



Dossier

Profiter du retour en force de l'assurance-vie

Avec des rendements de nouveau attractifs sur les fonds en euros, le produit préféré des Français retrouve son statut. Sa fiscalité favorable, sa souplesse de gestion et le booster des unités de compte en feront un produit phare en 2026.

Il faut remonter à 2010 pour trouver pareil millésime. Avec 50,6 milliards d'euros de collecte nette, 192 milliards de cotisations et un encours qui franchit allègrement la barre des 2100 milliards, l'assurance-vie a pulvérisé tous les compteurs en 2025. « C'est un message très puissant : l'assurance-vie est plus importante que jamais dans l'épargne des Français, et elle va prendre une place encore plus grande dans les années qui viennent », résume Romain Chevalier, directeur commercial vie à Abeille Assurances, dont le nouveau contrat Afer Génération a capté 1,1 milliard d'euros dès sa première année de commercialisation, un record pour un lancement. En France, 20 millions de personnes détiennent ainsi 57 millions de contrats d'assurance-vie, dont l'encours médian se chiffre à 35 000 euros, selon France Assureurs.

Stabilité des rendements

Plusieurs planètes se sont alignées pour produire cette déferlante. L'événement le plus décisif tient à un renversement du rapport de force entre les produits d'épargne. Le taux du livret A est passé de 3% à 1,7% en cours d'année, pour tomber à 1,5% le 1^{er} février. « A 3%, sans prélèvements obligatoires, le livret A surpassait les fonds en euros ; à 1,5%, c'est l'inverse, même en tenant compte de la fiscalité », souligne Philippe Crevel, directeur gé-

néral du Cercle de l'Épargne. Résultat : les fonds en euros, en recul depuis cinq ans, ont renoué avec une collecte nette positive de 8,1 milliards d'euros en 2025.

Du côté des rendements, Cyrille Chartier-Kastler, fondateur du cabinet Good Value for Money, parle d'une « année de respiration ». Après deux exercices de fortes hausses, la moyenne se stabilise autour de 2,65%, en très légère progression. « Les assureurs ont moins puisé dans leurs provisions pour participation aux bénéfices : environ 0,2% à 0,3%, contre 0,5% l'année précédente », analyse >>>

>>> Cyrille Chartier-Kastler. C'est plutôt une bonne nouvelle : ils reconstituent leurs réserves tout en profitant d'un portefeuille obligataire qui rapporte davantage. » Les mutuelles telles que Garance, la Carac, La France mutualiste, **Ampli** ou la MIF dominent toujours le palmarès, avec des taux entre 3,5% et 3,75%, grâce à leurs fonds propres élevés et des obligations anciennes bien rémunérées.

A l'inverse, les acteurs – notamment en ligne – qui se sont lancés après la forte remontée des taux directeurs des banques centrales ont bénéficié d'une nouvelle donne obligataire favorable. C'est le cas du contrat Corum EuroLife, lancé en 2023, qui surclasse ses concurrents avec le taux de son fonds euros à 4,1%. Petit bémol, il n'est possible d'investir qu'à hauteur de 25% dans le fonds euros – le reste doit

être réparti dans un nombre limité de supports gérés par Corum.

Offensives sur les taux

Les réseaux bancaires, qui drainent encore 60% de la collecte, ont fait le choix de la stabilité sur les taux de base, tout en multipliant les bonus temporaires. « Certains affichent des taux boostés jusqu'à 4,75%, mais sous conditions de versements importants et de parts en UC (unités de compte) », observe Patrick Thiberge, président de Meilleurtaux Placement. Ce courtier, associé à La France mutualiste, revendique un taux boosté de 5% net pour 2026, accessible dès 5000 euros (dont 30% en unités de compte), une offensive qui illustre la bataille pour capter l'épargne.

Mais réduire l'assurance-vie à une course au rendement du fonds euros serait une erreur. « C'est d'abord une enveloppe juridique qui bénéficie d'une fiscalité avantageuse, dans laquelle on peut mettre des choses très différentes : de la gestion pilotée adaptée à son profil, des actions en direct, du private equity », rappelle Marie-Laure Decobert, ingénieure patrimoniale à SwissLife Banque privée. L'experte pointe deux idées reçues qui freinent les épargnants : « La première : "avant huit ans, je ne peux pas retirer." C'est faux, on peut racheter à tout moment, seul le régime fiscal change. L'autre : "après 70 ans, il ne faut plus verser." C'est souvent l'inverse ! Si mon espérance de vie court jusqu'à

90 ans et que je prends un peu de risques, les gains accumulés seront exonérés de droits de succession. Seule la prime versée sera soumise à taxation. »

Au-delà du fonds en euros, les unités de compte, plus risquées car investies en Bourse ou dans l'immobilier, ont capté 42,5 milliards d'euros de collecte nette. Elles ont été portées par les marchés actions – notamment via les ETF –, et par l'essor des produits structurés à capital garanti. Du côté des fintechs, Yomoni, Meilleurtaux Placement ou Linxea illustrent la montée en puissance des acteurs qui associent accompagnement par des conseillers et gestion digitale. « Nos mandats 100% ETF pilotés battent 99% des fonds de gestion active sur dix ans », affirme Sébastien d'Ornano, le président de Yomoni. Pour séduire un nombre croissant d'épargnants, les plateformes digitales, qui ne représentent que 4% de l'épargne, innovent. « Nous proposons, par exemple, un système inédit de multicompartiments au sein de l'assurance-vie française », illustre Yves Conan, directeur général de Linxea. Ce système permet de loger plusieurs poches distinctes

au sein d'un même contrat, afin d'adapter l'allocation, la gestion et la fiscalité selon les objectifs patrimoniaux.

