une nouvelle façon d'investir.**

Chez Nalo, il nous semble fou que les produits financiers vendus par les banques soient aussi standards, aussi chers et aussi opaques.

Pour nous, un investissement doit **s'aligner sur les projets individuels**, parce que chacun a des aspirations différentes pour son argent : un projet personnel, préparer sa retraite, acheter une maison, etc.

Nous proposons donc des **investissements par objectifs**, pilotés par une **technologie pointue**, à frais réduits.

Bien sûr, nous avons aussi des conseillers privés pour orienter le client dans ses choix, selon ce qu'il veut réaliser.

En somme Nalo c'est de l'investissement sur-mesure, piloté par les projets des clients.



Nalo en quelques mots

En quoi proposons-nous une “nouvelle façon d’investir” ?



Plus simple

Toutes les opérations, de la signature à la vie du contrat, se font en ligne sur un site ergonomique.



Multiprojets

Une technologie unique qui permet une personnalisation unique en France (Multiprojets, sécurisation progressive).
Un service client assuré par d’anciens banquiers privés expérimentés.



Moins chère

Nalo a 2 x moins de frais que les banques traditionnelles grâce à la désintermédiation et l’utilisation de supports d’investissement à frais réduits.

Et Nalo dans 5 ans ?

Vision financière

- Croissance robuste
- Rentabilité

Vision RH

- Une équipe toujours stable et consolidée
- Entre 40 et 50 salariés

Vision stratégique

- Accompagner les clients dans toutes les étapes de la gestion de leur patrimoine en ouvrant l'accès aux services financiers sophistiqués.
- Une plateforme complète d'investissement par objectifs, multi-actifs et multi-enveloppes, qui opère la meilleure répartition et optimise automatiquement les allocations pour chaque projet de vie.



Nalo dans le rétro 2023-2024

Un nouvel actionnaire majoritaire : le groupe Apicil

- Actionnaire majoritaire depuis avril 2023.
- L'appui d'un groupe solide, qui partage notre vision et notre esprit d'innovation.
- Une autonomie opérationnelle conservée.
- Une vision inchangée : permettre à chacun de contrôler son avenir financier en mettant son argent au service de ses projets de vie.

Apicil Epargne et services financiers : les réseaux de distribution

B2C



Spécialistes de la gestion de patrimoine auprès d'une clientèle haut de gamme, les conseillers du réseau GRESHAM Banque Privée valorisent le patrimoine de leurs clients au travers d'un accompagnement de proximité et personnalisé (assurance vie, épargne retraite, offre bancaire).

gresham-banque-privee.fr



Plateforme spécialisée dans le conseil à distance en épargne financière avec une approche pédagogique et digitale auprès de tous types de clientèle.

apicilconnect.com



Spécialiste de la gestion de patrimoine privé et professionnel pour les entrepreneurs et les salariés Expert en placement de trésorerie sur mesure pour les entreprises et organismes à but non lucratif

aliquis-conseil.com



Un des leaders français du conseil et de l'épargne en ligne pour les particuliers , pionnier de l'investissement par objectifs.

nalo.fr

B2B



Spécialiste de l'épargne à long terme, INTENCIAL propose, par l'intermédiaire des Conseillers en Gestion de Patrimoine une gamme de produits innovante en assurance-vie, capitalisation, en compte-titres et en épargne salariale. intencial.fr



GROUPE APICIL

Spécialiste de l'assurance vie au Luxembourg, Onelife développe des solutions de planification financière transfrontalières pour des clients fortunés dans toute l'Europe et au-delà onelife.com



Pour les professionnels de la finance, investisseur institutionnel. Son expertise : conception et commercialisation de produits structurés equitim.fr

Nalo dans le rétro 2023-2024

De nombreux recrutements pour accompagner la croissance

- Produit : une nouvelle CPO et 1 recrutement
- Tech : 5 recrutements
- Investissement : 2 recrutements
- Relation client : 2 recrutements
- Marketing : 1 recrutement

Nalo dans le rétro

2023-2024

- **Développement de l'offre**

Lancement du premier Plan Épargne Retraite sur-mesure fin 2022.

- **Enrichissement de la gestion privée**

Développement de nombreux partenariats (accompagnement patrimoines élevés, discussion patrimoniale globale).

