



ASSURANCE-VIE



LA SOLIDITÉ DE L'ASSUREUR

Souvent négligée ou tout simplement oubliée, la solidité des assureurs est un critère de choix à ne pas omettre au moment de choisir son fonds en euros. Elle représente la capacité de l'assureur à honorer sa garantie en capital. La qualité de sa solvabilité, la taille de ses réserves et sa politique de distribution sont déterminantes.

Le fonds en euros se distingue par une promesse simple, la garantie du capital net des frais de gestion. S'ajoute l'effet cliquet, qui sécurise définitivement les intérêts servis chaque année. Dans une logique patrimoniale, le fonds en euros joue donc un rôle d'amortisseur. Majoritairement investi en obligations d'État ou d'entreprise, complété par de l'immobilier, des actions ou des actifs diversifiés, selon la stratégie de l'assureur, il permet, quel que soit l'âge de l'épargnant, de stabiliser la performance globale d'un contrat d'assurance-vie, pour en faire une réserve de liquidités mobilisable en cas de besoin ou

d'opportunité d'investissement, mais également dans le cadre de la transmission d'un patrimoine. En revanche, sa pondération dans le contrat devra être modulée pour chaque épargnant à la fois selon son profil de risque... et selon son âge. La construction d'un patrimoine ne répond pas, de fait, aux mêmes logiques à 30 ans, à 50 ans ou à l'approche de la retraite. De même, deux investisseurs du même âge peuvent adopter des stratégies radicalement différentes selon leur tolérance au risque. La place du fonds en euros dans un contrat d'assurance-vie doit répondre à cette double nécessité.



© Aurélien Marnier

Martin Alix,

directeur du développement produits de Primonial (groupe Crystal)

Patrimoine Privé :

Dans un contexte de rendements chahutés, quelle place occupent aujourd'hui les fonds en euros dans l'assurance-vie ?

Martin Alix : Le fonds en euros reste, selon moi, un pilier incontournable de l'assurance-vie. On a parfois tendance à l'opposer aux unités de compte, mais c'est une vision réductrice. Sa garantie en capital, sa lisibilité et sa liquidité en font un socle de sécurité que l'on retrouve à un moment ou à un autre dans tous les parcours patrimoniaux. La place du fonds en euros dans une assurance-vie dépend davantage de la notion de projet que celle de l'âge. Certes, la retraite coïncide souvent avec une logique de sécurisation accrue, mais même un profil jeune peut avoir besoin de stabilité : achat immobilier, création d'entreprise, constitution d'une épargne disponible. À l'inverse, des épargnants plus âgés peuvent conserver une poche dynamique. Le fonds en euros intervient dès lors qu'un capital doit être sécurisé, quel que soit le moment de la vie.

R.P. : Peut-il remplacer l'épargne de précaution traditionnelle ?

M.A. : De plus en plus, oui. Aujourd'hui, avec la digitalisation, un rachat sur un fonds en euros permet de récupérer les sommes en quelques jours. Un épargnant peut par exemple conserver l'équivalent de trois mois de dépenses sur des livrets, pour des projets ou faire face à des imprévus, à réaliser dans l'instant, et placer sur le fonds en euros un

complément d'épargne de précaution, équivalent également à trois mois de dépenses, mais rémunéré avec un rendement nettement supérieur au livret A.

R.P. : Les jeunes générations semblent pourtant s'en détourner ?

M.A. : On observe effectivement une rupture. Une partie des jeunes épargnants saute les étapes classiques – livret, assurance-vie, puis marchés financiers – pour aller directement vers des actifs risqués, en particulier les cryptomonnaies. C'est une approche plus spéculative. Je reste convaincu de la vertu d'une courbe d'apprentissage progressive : comprendre un produit, observer son fonctionnement, puis accepter davantage de risque.

R.P. : Pour revenir au fonds en euros, quels critères faut-il surveiller en priorité avant de souscrire ?

M.A. : Trois éléments sont essentiels : le rendement intrinsèque, le niveau des provisions pour participation aux bénéfices et la solidité de l'assureur. Les offres de bonification sont intéressantes à saisir même si elles sont temporaires. Il convient en l'occurrence d'être opportuniste. L'assurance-vie est un outil de long terme, mais cela n'empêche pas d'arbitrer, de comparer, voire de détenir plusieurs contrats. Les opportunités existent, notamment aujourd'hui : il faut savoir en profiter, sans perdre de vue la cohérence globale de son patrimoine. Il faut parallèlement privilégier des fonds de taille significative, gage de stabilité sur le long terme.

