



ASSURANCE-VIE ET PER EN LIGNE

L'ÉPARGNE DIGITALE

GAGNE DU TERRAIN CHEZ

Online Banking

Personal Account
Mobile Payments
Personal Loan
Deposits
Bank Life Insurance
Transfers
Savings
Setting
Messages

206.08
+3.48
1,549.62
25.38
215.00
8,342.00
+46.00
12,845.32
+129.84
26,843.98
125.62

MARGIN 59.25 USD

SELL
-1,5762
Volume
9.52

Pendant longtemps, l'assurance-vie et le PER en ligne sont restés un peu à l'écart, comme des produits réservés aux curieux ou aux épargnants déjà bien informés. Aujourd'hui, ils sont devenus des solutions très sérieuses pour placer son argent sans se compliquer la vie, avec des frais plus raisonnables, une lecture plus claire et des performances crédibles. Dans un contexte où chacun regarde davantage ce qu'il paie et ce qu'il gagne, ces placements digitaux trouvent naturellement leur place.

UN MARCHÉ QUI A CHANGÉ D'ALLURE

L'assurance-vie reste la grande base de l'épargne longue en France, mais elle n'a plus du tout le visage qu'elle avait il y a quelques années. Avec plus de 2 150 milliards d'euros d'encours à mi-2026 et une collecte nette toujours très solide, elle montre qu'elle reste un placement central dans les habitudes des ménages. Ce retour en force tient autant à la hausse des rendements qu'à l'essor des contrats en ligne, souvent plus lisibles et moins chargés en frais.

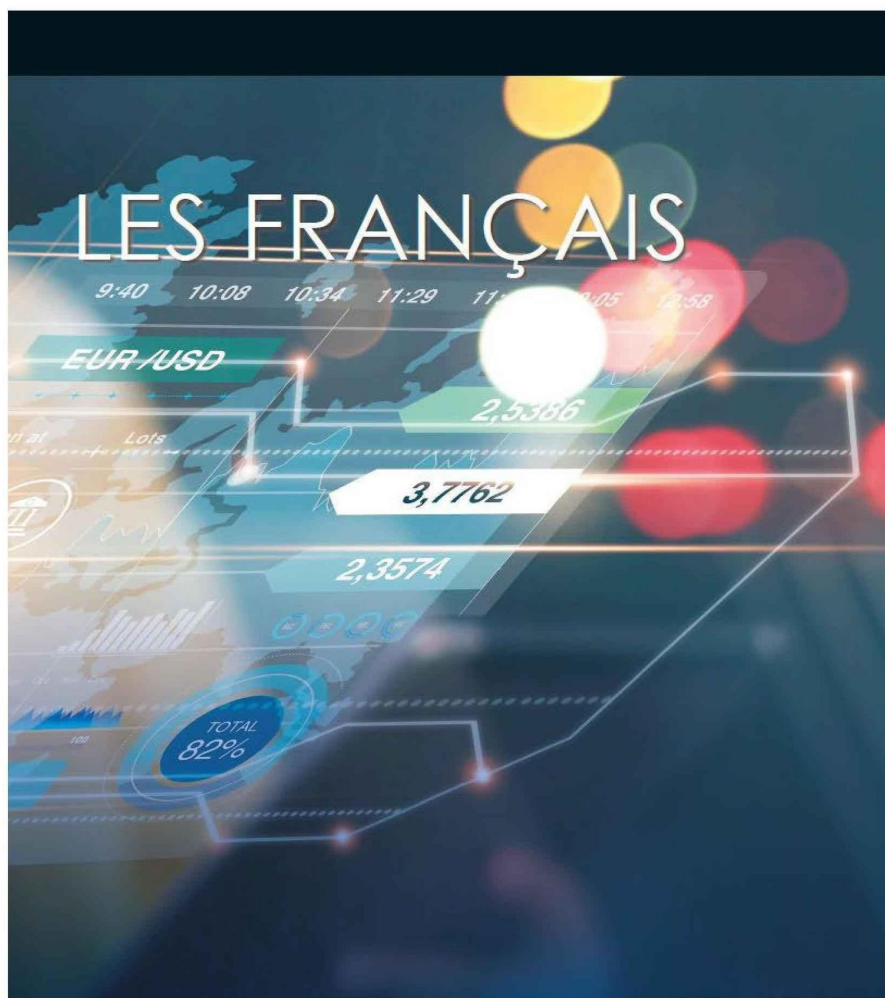
Le PER, lui, avance encore plus vite. Mi-2026, il approchait les 13 millions de titulaires et dépassait 150 milliards d'euros d'encours, avec une croissance annuelle proche de 19%. On n'est plus du tout sur un produit