- **Perfectionnement de l'expérience client**

Refonte de l'identité de marque et nouvelle interface de l'espace client.

Nalo en quelques chiffres



39

SALARIÉS



+100 millions €

DE COLLECTE 2023



6

PARTENAIRES



+450 millions €

D'ENCOURS AU T1 2024

Les clients Nalo



20 000
CLIENTS



36 %
DE CLIENTES

*11% des femmes investissent en Bourse**



39 ans
AGE MOYEN



25 000 €
ENCOURS MOYEN



45 %
DES ENCOURS EN
ÉCORESPONSABLE



55 %
DES PROJETS AVEC
UN HORIZON À +10 ANS

*59% des clients ont au moins un projet
Écoresponsable*

Le changement
d'identité de marque



Découvrez
le nouveau Nalo

 **Nalo**



Le nouveau Nalo

Une identité visuelle forte pour incarner assumer nos ambitions.


Une charte colorée, dynamique et moderne qui incarne les valeurs de la marque.

Une nouvelle signature pour clamer notre mission.
Nalo, Des plans pour votre argent.

Mais aussi ...

Un nouvel espace client : Une nouvelle interface client centré sur les projets de vie, basée sur une nouvelle technologie performante et sécurisée.

Une nouvelle expérience centrée sur les projets de vie



Encours total **25 354 €** | Plus-value totale **+ 514 €**

1 opération en cours [Afficher](#)

Assurance-vie **23 624 €**
au 30/06/2023 ⓘ

- Achat immobilier** **4 516 €**
Moins-value **- 134 €** | Versements programmés **Activer →**
- Études Margaux & Johanna** **16 071 €**
Plus-value **+ 651 €** | Versements programmés **150 €/trimestre**
- Rénovation Véranda** **564 €**
Plus-value **+ 64 €** | Versements programmés **Activer →**
- Supplément PER** **2 472 €**
Moins-value **- 198 €** | Versements programmés **100 €/mois**

[Créer un projet](#)

Plan épargne retraite **1 730 €**
au 30/06/2023 ⓘ

[Faire un versement](#)

Synthèse

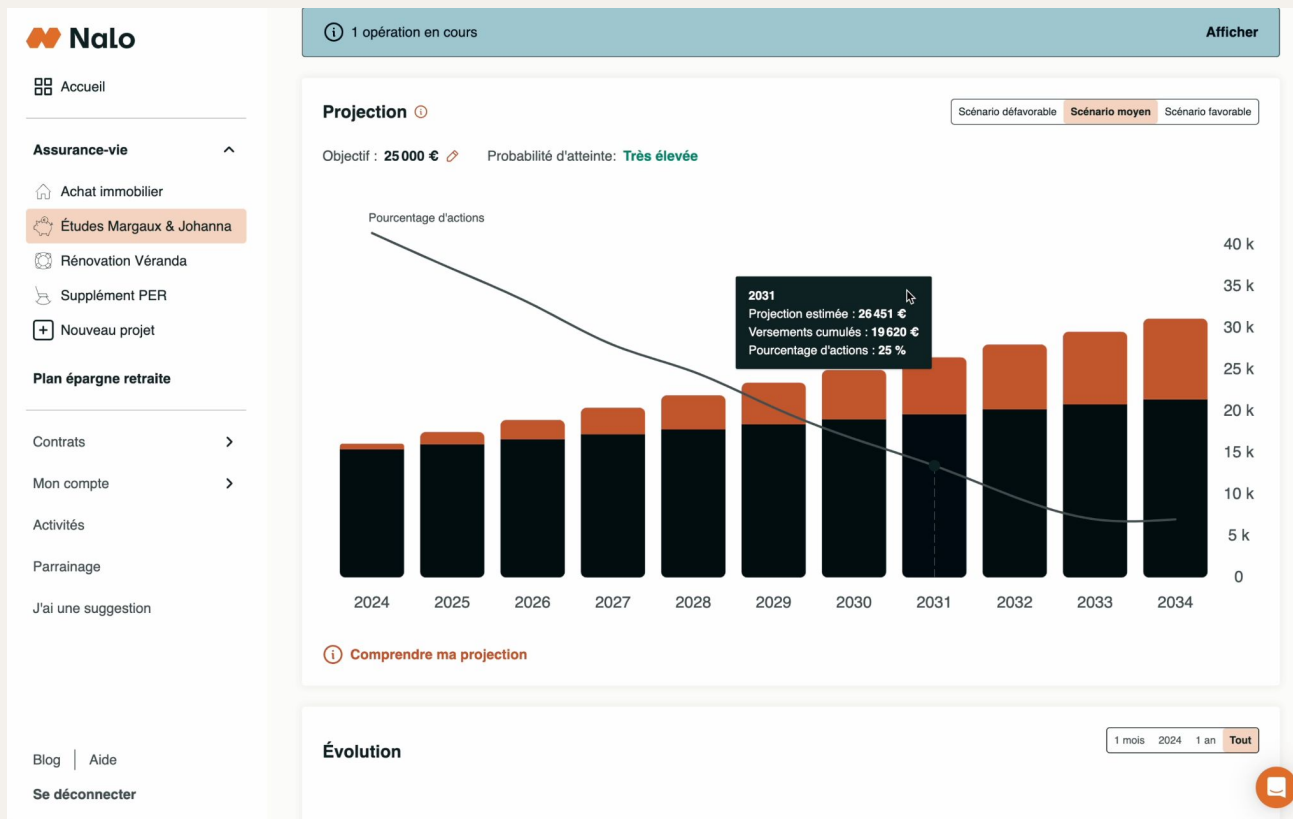
Total des versements **24 840 €**
Total des retraits **0 €**