R.P. : Que pensez-vous de l'utilisation actuelle des réserves par les assureurs pour soutenir les rendements ?

M.A. : Je la juge saine et bienvenue. Pendant des années, les réserves se sont accumulées sans être redistribuées. Aujourd'hui, leur mobilisation profite directement à l'épargnant et redonne de l'attractivité au fonds en euros face aux placements sans risque concurrents.

R.P. : Les rendements 2025 sont en baisse. Cette dynamique risque-t-elle de se poursuivre ?

M.A. : Probablement légèrement, surtout avec la baisse du rendement du livret A. Les assureurs raisonnent en performance relative. Leur objectif est avant tout de surperformer les livrets réglementés. Ils n'ont aucun intérêt à faire de la surenchère. En résumé, il ne faut pas raisonner en absolu, mais en comparaison avec les alternatives disponibles.

R.P. : Existe-t-il de véritables concurrents au fonds en euros dans l'assurance-vie ?

M.A. : Les supports obligataires et monétaires ont retrouvé de l'intérêt avec la remontée des taux, notamment les fonds datés. Ils peuvent compléter intelligemment une allocation bien diversifiée. Mais aucun ne combine à ce point garantie du capital, grande liquidité et rendement régulier. C'est ce qui fait la singularité durable et rassurante du fonds en euros.

Trois éléments sont essentiels : le rendement intrinsèque, le niveau des provisions pour participation aux bénéfices et la solidité de l'assureur.

SAVOIR ANALYSER SON PROFIL DE RISQUE

Avant même l'âge, la première clé d'allocation reste le profil de risque. Dans une stratégie patrimoniale, trois grandes catégories sont généralement mises en avant, à savoir les profils prudents, équilibrés et dynamiques. L'investisseur prudent cherche avant tout à sécuriser son capital. Il accepte un rendement plus faible en contrepartie d'une stabilité maximale. Pour lui, le fonds en euros peut représenter 70% à 100% de l'allocation financière. De jeunes épargnants peuvent être concernés par cette stratégie, à l'approche par exemple de

l'achat d'une voiture ou d'un achat immobilier. Cette notion de sécurisation est trop souvent négligée et ne prévaut pas uniquement pour les seniors souhaitant s'assurer un capital avant la retraite ou stabiliser un patrimoine avant sa transmission. En ce début d'année, de jeunes investisseurs ont à leur dépens sans aucun doute amèrement regretté d'avoir misé toutes leurs économies dans les cryptomonnaies. Investir selon un profil dynamique nécessite une certaine expérience des marchés financiers. Dans ce contexte, avoir un certain âge et donc du recul peut apparaître comme un atout, au-delà



<https://laplace-groupe.com/>



du facteur temps, pour prendre du risque. Dans ce cas, la poche allouée au fonds en euros peut être minoritaire et ne représenter que 10% à 40% de l'encours de son contrat. Même pour ce profil, la présence d'un support garanti conserve un intérêt. Elle offre une base stable permettant de saisir des opportunités sans mettre en péril l'ensemble du patrimoine.

L'ÂGE AU CŒUR DE LA STRATÉGIE

Si le profil de risque reflète la psychologie de l'investisseur, l'âge ne doit pas néanmoins être négligé. Il conditionne l'horizon d'investissement de chaque épargnant. Plus un investisseur est âgé, moins son temps de réaction face à la volatilité

des marchés est adapté. En résumé, en cas de crack boursier, sa capacité à effacer ses pertes sera limitée. Un épargnant jeune peut plus facilement absorber les cycles de marché et par conséquent privilégier des actifs dynamiques. Entre 35 et 50 ans, les revenus progressent souvent, mais les charges aussi, comme le crédit immobilier ou le financement des études des enfants. Les fonds en euros prennent ici tout leur sens. Après 50 ans, il est généralement admis que la sécurisation devient prioritaire. Même un investisseur historiquement dynamique peut augmenter progressivement la part de fonds en euros afin de protéger le capital constitué. Cette stratégie dite de «*désensibilisation au risque*» consiste à réduire l'exposition aux



Gérard Bekerman,
président de l'Afer

Patrimoine Privé: Les rendements 2025 des fonds en euros sont désormais connus. Comment se place l'Afer ?

Gérard Bekerman: Notre fonds en euros reste une référence du marché. Le taux 2025 du fonds en euros du contrat historique Afer s'élève à 2,65%. Ce taux servi est un taux naturel. Notre portefeuille est composé à plus de 80% d'obligations: ce sont donc essentiellement les coupons qui alimentent la performance. Nous n'avons pas eu recours à la PPB, la provision pour participation aux bénéfices, que nous avons au contraire renforcée. Avec un taux qui n'a cessé d'augmenter ces dernières années, ce choix démontre que les fonds en euros restent performants, quand leur disparition était parfois annoncée par plusieurs assureurs. Nous avons toujours considéré le fonds en euros comme une sécurité pour des millions de Français. Lancé en 2025, le fonds en euros du contrat Afer Génération affiche pour sa part un solide taux net de 4,05%.