de niche, mais sur un vrai réflexe pour préparer la retraite avec une enveloppe fiscale qui commence à parler à un public large.

Au fond, le message est assez simple : les épargnants veulent des produits qu'ils comprennent, qu'ils peuvent piloter facilement et qui ne leur donnent pas le sentiment de perdre de l'argent en frais invisibles. C'est exactement là que les offres en ligne marquent des points.

LE RETOUR DU FONDS EN EUROS

On a beaucoup répété que le fonds en euros était dépassé. En réalité, il a surtout traversé une période moins favorable, avant de redevenir intéressant pour les profils prudents. En 2025, le rendement moyen s'est



LE BON PLAN QUI DEVIENT NORMAL

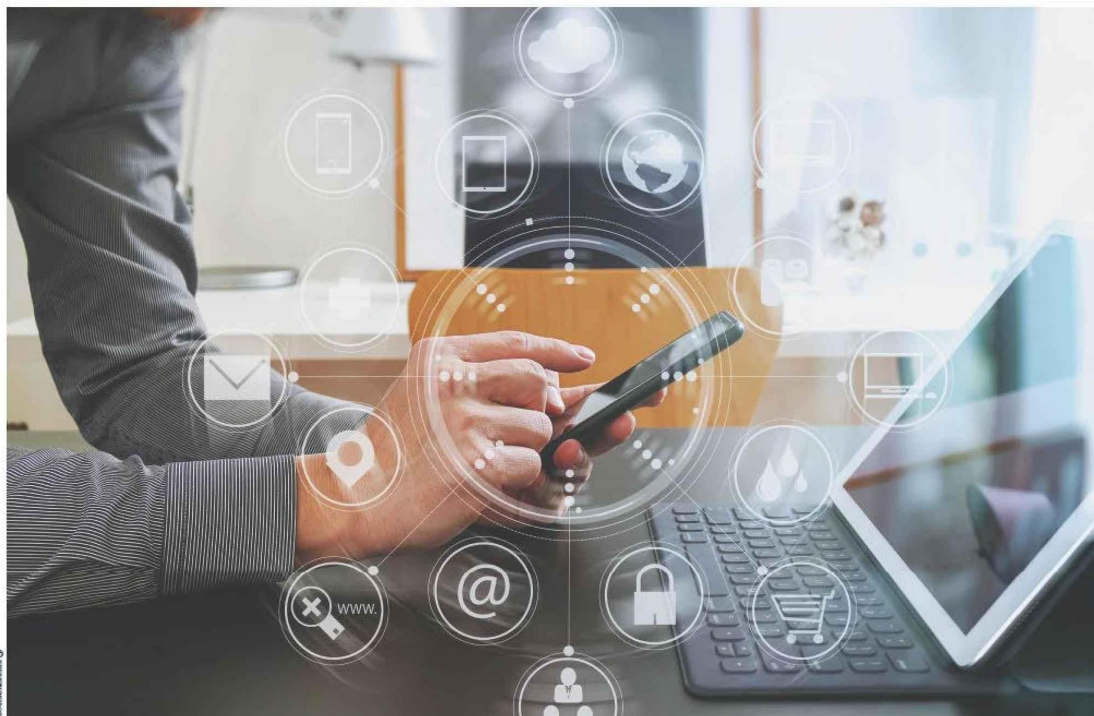
L'assurance-vie en ligne n'a plus rien d'un produit de niche. Elle s'est installée dans le paysage parce qu'elle parle un langage simple : moins de frais, plus de lisibilité et des performances qui redeviennent intéressantes. Pour beaucoup de Français, c'est devenu une façon assez logique de faire travailler son argent sans passer par des contrats compliqués ou trop chers. Les chiffres montrent que le marché reste très solide, avec des encours énormes et une collecte toujours dynamique. En clair, ce qui était vu comme une alternative est en train de devenir une habitude d'épargne.