[Faire une suggestion](#) ⓘ

Blog | Aide

[Se déconnecter](#)

Une feuille de route claire, pilotée sans effort



Une interface intuitive et transparente

The screenshot displays the Nalo user interface. On the left is a navigation sidebar with the Nalo logo at the top, followed by 'Accueil' and a section for 'Assurance-vie' containing 'Achat immobilier', 'Études Margaux & Johanna' (highlighted), 'Rénovation Véranda', 'Supplément PER', and 'Nouveau projet'. Below this is a 'Plan épargne retraite' section with links for 'Contrats', 'Mon compte', 'Activités', 'Parrainage', and 'J'ai une suggestion'. At the bottom of the sidebar are 'Blog | Aide' and 'Se déconnecter'.

The main content area is titled 'Études Margaux & Johanna' and includes a piggy bank icon, a 'Faire un versement' button, and a 'Plus' dropdown menu. Below the title are tabs for 'Aperçu', 'Paramètres' (selected), 'Activités', and 'Allocation'. The 'Paramètres' tab shows a grid of settings:

Versements programmés 150 €/trimestre	Objectif 25 000 €	Horizon 10 ans (2034)
Sécurisation progressive Activée	Type de portefeuille Standard	Type de projet Épargne enfant

Each setting in the grid has a small edit icon. A chat icon is visible in the bottom right corner of the interface.

Une interface intuitive et transparente

The screenshot displays the Nalo user interface. On the left is a navigation sidebar with the Nalo logo and menu items: Accueil, Assurance-vie (with sub-items: Achat immobilier, Études Margaux & Johanna, Rénovation Véranda, Supplément PER, Nouveau projet), Plan épargne retraite, Contrats, Mon compte, Activités, Parrainage, J'ai une suggestion, Blog | Aide, and Se déconnecter. The main content area is titled 'Études Margaux & Johanna' and includes a 'Faire un versement' button and a 'Plus' dropdown. Below the title are tabs for Aperçu, Paramètres, Activités, and Allocation. The 'Allocation' tab is active, showing a donut chart for 'Allocation cible' with 78% Actions and 22% Obligations. A table below details the 'Obligations | 22 %' portfolio, listing assets like 'Pays Emergents - couverture en devise' (3.3%), 'Entreprises (USD) - taux variable - couverture en devise' (5.9%), 'Entreprises (EUR)' (6.2%), 'Indexation inflation - Europe' (3.3%), and 'Entreprises - haut rendement (EUR) - court terme' (3.3%). A second table for 'Actions | 78 %' shows 'Actions Etats-Unis' at 45.8%. A chat icon is visible in the bottom right corner.