PP: Comment expliquer cet écart de rendement entre les deux contrats ?
G.B.: Ce sont deux produits complémentaires. Il ne faut pas les opposer. Le contrat Afer Génération part de zéro. Il bénéficie d'investissements réalisés dans un contexte de taux plus

élevés pouvant dépasser 4%. À l'inverse, notre contrat historique intègre encore des obligations acquises à une époque de taux bas, où les obligations d'État convergeaient vers 0%. Acheter du papier neuf explique naturellement ce différentiel de performance. Les adhérents ont bien compris les atouts de ces deux contrats. En l'occurrence, les arbitrages restent limités. Avec 33 000 nouvelles souscriptions, le contrat Afer Génération signe en tout cas un solide démarrage.

PP: Quelle place donner aujourd'hui au fonds en euros dans une allocation patrimoniale ?

G.B.: Ce n'est pas une question d'âge, mais de rapport au risque. Certains jeunes refusent toute volatilité, quand des adhérents plus âgés acceptent davantage de risque. Les unités de compte ont d'ailleurs fortement performé ces dernières années. Prenez l'UC la plus grosse du marché, Afer Sfer, créée en 1996, 30 ans de performance annuelle moyenne de 6,2%, malgré les crises. Il est bon de savoir combiner protection et opportunité.

PP: L'Afer célèbre ses 50 ans. Quel fil conducteur retenez-vous ?

G.B.: Le combat. Défendre l'assurance-vie, son statut juridique et fiscal, notamment en matière successorale, est notre raison d'être depuis 50 ans. Les velléités fiscales des élus de la République ne manquent pas. Nous resterons mobilisés. L'épargne appartient aux épargnants, et la mission de l'Afer est de la protéger.

Avec un taux qui n'a cessé d'augmenter ces dernières années, ce choix démontre que les fonds en euros restent performants, quand leur disparition était parfois annoncée par plusieurs assureurs.



<https://www.abeille-assurances.fr>



<https://www.ampli.fr>

actifs volatils au profit du support garanti. Enfin, à la retraite, le fonds en euros et plus généralement l'assurance-vie, avec l'épargne accumulée, doivent être permettre de générer des revenus réguliers tout en préservant le capital. Le fonds en euros répond parfaitement à cette logique.

Il peut représenter une part majeure de l'allocation, notamment pour financer des rachats programmés. Sa stabilité sécurise les flux financiers et protège contre les retournements de marché.



DES RENDEMENTS ANNUELS À SURVEILLER

L'optimisation de chacune de ces stratégies passe évidemment par le choix d'un fonds en euros performant. Il convient en l'occurrence de scruter le palmarès de ces supports. En 2025, les fonds en euros ont confirmé leur retour en grâce. Portés par la remontée des taux obligataires et une gestion plus dynamique des réserves, les assureurs ont globalement servi des performances a minima en ligne par rapport aux années précédentes. Le rendement moyen du marché s'établit autour de 2,6% à 2,8% nets de frais de gestion, hors prélèvements sociaux et fiscaux, avec des écarts significatifs selon les contrats et les conditions d'accès.

Parmi les meilleurs taux servis figurent plusieurs acteurs mutualistes. **Ampli** Mutuelle se distingue avec un rendement de 3,75% sur son contrat monosupport, l'un des plus élevés du marché sans condition d'unités de compte. Garance affiche 3,50%, tandis que La France Mutualiste annonce des taux pouvant dépasser 4% sur certains contrats spécifiques. MIF et CARAC se situent également dans le haut du classement, autour de 3,4% à 3,5% selon les formules.



Olivier Sanson,
directeur général chez Ampli mutuelle

Patrimoine Privé: La place du fonds en euros dans l'assurance-vie dépend-elle de l'âge ?

Olivier Sanson: On a souvent tendance à opposer

les jeunes, supposés investir en unités de compte, et les seniors, censés privilégier la sécurité. En réalité, ce raisonnement est trop simpliste. Le critère central reste le profil de risque. Un contrat d'assurance-vie appartient à son souscripteur, quel que soit son âge. Un épargnant de 75 ans peut parfaitement accepter une part de volatilité s'il en comprend les enjeux. À l'inverse, un jeune investisseur qui place ses premières économies peut avoir intérêt à sécuriser une partie de son capital. Le fonds en euros n'est donc pas un produit « pour les vieux », mais un outil d'équilibre. Il offre une garantie du capital et une liquidité précieuse. Même s'il rapporte moins que des supports risqués sur longue période, il joue un rôle d'amortisseur dans une allocation diversifiée.