établi autour de 2,6%, avec un niveau de 2,65% confirmé par l'ACPR, ce qui reste tout à fait correct dans un environnement où l'inflation s'est calmée. Ce qui compte, ce n'est pas seulement le chiffre affiché, mais ce qu'il reste une fois l'inflation passée. Sur ce point, les fonds en euros ont retrouvé un peu d'air, ce qui redonne de l'intérêt à une formule appréciée par les épargnants qui veulent dormir tranquilles sans laisser leur argent totalement au ralenti.

Les meilleurs fonds en euros de 2025 montrent d'ailleurs qu'il existe encore de vraies différences selon les contrats. Certains supports dépassent nettement la moyenne, surtout quand ils sont associés à des conditions plus sélectives ou à une part d'unités de compte.

CONTRAT	RENDEMENT 2025
Ampli Mutuelle	3,75%
BNP Paribas Cardif	3,55%
Carac	2,92%
Boursorama Vie	3%
MIF	3%
Afer	2,65%

Les unités de compte ont aussi signé une bonne année, avec une performance nette annoncée à 4,7% en 2025. Cela rappelle que l'assurance-vie n'est plus seulement un produit de sécurité : c'est aussi un outil pour chercher un peu plus de rendement, à condition d'accepter une part de risque.



LE FONDS EN EUROS REPREND DE LA VALEUR

On l'avait un peu enterré trop vite, mais le fonds en euros continue de rassurer. En 2025, son rendement moyen tourne autour de 2,65%, ce qui reste correct pour un placement sécurisé, surtout après des années où il donnait une impression de lenteur. Le vrai changement, c'est que l'épargnant n'a plus le sentiment de sacrifier totalement son pouvoir d'achat pour garder son argent au chaud. Certains contrats font mieux que la moyenne, ce qui relance clairement l'intérêt du support. Pour les profils prudents, c'est redevenu une base sérieuse dans une stratégie d'épargne plus large.

LE PER ET LA LOGIQUE LONG TERME

Le PER en ligne a deux atouts très concrets. D'abord, il peut offrir un avantage fiscal intéressant à l'entrée pour de nombreux contribuables. Ensuite, il coûte souvent moins cher que les solutions proposées dans les circuits bancaires classiques, ce qui améliore mécaniquement la performance nette sur la durée.

Le produit a aussi changé de public. Il n'est plus réservé aux épargnants très avertis qui passent leur temps à optimiser leurs impôts. Il attire désormais des profils plus ordinaires, qui veulent simplement mettre de côté pour la retraite sans devoir gérer un produit compliqué. Les plateformes en ligne ont beaucoup aidé, en rendant l'ouverture, le suivi et les arbitrages plus simples.

Les meilleurs contrats affichent aujourd'hui des standards très nets : zéro frais sur versement, frais de gestion contenus, large choix de supports et, souvent, une offre moderne avec ETF, fonds responsables ou immobilier papier. En pratique, cela permet à l'épargnant de garder plus d'argent investi plutôt que de le voir partir dans les frais.

LES ACTEURS QUI TIRENT LEUR ÉPINGLE DU JEU

Sur l'assurance-vie en ligne, quelques marques ont clairement pris de l'avance. Fortuneo revendique entre 25% et 30% des parts du marché de l'assurance-vie en ligne, ce qui en fait un poids lourd du segment digital. Boursobank affiche aussi une taille très significative, avec 12,5 milliards d'euros d'encours fin septembre 2024 et une collecte largement orientée vers les supports financiers.