Nalo

Accueil

Assurance-vie

- Achat immobilier
- Études Margaux & Johanna
- Rénovation Véranda
- Supplément PER
- Nouveau projet

Plan épargne retraite

- Contrats
- Mon compte
- Activités
- Parrainage
- J'ai une suggestion

Blog | Aide

Se déconnecter

Études Margaux & Johanna

Faire un versement Plus

Aperçu Paramètres Activités **Allocation**

Allocation cible

78% Actions

22% Obligations - 0% Fonds à capital garanti

Obligations | 22 %

3,3 % Pays Emergents - couverture en devise	↓
5,9 % Entreprises (USD) - taux variable - couverture en devise	↓
6,2 % Entreprises (EUR)	↓
3,3 % Indexation inflation - Europe	↓
3,3 % Entreprises - haut rendement (EUR) - court terme	↓

Actions | 78 %

45,8 % Actions Etats-Unis	↓
-----------------------------	---

Une interface intuitive et transparente

Nalo

Accueil

Assurance-vie

- Achat immobilier
- Études Margaux & Johanna
- Rénovation Véranda
- Supplément PER
- Nouveau projet

Plan épargne retraite

Contrats >

Mon compte >

Activités

Parrainage

J'ai une suggestion

Blog | Aide

Se déconnecter

Activités

Filterer par type: Tous

Filterer par projet: Tous

Filterer par date: Sélectionner une plage

Opérations en cours

- 23 avril - Versement**
Vous avez effectué un nouveau versement de 500 € sur votre projet *Études Margaux & Johanna*.

Avril

- 22 avril - Modification des versements programmés**
Vous avez réduit vos versements programmés de 1 000 € à 100 € sur votre projet *Supplément PER*.
- 22 avril - Paramétrage du projet**
Suite au changement de votre situation patrimoniale, la part en actions de votre allocation est passée de 63 % à 58 % sur votre projet *Patrimoine*.
- 19 avril - Modification de clause bénéficiaire**
Vous avez fait une demande de changement de clause bénéficiaire.
- 19 avril - Modification de clause bénéficiaire**
Vous avez fait une demande de changement de clause bénéficiaire.
- 19 avril - Modification de clause bénéficiaire**
Vous avez fait une demande de changement de clause bénéficiaire.
- 19 avril - Modification de clause bénéficiaire**
Vous avez fait une demande de changement de clause bénéficiaire.
- 04 avril - Paramétrage du projet**
Définition d'un objectif de 25 000 € sur votre projet *Études Margaux & Johanna*.

Mars

Le Nalo
de demain



Un produit au service des projets de vie

Notre mission

Accompagner et aider tout particulier à réaliser ses projets de vie en les finançant sans crainte et sans effort.



Aller plus loin sur le
Goal-Based Investing



Créer une marque
différenciante



Piloter et sécuriser
la DATA



Créer de nouvelles
enveloppes fiscales



Développer de
nouvelles classes d'actifs



Maximiser la performance
des allocations

De nouvelles classes d'actifs

Pourquoi ?

Pour ajouter de nouvelles cordes aux arcs de nos clients

- Diversification
- Baisse de volatilité perçue → meilleurs comportements

Pour leur permettre de bénéficier de la prime d'illiquidité

- Tous nos clients ont un horizon (55% > 10 ans)
- 60% des Français envisagent un blocage des fonds au-delà de 3 ans pour un rendement intéressant (+13pts vs 2022)*

Pour leur permettre de financer l'économie réelle

- Recherche de sens pour leur épargne (50% écoresponsables)
- Fin des barrières réglementaires (format des fonds, ELTIF, loi Industrie Verte)

De nouvelles classes d'actifs *intégrées aux projets de nos clients*

A ce jour

- L'investisseur digital doit choisir son fonds "sur catalogue"
- Les actifs sont juxtaposés et analysés séparément
- Le montant investi est à la main du client

→ ***Cela engendre des biais cognitifs forts et une tendance à la sous-diversification***

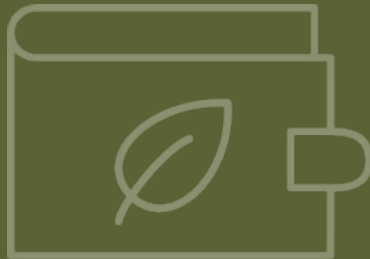
Nalo intègre pleinement de nouveaux actifs à sa gestion pilotée