P.P.: Le rendement 2025 de votre fonds en euros s'est établi à 3,75% pour la troisième année consécutive. Comment expliquez-vous cette performance ?
O.S.: Le fonds en euros de notre contrat Ampli-Assurance Vie est récent, ce qui

nous a permis d'investir dans un environnement de taux élevés, principalement en obligations d'État et d'entreprise. Nous conservons par ailleurs une poche actions limitée, avec un plafond autour de 15%. L'an dernier, la volatilité des marchés nous a permis de réaliser quelques arbitrages tactiques et de dégager des plus-values, venues compléter le rendement obligataire. Maintenir un rendement de 3,75% à l'avenir dépendra de l'évolution des taux et du rythme de la collecte. Si les taux baissent, la moyenne servie pourrait progressivement s'ajuster. Notre ambition reste néanmoins de nous situer durablement au-dessus de la moyenne du marché.

P.P.: Quelle est votre politique en matière de provisions pour participation aux bénéfices ?

O.S.: Nous avons jusqu'à présent privilégié une logique de redistribution. Le contrat étant encore en phase de construction, nous avons fait le choix de reverser l'essentiel de la performance aux épargnants plutôt que de constituer des provisions importantes.

Cela ne signifie pas que nous excluons cette possibilité à l'avenir. À mesure que le portefeuille grossira, nous pourrions progressivement constituer une provision pour participation aux bénéfices afin de lisser les rendements dans le temps. C'est un outil utile pour amortir d'éventuelles phases de baisse des taux, mais il doit s'inscrire dans une trajectoire cohérente avec la maturité du contrat.

P.P.: Les taux boostés se multiplient. Qu'en pensez-vous ?

O.S.: C'est une stratégie compréhensible dans le contexte actuel. Les assureurs cherchent à attirer de la collecte pour investir à des niveaux de rendement encore intéressants. Ces offres sont souvent ponctuelles et répondent à une logique d'opportunité. La question clé reste celle de leur soutenabilité dans le temps. Pour notre part, nous privilégions un modèle structurellement compétitif, notamment sur les frais: pas de frais d'entrée et 0,50% de frais de gestion. Les frais constituent un facteur d'érosion majeur de la performance à long terme. Les maîtriser est un levier essentiel.

Maintenir un rendement de 3,75% à l'avenir dépendra de l'évolution des taux et du rythme de la collecte. Si les taux baissent, la moyenne servie pourrait progressivement s'ajuster. Notre ambition reste néanmoins de nous situer durablement au-dessus de la moyenne du marché.



UN ACCÈS SOUS CONDITION AUX FONDS EN EUROS

Certains fonds en euros sont conditionnés à la détention d'un pourcentage minimal d'unités de compte. Cette contrainte peut être cohérente dans une logique de diversification, mais elle doit correspondre au profil de l'épargnant. Ces contrats sont plutôt adaptés à un investisseur averti, prêt à accepter le risque de perte en capital sur les UC et à investir sur le long terme. De plus, certains contrats imposent une durée minimale d'investissement, avec des frais en cas de retrait prématuré.

Certains acteurs indépendants tirent également leur épingle du jeu. Corum affiche un rendement particulièrement compétitif, souvent supérieur à 4% en 2025, confirmant son positionnement dynamique. De son côté, l'association Afer, référence historique du marché, sert un taux solide autour de 2,65%, fidèle à sa réputation de stabilité.

Du côté des grands assureurs traditionnels, les performances restent contrastées. MACSF sert par exemple plus de 3%, quand AXA France propose des taux compris entre environ 2,2% et plus de 4% en fonction des bonus liés à la part d'unités de compte. Chez Allianz Vie, le taux de base demeure plus modéré, mais peut être significativement majoré sous conditions. Generali affiche des rendements variables selon les supports, avec des fonds euros nouvelle génération plus performants que les fonds classiques.

DES OFFRES À TAUX BOOSTÉS À SAISIR

Les contrats distribués en ligne ou via des courtiers ne sont pas en reste. Yomoni met en avant un rendement autour de 3%, pouvant être porté plus haut grâce à des bonifications temporaires. Ces offres «boostées» sont toutefois souvent conditionnées à un investissement partiel en unités

de compte, ce qui modifie le profil de risque global du contrat.