Linxea reste très bien placée dès qu'on parle de contrats à frais réduits et de lecture simple. Placement-direct conserve aussi une image solide auprès des épargnants qui cherchent un bon compromis entre coût et rendement. De leur côté, des acteurs comme Yomoni ou Nalo se sont fait une place grâce à la gestion pilotée, qui rassure ceux qui préfèrent déléguer les décisions.

Sur le PER, la hiérarchie est plus ouverte, mais la logique reste la même : les acteurs les plus visibles sont ceux qui rendent le produit clair, rapide à utiliser et compétitif sur les frais. Le marché continue de grandir, mais les épargnants regardent déjà très attentivement la qualité réelle de l'offre.



LE PER S'IMPOSE DANS LA VRAIE VIE

Le PER en ligne progresse parce qu'il colle à une préoccupation très concrète : préparer la retraite sans se compliquer la vie. Son intérêt tient à deux choses très simples, la fiscalité et les frais. Beaucoup de contrats en ligne permettent de réduire les coûts et de garder une offre claire, avec des supports variés et un suivi facile. Résultat, le PER n'est plus réservé aux gros contribuables ou aux profils très avertis. Il devient un outil du quotidien pour ceux qui veulent mettre de côté à leur rythme, avec une logique long terme et un cadre plus lisible que les anciennes solutions.

POURQUOI ÇA PLAÎT AUTANT

Le succès des placements en ligne tient à un changement très concret dans le comportement des ménages. Les gens veulent savoir ce qu'ils achètent, combien cela leur coûte, et comment ils peuvent agir si leur situation change. La promesse des offres digitales est donc très simple à comprendre : moins de flou, plus de contrôle, et souvent une meilleure efficacité financière à la fin.

Cela vaut aussi pour la manière d'aborder le risque. Certains épargnants veulent surtout sécuriser leur capital, d'autres cherchent davantage de rendement, et d'autres encore préfèrent déléguer complètement la gestion. Les plateformes en ligne ont réussi à proposer ces différents profils dans un cadre plus clair que les offres classiques.

Le PER profite du même mouvement, avec un argument supplémentaire : la retraite. Dans un contexte où chacun sait qu'il faudra probablement compléter ses futurs revenus, le produit séduit parce qu'il permet d'avancer

pas à pas, sans avoir l'impression de fournir un effort trop lourd ou trop technique.

UN MARCHÉ PLUS MATURE

Le marché est entré dans une phase plus sérieuse. L'assurance-vie en ligne n'est plus une solution de second plan face aux contrats bancaires traditionnels. Elle est devenue une référence à part entière, et le PER suit la même trajectoire avec une adoption de plus en plus large.

Cette maturité change aussi la façon de choisir. Les épargnants comparent davantage les frais, les rendements, les supports disponibles et la simplicité du parcours client. Les acteurs qui n'ont pas pris ce virage risquent de perdre du terrain, car le simple argument de la marque ne suffit plus.

En clair, le marché ressemble de moins en moins à une jungle financière et de plus en plus à un magasin où l'on compare, on arbitre et on choisit selon son usage réel. C'est une évolution très « du quotidien », presque de bon sens, mais elle change profondément la manière d'épargner.

UNE TENDANCE DURABLE

À court terme, rien n'indique un essoufflement net de la demande. La collecte reste soutenue, les encours continuent de monter et les fonds en euros ont retrouvé un niveau qui rassure. Le PER, de son côté, continue d'avancer, porté par la fiscalité, la retraite et la simplicité des grandes offres en ligne.

Le vrai sujet n'est donc plus de savoir si ces placements ont leur place. Ils l'ont déjà. La vraie question, désormais, est de savoir quels acteurs réussiront à rester crédibles dans un marché où le rendement, les frais et la facilité d'usage doivent aller ensemble.

L'assurance-vie et le PER en ligne racontent finalement la même histoire : celle d'une épargne française devenue plus attentive, plus mobile et plus vigilante sur la performance nette. Ces produits n'ont pas seulement changé de support ; ils ont changé de statut. Ils ne sont plus une option moderne parmi d'autres, mais un standard du marché. ■