- Prise en compte du type de projet, de son horizon
- Stratégie d'investissement issue du monde institutionnel
- Simulation grâce à notre générateur de scénarios économiques

Une approche patrimoniale globale

Ajustement des pondérations en fonction :

- du type de projet, de son horizon
- du patrimoine financier et immobilier
- du montant, dans l'absolu et sa part au sein du patrimoine total



De nouvelles classes d'actifs

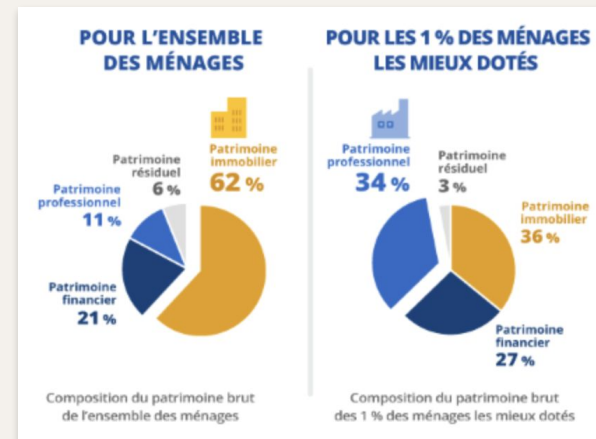
Lesquelles ? D'ici fin 2024.

Immobilier

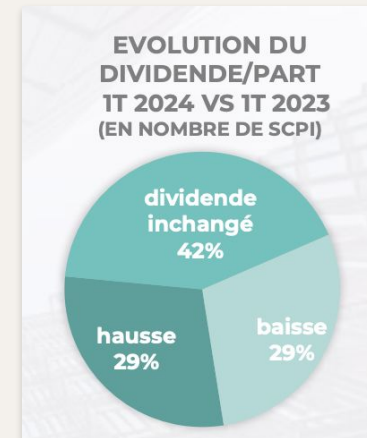
- Un incontournable du patrimoine (62% du patrimoine brut des français).
- Relation affective -> beaucoup d'irrationnel constaté -> le faire au sein de Nalo dans une approche patrimoniale rationnelle (36% seulement du patrimoine des 1% les mieux dotés).
- Point d'entrée intéressant : hausse des primes de risque en 2023.
- Fiscalité de l'assurance-vie (payée uniquement en décumulation, avec abattement de 4600€ ou 9200€).

Produits structurés

- Taux plus élevés : promesses plus intéressantes.
- Peut être un produit d'assurance : partie de la hausse contre garantie du capital (totale ou non).
- Garantie en capital + prévisibilité du coupon intéressants pour les clients averses au risque.



Enquête Histoire de vie et Patrimoine, INSEE 2021



ASPIM Les fonds immobiliers grand public
T1 2024

De nouvelles classes d'actifs

Lesquelles ? Objectif 2025.