L'année 2025 se caractérise donc par une nette amélioration des rendements, mais aussi par une forte hétérogénéité. Les meilleurs taux dépassent 3,5%, voire 4% dans certains cas, tandis que de nombreux contrats traditionnels demeurent proches de 2% à 3%. Les écarts s'expliquent par la politique de provisionnement passée, la structure des portefeuilles obligataires et les stratégies commerciales mises en place pour attirer de nouveaux versements.

En définitive, le palmarès 2025 illustre le regain d'attractivité des fonds en euros dans un environnement de taux plus favorable. Toutefois, derrière les chiffres affichés, les épargnants doivent examiner attentivement les conditions d'accès, la part d'unités de compte exigée et la pérennité des bonus proposés afin d'évaluer le rendement réel et le niveau de risque associé.

LA CHASSE AUX FRAIS EXCESSIFS

Les frais supportés par le contrat ou plus spécifiquement le fonds en euros sont aussi à surveiller. Les frais sur versements, prélevés à chaque dépôt sur un contrat d'assurance-vie, quel que soit le type de support, peuvent encore atteindre 4 à 5%.

LE LIVRET A EN PERDITION

Rival historique du fonds en euros, le livret A a vu sa rémunération descendre à 1,5% au 1^{er} février. Il demeure certes un refuge en tant qu'épargne de précaution, mais son rendement limité incite les ménages à explorer d'autres pistes pour placer et faire fructifier leurs économies, avec, au premier rang, le fonds en euros, mais également les SCPI. Les personnes éligibles pourront se tourner vers le LEP.

À ce niveau, ils amputent de suite la capacité de performance.

Avec 5% de frais, seuls 95% du capital commencent réellement à produire des intérêts, y compris sur le fonds en euros. Ce handicap initial peut peser lourd, surtout dans un contexte où les rendements des fonds en euros, bien qu'en amélioration ces dernières années, restent modérés. Il est donc préférable d'opter pour des contrats sans frais sur versements, désormais fréquents, notamment chez les acteurs en ligne.

Les frais de gestion annuels diffèrent selon les supports. Sur le fonds en euros, ils sont directement intégrés dans le rendement servi par l'assureur, d'où l'importance de comparer les performances nettes servies. Les frais de gestion moyens se situent autour de 0,60% à 0,75% par an sur les fonds en euros des contrats classiques. Les contrats les moins coûteux peuvent appliquer des frais autour de 0,35%, surtout chez certaines mutuelles ou offres ciblées.

Les frais d'arbitrage, facturés lors d'un transfert entre supports, par exemple du fonds en euros vers des unités de compte, ou inversement, doivent aussi être surveillés. Un plafond autour de 1% du montant arbitré constitue un maximum raisonnable. En gestion libre, la gratuité est devenue la norme chez les contrats compétitifs.

Dans tous les cas, la mise en concurrence reste indispensable. Les frais peuvent se négocier, en particulier sur les montants importants.

Les fonds en euros ne sont donc pas de simples produits de placement conservateurs. Ils représentent un socle de sécurité indispensable dans toute stratégie patrimoniale réfléchie. Dans un contexte économique où la volatilité est omniprésente et les rendements des placements traditionnels, tels que le livret A, sont sous pression, ils demeurent un pilier incontournable pour allier sécurité et performance dans la construction de son patrimoine. ■

PERFORMANCES DES FONDS EN EUROS EN 2025

SOCIÉTÉ	CONTRAT	TAUX NET 2025	VARIATION SUR UN AN
Abeille Vie	Abeille Épargne Active	2,50%	-
Afer	Fonds garanti Afer	2,65%	+0,14
AG2R La Mondiale	Terre de vie	2,25%	-
Allianz – Asac-Fapès	Épargne Fidélité	2,30%	+0,10
Ampli Mutuelle	Ampli-Assuranceie	3,75%	-
Axa France	Excelium	2,25%	+0,25
BNP Paribas Cardif	BNP Paribas Multiplacement 2	2,92%	+0,02
Capma & Capmi	Monceau Épargne	3,15%	-
Carac	Carac Épargne Patrimoine	3,55%	+0,05
Capma & Capmi	Carnet Épargne	2,60%	-
Corum L'Épargne	Corum Life	4,10%	-0,55
Boursorama	Boursorama Vie	3,00%	-
MAAF	Winalto	2,50%	-0,20
MAIF	Nouveau Cap	2,50%	-
MIF	Contrat monosupport	2,65%	-

Rendements des fonds en euros nets de frais de gestion, avant prélèvements sociaux et impôt.