Pour les patrimoines plus importants, l'assurance-vie luxembourgeoise s'impose comme un complément de plus en plus prisé, à mesure que l'anxiété fiscale et budgétaire française grandit. Sa collecte a explosé en 2024 et 2025. Il faut dire que les contrats du grand-duché mettent en avant un atout de taille : la sécurité. « La banque dépositaire est le pivot du dispositif : les avoirs sont isolés du bilan de l'assureur, offrant une protection du capital unique en Europe », explique Jeremy Lauret, directeur commercial de Swissquote Bank Europe. Généralement accessible dès 250 000 euros, ce contrat se pilote comme un compte titres. » Atout majeur pour les familles mobiles : seule la fiscalité du pays de résidence s'applique au moment du rachat. « Si je pars m'installer à l'étranger avec un contrat luxembourgeois, c'est zéro retenue à la source, alors qu'un contrat français subirait 12,8% de prélèvements », confirme Patrick Thiberge, dont la plateforme propose des contrats luxembourgeois à

partir de 100 000 euros.

Bémol sur la dette

Ce tableau radieux comporte cependant une zone grise. La bonne santé de l'assurance-vie repose en partie sur un paradoxe : la dégradation des finances publiques pousse les taux obligataires à la hausse et gonfle le rendement des fonds en euros...

« L'épargnant français tire profit de la quasi-faillite de l'Etat », pointe Cyrille Chartier-Kastler, qui anticipe des OAT (obligations assimilables du trésor) à dix ans entre 3,8% et 4,2% à fin 2026. Mais cela induit une baisse du prix des titres. Les assureurs réduisent donc la part de la dette souveraine française dans les fonds en euros, passée de 24% à 19%. « Ils en achètent moins, très discrètement, car le sujet est politiquement sensible », glisse-t-il. Reste que pour 2026, les voyants sont au vert. Selon les premiers chiffres observés, l'année a démarré sur les chapeaux de roues du côté de la collecte. **Jean-Jacques Manceau** ►

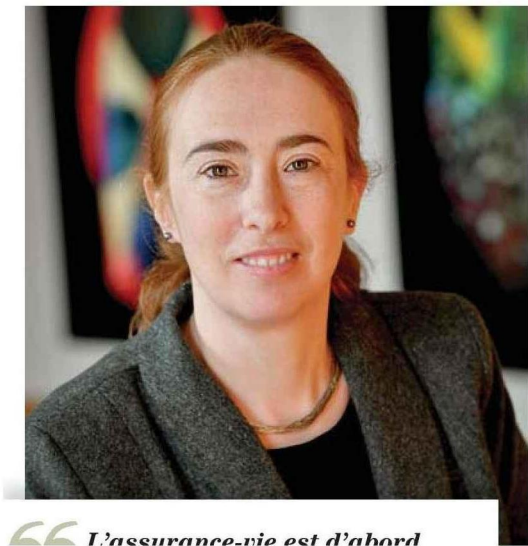
Notre sélection de 10 fonds en euros

CONTRAT	ASSUREUR	DISTRIBUTEUR	RENDEMENT FONDS EUROS EN 2025*	TICKET D'ENTRÉE (en euros)	FRAIS SUR VERSEMENT	FRAIS DE GESTION DES UC**	NOMBRE D'UC
Corum EuroLife	Corum Life	Corum	4,1%	50	0%	0 à 5% (hors SCPI)	10 (Corum)
Ampli-Assurance Vie	Ampli Mutuelle	Ampli Mutuelle	3,75%	5000	0%	–	Fonds euros uniquement
Carac Epargne Patrimoine	Carac	Carac	3,55%	500	0%	0,9 à 1%	35 à 45
Garance Epargne	Garance	Garance	3,5%	50/100	0% (depuis janvier)	0,70%	50
Actépargne 2	La France mutualiste	La France mutualiste Meilleurtaux	3,5%	300	0%	0,77%	45
Ampli-Grain 9 MultiSupport	MIF (pour Ampli)	Ampli Mutuelle	3,45%	500	0% (à partir de 30% d'UC) à 2%	0,60%	15
Linxea Spirit 2 (Objectif Climat)	Spirica (Crédit agricole)	Linxea	3,26%	50	0%	0,50 à 1%	Plus de 700
RES Multisupport	MACSF	MACSF	3,15%	200	1% (UC) 3% (fonds en euros)	0,50%	25
Meilleurtaux Liberté Vie	Spirica (Crédit agricole)	Meilleurtaux	3,08%	500	0%	0,50%	665
Lucya Cardif	BNP Paribas Cardif	Assurancevie.com	2,75%	500	0%	0,50%	2 300

“ L’assurance-vie est d’abord une enveloppe juridique qui bénéficie d’une fiscalité avantageuse, dans laquelle on peut mettre des choses très différentes : de la gestion pilotée adaptée à son profil (prudent, dynamique...), des actions, du private equity. ”

MARIE-LAURE DECOBERT, ingénieure patrimoniale à SwissLife Banque privée.

* Hors bonus. ** Annuels. Source : Challenges.



“ L'assurance-vie est d'abord

SLEP