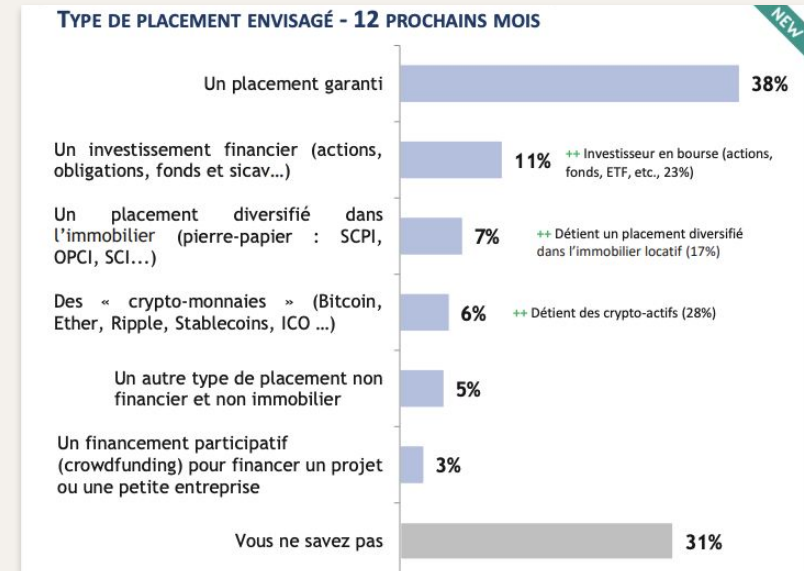
Private equity

- Rendement net de frais historiquement intéressant (14,2% sur 10 ans*).
- Saturation du marché institutionnel (effet ciseaux : achats massifs de private equity + rachats sur les fonds en euros).
- 30 à 40% sur les institutionnels vs + 13% pour les particuliers (FO, ASV ou direct).*

Infrastructures (actions)

- Incitation réglementaire à la production d'électricité décarbonée (consommation européenne d'énergie renouvelable x 2 d'ici 2030).
- Les prix d'exploitation et de vente augmentent, les prix des équipements baissent (-30% sur les panneaux solaires et les stockages sur les 18 derniers mois) → le positionnement est clé.

* France Invest 2023, TRI net



Baromètre AMF de l'épargne 2023

Des questions ?





Des plans pour votre argent

Annexes



Executive summary

Ce qu'il faut retenir

Nalo est l'un des leaders français du conseil et de l'épargne en ligne, pionnier de l'investissement par objectifs. Depuis sa création en 2018, sa mission est de permettre aux particuliers d'investir sereinement et sans effort afin d'atteindre chacun de leurs objectifs de vie grâce à une technologie unique : le Multiprojets.

Nalo s'appuie sur l'alliance de la technologie et du conseil humain pour proposer une gestion pilotée entièrement sur mesure, adaptée à la situation et aux projets de chacun, sans profils types et à moindres frais. À ce service 100% digital s'ajoute l'accompagnement 100 % humain de l'équipe des conseillers Nalo, constituée d'anciens banquiers privés.

Depuis l'arrivée au capital du Groupe Apicil, Nalo a consolidé son modèle et affirmé sa vision stratégique. Après avoir élargi son offre en lançant le premier Plan épargne retraite sur-mesure, Nalo a présenté début 2024 une expérience client totalement repensée pour mieux accompagner les épargnants dans la réalisation de leurs projets de vie.

Executive summary

Ce qu'il faut retenir

Grâce à l'appui d'un actionnaire solide, Nalo projette une feuille de route ambitieuse pour les prochaines années.

- Poursuivre sa croissance robuste, et atteindre la rentabilité.
- Accompagner les clients dans toutes les étapes de la gestion de leur patrimoine grâce à **une plateforme complète d'investissement par objectifs, multi-actifs et multi-enveloppes**. Un modèle unique reposant sur une technologie sophistiquée, capable d'optimiser automatiquement les allocations pour chaque projet de vie.
- Pour cela, de nouvelles classes d'actifs seront intégrées aux portefeuilles. L'immobilier et les produits structurés seront accessibles d'ici la fin de l'année. Des travaux sont en cours pour élargir l'offre, dans un second temps, au private equity et aux produits d'infrastructure.

En parallèle, Nalo poursuit également son engagement actif en faveur de la transférabilité des contrats d'assurance-vie.

Le groupe Apicil en bref

3^{ÈME} GROUPE DE PROTECTION SOCIALE FRANÇAIS (GPS)

1^{er} GPS en région
Auvergne-Rhône-Alpes

Mutualiste et paritaire

Fondé en 1938

NOS MÉTIERS

Santé - Prévoyance

Épargne et services financiers

Retraite complémentaire

Services

Le groupe Apicil en bref



2 126

COLLABORATEURS



51 000

ENTREPRISES ADHÉRENTES



1,8 millions €

ASSURÉS PRINCIPAUX



3,3 milliards €

DE CHIFFRE D'AFFAIRES
EN ASSURANCE DE PERSONNES



2,6 milliards €

DE COTISATIONS
ET RETRAITE COMPLÉMENTAIRE



57,3 millions €

DE RÉSULTAT NET



Des plans pour votre argent

Contact :

Sophie Thiard - Directrice communication
sophie.thiard@nalo.fr - +33 (0) 6 61 52 03 63